

Capítulo 1 Marco teórico

Oscar Aguilar & Nuria Peña

O. Aguilar & N. Peña
Universidad Tecnológica de San Juan del Río. Querétaro, México.
aguilar_rascon@hotmail.com

M.Ramos, O. Aguilar, N. Peña, R. Posada (eds.) *MIPE'S una radiografía desde un enfoque sistémico*, Tópicos Selectos de Redes-©ECORFAN-Querétaro, 2015.

1 Introducción

En México se establece una estratificación de la empresa por parte del Gobierno Federal de conformidad a los siguientes criterios:

Tabla 1 Estratificación de Empresas¹

Estratificación				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.1 hasta \$100	93
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50		95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.1 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 100		250

*Tope máximo combinado= (Trabajadores) x10%+(ventas anuales) x90%

La mayoría de los países catalogan a las empresas con datos cuantificables como son: a) el número de personas ocupadas y b) las ventas, debido a la facilidad de obtener estos datos (Saavedra, Moreno, & Hernández, 2008), este tipo de clasificaciones parecería una actividad relativamente sencilla pero deja de lado elementos cualitativos como el recurso humano, el conocimiento de procesos que tienen un valor que pocas veces es medido en las Micro, pequeñas y medianas empresas [MIPyMES], pero estas características tanto cualitativas como cuantitativas generan diferentes interrogantes de como realmente determinar si es “¿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?” (Tunal, 2003, p. 83), en dichos alcances la mezcla de elementos para poder definir el tamaño de la organización, como es el cálculo de la plantilla de trabajadores con el volumen de ventas del negocios, deja a lado elementos que generan valores incuantificables, ya que una empresa con cierto porcentaje menor de ventas y con cierto porcentaje menor personal puede alcanzar una mayor utilidad, o flujo de efectivo que una empresa catalogada en el nivel superior por el valor de su capital humano o el valor de su marca por citar algunos ejemplos.

2 Definición de la MIPE

Para poder concebir correctamente lo que es una empresa, lo podríamos englobar como “una entidad que ejerce una actividad económica, independientemente de su forma jurídica” (Comisión Europea, 2006, p. 12), con “características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros” (Herrera, 2011, p. 70), sin embargo la MIPE no se puede considerar como un solo ser unidimensional, pues existen diversos enfoques para enfrentar los retos y problemáticas que pueda presentar la MIPE.

3 Problemática que presenta la MIPE

Diversos son los problemas que enfrenta la MIPE como (Contreras, 2007):

¹ Basados de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los usuarios de Servicios Financieros (2013)

1. Competencia excesiva.
2. Falta de clientes.
3. Bajas ganancias.
4. Falta de crédito.
5. Problemas con las autoridades.
6. No le pagan a tiempo.
7. Conflictos con los clientes.

Dichos problemas han llevado a tener una relación con el cierre de operaciones de las empresas que de acuerdo a datos de INEGI(2015b, p. 1)

La esperanza de vida al nacer, los negocios manufactureros son los que tienen más alto este indicador: 9 años y medio por vivir en promedio. Le siguen los servicios privados no financieros con 8 años. Los de mayor volatilidad son los comerciales con 6.6 años de vida. El promedio general de los tres sectores en conjunto se estima en 7.7 años de vida al nacer. Estos problemas son impactados por efectos tanto internos [organización, tecnológico, capacitación del personal, colocación de productos, y registros contables] como externos [macroeconómicos](González, 2005) que generan vulnerabilidades en el desarrollo de la competitividad de la MIPE, por lo que querer abordar como un estudio de caso a la MIPE muestra grandes dificultades para entender la realidad del fenómeno.

En los últimos treinta años la quiebra de empresas ha sido ampliamente tratada, sin embargo el definir e identificar el fracaso empresarial resulta complicado esto debido, principalmente a dos razones: la primera es dificultad para localizar a los propietarios de las empresas, la segunda es la falta de claridad por parte de los propietarios para identificar la razón precisa que determinó la quiebra o cierre de su empresa (Navarrete & Sansores, 2011, p. 22).

De lo anterior surgen preguntas como ¿cuáles son las características propias de cada una de las empresas por su tamaño? ¿Cómo es la administración y procesos de cada una?

4 Análisis sistémico de la MIPE

Los enfoques sistémico aplicado a las MIPE's han demostrado un reto para los investigadores por la complejidad que muestra el poder medir un sinnúmero de variables dependientes e independientes para intentar entender al fenómeno [MIPE], ver las correlaciones que pueden existir para al éxito o al cierre en cada empresa, es un proceso complicado debido a las características de la empresa [el año de inicio de operaciones, el aspecto legal, número de trabajadores, generación que tiene el mando en la organización, etc.], o las características del director [Edad, genero del director, nacionalidad, estado civil, estudios, etc.] y su relación con el enfoque sistémico [Infraestructura y TICS de la Organización, Mercadotecnia, ventas e innovación, Finanzas, dirección y recursos humanos, Responsabilidad y sustentabilidad] (Posada, Aguilar, & Peña, 2015) para medir su desempeño. El análisis se realiza a partir de los elementos conceptuales aplicados al enfoque sistémico de la competitividad. En él se considera que existen cuatro esferas que condicionan y modelan su desempeño: en primer lugar, el nivel microeconómico (en la planta y dentro de las empresas, para crear ventajas competitivas); en segundo lugar, el nivel meso económico (eficiencia del entorno, mercados de factores, infraestructura física e institucional y, en general, las políticas específicas para la creación de ventajas competitivas); en tercer lugar, el nivel macroeconómico (política fiscal, monetaria, comercial, cambiaria, presupuestaria, competencia); y, finalmente, el nivel meta económico o estratégico (estructura política y económica orientada al desarrollo, estructura competitiva de la economía, visiones estratégicas, planes nacionales de desarrollo)(CEPAL, 2001).

El enfoque sistémico, considera la administración de una PYME como un sistema y, por lo tanto, su carácter es multidimensional o multivariado (Coronel & Cardona, 2009) este sistema es dinámico ya que interactúa con su entorno y por lo tanto requiere incorporar estrategias y sistemas de medición y control para que puedan integrarse los demás grupos de interés (Meisel, Bernero, & Oviedo, 2006) como se muestra en la figura 1.

Figura 1 Enfoque Sistémico

