

## Caracterización de las Mipymes

### *Characterization of MSMEs*

El presente apartado expone los diferentes criterios que permiten clasificar a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) a nivel de Latinoamérica. Según Garza (2002), Tunal (2003) y Zevallos (2003) dentro de estos factores, se encuentran: (i) el número de empleados que contratan, (ii) tipo de producto, (iii) tamaño de mercado, (iv) inversión de bienes de producción con base al personal ocupado, (v) el volumen de producción o de ventas, (vi) valor de la producción, (vii) trabajo de socios o directivos, (viii) clasificación de funciones básicas de producción, financieras, personales y de ventas al interior de la organización, (ix) ubicación, (x) nivel tecnológico implementado en la producción, (xi) orientación de mercados, (xii) el valor del capital invertido y (xiii) el consumo de energía. Para Andrade et al. (2016) y Robalino et al. (2020) las Mipymes cuentan con unas características o criterios de clasificación particulares, tales como: el volumen de las ventas, el capital social, el número de trabajadores, trayectoria en el mercado y su nivel de producción o de activos.

De acuerdo a lo anterior, cada país se desenvuelve en un contexto diferente, por lo que tienen establecidas unas características puntuales para clasificar las Mipymes; es por ello que, los esfuerzos implementados para estandarizar estos criterios han sido un poco complejos; sin embargo, existen unos factores comunes como: el número de empleados, el rango de ventas y los niveles de activos que posee la empresa, los cuales son muy usados por aquellos institutos nacionales de estadística y entidades gubernamentales (Chávez et al., 2018; Saavedra y Hernández, 2008). Con base a lo antes expuesto, Ferraro et al. (2011) han planteado que los criterios relacionados con el número de trabajadores y el monto en ventas, no tienen presente el sector económico en el que se devuelven las empresas,

y cuyo aspecto resulta ser muy relevante al momento de definir o caracterizar a las Mipymes.

En ese sentido, Ameconi (2004) ha establecido que en América Latina no existen parámetros o criterios de clasificación de las empresas que se encuentren estandarizados, lo cual conlleva a un estancamiento o retraso en los procesos de crecimiento y desarrollo económico en las Mipymes.

Con relación al caso de Colombia, las micro, pequeñas y medianas empresas se clasifican bajo dos criterios, los cuales son propuestos por la Ley 590 del 2000 (Función Pública, 2000): el número de trabajadores totales y el valor de los activos totales. A continuación, en la Tabla 1 se muestra con mayor detalle estos dos aspectos.

**Tabla 1.** Criterios de Clasificación de las Mipymes en Colombia.

Criterio	Clasificación		
	Microempresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa
Número de Empleados	Personal no superior a 10 trabajadores.	Entre 11 y 50 trabajadores.	Entre 51 y 200 trabajadores.
Activos Totales	Inferior a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes.	Entre 501 e inferior a 5001 salarios mínimos mensuales legales vigentes.	Entre 5001 y 15000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Fuente: Elaboración propia con base a la Ley 590 del 2000, modificada por las leyes 905 de 2004, 1111 de 2006, 1151 de 2007 y 1450 de 2011 (Función Pública, 2000).

Por otra parte, el Decreto 957 del 5 de junio de 2019 (Presidencia de la República de Colombia, 2019) en su Capítulo 13, define los criterios de clasificación de las Mipymes en Colombia con base en su tamaño empresarial. En la tabla 2, se pueden evidenciar los niveles de ingresos por actividades ordinarias anuales en unidades de valor tributario (UVT) que dependen del sector económico en el cual la empresa desarrolle dicha actividad.

**Tabla 2.** Rangos para la Definición del Tamaño Empresarial.

<b>Sector</b>	<b>Microempresa</b>	<b>Pequeña Empresa</b>	<b>Mediana Empresa</b>
<b>Manufacturero</b>	Inferior o igual a 23.563 UVT.	Superior a 23.563 UVT e inferior o igual a 204.995 UVT.	Superior a 204.995 UVT e inferior o igual a 1'736.565 UVT.
<b>Servicios</b>	Inferior o igual a 32.988 UVT.	Superior a 32.988 UVT e inferior o igual a 131.951 UVT.	Superior a 131.951 UVT e inferior o igual a 483.034 UVT.
<b>Comercio</b>	Inferior o igual a 44.769 UVT.	Superior a 44.769 e inferior o igual a 431.196 UVT.	Superior a 431.196 UVT e inferior o igual a 2'160.692 UVT.

Fuente: Elaboración propia con base en el decreto 957 del 5 de junio (2019).

Con base en los anteriores criterios planteados, Bravo-García et al. (2017), en su estudio caracterizaron a las microempresas ubicadas en las ciudades de Cali y Palmira en Colombia, bajo los siguientes factores: (i) tipo de local (independiente, vivienda del propietario o puesto comercial), (ii) años de funcionamiento o trayectoria en el mercado, (iii) categorías según la forma de organización de la propiedad: empresa individual registrada, empresa con varios dueños no registrada, empresa individual no registrada y empresa registrada como sociedad, (iv) características del empresario con base a: primero, género, que de acuerdo con Velázquez (2014), en su investigación estableció que, las Pymes se encontraban en su mayoría administradas por mujeres; segundo, el nivel educativo (sin educación formal, básica/primaria, técnica o profesional), siendo el capital humano un aspecto diferenciador y que añade valor a las Mipymes por la transferencia de conocimientos (Conde et al., 2012); y tercero, la edad de los empresarios, la cual influye en la permanencia y consolidación de las organizaciones en el mercado; finalmente, otro criterio que caracteriza a las Mipymes es (v) el número de empleados.

Teóricos como Cardozo et al. (2012) han compilado aquellos criterios que clasifican las Pymes de los países latinoamericanos con base a las políticas y resoluciones existentes para este fin (ver tabla 3). De igual forma,

los autores en la tabla 4, plasman la definición y/o caracterización de las Pymes, de acuerdo con información suministrada por algunos organismos internacionales.

**Tabla 3.** Rangos para la Definición del Tamaño Empresarial.

Países	Criterios				
	Ventas (\$)	Número de Trabajadores	Monto de Activos	Patrimonio Neto	Ventas/ Ingresos Brutos Anuales
Argentina	X			X	
Bolivia	X	X			
Brasil	X	X			
Chile	X	X			
Colombia		X	X		
Costa Rica		X			
Ecuador	X	X	X		
El Salvador		X			X
Guatemala	X	X	X		
Honduras		X			
México		X			
Nicaragua	X	X	X		
Panamá					X
Paraguay		X	X		X
Perú	X	X			
República Dominicana	X	X	X		
Uruguay	X	X	X		
Venezuela	X	X			

Fuente: Elaboración propia con base en Cardozo et al. (2012).

**Tabla 4.** Definición de Pyme por Organismos Internacionales.

Organismo	Ámbito Territorial	Tipo de Criterio	Empleo	Ventas	Activos
Banco Mundial	Mundial	Todos los Sectores	X	X	X
Organización del Comercio (OMC)	Mundial		No tiene definición		
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	Mundial		No tiene definición		
Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD)	Mundial		No tiene definición		
Asociación Interamericana de Integración (ALADI)	América		No tiene definición		
Tratado de Comercio América del Norte	América del Norte	Por sector	X	X	
Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA)	América Latina		No tiene definición		
Comunidad Andina de Naciones	Región Andina		No tiene definición		
Corporación Andina de Fomento	Región Andina		No tiene definición		
Caricom	Antillana		No tiene definición		
Asociación de Estados del Caribe (AEC)	Costa Caribeña		No tiene definición		
Mercosur	Suramérica	Por sector, propiedad y evolución	X	X	

Fuente: Elaboración propia con base en Cardozo et al. (2012).

Conforme al fundamento teórico y al objetivo de la presente investigación, clasificar las empresas por tamaño, número de empleados y valor en activos para determinar sus porcentajes de participación en el total de la muestra, se consideró insuficiente para determinar su perfil innovador, por lo que agruparlas por sectores para determinar la representatividad de las actividades económicas y analizar su tendencia, permitió evidenciar que hubo una mayor participación de las empresas de servicios (35%) en el estudio, de las cuales quince se reconocen como empresas de base tecnológica. Durante los años de estudio, no se observó un cambio importante en el número de empleados de las empresas ubicándose en su mayoría en el rango de diez empleados o menos, es decir que las microempresas lideraron la muestra de estudio.

Si bien, en la literatura no se considera el número de innovaciones o el desempeño innovador como factores determinantes en la clasificación empresarial, se considera importante describir que las empresas reconocen que han realizado innovaciones; sin embargo, existe un gran porcentaje a las que les cuesta determinar qué tan innovadores son los productos, servicios o procesos realizados, así como la estrategia que utilizan para innovar. No obstante, son las microempresas las que reconocen invertir en actividades de ciencia, tecnología e innovación, así en algunos casos no hayan obtenido los resultados esperados, seguidas de las pequeñas y las medianas empresas. Esto podría insinuar que, es este tipo de organizaciones las que actualmente presentan una mejor disposición a mejorar sus modelos de negocio, de tal manera que su comportamiento innovador podría ser mayor.

Por otra parte, se pudo determinar que, las innovaciones realizadas son consideradas de impacto nacional e internacional y que un gran porcentaje reconoce la importancia de proteger sus innovaciones; no obstante, un pequeño porcentaje de ellas ha usado el registro de patentes para proteger su propiedad intelectual, principalmente las empresas de servicios y manufactura que corresponden a microempresas paradigmáticamente.

Respecto al desempeño exportador, se evidencia nuevamente que son las empresas de servicios y tecnología, seguidas por las de manufactura, con mayor experiencia en los mercados internacionales. Precisa-

**Determinantes del Perfil Innovador Empresarial:  
Un Asunto Estratégico en Mipymes**

mente son estos sectores los que manifiestan tener vínculos externos en la transferencia de conocimiento y nuevamente son las microempresas de la muestra, las que lideran esta actividad, quizás gracias al esfuerzo innovador que realizan precisamente para incursionar en otros mercados.

