



Revista Venezolana de Gerencia

ISSN: 1315-9984

rvgluz@yahoo.es

Universidad del Zulia

Venezuela

González-Alvarado, Tania E.

Problemas en la definición de microempresa

Revista Venezolana de Gerencia, vol. 10, núm. 31, julio-septiembre, 2005, pp. 408 - 423

Universidad del Zulia

Maracaibo, Venezuela

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29003104>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

## Problemas en la definición de microempresa

González Alvarado, Tania E.\*

### Resumen

Este trabajo tiene como propósito estudiar las implicaciones económicas que conlleva definir a la microempresa. En él se argumenta que el principal problema que presenta la definición se deriva de que el término micro, al igual que los términos pequeño y mediano, se usa para expresar dimensión o tamaño. Algunas definiciones cualitativas propuestas por diversos autores, presentan la indeterminación de que pueden ser aplicables a los demás tamaños de empresas. Se concluye que el término microempresa da cuenta de empresas muy pequeñas en relación a las demás y su desarrollo está asociado a factores que no necesariamente están condicionados a su tamaño.

**Palabras clave:** Clasificación de empresas, microempresa, pequeña empresa, definición.

### *Problems in the Definition of Micro-Businesses*

### Abstract

The purpose of this paper is to study the economic implications that lead to a definition of micro-business. Herein are presented the principal problems presented in the definition derived from the term micro-, and also the terms small and middle-sized which are used to express business size. Some qualitative definitions proposed by various authors present indetermination in relation to what term can be applied to other business size criteria. The conclusion is that the term micro-business refers to companies that are small in relation to others, and their development is associated with factors that are not necessarily conditioned by their size.

**Key words:** Classification of businesses, micro-business, small business, definition.

---

Recibido: 04-06-11. Aceptado: 05-03-10

\* Investigadora de la Facultad de Contaduría y Administración, UNAM División de Investigación, cubículo 14, Teléfono: (0052)5556228475. E-mail: tgonzalez2000@lycos.com

## **1. Introducción**

Para muchos el término microempresa pudiera relacionarse con otros términos como “subdesarrollo”, “pobreza” y “sector informal”. Algunos autores explican la creación y existencia de las microempresas como resultado de la incapacidad de un país para ofrecer empleo formal y como un elemento de subsistencia (Ruiz, 2004:73).

Como consecuencia de esa relación, que parece basarse en un razonamiento equivocado de causa-efecto universal, existe la tendencia en algunos casos de etiquetar a las empresas con menor tamaño con el término de “micro”. Etiqueta que puede derivar en la idea de que hay “algo” similar a la empresa, pero que no es realmente una empresa, los que la administran se acercan a lo que podría ser un empresario, sin llegar a serlo porque son “microempresarios”. Este tipo de razonamientos pudiera conducir a que en muchos países se preste poca importancia a las empresas de menor tamaño, que instituciones bancarias eviten correr riesgos financieros y que, por tanto, nieguen el financiamiento a proyectos de inversión de menor magnitud.

Tanto las definiciones como los datos estadísticos presentados en este trabajo se derivan de proyectos de investigación en los que el objeto de estudio son las micro, pequeña y mediana empresas de diferentes regiones o países. La razón por la cual se han considerado estos trabajos es porque presentan las conclusiones de estudiosos con una perspectiva más global de lo que es la empresa.

## **2. Criterios cuantitativos para clasificar las empresas**

Las empresas han sido clasificadas en términos cuantitativos con base en el número de empleados, volumen de ventas y volumen de ingresos y, en algunos casos, como el de México, según el sector económico donde se encuentran. Al clasificarlas cuantitativamente se les agrupa en micro, pequeña y mediana empresa.

Estas clasificaciones aun cuando se basan en elementos cuantitativos para agrupar a las empresas muestran marcadas diferencias. A continuación citaremos como ejemplo dos bases de datos pertenecientes a organismos internacionales. El primero, pertenece a la base de datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el segundo hace referencia a un estudio hecho por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre pequeña y mediana empresa.

La OCDE presenta en su informe sobre micro, pequeña y mediana empresas del año 2000 la clasificación que dan los países miembros a sus empresas de acuerdo con el número de empleados. Esta base de datos es limitada porque no refleja con exactitud la clasificación por tamaños de las empresas de cada país. La base de datos creada por la OCDE no señala otros elementos cuantitativos adicionales al número de trabajadores que pudieran estar considerándose para agrupar a las empresas, tales como: volumen de ventas, flujo de efectivo o estructura de capital. Tal es el caso de los Estados europeos que incluyen el volumen de

ventas. Para la Unión Europea (UE), la Comisión Europea propone que una empresa sea clasificada conforme a dos elementos cuantitativos: número de empleados y volumen de ventas. De esta forma la UE considera microempresa a la empresa que tiene menos de 10 trabajadores, pequeña a la empresa que cuenta con menos de 50 trabajadores y con un volumen de ventas menor a 7 millones de euros, y como mediana a la empresa cuyo número de trabajadores es mayor a 49 e inferior a 250 y su volumen de ventas es inferior a 40 millones de euros (García, 1997:31).

Otra diferencia que no se ve reflejada correctamente en la base de datos es que en algunos países varía la clasificación por tamaño de acuerdo con los diferentes sectores económicos. La clasificación puede o no variar considerando los sectores económicos, por ejemplo: Dinamarca, Francia, Alemania, Irlanda, Holanda y España presentan los sectores servicios e industrial como si fueran uno solo, mientras que otros países presentaron la información a la OCDE sin agrupar a las empresas por sectores, es decir, presentaron los datos sobre sus empresas en un sólo grupo excluyendo sólo a la gran empresa y a la transnacional, tales como Hungría, Noruega, Suecia y Estados Unidos (OCDE, 2000:214). Si se desea conocer cuantas empresas micro, pequeña y grande participan en el sector primario de estos países a través del informe de la OCDE, esto no sería del todo viable porque no existe uniformidad para agrupar a las empresas por número de empleados, volumen de ventas y sectores económicos en los que participan.

Si observamos la Tabla 1 podemos señalar que dieciocho países coinciden en su clasificación por tamaño, de los cuales sólo Corea y Turquía no son europeos. Sin embargo, hay países como Canadá, Italia y Japón que en comparación con Hungría, México y Estados Unidos presentan diferencias significativas al clasificar a las empresas. Analicemos el caso de Canadá en comparación con Hungría.

Canadá considera a la empresa con más de 100 empleados como gran empresa y Hungría considera a la que cuenta con menos de 499 empleados como mediana. Esto significa que una empresa con 101 empleados en Hungría es considerada como mediana. Si esta misma empresa se traslada a Canadá (suponiendo que se pudiera cambiar de un país a otro) automáticamente deja de ser una empresa mediana para ser considerada como grande. Por tanto, si la empresa húngara se convierte en canadiense pasa de ser considerada mediana empresa a identificarse como grande. ¿Creció nuestra empresa? No, sólo se modificó el criterio para clasificarla cuantitativamente. Este tipo de cambio en la clasificación de empresas por tamaño puede significar mayores ventajas para la empresa (subvenciones, apoyo técnico, etc.) o puede implicar lo contrario, pérdida de apoyos gubernamentales.

Las empresas húngaras con 19 empleados son consideradas como pequeñas dentro de su país mientras que en la mayoría de los países miembros de la OCDE se les podría agrupar como microempresas. Es cierto que las empresas no pueden moverse de un país a otro para cambiar de clasificación; sin embar-

**Tabla 1**  
**Clasificación de las empresas por número de empleados del sector**  
**manufacturero en los países miembros de la OCDE**

País	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Australia Nueva Zelanda	Hasta 19	20-49	50-199	200-499
Austria, Bélgica, España, República Checa, Dinamarca Finlandia, Francia Grecia, Irlanda Corea, Luxemburgo Noruega, Suecia Polonia, Turquía Reino Unido	Hasta 19	20-49	50-249	250-499
Canadá	Hasta 19	20-49	50-99	100-499
Hungría	Hasta 9	10-99	100-499	Más de 500
Italia Japón	Hasta 19	20-49	50-199	200-499
México	Hasta 30	31-100	101-500	Más de 500
Estados Unidos	Hasta 19	20-99	100-499	Más de 500

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de OCDE (2000).

go, los países sí cambian su criterio para clasificar a las empresas, lo cual implica los efectos considerados en el ejemplo de las empresas húngaras. Señalemos el caso de la Unión Europea, que en su intento por homogenizar la información sobre las empresas de los Estados miembros propuso una nueva clasificación, según la cual, las empresas que tienen entre 11 y 19 empleados consideradas anteriormente como microempresas que ahora forman parte de las empresas pequeñas. Esto implica para estas empresas europeas nuevas exigencias y mayores requisitos para acceder a programas de apoyo gubernamental específicos. Si bien es cierto que esta nueva situación les permitirá acceder a programas o créditos para los cuales no tenían acceso an-

teriormente, implicará perder algunos apoyos con los que ya contaban.

Por lo que respecta a la segunda base de datos, ésta es una recopilación sobre las empresas que se encuentran en diferentes países de Latinoamérica. Fue creada por la Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) para un estudio en el que se analizó a las pequeña y mediana empresas industriales de 14 países de América Latina. La Tabla 2 resume los criterios para clasificar a las empresas por cada país.

En la primera base de datos que contenía la clasificación de empresas en los países miembros de la OCDE consideramos y ejemplificamos las diferencias entre países al clasificar a las empresas

**Tabla 2**  
**Diferentes criterios para clasificar a la micro, pequeña y mediana empresa por número de empleados de 14 países de Latinoamérica**

País	Microempresa	Pequeña	Mediana
Argentina	Hasta 5		6-100
Bolivia	Hasta 4	5-15	16-49
Brasil	Hasta 19	20-99	100-499
Chile	Hasta 9	10-49	50-199
Colombia	0	1-49	50-199
Costa Rica	Hasta 30		31-100
Ecuador	Hasta 9	10-49	50-99
El Salvador	Hasta 20	21-50	51-100
México	Hasta 15	16-100	101-250
Nicaragua	Hasta 3	4-30	
Paraguay	Hasta 5	6-20	21-100
Perú	Hasta 10	11-20	21-200
Trinidad y Tobago	Hasta 5		6-100
Uruguay	Hasta 4		5-99
Venezuela	Hasta 4	5-20	21-100

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL citado por Peres y Stumpo (2002:12).

en micro, pequeña, mediana y grande. Estas diferencias también se presentan en el trabajo hecho por la CEPAL sobre los países en desarrollo (Tabla 2). Existen países en esta segunda base que no entregaron los datos diferenciando a la pequeña empresa de la mediana, como es el caso de Argentina, Costa Rica, Nicaragua, Trinidad y Tobago y Uruguay que presentan los datos estadísticos en un sólo grupo.

Un caso especial es el de Colombia. Este país maneja los datos estadísticos de pequeña y mediana empresa de forma indistinta, es decir, considera a las empresas con un trabajador como pequeña, a pesar de que tanto en la base de

la OCDE como en la de la CEPAL estas empresas son consideradas como micros por la mayoría de los países. También existe la posibilidad de que Colombia sólo en los datos presentados ante la CEPAL no haya empleado la categoría de microempresa y en su clasificación por tamaños sí la considera.

La mayoría de los países latinoamericanos tienden a incluir parte de las empresas con pequeño número de trabajadores en el grupo de las pequeñas, tal como lo hacen Argentina, Bolivia, Nicaragua, Paraguay, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela. Si observamos la Tabla 2, vemos que Argentina, Paraguay, Trinidad y Tobago consideran a las em-

presas con más de 6 empleados como parte de la pequeña empresa. Bolivia incluye a las empresas que tienen entre 5 y 15 trabajadores como pequeñas. Nicaragua considera como pequeña empresa a partir de los 4 trabajadores cuando en otros países como México, Brasil, Perú, Chile estas empresas son agrupadas como microempresas.

Después de observar las dos bases de datos (de la OCDE y la CEPAL) podemos notar que la forma en que se clasifica a las empresas por tamaño suele variar, no existe un criterio general, ni un solo factor por considerar. También se puede notar, sobre todo en la base de datos de la CEPAL, que cuando se quiere separar a las microempresas del grupo de las pequeña y mediana empresas surgen nuevas cuestiones. Una de estas cuestiones es considerar qué tan pequeña debe ser una empresa para no clasificarse entre las pequeñas y ser clasificada como microempresa. En el caso de Colombia (puede ser un error en la base de datos) se consideró que si sus empresas contaban con un trabajador entonces éstas eran pequeñas; por tanto, la microempresa era aquella en la que no hubiese ningún empleado, interpretándose probablemente de manera equivocada que la microempresa es sinónimo de autoempleo.

Pero esto último no ocurre con las clasificaciones por tamaño presentadas por los demás países. Tal vez esto nos lleve a la siguiente pregunta: ¿Qué diferencia existe entre una microempresa y una pequeña?. El término micro (*mikrós*) es sinónimo de mínimo, reducido o muy pequeño y es un compositivo que interviene en la composición de las palabras.

Tenemos que plantearnos qué tan pequeña debe ser una empresa para que sea considerada 'muy pequeña' y si el ser "muy pequeña" conduce o no a ser algo diferente a una empresa. Más aún ¿podemos hablar de características cualitativas únicas de la microempresa que permitan diferenciarla de las demás empresas? Creemos que esto no es posible si partimos de la idea de que el término micro remite a los aspectos cuantitativos de la empresa, a la dimensión de la empresa y no a los aspectos cualitativos de la misma.

Sin embargo, algunos autores (Rivero *et al.*, 2001:41; Carpintero, 1998:58; Max-Neef, 1998:100; Anzola, 2002:6; Neck, 1997:10) han elaborado definiciones cualitativas de microempresa y pequeña empresa. Por medio de estas definiciones pretenden señalar características cualitativas que diferencian a las empresas 'muy pequeñas' del resto de empresas. A continuación analizaremos dichas definiciones, señalando la problemática que esto presenta y sus implicaciones económicas.

### 3. Análisis de algunas definiciones de microempresa y de pequeña empresa

El intento por definir y diferenciar cualitativamente a la microempresa de las demás empresas conduce en ocasiones a conclusiones erróneas de lo que es una empresa 'muy pequeña'. Se espera que una definición cualitativa de microempresa permita identificar aquellas características que hacen a ésta diferente de las demás empresas y no genere dudas en cuanto a si la empresa es consi-

derada micro o pequeña; sin embargo, esto no ocurre con las definiciones que a continuación se plantean.

Los autores pretenden dar una definición cualitativa de qué es microempresa, es decir, cuáles son las cualidades que la hacen única; sin embargo, las cualidades presentadas en estas definiciones no señalan diferencias que permitan separar a las empresas muy pequeñas de las demás porque estas cualidades son aplicables en todos los tamaños de empresa (grande, mediana, pequeña y micro).

Rivero et al (2001:41) definen la microempresa como "[...] pequeña unidad socioeconómica de producción, comercio o prestación de servicios, cuya creación no requiere de mucho capital y debido a su tamaño existe un uso productivo y eficiente de los recursos". En esta definición la expresión "pequeña" genera ambigüedades y confirma el hecho de que micro en ocasiones se usa como sinónimo de pequeño. El uso del término pequeño en ésta y otras definiciones que veremos más adelante nos conduce a una nueva pregunta ¿pequeña unidad en relación con qué? Una empresa de 500 empleados es pequeña en comparación con una transnacional. Esta empresa de 500 empleados entonces es pequeña... y si pequeño es sinónimo de micro... llegamos a una conclusión equivocada en la que señalamos que la empresa de 500 empleados es una microempresa. Por supuesto que por las dimensiones que una empresa de 500 empleados tiene es casi imposible que alguien la agrupe dentro de las microempresas, no es lo suficientemente pequeña para ser considerada micro, sin embargo, este ejemplo un poco exagera-

do nos permite resaltar la confusión que sí se presenta cuando se trata de la empresa micro con respecto a la pequeña empresa.

Por otra parte, el comenzar una definición de microempresa con las palabras "pequeña unidad[...]" muestra cómo en ocasiones se usan dos términos distintos para referirse al mismo objeto. Dejando a un lado el conflicto generado por el empleo del término "pequeña unidad", esta definición continúa siendo ambigua en sus demás expresiones. Analicémoslas en el orden en que aparecen. La expresión "socioeconómica" aplica a las demás empresas sin importar su tamaño, las cuales también se dedican a la producción, al comercio o a la prestación de servicios. Los autores señalan con respecto a la microempresa que su "[...]creación no requiere de mucho capital[...]", esto último nos conduce a reflexionar sobre lo siguiente: ¿la creación de una pequeña o mediana empresa sí requiere de mucho capital? Esto depende del giro de la empresa (qué producto o servicio ofrece y en qué mercado), no necesariamente de su tamaño. Existen empresas "muy pequeñas" que dentro de la clasificación por tamaño de algunos países son calificadas como microempresas a pesar de que para crearse se requiere de "mucho capital", como es el caso de las joyerías. Además, ¿qué significa "mucho" capital? Este término provoca cierta subjetividad. Quien ha acumulado una gran suma de dinero no califica de la misma manera el monto de inversión requerido para crear una empresa que alguien cuyas oportunidades económicas han sido limitadas.

La última expresión, "[...]debido a su tamaño existe un uso productivo y efi-

ciente de los recursos[...]”, establece una relación causa efecto no sustentada. Transmite la idea equivocada de que el tamaño de la empresa es decisivo para que ésta sea productiva y exista un uso eficiente de los recursos: si es una empresa micro entonces es una empresa eficiente, si es una empresa eficiente entonces es una microempresa. El mal uso de los recursos y los problemas de productividad no dependen directamente del tamaño de la empresa, se debe a factores administrativos mucho más complejos que pueden o no presentarse en cualquier tamaño de empresa (micro, pequeña, mediana o gran empresa).

Carpintero (1998: 58) da una definición similar a la citada en párrafos anteriores aunque este último agrega detalles respecto a los recursos con los que cuenta la microempresa, y la define como “[...]pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios, en la que se puede distinguir elementos de capital, trabajo y tecnología, aunque todo ello precario[...]”.

Por supuesto, para calificar una organización con el término de empresa, independientemente de su tamaño, se espera que existan como elementos claramente identificables el capital y el trabajo. También es cierto que el autor está aclarando con el uso del término “precario” que una empresa excesivamente pequeña pudiera contar con un mínimo de recursos que apenas se alcanzan a distinguir. Sin embargo, el uso del término precario, que guarda una relación más estrecha con términos como “frágil”, “perecedero” y “efímero” puede llevar a otra interpretación poco afortunada de la definición planteada por Carpintero. El término

“precario”, de acuerdo con el *Diccionario de la Lengua Española*, significa “poca estabilidad o duración”, o bien, “que no se poseen los medios o recursos suficientes”. Por tanto, el uso del término “precario” dentro de la definición cualitativa de la microempresa conduce a dos graves errores.

El primer error, cómo se está considerando el término “precario”; el segundo derivado del primero, el lector pudiera en algún momento establecer una relación causa efecto sin sustento. Una lectura superficial y apresurada de la definición expuesta en este trabajo probablemente llevaría a razonamientos equivocados. Un razonamiento equivocado es que si la empresa tiene problemas de capital entonces es una microempresa, o mejor dicho, las empresas que son muy pequeñas (micros) tienen problemas de capital. Otro razonamiento, si la mano de obra es precaria (falta personal calificado) es una microempresa, o bien, todas las empresas dentro del grupo micro carecen de personal calificado. Un razonamiento más, si la tecnología es precaria porque el proceso de producción en el que la empresa interviene es intensivo en mano de obra entonces esta empresa es una microempresa. Concluyendo erróneamente que si la empresa se encuentra en un determinado país dentro del grupo de microempresas entonces es sinónimo de problemas financieros, de recursos humanos y tecnológicos. Por supuesto que las empresas de cualquier tamaño afrontan problemas relacionados con las finanzas, recursos humanos y la aplicación de nuevas tecnologías. Por otro lado, la quiebra, cese de un negocio o la inestabilidad económica que una empresa afron-

ta en un momento determinado involucra otros factores que en la mayoría de los casos son independientes al tamaño de la misma.

El autor agrega elementos que también aplican a las demás empresas independientemente de su tamaño "Estas actividades están un poco más allá de la pura supervivencia y hay algunos elementos que hacen que se les pueda dar carácter de empresas de muy pequeño tamaño: cierto espíritu empresarial por parte del dueño, algún trabajador o colaborador a parte del dueño, algún valor añadido en el producto o servicio, existencia de activos fijos aunque sean mínimos, etc. Éstas son las que consideraremos microempresas" (Carpintero, 1998:58).

Los elementos que pudieran aplicar a las demás empresas sin importar su tamaño y que no se relacionan directamente con la dimensión de las mismas son el "espíritu empresarial", "algún valor añadido al producto o servicio" y la "existencia de activos fijos mínimos" (Carpintero, 1998:58). El espíritu empresarial es una cuestión debatible que se centra más en el empresario y no en la empresa, mucho menos en el tamaño de la misma. Con respecto a que exista algún valor añadido, esto más bien depende del giro de la empresa, de lo contrario, estaríamos dejando fuera a las empresas pertenecientes al sector primario. Existen pequeña, mediana y gran empresas, es decir, no necesariamente son micros, cuyo producto tiene poco o ningún valor añadido, como es el caso de aquellas que ofrecen productos frescos del sector agrícola.

Carpintero, señala una característica importante al descartar del grupo de microempresas a las actividades indivi-

duales con la única finalidad de sobrevivir. Por supuesto que este tipo de actividades incidentales no pueden ser consideradas como actividades empresariales. Con esta característica Carpintero nos muestra que no toda actividad es empresarial, ni toda organización es una empresa.

Concuerdo con el autor en que si realizamos una actividad económica sin capital y sin trabajo que puedan distinguirse no podemos decir que conformamos una empresa, porque éstos son elementos importantes de la misma. Las aportaciones de Carpintero son valiosas en el sentido de que nos permiten diferenciar a la empresa de lo que no es una empresa pero su definición no permite diferenciar, como parece que él pretende en su obra, a la microempresa de las demás empresas. La razón por la cual no logra dicho objetivo es porque la microempresa sigue siendo una empresa, sólo que muy pequeña.

Consideremos una definición adicional "Una de las manifestaciones más gravitantes de los sectores invisibles la constituye un amplio espectro de microempresas y otras pequeñas organizaciones económicas que operan en los intersticios o brechas dejadas por el gran capital" (Max-Neef, 1998:100).

La definición de Max-Neef, quien posteriormente usa el término micro-organización para referirse a la microempresa, señala que ésta opera en las "[...]brechas dejadas por el gran capital". Con respecto a la expresión "brechas dejadas por el gran capital" todas las empresas que no son transnacionales operan en las brechas dejadas por el capital perteneciente a las transnacionales.

Una trasnacional también opera en la brecha dejada por otra trasnacional que puede o no ser su competidor en el mercado. Y para generalizar aún más, el capital con el que una empresa trabaja, es el capital con el que las otras empresas “no” están trabajando. El capital con el que cuenta una empresa no es el capital con el que cuenta una segunda o tercera empresa.

Por otra parte, el autor añade las siguientes características relacionando las características de la microempresa con las crisis económicas y el subdesarrollo “La racionalidad de estas micro-organizaciones puede estar determinada por la necesidad de supervivencia en el marco de crisis agudas, por la falta de oportunidades brindadas en la moderna economía de mercado, o por una alternativa consciente asumida frente a la disciplina y jerarquía dominantes, tanto en el empleo del sector formal como en la tradición histórica general. En todos estos casos, la racionalidad que rige a las micro-organizaciones no tiene como fundamento único el principio capitalista de acumulación mediante el lucro” (Max-Neef, 1998:100).

Con lo cual el autor considera a la microempresa como aquella que es creada por la necesidad de supervivencia y la falta de oportunidades.

Las agudas crisis y la falta de oportunidades no son determinantes para el surgimiento de microempresas, prueba de ello se encuentra en la base de datos presentada por la OCDE. Dicha base de datos incluye países desarrollados y con estabilidad económica en los cuales existen muchas empresas que por su menor tamaño pueden agruparse como micros.

Nuevamente, en esta definición, encontramos la relación problemas económicos-microempresa, pobreza-microempresa. Existen microempresas que se han creado como oportunidades de negocio y empresas de mayor tamaño que se han creado por falta de oportunidades o como alternativa al desempleo. El tamaño no depende necesariamente de si la empresa se crea por supervivencia o no. El tamaño con el que se crea una empresa depende de factores adicionales como el capital con el que el emprendedor cuenta, el tipo de industria al que pertenece, la demanda del producto o servicio que se va a ofrecer, la estrategia de entrada a un nuevo mercado (selectiva o masiva), entre otros más.

El autor nos aporta dos características valiosas, pero que al igual que la aportación hecha por Carpintero no sólo se aplican a la microempresa, sino también a las demás empresas sin importar su tamaño: “[...]la heterogeneidad multidimensional [...] y su...] inestabilidad para perpetuar su existencia [...]” (Max-Neef, 1998:101).

En cuanto a la heterogeneidad multidimensional, no sólo de la microempresa, sino de las demás empresas sin importar su tamaño, el autor se refiere a la diferencia que existe entre las empresas desde distintas dimensiones. Con esto último podemos entender que no existen dos empresas iguales, no sólo por encontrarse bajo entornos económicos diferentes, sino por contar con diferente personal, clientes, empresarios, estrategias, entre otros. Todas las empresas, por lo tanto, son **heterogéneas multidimensionalmente**, por lo que esta característica no es exclusiva de las microempresas.

Respecto a la **inestabilidad** para perpetuar su existencia puede referirse al cambio constante que involucra el acto de crear, crecer y desarrollar una empresa y, en un momento determinado, llevarla al sector informal como un mecanismo para sobrevivir, o bien, hacerla quebrar o disminuir su tamaño. En todo caso, la inestabilidad es una característica que puede atribuirse a las empresas en general. Las empresas, consideradas como sistemas abiertos, entre más flexibles sean más rápido se adaptan al entorno económico en el que se encuentran.

Max-Neef intenta dar una definición con rasgos cualitativos sobre qué es una microempresa basándose en la problemática de las empresas que son muy pequeñas, pero éstos son problemas que puede o no afrontar cualquier empresa sin depender necesariamente de su tamaño ¿Acaso las pequeña, mediana y gran empresas no son heterogéneas multidimensionalmente, no pueden ser inestables debido a su entorno económico y no pueden pasar por crisis en las cuales parezca que sus dueños apenas sobreviven, carecen de oportunidades y temen al desempleo? Por lo tanto, la microempresa es simplemente una empresa que por su tamaño se le ha incluido dentro de un grupo denominado "micro". Esto último ocurre al ser en un momento determinado objeto de estudio o por razones prácticas al aplicar algún programa gubernamental o multilateral.

Muy por el contrario a lo que muchos piensan, la microempresa, como cualquier otra empresa sin depender de su dimensión, no es necesariamente un fenómeno accidental o marginal resultado de las crisis económicas, sino que

constituye una parte importante de la estructura económica de la mayoría de los países. Esto último sin importar que el país sea considerado desarrollado, en desarrollo o país menos adelantado (De Asís *et al.*, 2000:19).

Las empresas muy pequeñas tienen una participación importante en los países desarrollados, para mostrarlo señalemos los siguientes tres países: Italia, Alemania y Suiza. En el caso de Italia, el 98% de las empresas en el sector manufacturero y el 99% en el de servicios cuentan con menos de 50 empleados (OCDE, 2002:139).

En cuanto a Alemania el 68% de las empresas, excluyendo el sector manufacturero, son microempresas (menos de 10 empleados). El 91% del empleo nacional es absorbido por empresas cuyo tamaño es menor a 50 empleados (micro y pequeña empresas). En el sector manufacturero alemán las empresas con menos de 50 empleados generan el 22,5 % del empleo y las empresas con menos de 10 empleados el 7,4% (OCDE: 2002:122).

El sector empresarial suizo está conformado en su mayoría por micro y pequeña empresas (97.9%). El 88.4% del total de empresas suizas cuentan con 1 a 10 empleados y no surgieron como respuesta al subdesarrollo ni ante una aguda crisis. Las pequeñas empresas absorben el 48.7% del empleo total en Suiza y el 45.6% del empleo en el sector manufacturero (OCDE, 2002:199).

Como se puede observar en los casos de Alemania, Italia y Suiza las empresas de menor tamaño son importantes para la economía de los países tanto desarrollados como en desarrollo. Existen empresas muy pequeñas en todos los

países que pueden ser agrupadas como microempresas. La existencia de microempresas o empresas muy pequeñas no es una característica exclusiva de los países en desarrollo o menos adelantados, tampoco lo es de sectores económicos débiles.

Por otra parte, al observar todas las definiciones de microempresa podemos advertir que muchos autores usan la expresión *pequeña unidad* para referirse a la microempresa. Respecto a esto último, en renglones anteriores cuestionamos si la expresión micro es sinónimo de pequeño y, en tal caso, si al referirnos a microempresas también estamos señalando a las pequeñas empresas. Para poder resolver esta cuestión analicemos algunas definiciones que presentan elementos cualitativos sobre la pequeña empresa.

De acuerdo con Anzola (2002) “[...]una empresa es pequeña cuando es comparada con empresas grandes (lo que es pequeño depende del punto de vista relativo que se tome)”.

Sin embargo, esta definición no permite determinar si existe una diferencia entre la pequeña y las micro y mediana empresas. La definición de este autor hace alusión a la relatividad del término pequeño porque para definir algo como pequeño depende del segundo objeto con el que se le esté comparando. Esta relatividad también aplica a los otros términos: micro, mediano y grande.

El mismo autor complementa su definición haciendo una breve mención de las características establecidas por el Comité de Desarrollo Económico, las cuales en forma resumida son las siguientes: a) administración de la empresa independiente, los gerentes son pro-

pietarios de la empresa; b) el capital es proporcionado por una persona, o por un grupo reducido de personas que pueden ser familiares y amigos; c) su forma de operar suele ser local; d) su tamaño es de acuerdo con las características de la industria donde se encuentra y crece con base en la reinversión (Anzola, 2002:6).

Las características citadas por Anzola parecen aplicables a cualquier tamaño de empresa, inclusive, a la gran empresa. Por citar un ejemplo: una empresa grande puede ser una empresa familiar, el dueño puede ser el gerente, también puede actuar en forma local y crecer con base en la reinversión.

Otro autor que define la pequeña empresa es Neck (1997:10) cuya definición es la siguiente: “[...]una entidad en la cual tanto la producción como la gestión se concentran en manos de una o dos personas, que son igualmente responsables de tomar decisiones principales[...]” y está representada por trabajadores por cuenta propia, empresas familiares, propietarios gerentes, sociedades de responsabilidad limitada, sociedades anónimas y cooperativas. En esta definición cualitativa, notamos nuevamente que no nos dice nada respecto a *qué es realmente una pequeña empresa*, qué es lo que conduce a diferenciarla de las micro y mediana empresas y sobre todo a salir del problema planteado al principio del trabajo de justificar el conceptuar a una gran empresa como microempresa.

Esta última definición propuesta por Neck para la pequeña empresa presenta una característica cuantitativa al señalar que estas empresas cuentan con una o dos personas, pero esto último no nos ayuda a determinar por qué es una peque-

ña empresa y no una microempresa. Las características adicionales en esta definición se atribuyen a cualquier empresa sin importar el tamaño, tampoco nos ayudan a identificar qué es una pequeña empresa y qué hace que sea diferente cualitativamente a las demás empresas.

La solución al problema planteado en este trabajo radica en que, dado que los términos micro, pequeño y grande expresan dimensión, al clasificar y definir a las empresas con base en ellos se usen sólo rasgos cuantitativos, que puedan medirse, que también expresen dimensión como el número de empleados, capacidad de producción, volumen de ventas y/o estructura de capital, evitando usar rasgos cualitativos.

Una propuesta para evitar el uso indistinto que en ocasiones se da entre el término microempresa y pequeña empresa es usar el término “empresa muy pequeña” en lugar de “microempresa”. Puede ser más clara la relación existente entre “muy pequeña” y “pequeña” al clasificar a las empresas por su tamaño: empresas grande, mediana, pequeña y muy pequeña.

El uso del término “muy pequeña” permite enfatizar que aun cuando la empresa sea de una mínima dimensión (un empleado) sigue siendo una empresa. Por otra parte, el usar el término micro atribuyéndole elementos cualitativos y no cuantitativos posiblemente conduzca a considerar que existe algo parecido a la empresa, pero que no es una empresa y a implicaciones económicas negativas para la misma.

#### **4. Implicaciones económicas**

Las empresas son heterogéneas multidimensionalmente, por lo que el in-

tento de agruparlas por rasgos cualitativos presenta mayores problemas que si tenemos consistencia en clasificarlas con base en su tamaño. Las instituciones que desean establecer programas de apoyo para las empresas usan clasificaciones por tamaño complementando las características cuantitativa con algunos rasgos cualitativos acordes con el objetivo del programa por establecer. Por ejemplo, un programa de apoyo para la innovación tecnológica no definirá el perfil de las empresas sujetas al mismo de la misma forma que un programa para la creación de empresas o para impulsar a las empresas ya existentes a que exporten. Sin embargo, sería un error tomar estos perfiles diseñados bajo circunstancias muy específicas para establecer generalidades. Mucho más peligroso en sentido teórico sería usar estas clasificaciones por tamaño para definir **cualitativamente** qué es una microempresa.

El definir cualitativamente a la microempresa ha contribuido a que se preste poca importancia a estas empresas, creyendo equivocadamente que abundan sólo en los países en desarrollo o menos adelantados. Por citar unos cuantos ejemplos del papel que las empresas muy pequeñas tienen en la economía de los países desarrollados analizamos en párrafos anteriores los casos de Alemania, Italia y Suiza.

Otra implicación de conceptualizar cualitativamente a la microempresa es el concluir apresuradamente que un sector económico o rama de actividad presenta problemas de crecimiento o desarrollo económicos tan sólo porque está conformado en su mayoría por empresas micro, pequeña y mediana. La mejor prueba de

que esto es erróneo es el caso de Estados Unidos. El 40% del total de la actividad económica del país en la década de los noventa del siglo XX estuvo representada por empresas con menos de 500 empleados, generando 68 millones de empleos anuales. De 1997 a 1998 las empresas estadounidenses con menos de 20 empleados contribuyeron a la creación de 1,4 millones de puestos de trabajo (OCDE, 2002:217).

Una implicación de carácter financiero tiene que ver con el hecho de que supuestamente las empresas pequeñas no cumplen con las exigencias de los bancos para la obtención de créditos, lo que en ocasiones deriva en que las empresas recurran a otras fuentes de financiamiento con un costo más elevado. La idea general para los banqueros es que las empresas pequeñas no son sujetos de crédito porque no existen garantías que puedan asegurar que el banco recupere el dinero prestado.

Esto parece contradecir lo que en la realidad ocurrió con los bancos norteamericanos en la década de los noventa del siglo pasado, como son J.P. Morgan Chase y Citigroup, entre otros. Estos bancos prestaron a grandes corporativos cuantiosas sumas con un nivel de riesgo elevado. El caso más conocido es el de Enron, con quien los bancos colaboraron para establecer entidades poco solventes en paraísos fiscales, distribuyendo acciones entre los amigos y participando en toda clase de actividades indecorosas. El valor de los escándalos de estas empresas durante los años 2000-2001 alcanzó la cifra de 1.4 billones de dólares (Stigitz, 2003:183).

Para un banco pudiera parecer más seguro prestar a una empresa con

acciones en el mercado especulativo porque considera que el valor de la acción en dicho mercado refleja el valor de la empresa, resultándole riesgoso prestar a una empresa de menor dimensión porque el dinero iría al sector productivo en el que la empresa tardaría más tiempo en obtener una ganancia, bajo la posibilidad de fracasar.

Si en realidad la insolvencia, el elevado riesgo y la falta de garantías fueran las razones principales por las que los bancos niegan financiamiento a las empresas, seguramente no se habrían involucrado en el caso Enron, ni en otros más. Resultaría para estos más atractivo prestar en menores cantidades entre muchas empresas de menor tamaño, diversificando el riesgo, que prestar grandes cantidades para unos cuantos proyectos corporativos, exponiéndose en forma indirecta a perder durante las crisis en los mercados financieros.

Por tanto, es un grave error concluir que si es una empresa grande o transnacional se le debe proporcionar financiamiento porque el tamaño es garantía de éxito y si es pequeña negárselo porque no es sujeto de crédito y su proyecto seguro fracasará. El riesgo financiero no guarda una relación directa con el tamaño de la empresa. Y en todo caso, resulta más sano para la economía de un país canalizar al sector productivo vía empresas pequeñas los flujos financieros que fomentar la reinversión de los mismos en el sector especulativo a través de los grandes corporativos.

Una última conclusión errónea a la que se puede llegar ante una definición **cualitativa** es que la microempresa se encuentra en el sector informal y que el

sector informal está formado por microempresas. Existen micro, pequeña, mediana, e inclusive, empresas grandes en el sector informal. No todas las microempresas están en el sector informal. Si bien es cierto que el porcentaje de microempresas en el sector informal es elevado, también es cierto que el porcentaje de las mismas en el sector formal lo es. Es un grave error vincular el tamaño de la empresa con el sector informal.

## 5. Conclusiones

En otras palabras, la microempresa como fenómeno diferente a la empresa no existe. El término micro, sinónimo de 'muy pequeño' como compositivo de la palabra empresa, se usa para indicar que dentro de un grupo de empresas existe una cantidad determinada de unidades que son muy pequeñas en comparación con las demás.

Estas empresas denominadas "muy pequeñas" o "microempresas" continúan siendo exactamente "empresas", cuyas oportunidades y amenazas para crecer y desarrollarse dependen de otros factores que no necesariamente están ligados a su tamaño. Las empresas de menor tamaño pueden al igual que las demás empresas encontrarse en el sector formal o en el informal, en sectores económicos débiles o competitivos, en países desarrollados, en desarrollo o menos adelantados y enfrentar o no problemas técnicos, financieros o administrativos.

Por otra parte, los términos micro, pequeño, mediano y grande expresan dimensión, por lo tanto, al emplearlos en relación con el término empresa se espera

que para fines de investigación usemos elementos **cuantitativos** que permitan acertadamente expresar tamaño.

El mezclar elementos de orden **cualitativo** al determinar qué es una empresa micro, pequeña o mediana conduce a contradicciones, subjetividades y probablemente a conclusiones apresuradas y no sustentadas, carentes de rigor científico.

Desde un punto de vista práctico, también existen implicaciones económicas al combinar elementos **cualitativos** al definir a la microempresa. Implicaciones económicas que como vimos en el desarrollo del trabajo impactan negativamente en las empresas de menor dimensión. Finalmente, si al referirnos a una empresa de menor dimensión usamos el término "muy pequeña" en lugar de "micro" probablemente expresemos con mayor claridad que por su tamaño éstas han sido clasificadas como tales.

## Referencias Bibliográficas

- Anzola, Sérvulo (2002). **Administración de pequeñas empresas**, México, McGraw Hill, 2ª. edición, 368 pp.
- Carpintero, Samuel (1998). **Los Programas de Apoyo a la Microempresa en América Latina, El microcrédito como la gran esperanza del siglo XXI**, Bilbao, Ediciones Deusto, 182 pp.
- De Asís, Agustín, Marc Labie, Carlos Mataix, *et al.*, (2000). **Las microempresas como agentes de desarrollo en el Sur**, Madrid, CIDEAL, 152 pp.
- García, Domingo (coord.)(1997). **El riesgo financiero de la pequeña y mediana empresa en Europa**, Madrid, Pirámide, 466 pp.

- Max-Neef, Manfred (1998). **Desarrollo a Escala Humana, Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones**, (traducido por Soledad Domínguez, Barcelona, Nordan-Comunidad/ Icaria Editorial, segunda edición, pp. 148).
- Neck, Philip (1997). **Desarrollo de Pequeñas Empresas, Políticas y programas**, México, Oficina Internacional del Trabajo Ginebra, Editorial Limusa, 1ª. reimpresión, 254 pp.
- Organización Para La Cooperación y El Desarrollo Económico (2000). **OECD Small and médium Enterprise outlook**, París, OCDE, 222 pp.
- Organización Para La Cooperación y El Desarrollo Económico (2002). **OECD Small and médium Enterprise outlook**, París, OCDE, 248 pp.
- Peres, Wilson y Giovanni Stumpo (coord.) (2002). **Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe**, México, CEPAL/ Siglo XXI, 2002, 550 pp.
- Rivero, Freddy, María T. Ávila y Luis G. Quintana (2001). **La promoción integral de la microempresa; Guía de mercadeo para las organizaciones promotoras**, Madrid, Editorial Popular, 170 pp.
- Ruiz, Clemente (2004). *Dimensión Territorial del Desarrollo Económico de México*, México, UNAM, Facultad de Economía, 302 pp.
- Stiglitz, Joseph (2003). **Los felices noventa. La semilla de la destrucción**, Madrid, Taurus, 416 pp.