

06

Fecha de presentación: julio, 2020
Fecha de aceptación: septiembre, 2020
Fecha de publicación: octubre, 2020

EVOLUCIÓN

DE LAS MIPYMES SEGÚN EL CICLO DE VIDA

EVOLUTION OF MIPYMES ACCORDING TO THE LIFE CYCLE

Jorge Estuardo Goyes Noboa¹

E-mail: jgoyes@ueb.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1201-5985>

Eddy Stalin Alvarado Pacheco¹

E-mail: ealvarado@ueb.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6366-8329>

Clarita Vanessa Gavilánez Cárdenas¹

E-mail: cgavilanez@ueb.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4382-5750>

Alexandra Maribel Arguello Pazmiño¹

E-mail: amarguello@ueb.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1409-6360>

¹ Universidad Estatal de Bolívar. Ecuador.

Cita sugerida (APA, séptima edición)

Goyes Noboa, J. E., Alvarado Pacheco, E. S., Gavilánez Cárdenas, C. V., & Arguello Pazmiño, A. M. (2020). Evolución de las Mipymes según el ciclo de vida. *Revista Universidad y Sociedad*, 12(S1), 47-52.

RESUMEN

En el presente trabajo se realiza un análisis descriptivo de la evolución de las MIPYMES de acuerdo con su ciclo de vida en sus diferentes etapas de desarrollo, se debe agregar que hoy en día estas microempresas serán el sustento económico de los países en desarrollo; es así como el 90% a nivel mundial de este tipo de empresas contribuyen al PIB de cada país y generan un gran volumen de empleo. Es importante recalcar que las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas desempeñan un rol de gran importancia en la economía nacional, debido a su influencia en la generación de empleo y crecimiento económico, mismo que dependerá mucho de su ciclo de vida y las estrategias adoptadas a nivel de mercado y de satisfacción de necesidades de los clientes, lo que conlleva a incrementar la competitividad y con ello el desarrollo local y nacional. Por otro lado, se debe considerar que la globalización y los rápidos cambios en la tecnología, imponen enormes retos a las empresas para crecer y afrontar con éxito nuevos desafíos y asegurar su permanencia en los mercados, mejorando su efectividad, competitividad y mantener estrategias consistentes para crecer y mantenerse en el futuro.

Palabras clave: Evolución, MIPYMES, ciclo de vida.

ABSTRACT

In this work, a descriptive analysis is made of the evolution of MiPymes according to their life cycle in their different stages of development. It should be added that today these microenterprises will be the economic sustenance of developing countries; this is how 90% worldwide of these types of enterprises contribute to the GDP of each country and generate a large volume of employment. It is important to emphasize that the Micro, Small and Medium Enterprises play a very important role in the national economy, due to their influence in the generation of employment and economic growth, which will depend a lot on their life cycle and the strategies adopted at the market level and the satisfaction of the clients' needs, which leads to increase the competitiveness and with it the local and national development. On the other hand, it should be considered that globalization and rapid changes in technology, impose enormous challenges to companies to grow and successfully face new challenges and ensure their permanence in the markets, improving their effectiveness, competitiveness and maintain consistent strategies to grow and maintain in the future.

Keywords: Evolution, MIPYMES, life cycle.

INTRODUCCIÓN

La vida de las micro, pequeñas y medianas empresas están sujetas a superar problemas internos para luego enfrentar los externos y lograr los resultados financieros proyectados para ello es importante desarrollar un ambiente de mejora continua y con ello generar un crecimiento socioeconómico.

Las micro, pequeñas y medianas empresas, arrancan de la evolución de las empresas, es empleado para describir los períodos de crecimiento prolongados durante los cuales no ocurre ningún trastorno mayor en las prácticas de la Organización. Hay que mencionar, además que las MIPYMES contribuyen en la creación de empleo, generación de riqueza y, además, satisfacen necesidades de mercados que son poco atractivos para las grandes empresas.

Por otra parte, las MIPYMES que actualmente existen en el Ecuador, son las responsables del crecimiento de la producción, la generación de plazas de empleo, la innovación y el dinamismo productivo del país (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2018).

Cabe destacar que las MIPYMES se encuentran inmersas en todas las actividades productivas de la economía, tales como el comercio al por mayor y al por menor, agricultura, silvicultura y pesca, industrias manufactureras, construcción, transporte, almacenamiento y comunicaciones, bienes inmuebles, entre otros.

Las economías de mercado de las MIPYMES, constituyen una parte sustancial de la economía del país, en la actualidad las actividades productivas, son originales por las microempresas, puesto que son creadas con la finalidad de mejorar los ingresos económicos contribuyendo fuentes de empleo para la población por lo tanto las MIPYMES, son demandantes de insumos y materias prima nacionales, lo que favorece al mercado interno, y un desarrollo más organizado, podría dar origen a cadenas productivas más competitivas.

Según Zambrano (2018), los problemas que enfrenta las MIPYMES ecuatorianas no difiere de lo que pasa en la región. La Organización Internacional de Trabajo (OIT) indicó que entre los principales obstáculos se encuentran los internos: falta de competencias de gestión, acceso de personal calificado e información limitada de servicios de apoyo y pocos accesos a datos de los mercados. Por otro lado, entre los obstáculos externos: falta de acceso a la financiación, informalidad, infraestructura insuficiente, inestabilidad política, falta de claridad y coherencia en las políticas de fomento empresarial y normativa. Con respecto al objetivo estratégico de las políticas de apoyo

a las MIPYMES es la conformación y consolidación de sistemas productivos en los sectores y territorios priorizados por su aporte al proceso de transformación estructural de la economía. Con la finalidad de realizar un análisis descriptivo de la evolución de las MIPYMES según el ciclo de vida en sus diferentes etapas de desarrollo que permita esbozar una explicación más completa sobre el fenómeno de estudio.

METODOLOGÍA

La investigación realizada incluyó la adopción de diferentes estrategias con el fin de explicar la temática motivo del siguiente artículo; se fijaron objetivos que inician con aspectos que pueden ser comprobados enmarcados de manera sistemática.

- **Teórica.** - Esta metodología se utilizó para obtener conocimiento de la temática tratada desde la perspectiva del análisis de escritorio que aporta las bases indispensables para fundamentar el conocimiento y ahondar en el horizonte de una nueva comprensión.
- **Exploratoria.** - Nos centramos en analizar aspectos concretos sobre las MiPymes y las estrategias que las mismas utilizan para lograr sostenibilidad en el accionar y el enfrentar diversas circunstancias y realidades sociopolíticas.
- El análisis no pretende profundizar en teorías sino hallar patrones o comportamientos que luego del análisis y los resultados obtenidos del mismo crear una explicación más completa sobre el fenómeno en estudio.
- **Cualitativa.** - Los datos obtenidos para explicar un fenómeno en estudio facilitan proporcionar una explicación no tan profunda sobre el hecho estudiado sino más bien pretende hacer una descripción de ciertas características, estrategias y formas de adaptación que tienen las MIPYMES en momentos de enfrentar fenómenos políticos, sociales y económicos.

DESARROLLO

Con respecto a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, no son un fenómeno reciente, tanto en el ámbito académico y gubernamental mencionan que estas constituyen el motor de la economía de un país. En cuanto a la poca importancia que los teóricos asignaban al fenómeno de las MIPYMES, era verificado en la realidad económica de los países, sin embargo, la teoría económica de las décadas de los ochenta se consideraba a las MIPYMES como signo de subdesarrollo económico.

Habría que decir también que a mediados de los cincuenta las ventajas de las MIPYMES ya eran bien conocidas. Más aún se resaltaba el trabajo intensivo en mano de obra, su adaptabilidad, utilización de factores productivos

locales y reducción de la dependencia de las importaciones, sin embargo, se consideraban que las empresas de menor tamaño eran solo transitorias y que podían ser útiles únicamente en países que se encontraban iniciando procesos de industrialización (Spath, 1993).

Hay que mencionar, además que entre los sesenta y setenta existía dos puntos de vista confrontados sobre la realidad del fenómeno la tradicional enfocada en la industrialización desde este punto se consideraba que las MIPYMES como signo de subdesarrollo de un país, por otro lado, surge la noción de que sobre ellas descansa la clave para un desarrollo industrial sin los males sociales.

En los años ochenta y con la aparición del uso intensivo en información y conocimiento aumentó el interés por las MIPYMES vistas como agentes de este cambio, se consideraba por otro lado que por tener un tamaño menor su signo de capacidad de adaptación e innovación sería poco confiable. Esto contradecía cuando en Argentina cuando se originó la recesión económica, las MIPYMES fueron en ese entonces quienes creaban empleo en parte a su flexibilidad, pero también a su informalidad de absorber la fuerza laboral, esto provocó que las MIPYMES antes vistas como subdesarrollo empiecen a ganar respeto entre los economistas en tiempos difíciles que se encuentre un país.

Por lo que se refiere a las MIPYMES en economías desarrolladas conforman una porción muy importante de la actividad económica, significando más del 90% de las empresas y generan más de la mitad del empleo que ofrece la actividad económica empresarial. Para la totalidad de estas economías constituyen un factor de gran dinamismo brindando un componente de competencia, de ideas, productos y trabajos nuevos.

El interés en las MIPYMES ha sido una constante en las políticas de fomento productivo desarrolladas por los países de Europa y América Latina en los últimos treinta años (Dini & Stumpo, 2019).

Con respecto a Europa las políticas para el fomento de las MIPYMES se han integrado progresivamente en los planes y medidas que apuntan al fortalecimiento de los territorios y en las redes institucionales que promueven el desarrollo de mercados, tecnologías, investigación y acceso al financiamiento. En América Latina las iniciativas en pro de las empresas de menor tamaño han mantenido un estatus separado y han logrado un escaso nivel de integración y coordinación con el resto de las políticas productivas (Dini & Rueda, 2019) (Tabla 1 y 2).

Tabla 1. Clasificación y Descripción de las Mipymes caso Ecuador.

CLASIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
Microempresa	Unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de cien mil (US \$ 100.000,00) dólares de los Estados Unidos de América.
Pequeña empresa	Unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil unos (US \$ 100.001,00) y un millón (US \$ 1000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América.
Mediana empresa	Unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre millón uno (USD 1'000.001,00) y cinco millones (USD 5'000.000,00) dólares de los Estados Unidos de América.)

Fuente: Instituto Ecuatoriano de Normalización (2018).

Tabla 2. Clasificación para MIPYMES usada en México.

Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales
Micro	Todas	Hasta 10	\$4
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$100.01 hasta \$250
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250
	Servicios	Desde 51 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250

Fuente: Adaptado de Valdés Díaz de Villegas & Sánchez (2012).

Comúnmente se suele pensar que todas las pequeñas y medianas empresas son el punto de partida en la evolución de la gran empresa. Sin embargo, no todas las PYMES siguen una trayectoria similar al ciclo de vida del hombre (nacer, crecer, envejecer y morir). La mayoría de las pequeñas empresas logran mantenerse activas por

largos períodos, y más bien ocurre que con el devenir de los años llegan a hacerse más eficientes.

Por otra parte, Peña Vélez & Vega Chamba (2019), analizan los siguientes factores:

- **Personales.** - no poder afrontar el estrés de la gran competencia
- **Operativos.** - Cuando el negocio se maneja mejor desde una estructura pequeña
- **Financieros.** - Cuando no se cuenta con los recursos suficientes para encarar un crecimiento
- **Otras causas:** Evolución del contexto, localización, entorno atrasado, poca demanda.

De lo anterior se puede concluir que las PYMES son entidades diferentes a las Grandes Empresas, que durante su vida se enfrentan a dos trayectorias posibles: transitar por el camino natural del crecimiento (micro, pequeña, mediana, grande) o permanecer y gozar de las ventajas de ser pequeñas.

Dentro de la Dinámica Empresarial implica ciertos modelos, tales como el Modelo de ciclo de vida; donde la creación de empresas y la innovación dependen del grado de madurez de la industria, por cuanto se infiere que en las industrias nuevas existen altos niveles de creación e innovación los cuales van disminuyendo en la medida que la industria se va desarrollando y consolidando.

Entre otros aspectos debemos mencionar que el Ciclo de vida de las PYMES, para Villalba Villafuerte & Villacís Olovache (2018), corresponde a la contribución legislativa de cada nación, las PYMES enfrentan grandes inconvenientes para su crecimiento o permanencia en el mercado ello se desprende del entorno económico, político y social, problemas de competitividad, insuficiencia en sistemas y herramientas de información, control y seguimiento además del desconocimiento en gestión y planificación del ciclo de vida de las PYMES, por cuanto resulta importante conocer este aspecto.

Dentro del estudio realizado por Villalba Villafuerte & Villacís Olovache (2018), mencionan que las empresas al igual que los seres vivos tienen un ciclo de vida y esto pone en evidencia la etapa financiera u operativa de una organización para poder realizar acciones que eleven la rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo, por cuanto plantea cuatro fases en el ciclo de vida de las PYMES:

- **Etapa de semilla:** etapa en la que el emprendedor acuña la idea e ilusión y empieza a realizar acciones con las que pueda materializarse el deseo de una empresa con el desarrollo de un producto/s viables. El equipo emprendedor constituido generalmente por

una, dos o más personas, comienzan a dar forma a la idea inicial intentando proyectar una estrategia dentro de un plan de negocios, en esta etapa la financiación no requiere de grandes cantidades, por lo que esto es asumido por la misma persona y puede incluir a familia, amigos o los denominados "Business angels".

- **Etapa de desarrollo:** etapa en la que ya se ha lanzado un producto al mercado y se tiene una masa crítica de clientes, por lo que la empresa muestra crecimiento, se obtienen ingresos y se empieza a fortalecer el modelo de negocios. En esta etapa la financiación se hace necesaria para un mayor crecimiento, pero la empresa entra en juego capital-riesgo.
- **Etapa de crecimiento:** la empresa empieza a crecer a buen ritmo, se encuentra bien establecida en el mercado, pero más o menos consolidada, se da paso a la mejoría en los productos para ganar cuota de mercado y hacer competencia al resto de empresas. En esta etapa la financiación resulta fundamental para mejorar la capacidad de competencia, en este punto entra en juego los fondos de capital privado que generalmente suelen tener mayores recursos que los fondos de capital riesgo.
- **Etapa de venta o exit:** cuando la empresa se encuentra bien consolidada en el mercado, llega el momento de plantear la venta o exit, generalmente existen dos tipos de ventas; la adquisición o fusión de una buena parte de la compañía con la visión de mejorar el negocio o a su vez realizar una oferta pública de venta (salida de bolsa).

En la página Advanced Network Consulting, Inc. (2017), se dan a conocer cada una de las etapas:

- En el crecimiento o desarrollo se empieza a validar el modelo de negocio, se plantean objetivos a corto y mediano plazo con lo que se plantea la participación de mercado, esta fase requiere de especialización, gestión, administración y control.
- La fase de madurez implica mayor organización, profesionalización en sistemas, procesos, etc., se da un control de calidad por lo que la empresa se muestra posicionada, pero se busca la máxima eficiencia.
- La etapa final se refiere al declive-obsolescencia que se desprende de la incapacidad de adaptación a la demanda, falta de neutralización de amenazas, conformismo, agotamiento organizacional, crisis en el sector y entre otros. Sin embargo, dependiendo de la gestión y estrategias de una empresa se puede retornar a la fase de crecimiento, mantener la estabilidad ante un mercado mega-competitivo y en última instancia el declive (Tabla 3).

Tabla 3. Ciclo de vida de la PYME.

	Introducción	Crecimiento	Madurez	Declive
Producto	Innovación	Productividad	Facilidad de uso	Única alternativa
Ventas	Bajo	Crecimiento rápido	Pico	En declive
Costes	Alto coste por cliente	Costes medio por clientes	Bajo coste por cliente	Bajo coste por cliente
Precio	Elevado	Penetrar mercado	Derrotar competencia	Reducir
Beneficios	Negativo	En alza	Alto	En declive
Clientes	Innovadores	Adoptantes tempranos	Mayorías	Rezagados
Competidores	Pocos	En ascenso	Estables	En declive
Acciones/ objetivos de Marketing	Crear imagen de producto	Maximizar el mercado	Maximizar beneficios y mantener cuota mercado	Reducir gastos "Ordeñar" la marca

Fuente: Advanced Network Consulting, Inc. (2017).

Según Álvarez Acosta, et al. (2017), el modelo conceptual del GEM que incluye la metodología, clima emprendedor, emprendedores locales, ciclo de vida del emprendimiento, emprendedores séniores (adultos mayores) y políticas públicas. Las Etapas del Ciclo de Vida de la Empresa, que considera Carrera Sánchez (2012), se determina el número de etapas del ciclo de vida y las características que definen cada una de ellas, se han revisado 19 trabajos llegando a determinar que el número de etapas del ciclo de vida son cinco: nacimiento o inicio, crecimiento, madurez, saturación o resurgir y por último declive, en la figura 1 se pueden ver.

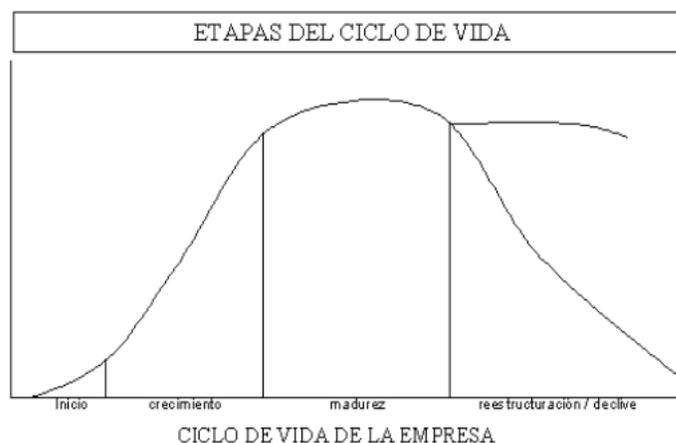


Figura 1. Etapas del Ciclo de Vida de la Empresa.

Sin embargo, para Carrera Sánchez (2012), las variables que definen las características de cada una de las etapas del ciclo de vida son: estructura, dirección, estrategia, puntos clave y tasa de crecimiento en las ventas. Otras menos repetidas con la edad, propiedad y tamaño de la empresa, variables utilizadas como variables de control en los estudios empíricos.

Las características de cada una de las etapas de nuestra propuesta de ciclo de vida vendrían definidas de la siguiente forma.

- La etapa de inicio es una etapa caracterizada por tener una estructura simple e informal, los sistemas de dirección que predominan son la centralización y la supervisión directa. Las estrategias más frecuentes son la estrategia de segmentación o enfoque; los puntos claves para trabajar son: la innovación y finanzas para la obtención de recursos y su tasa de crecimiento es positiva pero pequeña.
- En la etapa de crecimiento, la estructura que predomina es de tipo simple pero ya es más formal que en la etapa anterior teniendo algunas empresas una estructura funcional. Los sistemas de dirección son menos centralizados, aparece la especialización y la planificación. La estrategia predominante es la de crecimiento mediante la ampliación de mercados. Sus puntos claves son: la producción y el establecimiento de reglas para su desarrollo. Su tasa de crecimiento es grande pudiendo superar el 15%.
- La etapa de madurez, el tipo de estructura que predomina es formal y burocrática los sistemas de dirección son descentralizados formales y rígidos. La estrategia más común es la diversificación y consolidación. Los problemas clave son: la racionalización de costes, marketing y las ineficiencias de tamaño. La tasa de crecimiento se ralentiza y crece por debajo del 15%.

- En la etapa de reestructuración, el tipo de estructura predominante es funcional o divisional. Su sistema de dirección predomina el control. La estrategia más común es la estrategia de crecimiento o diversificación y su tasa de crecimiento vuelve a crecer.
- En la etapa de declive, el tipo de estructura es formal y burocrática. Su sistema de dirección es moderadamente centralizado, donde predominan los conflictos. La estrategia seguida es una estrategia de liquidación o venta. Sus problemas clave es la falta de innovación, la obtención de recursos y la reducción de gastos generales.

Es notoria la tendencia en la tasa de nacimientos de empresas en el Ecuador, desde el año 2011 al 2016 se produce un decrecimiento de 16,56 puntos porcentuales equivalente a una variación de 70% manteniendo una relación inversamente proporcional con la tasa de muerte de las empresas que mantiene una tendencia ascendente de 6,16 puntos porcentuales equivalente al 61,6%, valores que equiparan las líneas de tendencia que como factores de mayor impacto tienen la caída del precio del petróleo, la aplicación de medidas restrictivas por parte del Gobierno y el incremento de carga impositiva que desaceleran y producen un decrecimiento sostenido en el nacimiento de empresas.

Los niveles organizacionales en conformidad con la etapa del ciclo de vida de la MiPymes influyen en el nivel de desempeño, presentan limitantes estructurales surgidas de la poca capacidad de adaptación al ambiente externo que motiven el desarrollo de las MiPymes entre una etapa a otra.

CONCLUSIONES

En consecuencia, que las MIPYMES no sean capaces de adaptarse y superar dificultades, los problemas de competitividad subsistirán, lo que originará círculos viciosos de bajo incremento económico, pobreza y reducido cambio estructural. La interpretación y aplicación en cada país responde a su propia historia y particularidades con respecto a las MIPYMES.

Estas son una identidad endógena a la sociedad y no pueden permanecer ajenas a ellas. Por consiguiente, el interés por el desarrollo del sector y las explicaciones acerca de las MIPYMES ha despertado gran cantidad de trabajos y análisis como diversos fundamentos y enfoques desde el interior de sus países. Es así como las dimensiones de las MIPYMES son complejas debido a que detrás de cada unidad hay universos particulares que hay que considerar. En definitiva, la situación de las MIPYMES revela vacíos importantes en mercados que van desde la propia información estadística utilizable hasta las políticas públicas que los países están adoptando.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Advanced Network Consulting, Inc. (2017). Ciclo de vida de la Pyme. México. Advanced Network Consulting.
- Álvarez Acosta, R., Lucas Saltos, R., Calderón, F., & Salcedo Muñoz, V. (2017). Potencialización de capacidades emprendedoras de los estudiantes a través de un. *Revista de Negocios & Pymes*, 3(10), 7-12.
- Carrera Sánchez, M. M. (2012). Factores que Intervienen en el Desarrollo de las Pymes del Sector Manufacturero en Cinco Municipios del Área Metropolitana de Monterrey, Afiliadas a la CAINTRA. Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Dini, M., & Stumpo, G. (2019). MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. CEPAL. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44148-mipymes-america-latina-un-fragil-desempeno-nuevos-desafios-politicas-fomento>
- Instituto Ecuatoriano de Normalización. (2018). MiPymes y Organizaciones de Economía Popular y Solidaria son una pieza clave para la economía del país. <https://www.normalizacion.gob.ec/mipymes-y-organizaciones-de-economia-popular-y-solidaria-son-una-pieza-clave-para-la-economia-del-pais/>
- Peña Vélez, M. J., & Vega Chamba, N. E. (2019). Estructura de las PyMEs en la economía ecuatoriana. *Sur Academia: Revista Académica-Investigativa de La Facultad Jurídica, Social Y Administrativa*, 4(8).
- Spath, B. (1993). Small firms in Latin America: Prospects for economic and socially viable development? The Role of the Institutional Environment, Human Resources, and Industrial Relations. International Institute for Labour Studies.
- Valdés Díaz de Villegas, J. A., & Sánchez Soto, G. A. (2012). Las MIPYMES en el contexto mundial: Sus particularidades en México. *Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana*, 7(14), 126-156.
- Villalba Villafuerte, E. A., & Villacís Olovache, O. J. (2018). La dinámica empresarial y el emprendimiento como factor determinante en el desarrollo del ciclo de vida de la PYMES de la zona tres. (Trabajo de titulación). Universidad Técnica de Ambato.
- Zambrano, L. (2018). La MiPymes, el sector solidario que guerra. *Diario Expreso*. <https://www.pressreader.com/ecuador/diario-expreso/20180628/281749860092725>