

Presente y futuro de la micro, pequeña y mediana empresa desde una perspectiva holística

*Moisés Alejandro Alarcón Osuna**

*Luis Ernesto Ocampo Figueroa***

*Leo Guzmán Anaya****

Recepción: 23 de abril de 2024 / Aceptación: 3 de mayo de 2024

Resumen El estudio de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) revela una notable heterogeneidad en los enfoques, reflejada en múltiples perspectivas, como social, administrativa y económica, entre otras. Esta diversidad ha impulsado la aplicación de una amplia gama de técnicas y metodologías, desde investigaciones cualitativas hasta estudios cuantitativos. La investigación sobre mipymes en un escenario pospandemia es multidisciplinaria y adaptable a las complejidades del sector, lo que enriquece nuestra comprensión actual y futura de estas empresas. Además, la perspectiva global de la internacionalización empresarial destaca en un contexto de integración de cadenas de valor y *nearshore*, mientras que temas locales como la gestión de empresas familiares y el apoyo a empresas sociales también son cruciales para su desarrollo. Esta dualidad

* Profesor investigador de la Universidad de Guadalajara-CUCEA (México). Correo: moises.alarcon@ucea.udg.mx. Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-3713-0565>.

** Profesor investigador de la Universidad de Guadalajara-CUCEA (México). Correo: ocampo.f@ucea.udg.mx. Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-6770-8175>.

*** Profesor investigador de la Universidad de Guadalajara-CUCEA (México). Correo: leo.guzman@ucea.udg.mx. Orcid: <https://orcid.org/0000-0002-5682-3175>.

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivadas 4.0 internacional. 

DOI: 10.32870/cer.v0i134.7911

resalta la necesidad de un diálogo continuo entre los distintos estudios académicos sobre mipymes para abordar de manera efectiva los desafíos y las oportunidades en este sector en constante evolución.

PALABRAS CLAVE: mipyme, heterogeneidad, internacionalización, perspectiva multidisciplinaria, desafíos.

The present and future of micro, small, and medium enterprises from a holistic perspective

Abstract The study of micro, small, and medium enterprises (MSMEs) reveals a significant heterogeneity in approaches, reflected in multiple perspectives such as social, administrative, economic, among others. This diversity has driven the application of a wide range of techniques and methodologies, from qualitative research to quantitative studies. Research on MSMEs in a post-pandemic scenario is multidisciplinary and adaptable to the complexities of the sector, enriching our current and future understanding of these enterprises. Furthermore, the global perspective of business internationalization stands out in a context of value chain integration and nearshoring, while local issues such as family business management and support for social enterprises are also crucial for their development. This duality highlights the need for ongoing dialogue among different academic studies on MSMEs to effectively address the challenges and opportunities in this constantly evolving sector.

KEYWORDS: MSME, heterogeneity, internationalization, multidisciplinary perspective, challenges.

Introducción

En la primavera del año 2020 se desató una crisis de magnitud sin precedentes en la historia económica moderna, cuya génesis radica en una combinación de factores de índole económica, financiera, tecnológica, ambiental, sanitaria y política. Este fenómeno fue detonado por el surgimiento de la pandemia de covid-19, que desencadenó el denominado «gran bloqueo» (Kuckertz *et al.*, 2020). Tal término se refiere a las múltiples medidas de confinamiento y a las restricciones aplicadas a escala global para contener la propagación del virus, medidas que tuvieron un impacto directo en la actividad económica mundial. En el caso de México, según reportes del Banco Mundial (World Bank, 2021), el producto interno bruto (PIB) se contrajo 8.3% en 2020.

Estos acontecimientos han puesto de manifiesto la vulnerabilidad de las micro, pe-

queñas y medianas empresas (mipymes) y la necesidad de analizar su papel desde una perspectiva multidisciplinaria, que abarque aspectos económicos, financieros, sociales, tecnológicos y políticos, con el fin de comprender su dinámica y contribuir a su desarrollo sostenible en un entorno cambiante y de grandes desafíos.

En este contexto, la formulación de estrategias para reconstruir la economía emerge como una tarea imperativa que enfrenta múltiples desafíos. La diversidad de los factores que contribuyeron a desencadenar la crisis dificulta la elaboración de un diagnóstico integral que pueda guiar una recuperación sistemática. Aunque algunos indicadores sugieren un incipiente repunte económico, subsisten riesgos y tensiones que amenazan con obstaculizar dicho proceso de recuperación.

Puesto que la mayor parte del empleo del mundo depende de la salud de las pequeñas y medianas empresas (pymes) (Hajiyev *et al.*, 2020), el futuro de la economía mundial dependerá en gran medida de cómo éstas logren superar la crisis y salir de ella (Eggers, 2020; International Trade Centre, 2020). Cómo consolidar la reactivación de la economía en el escenario pospandémico se ha convertido en una cuestión crucial que requiere de los esfuerzos de todos los sectores, incluyendo el académico. De hecho, este trabajo, como se expondrá más adelante, pretende contribuir al debate sobre dicho objetivo.

Por estos motivos, diseñar estrategias para la salida de la crisis y la posterior reconstrucción de la economía es complejo para todas las administraciones públicas. Además, la logística global y las cadenas de valor han resultado afectadas, y muchas empresas de distintos sectores tienen dificultades para acceder a los suministros necesarios o sufren incrementos considerables en sus costos.

Como ya se señaló, entre las empresas más afectadas por la crisis se encuentran las mipymes, que tienen un comportamiento clave en la reconstrucción de la economía (OCDE, 2021) por su impacto en el empleo, pues las empresas de este grupo constituyen uno de los principales mecanismos de incorporación de innovación tecnológica a la economía, y también para probar nuevas soluciones organizacionales a los desafíos causados por la pandemia. Esta observación ha sido compartida por varios investigadores a lo largo de los años (Storey, 1994; Burns, 1996; Julien, 2000; Fong, 2020).

Desde una perspectiva nacional, la reducción de las restricciones a la actividad económica ha llevado a la rápida recuperación del PIB de México; según estimaciones del Banco Mundial, experimentará un crecimiento de 2.5% en 2024. El crecimiento de la economía es necesario para impulsar el desempeño de las mipymes y la creación de empresas, pero no lo suficiente para la recuperación del sector en su conjunto. Un aspecto

de igual importancia que se debe considerar en la recuperación económica de México es el fenómeno del *nearshoring*, específicamente el papel que desempeñarán las pymes en la reestructuración de las cadenas globales de valor (CGV) en un contexto regional, pues atienden principalmente a sectores modernos o de alta tecnología. Pero, adicionalmente, es importante tomar en cuenta fenómenos locales como el desarrollo de una empresa familiar, aspectos de la empresa informal y el desarrollo de empresas de carácter social, principalmente unidades productivas del sector primario o sectores tradicionales.

En tal escenario, el propósito de este artículo es destacar la necesidad de hacer el análisis de las mipymes desde una perspectiva integral, que no sólo utilice metodologías provenientes de diversas disciplinas sino también recursos teóricos que permitan comprender su dinámica desde múltiples ángulos.

La estructura de este trabajo es la siguiente: además de esta introducción, se hace una revisión de la literatura en la que se discuten algunas aproximaciones teóricas a la mipyme como objeto de estudio y se usan distintas metodologías para su análisis; al final se presenta una discusión en torno a la complejidad de la mipyme como objeto de estudio y las implicaciones teóricas y metodológicas que dicha complejidad conlleva, así como las conclusiones de la investigación.

Marco teórico

Para anticipar cómo las mipymes influirán en la recuperación económica, actuando ya sea como un obstáculo o como impulsoras, es crucial considerar los incentivos que moldean su comportamiento, lo cual puede proporcionar pautas para que los responsables de la toma de decisiones diseñen sistemas de incentivos efectivos. También es necesario evaluar las posibles respuestas de las empresas a estos incentivos para determinar si son uniformes o existen variaciones de ellos entre diferentes tipos de empresas. En el caso de variabilidad, se hace evidente la necesidad de políticas específicas adaptadas a cada subgrupo para fomentar el comportamiento deseado.

Es importante tomar en cuenta el comportamiento observado durante la crisis, pues las empresas enfrentan limitaciones para adaptarse rápidamente a cambios de estrategia. Las acciones que una empresa puede realizar en una situación particular dependen de sus recursos y capacidades; especialmente los específicos, especializados y coespecializados que haya adquirido y acumulado a lo largo del tiempo. Estas características únicas se derivan de las decisiones estratégicas tomadas en el pasado. Por ejemplo, una empresa dedicada a la confección puede ser incapaz de cambiar rápidamente su producción para

fabricar gel hidroalcohólico en respuesta a la crisis, pero podría redirigirse a la fabricación de mascarillas (Dierickx y Cool, 1989; Teece *et al.*, 1997; Fong, 2017; Fong *et al.*, 2017).

La creación de empresas y el desempeño de las mipymes —asumiendo que todas las nuevas lo son— responden a múltiples incentivos. Entre ellos se encuentran las oportunidades de mercado, el acceso a financiamiento y diversos atributos asociados al emprendedor, como su nivel de aversión al riesgo, su propensión a innovar o emprender, su escolaridad, si es de un entorno urbano o de uno rural, sus redes y vínculos sociales, etc. También desempeñan un papel importante las instituciones tanto de carácter normativo, que proporcionan seguridad jurídica, como las que crean conocimiento e innovación tecnológica. No todos los incentivos son de tipo económico, y no pueden modificarse en el corto plazo. Por ello, en este trabajo, más que hacer un análisis individual, se ha considerado conveniente buscar qué incentivos han tenido mayor impacto en la regulación del comportamiento de las mipymes. Esto, sin embargo, plantea interrogantes sobre si todas las empresas responden de manera homogénea.

Diversos análisis han demostrado que las mipymes no responden de igual manera a incentivos similares porque cada una de las unidades económicas que conforman el sector es única y específica (Wernerfelt, 1984; Barney, 1991; Dierickx y Cool 1993), aunque las empresas que se dedican a la misma actividad pueden ser muy parecidas entre sí (Eiensenhardt y Martin, 2000). El supuesto de empresas diferenciadas que participan en mercados monopólicos viene de lejos en el pensamiento económico (Chamberlin, 1933). Sin embargo, la perspectiva teórica dominante es que diferenciar las empresas por tamaño no tiene sentido, mientras que las diferentes unidades económicas crecerán hasta alcanzar la escala óptima en que minimicen sus costos medios totales y se igualen los costos medios y marginales. Asumiendo que existe competencia perfecta, todas las empresas de un mercado específico son iguales entre sí y responden simétricamente a los incentivos.

No obstante, en el entorno empresarial verdadero la noción de competencia perfecta es más una idealización que realidad tangible. Las empresas se distinguen entre sí por una serie de factores diversos, y su reacción a los incentivos es influida por múltiples variables. Esta complejidad implica que el análisis del comportamiento y el rendimiento empresarial debe abordarse considerando subgrupos con características más uniformes. Tradicionalmente, la clasificación según el número de empleados ha sido el criterio predominante para segmentar las empresas en estratos con atributos similares, lo que facilita el análisis econométrico, pues se basa en criterios cuantitativos y no en atributos subjetivos como

la madurez o consolidación. Sin embargo, como señala Fong (2020), debido al progreso científico y tecnológico, el número de empleados ya no parece ser el factor determinante para distinguir entre grandes empresas y las mipymes en su conjunto. En cambio, sus capacidades y el grado de adopción de tecnologías innovadoras emergen como los aspectos que más influyen en su comportamiento y rendimiento.

Los datos del cuadro 1 muestran que en el caso mexicano existen empresas cuyo comportamiento en ventas difiere significativamente del estrato al que corresponden. Así, se observa que hay microempresas con ventas de grandes empresas y grandes empresas con ventas propias del tamaño micro.

CUADRO 1. Estratificación de empresas de México según su número de empleados o el monto de sus ventas, 2019

Estratos		Tamaño por número de empleados					Total general
		Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Confidencialidad	
Tamaño por ventas	Micro	4 524 441	25 285	8	—	—	4 549 734
	Pequeña	41 821	156 605	18 148	14 213	—	230 787
	Mediana	15	598	4 990	3 368	—	8 971
	Grande	250	108	1 898	7 604	—	9 860
	Confidencialidad	—	—	—	—	805	805
	Total general	4 566 527	182 596	25 044	25 185	805	4 800 157
Coincidencia							
Sobreestimación de tamaño por empleados							
Subestimación de tamaño por empleados							

Fuente: Elaborado por el doctor Moisés Alejandro Alarcón Osuna (en Fong, 2020).

Estrato		Tamaño por número de empleados (Jalisco)					Total general
		Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Confidencial	
Tamaño por ventas	Micro	305 573	1 922	6	3	—	307 504
	Pequeña	4 203	17 033	1 669	1 173	—	24 078
	Mediana	0	99	338	169	—	606
	Grande	11	0	176	353	—	540
	Confidencial	—	—	—	—	2 392	2 392
	Total general	309 787	19 054	2 189	1 698	2 392	335 120

La anomalía identificada muestra que, además del tamaño, existen otras variables que inciden en el comportamiento de las empresas y permiten identificar subconjuntos con características comunes cuya respuesta a los incentivos puede ser más homogénea.

¿Cuáles han sido las respuestas estratégicas de las empresas frente a los incentivos generados por la crisis? Los estudios de Anand *et al.* (2020), Eggers (2020), Kottika *et al.* (2020), Kuckertz *et al.* (2020), Papadopoulos *et al.* (2020) y Wenzel *et al.* (2020) han investigado las reacciones estratégicas de las mipymes ante situaciones de crisis. En particular, Wenzel *et al.* (2020) analizaron los artículos relacionados con el tema que han publicado las revistas de la Strategic Management Society (SMS) y definen una crisis como cambios percibidos por los miembros de la empresa, que dividen en repentinos, inesperados y de gran impacto. Su análisis identifica cuatro estrategias comunes en respuesta a la crisis: reducción, perseverancia, innovación y salida. Aunque todas son opciones válidas para las empresas, es evidente que para la recuperación económica adoptar comportamientos de perseverancia o innovación es más propicio que optar por la reducción o salida.

Si existen diferentes tipos de respuestas estratégicas de las empresas a una crisis y los incentivos afectan a distintos subconjuntos de ellas de manera diferente, sería recomendable conocer qué incentivos pueden llevar a un determinado tipo de ellas a una estrategia específica. La evidencia empírica recopilada durante la crisis parece apoyar esta posibilidad. El Centro de Comercio Internacional (CCI, 2020) afirma que existen ciertas variables que afectan el desempeño de las mipymes y la forma en que enfrentan la crisis.

El CCI señala tres estrategias de respuesta a la crisis: retirada, resiliencia y agilidad, que muestran similitud con las categorías identificadas teóricamente por Wenzel *et al.* (2020). La estrategia de retirada equivale a la de salida, la de resiliencia a la de persistencia en el modelo de negocio y la de agilidad a la de innovación, ya que todas implican procesos de transformación de la empresa. El CCI no incluye explícitamente la categoría de reducción, pero la integra como parte de la estrategia de resiliencia, asociada a la primera fase de la crisis.

La evidencia aportada por el CCI muestra que la respuesta de las mipymes a los incentivos otorgados por las administraciones públicas durante la crisis no ha sido homogénea, sino que ciertos estímulos son fundamentales para el desempeño del sector.

Otros estudios también han contribuido a identificar elementos que pueden ayudar a la mipyme a convertirse en un motor que impulse la reconstrucción económica después de la crisis. Fong *et al.* (2020) establecen una relación causal entre recursos y capacidades

de la empresa y su respuesta estratégica a la crisis. Utilizan en su análisis las categorías propuestas por Wenzel *et al.* (2020) y demuestran empíricamente que el comportamiento estratégico de la empresa durante la crisis se explica por el nivel de habilidades que ha acumulado y su intensidad en el uso de tecnología.

En un estudio más detallado, Fong *et al.* (2020) realizan 15 estudios de caso y concluyen que las capacidades de las empresas y la intensidad tecnológica son factores importantes que se deben tener en cuenta en el comportamiento de ellas frente a una crisis. En este sentido, comentan que la innovación no es en sí misma un atributo que pueda definir el comportamiento estratégico, ya que para ajustarse al entorno se requiere una combinación de capacidades de la empresa con el uso de tecnologías.

La evidencia empírica antes señalada es relevante para comprender la relación entre los incentivos y la respuesta estratégica de las mipymes a la crisis. Pero aún falta evidencia que permita vincular los diferentes subconjuntos de mipymes y las estrategias adoptadas frente a la crisis para establecer el enfoque y alcance que deben tener las distintas políticas para impulsar el desempeño de estas empresas al enfrentar la salida de la crisis.

De igual manera, el *nearshoring* es una estrategia de las empresas para fabricar sus productos cerca del mercado meta. Décadas atrás observamos lo contrario, que es conocido como *offshoring*, en que muchas empresas trasladaron sus fábricas a Asia (principalmente China) buscando costos de producción más bajos. Ahora la tendencia es al regreso a zonas geográficas más cercanas. Estos nuevos sistemas productivos favorecen la resiliencia y la reducción de riesgos sobre los costos y la eficiencia. El *nearshoring* se enfoca en facilitar la integración a las C G V, al mismo tiempo que concentra la producción y la acerca al consumidor final.

En general, se considera que la relocalización es un fenómeno positivo porque asegura la producción y distribución de productos y servicios, y fomenta los flujos de inversión, la transferencia de tecnología y el fortalecimiento del intercambio comercial entre las partes involucradas.

Sánchez *et al.* (2024) mencionan que México tiene ventajas comparativas frente a otros países debido a su localización geográfica, por lo que ha logrado captar cuando menos 80% del mercado global del *nearshoring*. Sin embargo, en 2022 la concentración de 99% de los flujos de relocalización de centros de producción ocurrió en 13 estados, y es la región Norte la que tiene mayor potencial para recibir sus beneficios (G B M, 2023).

Para México y las mipymes, este fenómeno representa una gran oportunidad. Numerosas empresas multinacionales están abriendo nuevas líneas de producción en Mé-

xico como estrategia de diversificación fuera de Asia. Esto ha incrementado la actividad manufacturera principalmente en el Centro y el Norte del país, con lo que se elevan los niveles de empleo y salarios y se incrementa la demanda de partes y componentes antes manufacturados en otros lugares del mundo.

Algunos retos del *nearshoring* que enfrentan las mipymes en México son la diversificación de su capacidad productiva, la digitalización de procesos y la atracción de flujos de capital, esto último especialmente porque compiten con países asiáticos. Velarde y Bravo (2023) mencionan cinco desafíos para las mipymes ante el *nearshoring*: infraestructura y logística, costos laborales y capacitación, innovación y tecnología, entorno regulatorio y burocrático, e incentivos fiscales.

Zamarrón (2023) señala que la relocalización de cadenas de suministro tendrá efectos multiplicadores en la economía, ya que en promedio cada proyecto de *nearshoring* atiende a 50 clientes y requiere 150 proveedores con características de mipymes. Sin embargo, únicamente 20% de las mipymes aceptan tarjetas de crédito y sólo 35% tienen acceso a crédito.

El *nearshoring* es una tendencia que seguirá creciendo, pero debemos estar preparados con las condiciones para aprovechar externalidades positivas, como transferencia de conocimiento y tecnología o incrementos de productividad, que puedan ayudar al desarrollo económico de México. El fenómeno del *nearshoring* brinda a las mipymes la oportunidad de incrementar sus operaciones y buscar nuevos mercados. Es importante señalar que algunos componentes o insumos, como chips o semiconductores, se deben importar ya que actualmente no son producidos en la región.

La literatura señala beneficios del *nearshoring* como reducción en costos de operación, mayor eficiencia en la administración de procesos y mejor entendimiento cultural entre países inversionistas y receptores. Por otra parte, se menciona que los países, las regiones y las localidades receptoras deben prepararse mejorando su infraestructura, la capacitación de capital humano y las capacidades tecnológicas de las firmas (Barrios, 2023).

Sánchez *et al.* (2024) mencionan que existen huecos en la literatura en cuanto a la identificación de condiciones necesarias para generar externalidades positivas del *nearshoring* en México. Además, un área de investigación pendiente en la relación entre *nearshoring* y pymes es la identificación de regiones e industrias en que éstas pueden incurrir y beneficiarse de los flujos de *nearshoring* recibidos. En particular, con estudios específicos que no sólo ayudarían a identificar espacios y contextos potenciales, sino que

además podrían proveer guías para optimizar condiciones actuales y preparar condiciones futuras. Estos estudios deberían identificar la relocalización de cadenas de valor y señalar las áreas de oportunidad para pymes mencionando barreras de entrada, certificaciones de la industria y requerimientos legales, tecnológicos y financieros, entre otros.

Un aspecto que es importante mencionar es el del financiamiento, problema recurrente en las mipymes. Para que el *nearshoring* tenga los beneficios esperados se debe establecer una política de financiamiento que vaya de la mano con la política industrial y fomente la integración de las cadenas de suministro.

René Villarreal sugiere transitar de la manufactura integrada a la «mentefactura», la cual se caracteriza por industrias intensivas en conocimiento en que el capital intelectual se fortalece con capital laboral y tecnología (Villegas, 2024).

Uno de los sectores más beneficiados y con mayor potencial de externalidades positivas de las mipymes es el automotriz. Sin embargo, la integración de estas empresas en las cadenas de valor es un tema pendiente debido a brechas tecnológicas y falta de competitividad a nivel internacional de las firmas endógenas.

Metodologías empleadas para el estudio de las mipymes

El estudio de las mipymes es fundamental para comprender tanto su situación actual como su futuro en el panorama económico. Para realizar esta tarea se han desarrollado diversas metodologías, que se adaptan a los múltiples objetivos planteados en investigaciones previas. Estas metodologías se enfocan en responder a diferentes aspectos desde los cuales se puede analizar una empresa.

Los fenómenos estudiados en el contexto de las mipymes abarcan una amplia gama de temas, que van desde lo más cotidiano y familiar en su funcionamiento hasta los conflictos institucionales que enfrentan, la estructura de los sectores productivos en los que operan e incluso la distinción entre modelos de empresa tradicionales y modernos. Además, se exploran aspectos relacionados con las unidades sociales y su impacto en la actividad empresarial.

Dada la diversidad de áreas de interés, no existe una metodología única aplicable a todos los estudios de mipymes. Por lo tanto, se han desarrollado distintos enfoques metodológicos, que se pueden clasificar en dos grandes categorías: estudios cualitativos y estudios cuantitativos.

Los estudios cualitativos se centran en comprender en profundidad los fenómenos y procesos relacionados con las mipymes. Algunas de las técnicas que se utilizan para

lograrlo son las entrevistas en profundidad, la observación directa en el lugar de trabajo y los análisis detallados de estudios de caso. Estas metodologías permiten explorar las experiencias y percepciones de los actores involucrados en el ámbito de las mipymes y proporcionan una comprensión rica y contextualizada de los fenómenos estudiados.

Por otro lado, los estudios cuantitativos se basan en el análisis de datos numéricos y estadísticos para examinar las tendencias y relaciones entre variables que tienen que ver con las mipymes. En este enfoque se utilizan técnicas como el análisis de regresión para identificar y cuantificar la relación entre variables y las matrices insumo-producto con el fin de comprender la interconexión de diferentes sectores económicos.

La distinción entre estudios cualitativos y cuantitativos en la investigación de las mipymes tiene importantes implicaciones, ya que cada técnica requiere fuentes de datos diferentes, lo que influye en el nivel de confiabilidad y la validez de los estudios realizados.

En primer lugar, los estudios cualitativos se centran en comprender en profundidad los fenómenos y procesos relacionados con las mipymes por medio de la recopilación de datos no numéricos. Esto puede incluir entrevistas en profundidad, observación participante y análisis de documentos. Si bien estos estudios proporcionan una comprensión rica y detallada de los temas estudiados, las generalizaciones que se pueden hacer a partir de ellos suelen ser teóricas y contextuales.

Por otro lado, los estudios cuantitativos utilizan datos numéricos y estadísticos para examinar relaciones y tendencias entre variables que tienen que ver con las mipymes. Esto implica el uso de técnicas como encuestas estructuradas y análisis de regresión y de datos secundarios. Si bien estos estudios pueden ofrecer generalizaciones estadísticas más sólidas, a menudo se basan en mediciones simplificadas de fenómenos complejos y pueden perder de vista el contexto y la profundidad de los problemas estudiados.

El futuro de la investigación en mipymes nos enfrenta a la parábola de los ciegos y el elefante, en la que varios individuos tocan diferentes partes del animal en la oscuridad y luego describen lo que creen que están experimentando. Puesto que cada uno toca una parte distinta del elefante, llegan a conclusiones diferentes sobre lo que están experimentando. Uno puede creer que está tocando una cuerda (la cola del elefante), otro pensar que está frente a una manguera (la trompa) y otro puede percibirlo como un muro (una de las patas). Aunque los tres individuos están interactuando con el mismo objeto de estudio, su comprensión está limitada por su perspectiva individual.

Esta parábola destaca la importancia de la colaboración y el diálogo entre diferentes

enfoques de investigación, en nuestro caso en mipymes. Integrar hallazgos de estudios cualitativos y cuantitativos puede proporcionar una comprensión más completa y matizada de los problemas y desafíos que ellas enfrentan. De igual manera que las personas y el elefante, los investigadores deben trabajar juntos para superar las limitaciones de sus propias perspectivas y llegar a conclusiones más robustas y significativas sobre las mipymes y su impacto en la economía.

La investigación en el ámbito de las mipymes se beneficia de una variedad de enfoques metodológicos, cada uno con sus propias fortalezas y limitaciones. Tanto los estudios cualitativos como los cuantitativos son fundamentales para comprender la complejidad de estos entornos empresariales y su impacto en la economía. Sin embargo, es crucial reconocer que ninguna metodología es completa por sí sola, y que una comprensión total y precisa de las mipymes requiere la integración y el diálogo entre diferentes enfoques de investigación. Al adoptar una perspectiva colaborativa y multidisciplinaria, los investigadores pueden avanzar hacia una comprensión más holística y significativa de las mipymes y contribuir de manera más efectiva al desarrollo económico y social.

Discusiones y conclusiones

El estudio de las mipymes revela una notable heterogeneidad de aproximaciones a este objeto de estudio, la cual se refleja en las múltiples perspectivas desde las cuales se aborda su análisis, que incluye enfoques sociales, administrativos, económicos y otros campos relevantes. Esta variedad de perspectivas ha impulsado el uso de una amplia gama de técnicas y metodologías, cada una con su propia naturaleza y un enfoque específico. Desde investigaciones cualitativas que exploran en profundidad la experiencia y las percepciones de los actores involucrados en el ámbito de las mipymes hasta estudios cuantitativos que buscan identificar y cuantificar relaciones y tendencias mediante el análisis de datos numéricos; la investigación sobre ellas se caracteriza por su multidisciplinariedad y su capacidad de adaptarse a las complejidades y dinámicas cambiantes de este sector empresarial. Esta diversidad de enfoques y metodologías enriquece nuestra comprensión de las mipymes y permite abordar de manera integral los desafíos y las oportunidades que enfrentan en el panorama económico actual.

La perspectiva de la internacionalización de las empresas ha adquirido una relevancia significativa, impulsada por la creciente integración de cadenas globales de valor y el fenómeno del *nearshore*, que consiste en la reubicación de actividades empresariales cerca de las fronteras nacionales. Esta tendencia global resalta la importancia de com-

prender los desafíos y las oportunidades que surgen en un entorno empresarial cada vez más interconectado y competitivo, y de abordar su estudio. Sin embargo, también es crucial reconocer la importancia de los asuntos locales. Temas como la administración y el crecimiento de empresas familiares, que representan una parte significativa del tejido empresarial en muchas economías, así como el apoyo a empresas de carácter social, especialmente las del sector primario que contribuyen al desarrollo sostenible de comunidades locales, son de suma importancia.

Esta dualidad entre la perspectiva global y los temas locales destaca la necesidad de un diálogo continuo entre los distintos estudios académicos sobre mipymes. Integrar y reconciliar estas perspectivas diferentes puede enriquecer nuestra comprensión de las mipymes y permitirnos estudiar de manera más efectiva los desafíos y las oportunidades que enfrentan en un entorno empresarial dinámico y en constante evolución.

Referencias

- Abernathy, W. y Wayne, K. (1974). Limits of the learning curve. *Harvard Business Review*, 52(5), 109-119.
- Alarcón, M. (2018). Encadenamientos productivos y jerarquías de sectores de base tecnológica en México. *Econoquantum*, 15(2), 73-94.
- Anand, P., Ferrer, B., Gao, Q., Nogales, R. y Unterhalter, E. (2020). Covid-19 as a capability crisis: using the capability framework to understand policy challenges. *Journal of Human Development and Capabilities*, 21(3), 293-299.
- Andress, F. (1954). The learning curve as a production tool. *Harvard Business Review*, 32(1), 87-97.
- Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- Barrios, K. (2023). *A viability study for nearshoring the apparel manufacturing industry to Central America*. Tesis de maestría, Universidad Estatal de Carolina del Norte. Raleigh, Carolina del Norte. <https://repository.lib.ncsu.edu/server/api/core/bitstreams/11750817-33fe-40ef-957f-8b5baf73119a/content>
- Burns, P. (1996). Introduction: The significance of small firms. En Burns, P. y Dewhurst, J., *Small business and entrepreneurship*. Macmillan Business.
- Centro de Comercio Internacional (CCI) (2020). *Perspectiva de competitividad de las pymes 2020. Covid-19: el gran confinamiento y su impacto en las pequeñas empresas*. Resumen ejecutivo. Ginebra: CCI.

- Chamberlin, E. H. (1933). Monopolistic competition the meaning of differentiation. En Barney, J. B. y Ouchi, W. G. (eds.) (1986), *Organizational economics: toward a new paradigm for understanding and studying organizations*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Dierickx, I. y Cool, K. (1989). Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage. *Management Science*, 35(12), 1504-1511.
- Eggers, F. (2020). Masters of disasters? Challenges and opportunities for SMEs in times of crisis. *Journal of Business Research*, 116, 199-208.
- Eisenhardt, K. M. y Martin, J. A. (2000). Dynamic capabilities: what are they? *Strategic Management Journal*, 21(10-11), 1105-1121.
- Fong, C. (2017). Las teorías de la ventaja competitiva. En Fong, C. (coord.), *Competitividad e internacionalización de la pyme en México: análisis sectorial y empresarial* (pp. 29-78). Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Fong, C. (2020). Lo que el SARS-COV-2 se llevó: nuevos paradigmas en el análisis de la mipyme. En Fong, C. (coord.), *Respuesta estratégica de la mipyme ante la crisis de la covid-19: un estudio de casos modular*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Fong, C. (coord.) (2020). *Respuesta estratégica de la mipyme ante la crisis de la covid-19: un estudio de casos modular*. Guadalajara: Universidad de Guadalajara.
- Fong, C., Flores, K. E. y Cardoza, L. M. (2017). La teoría de recursos y capacidades: un análisis bibliométrico. *Nova Scientia*, 9(19), 411-440. <https://doi.org/10.21640/ns.v9i19.739>
- Grupo Bursátil Mexicano (GBM) (2023). *Nearshoring*. Un fenómeno que trae oportunidades. https://gbmenlinea.gbm.com.mx/Documentosanalisis/Nearshoring_Mexico.pdf
- Hajiyev, N. O., Huseynov, R. A y Huseynov, A. A. (2020). Assessment of the role of small and medium entrepreneurship in creating new jobs. En *Economic and social development: book of proceedings 4* (pp. 391-399). Baku, Azerbaiyán.
- International Trade Centre (ITC) (2020). *SME competitiveness outlook 2020. Covid-19: the great lockdown and its impact on small business*. Ginebra: ITC. <https://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/ITCSMECO2020.pdf>
- Julien, P. A. (ed.) (2000). *The state of the art in small business and entrepreneurship* (2ª ed.). Brockfield, VT: Ashgate.
- Kottika, E., Özsoymer, A., Rydén, P., Theodorakis, I. G., Kaminakis, K., Kottikas, K. G. y Stathakopoulos, V. (2020). We survived this! What managers could learn from SMEs who successfully navigated the Greek economic crisis. *Industrial Marketing Management*, 88, 352-365.
- Kuckertz, A., Brändle, L., Gaudig, A., Hinderer, S., Reyes, C. A. M., Prochotta, A. y Berger, E. S.

- (2020). Startups in times of crisis –A rapid response to the covid-19 pandemic. *Journal of Business Venturing Insights*, 13, e 00169.
- Olivas, C. (2008). Comparación de las curvas de aprendizaje de la IME para municipios fronterizos y no fronterizos: un análisis dinámico. *Cuaderno de Trabajo UACJ*, núm. 202.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2021). *OECD SME and entrepreneurship outlook 2021*. <https://doi.org/10.1787/97a5bbfe-en>
- Papadopoulos, T., Baltas, K. N. y Balta, M. E. (2020). The use of digital technologies by small and medium enterprises during covid-19 : implications for theory and practice. *International Journal of Information Management*, 55, 102-192.
- Roubini, N. (7 de marzo de 2021). La burbuja del covid. Project Syndicate. <https://www.project-syndicate.org/commentary/us-economy-faces-risks-of-bubble-medium-term-stagflation-by-nouriel-roubini-2021-03/spanish>
- Roubini, N. (30 de junio de 2021). La inminente crisis de deuda estanflacionaria. Project Syndicate. <https://www.project-syndicate.org/commentary/stagflation-debt-crisis-2020s-by-nouriel-roubini-2021-06/spanish>
- Sánchez, M. L., Reyes, L. y Morales, F. I. (2024). Nearshoring and SMEs in Mexico: a promising future in the global landscape. *Iris Journal of Economics & Business Management*, 1(5), 1-2. DOI: 10.33552/IJEBM.2024.01.000525
- Smith, A. (1776). *El origen de la riqueza de las naciones*. Madrid: Alianza Editorial.
- Storey, D. J. (1994). *Understanding the small business sector*. London: Routledge.
- Teece, D., Pisano, G. y Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509-533.
- Velarde, J. E. y Bravo, J. (24 de julio de 2023). Desafíos y estrategias para las pymes frente al nearshoring. *El Economista*. <https://www.economista.com.mx/el-empresario/Desafios-y-estrategias-para-las-pymes-frente-al-nearshoring-20230721-0037.html>
- Velasco, A. (3 de febrero de 2021). El tsunami del covid y los mercados emergentes. Project Syndicate. <https://www.project-syndicate.org/commentary/why-covid-tsunami-has-spared-emerging-and-developing-countries-by-andres-velasco-2021-02/spanish>
- Villegas, C. (20 de marzo de 2024). Pasar de la manufactura a la mentefactura. *Fortuna, Negocios y Finanzas*. <https://revistafortuna.com.mx/2024/03/29/pasar-de-la-manufactura-a-la-mentefactura/>
- Wenzel, M., Stanske, S. y Lieberman, M. B. (2020). Strategic responses to crisis. *Strategic Management Journal*. DOI: 10.1002/smj.3161
- Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5, 171-180.

World Bank (2021). Global economic prospects. DOI: 10.1596/978-1-4648-1665-9

Zamarrón, I. (6 de septiembre de 2023). Mipymes mexicanas, eslabón débil en la cadena de valor del *nearshoring*. *Forbes México*. <https://www.forbes.com.mx/mipymes-mexicanas-eslabon-debil-en-la-cadena-de-valor-del-nearshoring/>