

XVII Congreso Internacional de Análisis Organizacional

“Éxito de las MIPYMES en un entorno globalizado”

Título del Trabajo de Investigación

Mesa Temática: MiPyMes y Empresa Familiar

Modalidad: Investigación concluida

Cesaire Chiatchoua (Responsable)

chiatchoua@yahoo.co.uk

5527674862

Plan de Agua Prieta 66, Plutarco Elías Calles, 11350 Ciudad de México, CDMX
Escuela Superior de Economía/ Instituto Politécnico Nacional

Carlos Alberto Guerrero San Juanico

caguerreros10@hotmail.com

Universidad La Salle Nezahualcóyotl

Eduardo Chávez Cruz

eduguscc@hotmail.com

Universidad La Salle Nezahualcóyotl

Ciudad de México, México.

9 al 13 de septiembre de 2019

ÉXITO DE LAS MIPYMES EN UN ENTORNO GLOBALIZADO

Resumen

El objetivo de este documento es doble, en una primera instancia, proponer criterios para la categorización de la empresa en el mundo y en una segunda instancia evaluar algunos aspectos que ayuden a garantizar el éxito de las MIPYMES en un entorno globalizado. Mediante una investigación descriptiva, se pudo concluir que existen distintos criterios de estratificación según los países, siendo el número de trabajadores el principal criterio de clasificación y como criterios complementarios, el total de ventas anuales, los ingresos y/o los activos fijos. Por otro lado, los aspectos socioculturales, decisiones gubernamentales y de cooperación juegan un rol determinante en el desarrollo de las MIPYMES. Finalmente, se recomienda otros elementos de estratificación de las empresas como el índice de Desarrollo Empresarial (IDE) y el Índice generacional (IG). Además, el impulso de políticas públicas encaminadas a la creación, desarrollo y permanencia de las MIPYMES, la formación de clústeres entre las empresas líderes de un sector y las demás empresas y en función de las culturas generar mentalidades de emprendedores, apostadores, innovadores e inventores.

Palabras clave. Social, Desarrollo, Crecimiento, Empleo, Organización

Introducción

El crecimiento económico de las regiones, países o localidades está condicionado por el desarrollo de las empresas, dependiendo de su tamaño, su giro así que su capital. La empresa es el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacción a su clientela. (Romero, 1997). Dicho de otra manera, es una "entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados (García y Casanueva, 2001). Además, la empresa es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social (Chiavenato, 1993). Finalmente, la empresa es una organización que nace para satisfacer las necesidades de la población, la socialización de sus trabajadores y su entorno, la transformación de los recursos en producto finito y por supuesto la generación de ganancias o beneficios.

Las empresas se dividen según el tamaño en micro, pequeño, mediano y grande dependiendo de los intereses de sus dueños, es reconocida la creciente importancia del micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME), en especial en los países en vías de desarrollo por su aporte al empleo y al bienestar económico. Las MIPYMES integradas al aparato productivo, como parte de la cadena de valor, coadyuva en la diversificación y dinamización de la economía. Según datos del instituto nacional de estadística y geografía (INEGI), el 99.8% de las empresas mexicanas son micro y

pequeñas (MYPES), en el que el 5% son pequeñas dando empleo al 70 % de la población económicamente activa (Montes y Chiatchoua, 2015).

De acuerdo con resultados del censo económico, las empresas consideradas en este rubro sumaban un poco más de 5, 000, 000; considerando su importancia en la generación de empleos y cantidad de unidades económicas, se entiende la relevancia para México y de ahí que sean objeto de estudio de diversas investigaciones. Se revisó la información oficial, en 2014 se tenían registrados 5, 654, 014 establecimientos, cuyo personal ocupado asciende a 29, 642, de las cuales la ciudad de México cuenta con 452, 939, el estado de México con 664, 785 y Jalisco con 404, 379 siendo las de mayor número 421 (censos económicos, 2014).

Es importante señalar que este trabajo no pretende ser exhaustivo y que la selección de los temas tratados está direccionado a ofrecer un panorama general sobre los aspectos relevantes relacionados con los criterios utilizados para determinar el tamaño de las empresas y la percepción así que los factores que condicionan el éxito de las mencionadas en un mundo globalizado. Derivado de lo anterior, el objetivo de este documento es doble, en una primera instancia, proponer criterios para la categorización de la empresa en el mundo y en una segunda instancia evaluar algunos aspectos que ayuden a garantizar la sobrevivencia de las MIPYMES en un entorno globalizado.

Para lograr lo planteado, el trabajo se divide de la manera siguiente: en el primer apartado, presentamos la clasificación de las empresas en el contexto global, identificando los criterios utilizados y proponiendo otros elementos con la finalidad de

homogeneizar y/o equilibrar el comercio mundial; en el segundo apartado, se analizan los factores determinantes de éxito de las MIPYMES en un mundo globalizado. Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

Las MIPYMES desempeñan un papel fundamental en la economía, especialmente por su contribución a la generación de empleo y al desarrollo de la comunidad donde se ubican. Este es un fenómeno que se observa tanto en América como en Europa, tal como lo muestran las estadísticas de la composición empresarial y de la generación de empleo. Es extensa la literatura que trata el tema del desempeño de las pymes y son diferentes los enfoques utilizados para su estudio. Las conclusiones a las que estos estudios han llegado para explicar el fenómeno el éxito empresarial difieren en gran medida; algunos autores están de acuerdo en que son los factores internos de la empresa los que influyen, mientras que otros lo atribuyen a factores externos o del entorno. Desde una perspectiva más aplicada, el trabajo responde a la necesidad de desarrollar programas efectivos de apoyo a las MIPYMES mexicanas, que permitan su éxito en el mercado y su sostenibilidad en el largo plazo y por consiguiente que contribuyan al desarrollo económico del país. (Franco y Urbano, 2010).

El Tipo de Investigación será el descriptivo, que consiste en describir de la mejor manera la situación objeto de estudio, apoyándose en herramientas documentales impresas y en información disponible en la web. También, este trabajo utiliza el método deductivo para alcanzar el conocimiento de algo general a lo particular, comparando y analizando datos cuantitativos disponibles y realizando análisis cualitativo

del tema de la investigación, con apoyo y seguimiento del objetivo planteado. (Moreno, Rivero y Velázquez, 2018).

I- CATEGORIZACIÓN DE LAS EMPRESAS EN EL MUNDO

Las diferencias en el tamaño de las empresas han llevado a que la teoría de la organización industrial en los últimos sesenta años haya buscado responder a una pregunta básica: ¿cuáles son los factores que determinan el tamaño óptimo de una empresa? Esta pregunta tiene sus raíces en la Ley de Gibrat (Ley de efectos proporcionales) que sostiene que el crecimiento de las empresas es independiente al tamaño de éstas. La segunda pregunta está relacionada con la distribución de las empresas por tamaño y con la observación empírica de un sesgo a la derecha de dicha distribución en muchas industrias y países (Sutton, 2007).

El intento de respuesta a esa pregunta es uno de los intereses de este documento dado que la clasificación de las empresas de acuerdo con su tamaño es de vital importancia para los programas públicos debido a que garantiza una correcta focalización y un direccionamiento adecuado de los recursos institucionales y financieros del sector público (Nieto et al; 2015). Una clasificación errónea conllevará a apoyar más a algunas empresas en detrimento de otras, se puede expresar por ejemplo el caso de las imposiciones fiscales que deben favorecer las micro y pequeñas empresas, dado que de estos recursos dependen su permanencia en el mercado; aún más cuando sabemos su importancia para la economía local y nacional de los países en desarrollo.

Tabla 1

Clasificación de las empresas en el mundo

Criterios	Méx ¹	Can	EE UU	AL	Cam	Egip	Chn	Jpn	UE
Micro	10	< 4	< 100	4 - 10	1-9	1-9		5- 300	< 10
Pequeña	11 - 50	5 - 99	100	11 -50	10-49	10-49	100- 600		< 50
Mediana	31-250	100- 499	Hasta 250		50-499	50-249	300- 2000		
Grande	+250	+ 500	+250		+ 499	+ 249			
Trabajador	x	x	x	x	x	x	x	x	x
ventas	x			x			x		x
Capital			x					x	

Fuente: Elaboración propia con base en Chiatchoua, Morales y Martínez (2017).

La tabla 1 presenta la clasificación de las empresas según el tamaño en diferentes partes del mundo tomando en cuenta el número de trabajadores, el objetivo es determinar los elementos de clasificación y las similitudes o diferencias de tamaño en cada categoría. Por ejemplo, las empresas en México, en la mayoría de los países en América latina, en China y también en la mayoría de los países de la Unión Europea se clasifican según dos criterios: el número de trabajadores y el monto de ventas anuales. Por otro lado, con respecto a Canadá, Estados Unidos, Camerún,

¹ Méx: México; Can: Canadá; EE UU: Estados Unidos; AL: América Latina; Cam: Camerún; Egip: Egipto; Chn: China; Jpn: Japón; UE: Unión Europea.

Egipto y Japón, el criterio de clasificación es el número de trabajadores, a excepción de los estados Unidos y Japón que también utilizan el nivel de capital de la empresa.

Ahora bien, se puede notar una diferencia significativa entre los intervalos de trabajadores perteneciendo al mismo tamaño, ejemplo de México y Canadá, para el tamaño micro hay menos de 4 trabajadores en el segundo país y hasta 10 en el primero. Otro caso interesante es Estados Unidos y China, en la categoría pequeña, se observa que en el primer país el tope es 100 trabajadores y en el segundo va de 100 hasta 600 trabajadores. El caso de Japón llama la atención, para la micro empresa, el intervalo va de 5 hasta 300 trabajadores; ¿El número de habitantes puede ser el factor explicativo de estas disparidades en la cantidad de empleados en el mismo segmento? Cabe señalar que el sector de actividad que no aparece en la tabla 1 es un elemento de diferenciación del número de empleados en el tamaño de la empresa.

Además, un caso aún más interesante es la región del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se puede notar que los tres países involucrados no han homogeneizados el número de trabajadores según el tamaño de la empresa y la diferencia es muy marcada. De allí surge la duda: ¿Podría esta situación tener repercusiones en la renegociación de los intercambios entre los países mencionados? ¿Estas diferencias podrían impactar en el nivel de competitividad de las empresas? Es aún preocupante cuando sabemos que en estos países las micro, pequeñas y medianas empresas representan cerca o más del 99% de las empresas y es por lo tanto el pilar de la economía.

Siguiendo el análisis anterior de las diferencias entre los países se utilizan el monto

de capital, se observa que en los Estados Unidos para una microempresa se necesita entre 5 y 6 millones de dólares para llevar a cabo sus actividades cuando en el caso de México se necesita hasta 4 millones de pesos y en Canadá la compañía debe al menos tener uno de los siguientes criterios mínimos: Tener al menos un empleado pagado, tener rentas anuales de 30.000 dólares canadienses, o ser incorporado y tener archivado el retorno de impuestos de la corporación federal al menos una vez en los tres años anteriores (Kuschel, 2008) .

La discusión en torno a las diferencias y criterios de clasificación de las empresas, Chávez et al (2018: 10) afirman:

“Como se puede observar, existen distintos criterios de estratificación de las MIPYMES, que cambian de acuerdo a los grupos interesados en su estudio (por ejemplo, el discurso oficial, el discurso académico y el discurso managerial), así como a las distintas variables consideradas en su análisis (número de empleados e importe de ventas). Sin embargo, resulta interesante la postura de Montaña (2013), al realizar una crítica a la variable tamaño en el estudio de la organización como un factor de complejidad, asociada de forma inversamente proporcional al tamaño de la organización, resultando de esta forma que entre más pequeña es la organización, el grado de complejidad aumenta; ... De lo anterior es posible afirmar que no existe un criterio único de clasificación y/o estratificación de la MIPYMES, y que el criterio a considerar, depende del fin u objetivo que persiga dicha estratificación”

Además, el perfil de las empresas Latinoamericanas nos será de utilidad para tener un panorama de las diferentes formas que se tiene para clasificar a las MIPYMES, su conformación sectorial y su importancia medida en términos de su aporte en la economía de sus respectivos países. Lo anterior permitirá hacer un llamado de atención a quienes tienen en sus manos las decisiones de implementar políticas

públicas que apoyen el desarrollo de este tipo de empresas. (Saavedra y Hernández, 2008).

Este tema es de suma importancia para las actividades económicas, podemos mencionar el sector de las importaciones y las exportaciones, la unificación de los criterios de tamaño podría exonerar algunas empresas de aranceles y permitir su permanencia en los mercados y agilizar por lo mismo los intercambios entre naciones. Los criterios para clasificar a la empresa son diferentes en cada país. De manera tradicional se ha utilizado el número de trabajadores como principal criterio para estratificar los establecimientos por tamaño y como criterios complementarios, el total de ventas anuales, los ingresos y/o los activos fijos (Ptolomeo.unam.mx).

De la relevancia que tienen las MIPYMES en el contexto económico global, Kuschel (2008) en un análisis de la situación de Chile, Canadá y La Unión Europea, donde demuestra la tendencia común de incluir políticas para la reducción de los trámites burocráticos y costes que significan la creación de una empresa, circunstancia que beneficia especialmente a aquellos emprendedores con menos recursos y, por tanto, con más dificultades para tomar la iniciativa de concretar un negocio. Él afirma que ese tipo de emprendedores son los que constituyen las empresas más pequeñas, reuniendo, en su conjunto, a la mayor cantidad de personas y generalmente a la mayor cantidad de empleos en un país, lo que permite más allá de un beneficio económico, un beneficio social.

Entonces, definir la empresa conlleva a analizar los elementos que deben ser considerados en su conceptualización y consecuente clasificación. Dado los avances en el entorno de los negocios, de la economía en su conjunto con la entrada en las

empresas de la tecnología, las nuevas formas de administración, de habilidades, de gustos, sería importante de introducir nuevos criterios para la clasificación de las empresas. A este efecto se propone estos indicadores que su desarrollo podría constituir una investigación futura: el Índice de Desarrollo Empresarial (IDE) y el Índice Generacional (IG).

Índice de Desarrollo Empresarial (IDE)

- permanencia y supervivencia de las empresas (los años que tiene en el mercado podrían permitir que pase de un tamaño a otro),
- aplicación de mejores prácticas de gobierno corporativo.
- Desarrollo Tecnológico
- Know – How o experiencia de los empleados

Índice Generacional (IG).

- Generación X
- Generación Z
- Forma de compra /Venta
- Creación y permanencia de empresas (Start – UP)

II- **Desarrollo de las MIPYMES en un Mundo Globalizado**

En la primera parte de este trabajo, pudimos constatar que independientemente de que un país sea desarrollado, en vía de desarrollo o subdesarrollado, el rol de las MYPIMES en el crecimiento de su economía tiene un peso muy importante. Hemos analizado los criterios de clasificación de las MYPIMES en diversos países a través

el mundo y esto gira en torno al número de trabajadores, el ingreso y el monto de capital. A pesar de estos criterios comunes, una MYPIMES en Camerún o en México no equivale una MIPYMES en Japón o en Francia. Tomando en cuenta esta desigualdad que existe entre ellas, la pregunta que permanece es: ¿De qué depende el éxito de una MYPIMES en un mundo globalizado?

El fenómeno de la globalización siempre ha generado mucha controversia. Lecerf (2006) nos recuerda que las controversias en torno a la mundialización es un hecho histórico que para unos se trata de un concepto moderno mientras que para otros existe desde hace siglos y solo ha sufrido algunas mutaciones. La globalización para unos es un peligro para los países desfavorecidos y para otros puede ser visto como de llave que abre la puerta al resto del mundo. Hablando de las consecuencias negativas de la globalización, podemos mencionar entre otras el aumento de la brecha social entre los ricos y los pobres en el sentido de que la globalización ofrece oportunidad de adquirir bienes diferenciados, con mejor calidad y con mejor valor proveniente de otros países.

Lo anterior puede crear una frustración lo que Maskin (2018) llama desigualdad de ingreso por culpa de los mercados globalizados y desafortunadamente, esta creciente desigualdad se encuentra en al menos a tres aspectos: viola el principio moral generalizado que la gente debe ser tratado de la misma forma, que sea rico o pobre; la tendencia creciente de la desigualdad ha dejado la mayoría pobre atrás y continúan viviendo en la pobreza; finalmente se sabe que los países con un índice de desigualdad alto tiende a ser inestable en el ámbito político y social. Este análisis presentado por Maskin nos lleva a reflexionar sobre los criterios de clasificación de

las MIPYMES, aunque esos criterios llegan a ser idénticos para muchos países, sus respectivos MIPYMES no son iguales.

Considerando esta desigualdad, ¿cómo dichas entidades pueden llegar a tener éxito en un mercado globalizado partiendo sobre la base de que no disfrutaban todas de las mismas condiciones económicas, políticas o sociales entre otras? Una revisión de la literatura sobre el desempeño exitoso de las MIPYMES en un mundo globalizado ha revelado ciertos que se deben de tomar en cuenta y sobre todo tratar de ajustarlos para dar respuestas a sus necesidades respectivas. Se trata en grandes rasgos de varios aspectos (sin ser exhaustiva) que hay que tomar en cuenta al momento de aspirar a un mercado globalizado y tener éxito.

Para Franco y Urbano (2010) se encuentran diferentes formas de medir el éxito empresarial, entre ellas las cuantitativas como: ventas (Meyer y Roberts, 1986), número de empleados, flujo de caja (Stuart y Abetti, 1987), rendimientos sobre la inversión (Sandberg y Hofer, 1987) y las cualitativas como: la satisfacción de los empresarios con relación a los resultados de la empresa (Stuart y Abetti, 1987), la comparación de los resultados de la empresa con los de la competencia (Duns y Bradstreet, 1993) y la permanencia en el tiempo de la empresa en el mercado, es decir, su supervivencia (Khan y Rocha, 1982). Sin embargo, las medidas cuantitativas no siempre son las adecuadas para medir el éxito de las pymes, ya que muchas de ellas requieren del largo plazo para mostrar resultados financieros positivos (Schutjens y Wever, 2000).

Por otro lado, Rocca, García y Duréndez (2016) determina otros factores como de éxito para las empresas: La planificación, los sistemas de control de gestión y el

rendimiento de la mipyme; La gestión de la calidad y el rendimiento; La tecnología y el rendimiento y Los recursos humanos y el rendimiento.

Adicionalmente, el éxito también puede medirse desde el punto de vista de la competitividad de la empresa, entendiendo por competitividad la capacidad de las organizaciones para mantener ventajas frente a sus competidores las cuales les permiten alcanzar, sostener y mejorar su posición en el mercado. Al partir del hecho de que las empresas están en competencia se puede aducir que la empresa exitosa es aquella que compite desde una posición de superioridad sobre sus rivales (Porter, 1980). En este trabajo se analizarán algunos factores de éxito para las empresas en un mundo globalizado tomando en cuenta los elementos siguientes: sociocultural, Entorno gubernamental y Espíritu de cooperación.

II.1 Aspecto sociocultural

La sociedad se puede definir como un grupo de personas que viven en una zona geográfica delimitada. Cuando se trata de innovación regional y considerando que cada región tiene sus características geográficas, hay que tomar muy en cuenta además de esas características la estructura social de la población, sus necesidades, su cultura (gustos y costumbres). Su cultura tiene un impacto muy importante sobre la visión del negocio o de la empresa. Su entorno geográfico tiene una influencia y eso lo menciona Diamond Jared en 1999 en su libro intitulado “Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies”. El autor establece una relación muy interesante entre el medio ambiente y la sociedad, y define el medio ambiente como la mano invisible que moldea el comportamiento humano. Por ello se tiende a creer que los hábitos son un producto de nuestra motivación, talento y esfuerzo.

Estas habilidades son ciertamente importantes, pero sus características personales tienden a ser dominado por su entorno especialmente durante un largo período de tiempo, y también lo son al momento de emprender actividades empresariales. Aunando a lo anterior, es también interesante ver como la estructura política de un país puede moldear su cultura hacia las actividades empresariales. Las diferencias económicas entre el este y el oeste de Europa siempre han existido y tienen sus raíces muy arraigadas en su historia. De acuerdo con algunos autores, es justamente la influencia de este pasado pre-comunista que explica la persistencia de divisiones y brechas entre las dos regiones de Europa (Fratila, 2017), en otras palabras, esta orientación política no fue de mucha ayuda y ha contribuido a las divisiones entre el este y el oeste, desde un punto de vista cultural y económico. En una sociedad donde las decisiones empresariales dependen en gran del gobierno, los agentes económicos tienden a conformarse y no explorar otros horizontes. Este modelo comportamental, que es parte de su mentalidad, no ayuda para nada el espíritu empresarial y el desarrollo de las MIPYMES. Dupriez y Fratila (2005) refuerzan esta idea comentando que el hecho de que el gobierno se hace cargo de casi todos los aspectos de la vida social conduce a una especie de aniquilación de la responsabilidad, porque la conformidad con las indicaciones y las órdenes de un solo partido proporcionaron la mejor oportunidad de supervivencia.

II.2 Espíritu de cooperación

Las MIPYMES de los países en desarrollo enfrentan realidades muy distintas. Mientras que en los países desarrollados iniciar una actividad empresarial representa una oportunidad de negocio, para los países en vía de desarrollo es una necesidad

lo que les lleva a buscar alternativas de supervivencia. Una cultura de fomento de cooperación interna con empresas del mismo sector puede convertirse en una herramienta que impulse su crecimiento al nivel internacional. En Camerún, los Bamilékés son una prueba de que la cooperación se presenta como una posible solución a los diversos problemas que enfrentan las MIPYMES días tras días. La tribu Bamilékés es muy importante por su potencial agrícola y comercial. Desde hace muchos años atrás, los Bamilékés se han destacado por ser muy activos en el ámbito de negocios y son considerados como el grupo más poderoso dentro de la economía camerunesa (Dongmo, 1981).

Una de las características que ciertamente ha facilitado la actividad empresarial de los Bamilékés es su método tradicional para movilizar el ahorro basado en la cooperación de origen común llamada “tanda”. Marguerat (1983) afirma que este sistema empieza a difundirse con éxito en otros grupos étnicos en Camerún. En un contexto en donde las MIPYMES sufren de problemas de financiamiento, un tal sistema de movilización de recursos constituye una ventaja. Por el tamaño de sus actividades, las MIPYMES no siempre pueden sacar provecho de las economías de escala al momento de comprar sus insumos, además la falta de cooperación entre sí puede ser visto como una decisión ya que podrían constituirse en lo que se conoce hoy como cluster.

II.3 Entorno gubernamental

El rol de las MIPYMES en la economía (pobre o rico) es indudable, se ha convertido en la columna vertebral de las actividades productivas. También es sabido que las

MIPYMES enfrentan muchas dificultades en cuanto al acceso a recursos financieros y materiales, la falta de ventajas competitivas y el hecho que no puede sacar provecho de las economías de escala. A pesar de todo lo anterior, ¿por qué todas las economías del mundo están inundadas por las MIPYMES? Se cree que ser una MIPYMES es una opción de negocio y por ello el gobierno debe crear un ambiente robusto, estable y que facilite su desarrollo y crecimiento. Muchos países han logrado implementar un programa de apoyo y de acompañamiento a las MIPYMES y en algunos casos (Indonesia, por ejemplo) el gobierno ha reforzado la capacidad institucional y un acceso cada vez más creciente a las fuentes de financiamiento, implementando un sistema de garantía sobre el préstamo para las MIPYMES. En Japón, por ejemplo, en 2012 las exportaciones de las MIPYMES representaban 54% y creando 70% de empleos (Masato & Troilo, 2012). Todo lo anterior debido a que el gobierno japonés puso en marcha programas estratégicos de apoyo a las MIPYMES.

Con la globalización, los mercados se han vuelto muy competitivos y las MIPYMES deben encontrar la forma de sobrevivir en dicho ambiente. Del análisis antes mencionado, podemos constatar que, desde un punto de vista social y cultural, no todos los países tienen la misma visión del negocio. Y cuando existe y sobre todo para las MIPYMES de los países en vías de desarrollo, el espíritu de cooperación y el apoyo gubernamental son aspectos claves que puedan llegar a garantizar la permanencia de sus MIPYMES en un mercado globalizado.

CONCLUSIÓN

El presente trabajo tenía como objetivo proponer criterios para la categorización de la empresa en el mundo y en una segunda instancia evaluar algunos aspectos que ayuden a garantizar la sobrevivencia de las MIPYMES en un entorno globalizado. Categorizar las empresas es de suma importancia ya que de allí se puede decir con certeza qué lugar ocupe cada uno de ella en la economía, por una parte, y por otra parte ayuda a identificar y clasificar sus necesidades, aspecto que es relevante al momento de tomar decisiones por parte del gobierno. En la primera parte de este trabajo, pudimos darnos cuenta que la variable del número de trabajadores se toma muy en cuenta en diferentes países, y no de forma homogénea. Por eso una microempresa en México no equivale a una microempresa en Estados Unidos o en Japón, en otras palabras, se conocen como microempresas, pero no son iguales. De allí surge las controversias de la globalización, que de acuerdo a algunos autores como Maskin (2018) crea desigualdad y que afecta al menos a tres aspectos dentro de una comunidad: viola el principio moral generalizado que la gente debe ser tratado de la misma forma, que sea rico o pobre; la tendencia creciente de la desigualdad ha dejado la mayoría pobre atrás y continúan viviendo en la pobreza; finalmente se sabe que los países con un índice de desigualdad alto tiende a ser inestable en el ámbito político y social. Cuando esta desigualdad trasciende el ámbito social para reflejarse en el ámbito empresarial, uno se pregunta cómo dos microempresas que desde un inicio no son iguales pueden competir en un mundo globalizado. En este aspecto se sabe que el éxito que puede tener o no una MIPYMES en un mercado globalizado no depende forzosamente de su tamaño, sino que hay que tomar él

cuenta el aspecto sociocultural, el espíritu de cooperación y por supuesto el apoyo del gobierno. Si la clasificación de las empresas por tamaño no es una indicación que sobrevivirá o no, talvez sea tiempo de repensar nuevos criterios de categorización. Por lo que recomendamos para futura investigación incluir el Índice de Desarrollo Empresarial (IDE) y el Índice Generacional (IG).

BIBLIOGRAFIA

Chávez, E; Chiatchoua, C y San Juanico, C. (2018). "Impacto de la política fiscal en la evolución de las MIPYMES en el Estado de México (2005 – 2017)", *XII Cátedra de Contabilidad y Administración (CUMex)*, Universidad Autónoma de Tamaulipas, P.10.

Chiavenato, I. (1993). "Iniciación a la Organización y Técnica Comercial", Mc Graw Hill, P. 4.

Dongmo J-L. (1981). "Le dynamisme bamiléké", Centre d'édition et de production pour l'enseignement et la recherche, Yaoundé, Vol. 2.

Duns y Bradstreet. (1993). Business failure record. New York, NY: Dun y Bradstreet.

Dupriez, P y Fratila, C. (2005). "Repères pour l'action. Composantes culturelles de la transition". Dans: P. Dupriez (dir.). *Entreprises roumaines en transition. Etudes de cultures organisationnelles*. Paris : Ed. l'Harmattan.

Franco, A, M y Urbano, P, D. (2010). El éxito de las PYMES en Colombia: Un estudio de casos en el sector salud., *Estudios Gerenciales*, Vol.26, Núm.114, PP: 77-97.

Fratila C. (2017). "Combien d'Europe (-s) à l'intérieur de l'union européenne? clivages culturels et décalages économiques" In revue internationale des économistes de langue française, Vol. 2, No. 2, PP. 40-52.

García, J y Casanueva, C. (2001). "Prácticas de la Gestión Empresarial", Mc Graw Hill, P. 3.

Instituto Nacional de Estadística y Geográfica Informática, INEGI. (2014). "Censos Económicos".

Khan, M.R. y Rocha, J.R.Jr. (1982). Recurring managerial problems in small business American Journal of Small Business, Vol. 7, Núm. 1, PP. 50-58.

Kuschel, C. (2008). "Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas", Memoria para optar al grado de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales, Universidad de Chile.

Marguerat, Y. (1983). "Des montagnards entrepreneurs; les Bamilékés du Cameroun". Cahier d'Études Africaines, Vol. 92, N°. XXIII-4, PP. 495-504.

Marjorie, L. (2018). "Les petites et moyennes entreprises face à la mondialisation", Économies et finances. Université Panthéon-Sorbonne - Paris I, 2006, France. Disponible en: <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00136530/document>. Fecha de consulta 15 de mayo de 2019.

Masato, A y Troilo M. (2012). "Policy guide book for SME; s development in Asia and the pacific" United nation publication, P. 42.

Maskin, E. (2018). "Global Markets and Inequality in African Countries". Africa Economic Brief, Vol. 9, Issue 1. Disponible en https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/AEB_Volume_9_Issue_1.pdf.

Fecha de consulta 26 de junio de 2019.

Montes, P y Chiatchoua, C. (2015). "Las micro, pequeñas y medianas empresas y su participación en el crecimiento económico del Estado de México. (2000-2014)". Estrategias de desarrollo económico en Latinoamérica, María Ramos-Escamilla y Darwin Toscano-Ruiz, Ecorfan-Ecuador, Vol. II, P.18.

Moreno, E; Rivero, M y Velázquez, M. (2018). "El Nuevo Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México y su impacto en la región oriente del Estado de México", Universidad Nacional Autónoma de México y Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional A.C, Coeditores, México. Consultada en: <http://ru.iiec.unam.mx/3774/1/005-Moreno-Rivero-Vel%C3%A1zquez.pdf>

Nieto, M; Timoté, A; Sánchez, F y Villarreal, S. (2015). "La clasificación por tamaño empresarial en Colombia: Historia y limitaciones para una propuesta", Dirección de Estudios Económicos, Departamento Nacional de Planeación, Colombia.

Porter, M.E. (1980): Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors. New York: The Free Press.

Ptolomeo.unam.mx. "Las PYMES en México". Consultado en: <http://www.ptolomeo.unam.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/132.248.52.100/89/A4.pdf>.

Rocca E, E; García P, L, D y Duréndez, G, G, A. (2016). Factores determinantes del éxito competitivo en la mipyme: un estudio empírico en empresas peruanas Contabilidad y Negocios, vol. 11, núm. 22, pp. 52-68.

Romero, R. (1997). "Marketing", Editora Palmir, E.I.R.L, P. 9.

Saavedra, M y Hernández, Y. (2008). "Caracterización e importancia de las MIPY-MES en Latinoamérica". Actualidad Contable FACES, Vol.,11 N° 17. PP. 122–134.

Meyer, M.H. y Roberts, E.B. (1986). New product strategy in small technology: a pilot study. Management Science, Vol. 32, Núm. 7, PP. 806-822

Stuart, R.W. Y Abetti, P.A. (1987). Start-up ventures towards the prediction of initial success Journal of Business Venturing, Vol. 2, Núm. 3, PP. 215-230.

Sandberg, W. R. y Hofer, C. W. (1987). Improving new venture performance: the role of strategy, industry structure, and the entrepreneur. Journal of Business Venturing, Vol. 2, Núm. 1, PP. 5-28.

Schutjens, V. y Wever, E. (2000). Determinants of new firm success. Papers in Regional Science, Vol. 79, Núm.2, PP. 135-153