

## ***El Problema de Clasificación de las Microempresas***

Tunal S., Gerardo

**Gerardo Tunal Santiago**  
Profesor de la Universidad  
Autónoma del Estado de  
México.

Recibido: 28-10-03  
Revisado: 24-11-03  
Aceptado: 15-12-03

El presente artículo constituye un análisis sobre las dificultades que implica la clasificación de las microempresas y la definición unívoca de éstas. Lo anterior se hace con la finalidad de presentar cuáles serían los principales elementos que a nuestro juicio se harían necesarios para establecer una definición objetiva que facilite el estudio de éstas. Es así como en primera instancia se examina la importancia que representan dichas organizaciones; para posteriormente analizar la trascendencia de estudiar las microempresas; luego se hace una valoración de algunas propuestas de definición y clasificación de dicho tipo de empresas, y después se recuperan los criterios taxonómicos y de acepción sugeridos por algunas organizaciones potestativas. Todo lo anterior con miras a sugerir los elementos que deben de considerarse para definir y clasificar a las microempresas.

**Palabras clave:** Microempresas, PyMEs

**RESUMEN**

This article refers to the analysis that presents the difficulties implied in the classification of micro business and the univocal definition of them. The foregoing is made with the intention to present the principal elements which, in our judgment, would be necessary to establish an objective definition to ease their study. First of all, we will examine the importance of said organizations, then we will analyze the effect of studying the micro enterprise; furthermore, we will carry out a valuation of some proposed definitions and classifications of this kind of business to, finally, recover the taxonomic and acceptance criteria suggested by several facultative organizations. The above mentioned is with the goal of suggesting the elements that require to be considered when defining and classifying micro business.

**Key words:** small business, PyMEs

**ABSTRACT**

## 1. Introducción

El objetivo del presente artículo es analizar las dificultades que implica la clasificación de las microempresas y los obstáculos que subyacen en la definición de éstas a la hora de su análisis, así como del establecimiento de una acepción única. Lo anterior con miras a ubicar algunos componentes que ayudarían a constituir una clasificación y definición más acertada sobre las microempresas.

En un primer apartado, se examina la importancia que las microempresas representan para la economía a través de su constitución como un mercado de trabajo con características muy específicas, ya que es muy diferente a los mercados de mano de obra tradicionales. En esta misma parte, se contextualiza a este tipo de organizaciones a la luz de la coyuntura que representa el capitalismo global.

En una segunda sección, se discute por qué las microempresas deberían de ser incorporadas como unidades de observación, con el argumento de la vaguedad en la representación literal de éstas como concepto de análisis y de los problemas de clasificación que ellas representan.

En un tercer momento, se analizan los aspectos, que a juicio de algunos autores, se deben de considerar para definir y ubicar a las microempresas dentro de la taxonomía organizacional.

En una cuarta parte, se reflexiona sobre las implicaciones derivadas de la propuesta de algunas organizaciones potestativas para determinar la composición de los elementos que deberían de estar presentes en la definición de microempresa.

Finalmente, se hace una serie de reflexiones que reflejan la dificultad que implica la clasificación de las microempresas, el problema para definir las, y se deja ver una propuesta sobre qué debe

entenderse por microempresa, reconociendo que la ubicación tempo-espacial de ésta deberá incorporar elementos que particularicen dicho tipo de organizaciones y, consecuentemente, su definición y taxonomía. Es importante mencionar que el estudio que se presenta tiene una influencia de carácter internacional, al recuperar propuestas de teóricos estadounidenses, chilenos, mexicanos, españoles, ingleses, canadienses, uruguayos, así como los criterios establecidos por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Unión Europea y la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

## 2. Importancia de las microempresas

Las tendencias actuales que se registran en la economía mundial se han caracterizado principalmente por: i) un proceso de globalización de la producción; ii) una acelerada transformación tecnológica; iii) la competencia entre las economías nacionales para ganar nuevos mercados; iv) comportamiento inestable de la demanda; v) el incremento de las tasa de interés; vi) inflación; vii) cierre de empresas; viii) desempleo abierto; ix) la firma de tratados comerciales y, en general, x) por la presencia de economías urbanas diversificadas. Lo anterior ha obligado a muchos países a modificar sus estructuras productivas para adecuarse a las nuevas condiciones de la competencia internacional.

La situación descrita líneas arriba no sólo ha sido de carácter económico, sino también ha supuesto nuevas realidades en las que, por ejemplo, los mercados de trabajo se han modificado substancialmente. La supremacía de las relaciones de trabajo asalariado y llevado a cabo en los grandes centros laborales se ha venido debilitando, cediendo así terreno a nuevas formas

de trabajar. Particularmente en los países llamados semiindustrializados, el fenómeno anterior ha cobrado mayor fuerza, rebasando el control y la gestión gubernamental del mercado de la mano de obra.

Si bien la presencia de las microempresas no es una forma de organización del trabajo nueva, sí podemos decir que éstas han cobrado actualmente mucha importancia, entre otras cosas, por el hecho de que tales organizaciones han podido hacerle frente al debilitamiento de los mercados de trabajo, asignándoles a éstos características muy específicas. Las microempresas son un mercado de trabajo en el cual éstas “han mostrado su fortaleza para crear empleo [...] y su potencial para enfrentar de manera innovadora el reto de la flexibilidad productiva” (Ruiz, 1995, pp. 11-12). Consideradas como un mercado de trabajo, las microempresas se pudieran caracterizar como una estrategia de sobrevivencia ante la crisis económica, de ahí que la ubicación de éstas a lo largo del mundo sea dispar, ya que dicha crisis no es homogénea.

La principal importancia que tienen las microempresas en el mercado de trabajo radica en la capacidad que tienen éstas de producir puestos de trabajo con menores requerimientos de capital. En casi todo el mundo, la generación de empleos se ha ido constriñendo de tal manera que el gobierno, las grandes y medianas empresas se han visto imposibilitadas para absorber a la totalidad de la población en edad de trabajar. Asimismo, la generación de puestos de trabajo de las organizaciones micro se debe en gran parte a que éstas requieren –a diferencia de las grandes empresas– un menor nivel de capitalización para crear nuevos negocios. Hay que mencionar que si bien las microempresas necesitan de muy bajo nivel de capitalización, el valor agregado por hombre en la participación de la Producción Bruta también suele ser muy bajo.

Se puede decir que las microempresas no son el eslabón débil del capitalismo global, ni los lugares de máxima explotación, sino que su existencia representa la presencia de nuevas formas de trabajo y de estructuras ocupacionales que cada día van cobrando mayor fuerza. Definitivamente, las microempresas han dejado de tener un carácter marginal, ya que ante la coyuntura actual, éstas han: i) contribuido a la reorganización de la producción; ii) tenido la capacidad de resistir el lento crecimiento de la economía a través de su impacto en el empleo y en la equidad y, iii) mostrado su capacidad para resistir un entorno adverso, caracterizado por una profunda crisis económica y grandes cambios en el mercado internacional.

### **3. Las microempresas como objeto de investigación**

Clasificar a las empresas parece una tarea simple, sin embargo los criterios de ordenación son tan variados que obstaculizan su estudio. Generalmente dichos criterios se han relacionado al número de trabajadores, tamaño de la producción, volumen de las ventas, origen de capital, organización del trabajo, destino de los productos, redes de producción, uso de tecnología, tipo de gestión, giro de actividad, impacto en la economía, régimen jurídico, etc. Se puede aseverar que la clasificación de las empresas tiene una connotación que tiene que ver con lo cualitativo y lo cuantitativo.

Por un lado, casi siempre dicha clasificación se hace en términos de lo cuantificable debido a que este criterio permite al investigador aprehender su objeto de estudio para su valoración y consecuente comparación. El clasificar a las empresas a través de lo mensurable casi siempre ha implicado una taxonomía basada en el tamaño de la empresa sustentado en el número de trabaja-

dores contratados en ésta. Lo anterior ha conducido a que dicha clasificación sea considerada como una matriz a través de la cual se dan otras subclasificaciones, dando por hecho que el tamaño de las empresas no es una clasificación sino que las empresas *per se* son micro, pequeñas, medianas o grandes.

Por otro lado, se reconoce que las nuevas clasificaciones que se hace de las empresas comienza a tener componentes vinculados con lo cualitativo, en términos de que se ha priorizado las clasificaciones sustentadas en la inducción sobre aquellas que parten de la recolección de datos para evaluar modelos, hipótesis y teorías preconcebidas. El agrupamiento de las empresas a través de lo cualitativo implica el desarrollo de conceptos, intelecciones y comprensiones que parten de las pautas de los datos, generando así una clasificación holística sustentada en los efectos que producen las empresas en términos de sus características de composición y sus marcos de referencia.

El decidir establecer una clasificación de empresas basada en lo cuantitativo o en lo cualitativo pareciera ser una tarea harto difícil en tanto que una supone a la otra, y escoger una clasificación en estos términos implica una subclasificación sustentada en el criterio no priorizado. Un ejemplo de lo anterior sería establecer una clasificación sustentada en el número de trabajadores y, a partir de ésta, construir una taxonomía en términos de los elementos de composición de las empresas.

Aceptando la clasificación que alude sólo a un carácter de tipo nominativo y que reconoce a las empresas como grandes, medianas, pequeñas o micro, es posible entender que la existencia de una de éstas implica la presencia de por lo menos otra de ellas, lo cual nos lleva a determinar que la selección de cualquier tipo de clasificación de

empresas está en términos de los datos y de las pautas de éstos en términos de las otras empresas.

Identificar a una empresa grande resulta una obviedad ya que existen suficientes y contundentes elementos que permiten establecer las principales características asociadas a dichas empresas. La nominación de las empresas grandes se sustenta en términos de magnitud, que generalmente se asocian a un gran número de trabajadores contratados, sistemas burocráticos grandes, alto volumen de ventas con mercados casi asegurados, poca volatilidad y estructuras de proveedores muy extensas debido a la complejidad de los productos que se ofrecen a una demanda solvente.

Si en la caracterización de las grandes empresas atribuimos la evidencia de la magnitud, en las llamadas empresas medianas se reconoce la imprecisión. Por ejemplo, en algunos países las medianas empresas son lo mismo que las pequeñas empresas, con lo cual las primeras son inexistentes, en función de que la clasificación agrupa a las pequeñas y medianas empresas en un conjunto denominado PyMEs que reconoce atributos idénticos en ambos casos. Con respecto a las pequeñas empresas se puede decir que éstas generalmente también se asocian a las llamadas microempresas debido no sólo a la imprecisión para determinar en términos del número de trabajadores el tamaño de la empresa, sino también a similitudes en cuanto al tipo de organización y de procesos que se producen en éstas.

Pareciera ser que, conforme se va descendiendo en la nominación de las empresas, el problema de clasificación se vuelve más complejo. En el caso de las microempresas el obstáculo radica en que la mayoría de éstas están integradas al llamado sector informal, al menos en el llamado Tercer Mundo, lo cual provoca que la cuantifica-

ción sea sólo una aproximación –por cierto muy discutible– y la clasificación se haga en términos cualitativos. Lo anterior es sumamente complicado precisamente por que la dinámica de las microempresas es demasiado heterogénea.

Evidentemente el problema de la clasificación y nominación de las empresas no es exclusivo de alguna de éstas, sino que al clasificarse en términos de comparación, dicho obstáculo se sucede en todas y cada una de las empresas. El problema pudiera parecer sólo de análisis, aunque es importante mencionar que se trata también de praxis. Por ejemplo, al implementar programas de financiamiento, optar por un tipo de gestión o decidir las estrategias de las empresas se tiene que considerar los datos y las pautas de éstos, o bien la distribución de tamaños, medios empresariales en cada país o región, los distintos regímenes jurídicos por los que se rige el mundo empresarial y las empresas en particular, el sector de actividad donde se ubica la empresa, el sistema de propiedad de la empresa o el volumen de negocio o facturación desarrollado (García, 1997, p. 29). De igual forma, se debe considerar que aun cuando las empresas se dediquen al mismo giro y sean del mismo tamaño se diferencian por el entorno en que se mueven, por lo que cada una de ellas debe ser evaluada en forma diferente de acuerdo con su potencial de desarrollo (Pomar y Rivera, 1998: p. 38). Por lo anterior, se puede observar, tal como lo confirma Neck (1997, p. 10), que la mayoría de las clasificaciones de micro, pequeña y mediana empresa varían según los intereses y objetivos de quienes las elaboran y según la fase de desarrollo del medio particular en que se debe aplicar la clasificación.

De alguna forma, el haber mencionado las principales dificultades de clasificación y definición de las empresas grandes, medianas, pequeñas y micro nos da la posibilidad de entender que dicha

problemática alcanza su punto más álgido al tratar de analizar a estas últimas. Es precisamente por lo anterior que en el presente trabajo se tratará no sólo de examinar las principales acepciones de lo que se ha dado en llamar microempresas, sino tratar, a partir de dicho análisis, de hacer una propuesta en donde se ubiquen los principales elementos característicos de este tipo de empresas para hacer un análisis más objetivo de éstas que sirva para orientar los programas de apoyo y financiamiento implementados por entidades públicas y privadas.

#### **4. Aspectos generales a considerar para la clasificación de las microempresas (según diversos autores)**

Es interesante mencionar que, por un lado una de las políticas seguidas por la mayoría de los gobiernos neoliberales ante los procesos de globalización se refiere al desarrollo de las microempresas formales, mientras que por otro lado algunas personas no favorecidas por dicho proceso han puesto a funcionar microempresas de tipo informal.

Pese a que la mayoría de las microempresas no son registradas en las cuentas nacionales, actualmente representan un elemento de gran relevancia en la estructura productiva de muchos países, tomando en cuenta que este tipo de empresas han cambiado substancialmente los llamados mercados de trabajo, asignándoles a éstos características muy específicas. Existen muchas definiciones y acepciones para denominar a éstas. A continuación se citarán algunas definiciones de lo que se entiende por microempresa y que, a nuestro juicio, nos permite ver con claridad la heterogeneidad que representa como unidad de análisis.

William (citado por Pomar y Rivera, 1998, p. 38) define a las microempresas como una organización en donde predomina un individuo y un grupo de ayudantes, se trata del modelo de hombre orquesta, y en términos generales, de la forma más simple de estructura organizacional la cual permite cambiar su estrategia rápidamente si el cambio está dentro de la capacidad y los intereses de la persona. A primera vista la definición pareciera acotar uno de los elementos centrales que podría explicar lo qué es una microempresa en tanto puntualiza que, al existir una administración centralizada, la toma de decisiones ante los cambios suele hacerse rápidamente lo cual permite a dichas organizaciones adaptarse a las transformaciones económicas con menores costos. Mas sin embargo, esta característica aplica también para las pequeñas, medianas y, en algunos casos, para las grandes empresas, con lo cual dicha acepción queda invalida, amén de que existe evidencia empírica que apunta a sustentar que en algunos contextos las microempresas son las organizaciones más susceptibles a los movimientos de los ciclos económicos.

Rivero, Avila y Quintana (2000) aseveran que “el término de microempresa debe hacer referencia a una pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios que para su creación no requiere de gran inversiones de capital, con mucha adaptación al cambio y que pueden orientarse hacia el mercado con mayor rapidez y facilidad que otras empresas” (p. 41). Asimismo, dichos autores reconocen que el tamaño de las microempresas: i) incide en la productividad y eficiencia; ii) le permite desarrollar capacidades innovadoras; iii) identificar nichos de mercado con mayor facilidad; iv) facilita la adopción y la adaptación de nuevas tecnologías; v) al tener una buena gerencia tiene mayores posibilidades de crear ventajas competitivas; vi) pueden competir en sectores de demanda insatisfecha con

grandes ventajas; vii) generalmente, presta mejores servicios; viii) potencializa el talento empresarial, y ix) absorbe la fuerza de trabajo que no tuvo cabida en las empresas del sector formal. El error central de esta definición radica en tomar el tamaño de la empresa como condicionante de los nueve puntos mencionados por los autores, cuando éstos dependen principalmente del tipo de administración. Otra falacia de la acepción de tales autores se relaciona con el uso del término *pequeña* debido a que éste genera ambigüedades en tanto plantea preguntas y no da respuestas. Por ejemplo, ¿pequeña en relación a qué? ¿Una empresa de 500 empleados es pequeña con relación a una trasnacional? ¿A caso la microempresa es sinónimo de pequeña empresa? Si es así ¿por qué razón se diferencia a las empresas micro de las pequeñas?

Carpintero (1998) da una definición similar a la anterior aunque agrega detalles respecto a los recursos con los que cuenta la microempresa, y la define como “pequeñas unidades de producción, comercio o prestación de servicios, en la que se puede distinguir elementos de capital, trabajo y tecnología, aunque todo ello esté marcado por un carácter precario” (p. 58). Además, agrega elementos como el espíritu empresarial, valor añadido al producto o servicio y existencia de activos fijos, aunque descarta del grupo de microempresas a las actividades ubicadas como estrategias de sobrevivencia. Se puede decir que de la definición anterior es rescatable la premisa que hace referencia a *que se puede distinguir elementos de capital, trabajo y tecnología, aunque todo ello precario*, ya que estos son elementos sumamente importantes para una empresa. Si realizamos una actividad económica individual incidentalmente y no contamos con un mínimo de capital, trabajo y tecnología que pueda distinguirse, no podemos decir que conformamos una microempresa, ya que los elementos esenciales para que exista una

empresa son precisamente el capital, el trabajo y la tecnología. La deficiencia de la definición de Carpintero radica en la no inclusión de las llamadas estrategias de sobrevivencia, olvidando que la mayoría de las microempresas en el mundo surgen en el ámbito de la informalidad y, consecuentemente, como una estrategia de subsistencia.

Max-Neef (1993) usa el término micro-organización para referirse a la microempresa, y entiende a éstas como “entidades que se encuentran subordinadas al núcleo capitalista moderno y que las estructuras con que operan éstas generan diferencias de productividad y de ingresos que tornan poco atractivos los trabajos ejercidos en esos segmentos no institucionalizados, salvo para grupos de baja calificación y para personas con mayor dificultad para acceder al mercado formal. Sin embargo, también existen casos en que las micro-organizaciones han emergido como alternativa consciente a la disciplina del trabajo asalariado o como mecanismo social de defensa frente a un ambiente social y políticamente hostil” (p. 101). Una de las aportaciones de la acepción anterior tiene que ver con el hecho de aseverar que las microempresas al generar diferencias de productividad y de ingresos, se presentan como organizaciones multidimensionales. Lo anterior nos lleva a pensar que no existen dos microempresas exactamente iguales, precisamente por la heterogeneidad que subyace en este tipo de empresas. Otro de los aciertos de Max-Neef está relacionado con el planteamiento de ubicar a las microempresas como organizaciones vinculadas fuertemente a los cambios económicos y sociales, lo que explica que dichas organizaciones oscilen constantemente entre el sector formal e informal de la economía, de tal suerte que se puede observar en éstas un

carácter de inestabilidad que no permite perpetuar su existencia y, por lo tanto, la dificultad de su aprehensión para hacerlas un objeto de estudio. Asimismo, y a través de tal definición, se puede observar que las microempresas no son un fenómeno accidental o marginal resultado de las crisis económicas, sino una parte importante de la estructura económica de los países –incluidos aquellos que se encuentran en desarrollo.

De acuerdo con Almeyda y un documento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), citados por Carpintero, 1998, p. 59, las microempresas son negocios de pequeña escala en los cuales se destacan los siguientes aspectos y que los distinguen del resto de la economía: i) menos de 10 empleados; ii) no existe en muchos casos separación entre el presupuesto familiar y el de la microempresa; iii) cuenta principalmente con empleados no asalariados y relacionados con la familia; iv) alto porcentaje de mujeres propietarias del negocio; v) activos menores de 30,000.00 dólares<sup>1</sup>; vi) escaso conocimientos de gestión; vii) limitado acceso al sector financiero formal; viii) falta de registro legal, y ix) bajo nivel de tecnología. Pese a que Almeyda acierta al aseverar que en las microempresas el nivel tecnológico es bajo, es un hecho que algunos elementos que el autor relaciona con las microempresas son cuestionables: i) se trata de una caracterización relacionada sólo a las organizaciones surgidas como una estrategia familiar y vinculadas al sector informal; ii) no es posible establecer el número de trabajadores y el monto de los activos, cuando éstos obedecen a un sesgo o acotamiento del investigador, debido a que éste establece un rango cuantificable y excluye a las microempresas que salen de dicho intervalo, además el reconocer que las microempresas se pueden ubicar en la informalidad econó-

---

<sup>1</sup> Todas las cantidades que presentan los autores y que hacen referencia a lo monetario, están expresadas en dólares estadounidenses al tipo de cambio del 27 de octubre de 2003.

mica, limita establecer cantidades, por lo que las empresas que operan en el marco del sector informal no aportan vía impositiva a los gobiernos federales y locales y por lo tanto calcular el monto de los activos puede resultar algo muy relativo; iii) si no hay una separación clara entre los activos del negocio y de la familia, es muy difícil calcular los activos del primero; iv) existe evidencia empírica de que existen microempresas que cuentan con un presupuesto, un sistema contable y un capital independiente al de sus dueños, y v) el aseverar que una microempresa *cuenta principalmente con empleados no asalariados y relacionados con las familias*, resulta un error conceptual ya que si alguien efectúa un trabajo y no percibe un salario no puede llamarse empleado; además existen empresas pequeñas, medianas y grandes que son consideradas familiares por lo que esta característica no es exclusiva de las microempresas, y los pocos conocimientos de administración, el limitado acceso al sector financiero formal, la falta de registro legal y el bajo nivel de tecnología no son características sino parte de la problemática que puede afrontar una empresa sin importar su tamaño, amén de que existen microempresas en las que el dueño tiene conocimientos de administración, tienen acceso al sector financiero formal, se encuentran legalmente establecidas y pueden ser consideradas como innovadoras.

De Asis, *et al* (2000) establecen una clasificación de microempresas en la cual reconocen a éstas en términos de su capacidad de retención (deficitarias, de subsistencia y de acumulación), de las relaciones de propiedad respecto al capital (personales, familiares y asociativas), de las relaciones de trabajo (individuales, familiares, de trabajadores extrafamiliares y asociativas), de la naturaleza del trabajo (permanentes, temporales y ocasionales), de la modalidad del trabajo (integrales y especializadas), de la ubicación (urbanas, periurbanas y rurales), y de su giro (productivas,

comerciales en pequeña escala y de servicios). La clasificación anterior presenta el siguiente problema: casi todas las características ubicadas por dichos autores, salvo la de subsistencia, la de individualidad y la de giros comerciales en pequeña escala, definen a todas las empresas, con lo cual se observa que a los autores citados les falta introducir elementos menos vinculados a lo coyuntural y más orientados hacia la estructura de las microempresas.

Para Martínez (1995) las microempresas son “talleres unipersonales y familiares con bajos niveles de organización y capacidad económica en donde existe un bajo nivel tecnológico, escaso financiamiento, la inexistencia de una política industrial diseñada, escasa participación en el mercado de exportación, bajo nivel de calificación de la mano de obra y que manejan volúmenes de ventas monetarias bajos” (p. 101). Se trata de negocios caseros en los cuales predomina el propietario único y que se estructuran, las más de las veces, como una extensión familiar. Martínez reconoce que, precisamente por las características anteriores, las microempresas pasan a ser las organizaciones más susceptibles ante los cambios económicos, de tal suerte que éstas se convierten en entidades con ciclos de vida muy cortos. Indudablemente que la definición que da Martínez es muy completa ya que no sólo hace referencia a la composición de las microempresas, sino va más allá al ubicar a éstas dentro de un contexto económico, aunque al mencionar que se trata de negocios familiares, se esperaría que dicha autora incluyera en su definición aspectos derivados de la dinámica familiar. Es evidente que la acepción de Martínez corresponde a las microempresas que se insertan en el sector informal debido a que al reconocer que se trata de negocios que se localizan en establecimientos móviles, nos hace pensar que lo anterior pudiera deberse a una situación peculiar del sector informal, es decir a la extorsión

de algunos funcionarios públicos que hacen que dichos negocios cambien constantemente su espacio geográfico, su giro y, en el peor o mejor de los casos, desaparezcan.

Ruiz (1995) habla de microindustrias en vez de microempresas y considera que éstas son “pequeñas organizaciones que se caracterizan por ser economías de subsistencia de bajo valor agregado o de empresas de expansión demográfica y de tecnología tradicional que ocupan directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas anuales reales o estimadas no rebasa el monto de 53,420.00 dólares” (p. 17). De igual forma, este autor asegura que otra de las características inherentes a las microempresas es el “traslado de equipos e instalaciones utilizados en el hogar al negocio, de tal manera que la principal fuente de financiamiento de estas organizaciones es interna y derivada de los flujos de efectivo generados por la operación cotidiana” (ob. cit., p. 57). Asimismo Ruiz reconoce que las microempresas no son organizaciones con un carácter marginal ya que éstas han contribuido a la reorganización de la producción y han tenido un impacto significativo en el empleo y la equidad, de tal suerte que éste considera a las microempresas como el producto de una estrategia de desarrollo, pero no de un desarrollo deficiente, es decir que las microempresas no son exclusivas ni sólo tienen importancia en el mundo subdesarrollado. La tipificación utilizada por este autor pudiera ser válida porque reconoce la bidireccionalidad tanto del origen como del desarrollo de las microempresas al sector formal e informal de la economía, pero podría quedar invalidada al intentar establecer una estimación del valor de las ventas, en tanto que si suponemos que algunas veces se trata de negocios donde el origen del financiamiento proviene de los flujos de efectivo de la operación cotidiana y donde el capital de la empresa es el capital familiar, resulta muy impreciso establecer las ganancias.

Según Mezzera (citado por Rendón y Salas, 1993, p. 19) las microempresas son organizaciones en las que, pese a que existe la mayor proporción de trabajo no asalariado, tienen capacidad de asociarse al producto general de crecimiento económico y modernización. De igual forma, este mismo autor establece que las microempresas se caracterizan por ser organizaciones de financiamiento familiar-interno debido a que en éstas no se da la existencia de declaraciones sostenibles y confiables de renta con lo cual quitan la posibilidad de establecer claramente una renta básica estable y por lo tanto, al no percibir un ingreso que sería eventualmente embargable en el caso del no pago, la financiera tendría que recurrir al embargo de los bienes del deudor, un proceso largo, caro y de resultados inciertos (1989, p. 146). La aportación más importante de la definición anterior radica en el hecho de reconocer que, pese a que las microempresas se ubican en una gran proporción en el sector informal, éstas impactan positivamente en el crecimiento económico generando empleos que el sector formal no ha creado, aunque impactan negativamente el sistema hacendario al no aportar vía impositiva a los gobiernos federales y locales.

Para autores como Alonso (1989), Creevy (1991), Holliday y Monder (1992), Dignard y Havet (1994), Weihert (1987), Díaz (1990), Blau y Ferber (1990), Beneria (1989) y Devine (1992), las microempresas son organizaciones que se ubican generalmente en el seno familiar, ya que en éstas el proceso de trabajo tiende a ser más laxo que en las grandes corporaciones. En esta situación las organizaciones micro tienden a surgir por una decisión individual y voluntaria, ya que los nuevos mercados de trabajo, y en general el actual sistema capitalista, ha generado nuevas situaciones en las cuales la labor ya no sólo se lleva a cabo dentro de las empresas y, por lo tanto, existe la alternativa de las faenas hechas en casa, de ahí que dicho

tipo de organizaciones suele tener mayor frecuencia en el sector femenino. La perspectiva anterior resulta interesante porque resalta que las fronteras entre el mundo del trabajo y el del no trabajo están diluidas con lo cual han surgido nuevas formas de laborar, en las cuales el trabajo asalariado va perdiendo fuerza y va cediendo terreno a nuevas formas de organización del trabajo y a la inserción de una nueva fuerza de ocupación que antes no pertenecía a la Población Económicamente Activa (PEA). Estas nuevas formas de trabajo generalmente suelen asociarse, en términos de clasificación, a las llamadas microempresas. Si bien esta postura reconoce que las microempresas son una nueva forma de trabajar, es un hecho que el trabajo femenino no es exclusivo de las microempresas en cuanto a que hay una cantidad muy significativa de microempresas en las que la fuerza de trabajo es predominantemente masculina (por ejemplo en los talleres de mecánica automotriz).

Para Escobar y González de la Rocha (1987), López (1994) y Birkbeck (1979) las microempresas son entidades que se dan en el ámbito de la informalidad, debido a las características mismas que asumen este tipo de organizaciones. Se puede observar en la propuesta anterior un sesgo de inclusión y exclusión debido a que las microempresas no siempre se ubican en actividades relacionadas con el sector informal, sino que muchas de éstas, por lo menos en los países industrializados, se encuentran en el padrón formal de empresas de dichas economías.

Cuando Marx, citado por Kriedte (1986, p. 12), hablaba de industria doméstica moderna se refería a un departamento externo de la fábrica concebido como una empresa casera-fabril que se puede considerar como una más de las esferas de explotación del capital y en cierta forma como antecedente de la microempresa contemporánea. Ubicar al trabajo capitalista, sea en una empresa

micro, pequeña, mediana o grande, como un mecanismo de explotación es una explicación muy simple y totalizante, ya que hay evidencias empíricas que demuestran que en algún tipo de microempresas, al ser negocios netamente familiares, la ganancia derivada de la actividad de tales organizaciones da altos beneficios y/o rendimientos monetarios al grupo familiar involucrado en tales empresas. Por lo anterior, se observa que se trata de una tipología muy pobre que ciñe a una racionalidad universal la composición de las llamadas empresas casero-fabriles.

## **5. Organizaciones potestativas en la determinación de la clasificación de las microempresas**

La acepción de microempresa suele remitirnos al concepto de empresas caseras o industrias familiares. La Ley Federal del Trabajo (LFT), citada por Trueba, 1995, p. 167, considera a éstas como talleres familiares en los que exclusivamente trabajan los cónyuges, sus ascendientes, descendientes y pupilos. Es un hecho que si bien en muchas de las microempresas el trabajo es realizado por mano de obra familiar, también es evidente que otras tantas microempresas, principalmente las del sector formal, surgen por intereses comunes de un grupo de profesionales o accionistas que deciden crear un negocio que no es propiamente familiar, por ejemplo consultorios médicos, consultorías, etc. Evidentemente esta definición no contempla la complejidad y la heterogeneidad propia de las microempresas.

La OIT, citada por De Asis *et al*, 2000, pp. 22-23, define a las microempresas como organizaciones que se caracterizan por la facilidad de entrada a nuevos mercados, el desenvolvimiento en mercados no controlados y altamente competitivos, la microescala en las operaciones comercia-

les, la dependencia de recursos autónomos, la importancia de la mano de obra familiar, la flexibilidad del tipo de trabajo que se desarrolla y las aptitudes aprendidas fuera de los sistemas escolares. En la definición anterior se pueden detectar algunas deficiencias, por ejemplo la OIT señala que las microempresas tienen facilidad de entrada a nuevos mercados, cuando dicha facilidad no depende sólo del tamaño de la empresa, también cuenta la visión estratégica de la administración, las fortalezas y debilidades propias de la empresa y de las amenazas y oportunidades que están en el nuevo mercado. No obstante las otras características parecen ser más acordes para la microempresa aunque no son exclusivas, ya que también son aplicables a las pequeñas y medianas empresas.

El BID, citado por De Asis *et al*, ob. cit., p. 22) define a las microempresas como una unidad de producción de bienes o servicios donde el propietario es quien lleva a cabo la mayoría de las actividades del negocio. Esta unidad, debido a su tamaño, tiene capacidad para absorber entre tres y cinco personas asalariadas, quienes preferentemente son miembros de la familia o, en todo caso, personas de la comunidad. La definición del BID es limitada porque no es posible definir a una empresa sólo por el número de trabajadores involucrados en la producción de bienes o servicios propios realizados en ésta, amén de que no en todos los países se usa el mismo criterio cuantificable para definir a las microempresas. Por citar un ejemplo, la Unión Europea reconoce que el número de trabajadores que componen una microempresa puede ascender hasta 10 de éstos.

Por su parte, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) de México (2000) usa el término de micronegocios y los define como unidades económicas de hasta seis personas, incluidos el dueño y los trabajadores del mismo, remunerados o no, en las siguientes actividades:

construcción, comercio, servicios y transporte. En contraste, en el sector manufacturero se considera a las unidades económicas de hasta 16 personas debido a que en general se requiere a un mayor número de ellas para operar ese tipo de negocio. Asimismo, la STPS asevera que se trata de entidades que incluye a las personas que trabajan por cuenta propia o que son dueños de negocios, con excepción del sector agropecuario (STPS, ob. cit., p. 3). Al igual que el BID, la STPS define a las microempresas en términos del número de personas que trabajan en éstas, cuando –como ya se mencionó– no es posible definir a una empresa sólo con base en la cantidad de fuerza de trabajo involucrada en ésta, sino también a través de los aspectos cualitativos que en dicha empresa subyacen. Otra de las deficiencias de la definición que da la STPS radica en el hecho de determinar a las microempresas en función de algún tipo de actividad en particular, cuando existe evidencia empírica de que éstas están vinculadas a casi todas las ramas de actividad económica que tiene tipificada dicha dependencia.

Por su parte la Secretaría de Comercio y Finanzas (SECOFI) de México, citada por Martínez, 1995, p. 105, habla de microindustrias y afirma que éstas son empresas que ocupan directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas anuales reales o estimadas no rebasa el monto de 80,142.00 dólares. Quizá estemos acostumbrados a entender a las microempresas como organizaciones de baja capitalización o como economías de subsistencia, pero es un hecho que no todas estas empresas se caracterizan por bajos rendimientos, por ejemplo hay actividades económicas en las que interviene un grupo pequeño de personas y el monto de las ventas estimadas rebasa incluso a las obtenidas por empresas grandes, tal es el caso de aquellas relacionadas con el narcotráfico. Luego entonces,

podemos observar que la mayoría de las definiciones que tratan de definir a las microempresas exclusivamente con el indicador del monto de las ventas, sólo hacen referencia a un estrato particular de dichas empresas, olvidando la inmensa diversidad que subyace a este tipo particular de empresas.

Por su parte, Nacional Financiera (NAFINSA) caracteriza a las microempresas como organizaciones productivas que tienen hasta 15 empleados y ventas netas anuales hasta por 47195,013.00 dólares (NAFINSA, 1991a, p. 22). Asimismo, NAFINSA reconoce que el trabajo en las microempresas se organiza a través de hábitos cotidianos en los cuales un hombre orquesta es el encargado al mismo tiempo, de las finanzas, la administración, las ventas y la producción (NAFINSA, 1991b: p. 24). Al igual que la definición anterior, la tipificación de NAFINSA lejos de acotar los que implica una microempresa produce confusión. Es obvio que se trata de un señalamiento que sólo hace referencia a las microempresas del sector formal, y olvida que en una gran proporción de éstas resulta casi imposible estimar el valor de las ventas y, por lo tanto, éste sólo deber utilizarse como un indicador complementario. Otra de las deficiencias de esta definición es que no en todas las microempresas hay un hombre orquesta sino una familia orquesta o un grupo de accionistas quienes se distribuyen las actividades de la empresa que han puesto a funcionar.

Finalmente, la Cámara Nacional de Comercio (CANACO) de México (1989, pp. 6-25) establece que las microempresas se dan en el ámbito de la informalidad urbana y que son organizaciones que nacen de un pequeño ahorro familiar con el cual se compran artículos que no cuentan con marca registrada, resaltando a su vez la procedencia extranjera de sus artículos. A pesar de la creencia de que las microempresas no tienen ningún

impacto siquiera estadísticamente medible sobre los ingresos CANACO reconoce que los ingresos de éstas crecen casi al mismo tiempo que el valor agregado, aunque éste la más de las veces es bajo. La definición que da CANACO se queda muy corta al suponer que las microempresas sólo se dan en el espacio urbano, cuando gran parte de éstas se ubican en el ámbito agrario, y otras tantas adscritas al sector formal. De igual forma, decir que este tipo de organizaciones surgen de un pequeño capital familiar, es negar que algunas microempresas cuente con inversiones de capital de origen estatal. En cuanto al giro de tales empresas, es importante aclarar que no todas tienen una dinámica en la que el giro comercial siempre esté asociado a la venta de productos manufacturados por empresas extranjeras.

## 6. Corolario

El principal problema que implica la clasificación de las llamadas microempresas radica en que la mayoría de los autores expuestos usan la expresión *pequeña unidad* para referirse a la microempresa como si la expresión micro fuera sinónimo de pequeño y, en tal caso, si lo anterior fuera cierto, es importante preguntarnos si al referirnos a microempresas también estamos refiriéndonos a las empresas pequeñas.

Como se ha podido observar, existen muchas maneras de clasificar y definir a una microempresa. Si bien las acepciones examinadas en el presente artículo no son las únicas, sí nos ayudan a observar la complejidad que representa la tarea de llegar a la creación de una definición genérica de tales organizaciones. Definir a las microempresas tratando de ubicarlas en el sector formal o informal, en el espacio urbano o agrario, por un tipo particular de actividad económica, o a través de

relaciones de género equivale a negar que se trata de mercados de trabajo heterogéneos, diversificados y fragmentados en los que determinar a través de un sólo criterio implica no reconocer que se trata de espacios en construcción caracterizados porque sus fronteras suelen ser vagas.

Evidentemente, el problema de las definiciones sobre microempresas es que éstas se convierten en indefiniciones. Es importante recordar que las empresas son heterogéneas, por lo que el tratar de clasificarlas con base en su tamaño no es fácil, aunque sí necesario para las instituciones que deseen establecer programas de apoyo y para los investigadores que pretenden estudiarlas. Por lo tanto, cuando se lee material relacionado con estudios que hacen comparaciones en relación a las micro, pequeñas y medianas empresas se debe tomar en cuenta ¿qué criterio de clasificación se usó para dicho estudio? ¿Si en dicha clasificación se respetó la recopilación de los datos? ¿Si los datos en las diferentes regiones o localidades fueron recopilados dentro y para el mismo periodo? Y aún siendo afirmativas estas cuestiones, se debe considerar la limitación de dicho estudio dada la heterogeneidad de la empresa por sí misma. Un reto aún mayor se presenta al querer realizar estudios comparativos entre las empresas de dos o más países, ya que si las empresas varían en el ámbito local mayor es la variación en la clasificación e imposible la uniformidad de los datos obtenidos en el orden internacional.

Como se puede observar, existen varios criterios para demarcar a una microempresa: en cuanto al número de trabajadores, monto de capital, valor de las ventas, etc. Estos criterios pudieran no ser muy objetivos, aunque es importante reconocer que cada concepto de microempresa se crea en función de lo que se quiera medir. La pregunta es: ¿qué criterio y qué término es el más conveniente para clasificar a las microempresas? Desde un punto de vista muy particular, se

sugiere que una microempresa es una organización productiva en la cual generalmente trabajan un número reducido de individuos involucrados en actividades poco remunerativas (aunque proveen por lo menos cierto grado de subsistencia); de escasa cualificación, con montos de financiamientos mínimos y que –por lo menos en los países llamados del Tercer Mundo– normalmente operan en el marco de la informalidad.

### Referencias Bibliográficas

---

- Alonso, J. A. (1989). **Marginalidad urbana y clandestinidad laboral femenina, en Fuerza de Trabajo Femenina Urbana en México.** Vol. II, México.
- Benería, L. (1989). **Subcontracting and employment dynamics in Mexico City.** Baltimore: A. Portes
- Birkbeck, Ch. (1979). **Garbage, industry and the 'vultures' of Cali, Colombia, en Casual Work and Poverty in Third World Cities.** New York: Ray Bromley.
- Blau, F. y Ferber, M.(1990). **The economics of woman, men and work.** New York: SUNY Press.
- Cámara Nacional de Comercio (1989). **Economía informal: quién provee a los ambulantes.** México: Cámara Nacional de Comercio.
- Carpintero, S. (1998). **Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina.** Bilbao: Deusto.
- Creevy, E. (1991). **Supporting small-scale enterprise for women farmers in the Sahel.** Connecticut: Journal of International Development. julio.

- De Asis, A. *et al* (2000). **Las microempresas como agentes de desarrollo en el sur**, Madrid: CIDEAL.
- Devine, F. (1992). **Affluent workers revisited. Privatism and the working class**. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Díaz, X. (1990). **Talleres productivos de mujeres; de la organización social a la microempresa**. Santiago de Chile: Centro de Estudios de la Mujer.
- Dignard, L. y Havet J. (1994). **Women's micro and small-scale enterprises in Latin America; theory and practice**. Canada: University of Ottawa.
- Escobar, A. y González de la Rocha, M. (1987). **Microindustria, informalidad y crisis en Guadalajara, 1982 1987**. México: Estudios Sociológicos, Vol. 6, N°. 18.
- García, D. (1997). **El riesgo financiero de la pequeña y mediana empresa en Europa**. Madrid: Pirámide.
- Holliday, R. y Monder, R. (1992). **Relative merit: family culture and kinship in small firms**. Sociology, Vol. 27, N°. 4.
- Kriedte, P. (1986). **Industrialización antes de la industrialización**. España: Crítica S.A.
- López, M. (1994). **El financiamiento popular y la microempresa informal**. México: El Mercado de Valores. NAFINSA.
- Martínez, G. (1995). **Las micro, pequeñas y medianas empresas ante la crisis económica en México**. México: El Cotidiano, octubre, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Max-Neef, M. (1993). **Desarrollo a escala humana**. Montevideo: ICARIA.
- Mezzerá, J. (1989). **Crédito informal: acceso al sistema financiero**. México: Organización Internacional del Trabajo.
- NAFINSA (1991a). **Consideraciones sobre la promoción de la micro, pequeña y mediana empresa en México y países seleccionados**. México: NAFINSA.
- (1991b). **Perspectivas de la pequeña y mediana industria**. México: El Mercado de Valores, N°. 3, NAFINSA.
- Neck, P. (1997). **Desarrollo de pequeñas empresas**. México: Limusa.
- Pomar, S. y Rivera, M. (1998). **Alternativas de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa**. México: Universidad Autónoma Metropolitana.
- Rivero, F. *et al* (2000). **La promoción integral de la microempresa**. Madrid: Editorial Popular.
- Rendón, T. y Salas, C. (1993). **El empleo en México en los ochenta: tendencias y cambios**. México: Comercio Exterior, Vol. 43, N°. 8.
- Ruiz, C. (1995). **Economía de la pequeña empresa**. México: Ariel Divulgación.
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (2000). **Encuesta Nacional de Micronegocios 1998**. México: Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- Trueba, A. (1995). **Ley Federal del Trabajo**. México: Porrúa S.A.
- Weihert, U. (1987). **La microempresa en la rama de la confección; estudios de caso en la ciudad de Lima**. Santiago de Chile: Programa Regional Económico para América Latina y el Caribe.