

40821
38



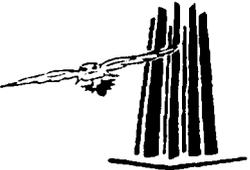
**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MÉXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
CAMPUS ARAGON**

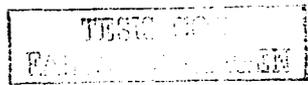
**“LAS MICROEMPRESAS Y LOS MICROCRÉDITOS:
UNA ALTERNATIVA REAL DE DESARROLLO
PARA MÉXICO EN EL SIGLO XXI”.**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A:
JESÚS RUEDA RAMIREZ

ASESOR: LIC. JOSE LUIS AYALA TREJO



MÉXICO



2003



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AGRADECIMIENTOS

A mi asesor de tesis, el Lic. José Luis Ayala Trejo por sus valiosos comentarios y correcciones, además del tiempo que dedico a este trabajo, los cuales enriquecieron e hicieron posible aterrizar mi proyecto. Gracias profesor.

A los profesores: al Lic. Raúl Alberto Delgado, al Lic. Benjamín Rafael Ron Delgado, al Lic. Alberto Sánchez Díaz y al Lic. Julio Sánchez Díaz, del seminario de apoyo a la titulación en Economía Financiera los cuales me apoyaron y orientaron para la gestación del presente trabajo.

A la Licenciada Virginia Cervantes Arroyo, jefa de la carrera de Economía por su apoyo y visión para abrir los seminarios y permitirme titularme.

A todos mis profesores que me dieron clases durante la carrera, por ofrecerme sus experiencias y conocimientos para mi formación académica.

A Tere, por su valiosa ayuda y apoyo durante la carrera y en el seminario de titulación, gracias.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

AGRADECIMIENTOS

A Adriana y a Néstor Alejandro por que me han enseñado a ver de otro modo la vida y son mi motivo para superarme cada día.

Y a Dios, nuestro Señor por cuidarme, protegerme y darme más de lo que merezco.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

AGRADECIMIENTOS

A mi papá Néstor por su constante apoyo y por enseñarme a ser un hombre de bien.

A mi mamá Josefina por buscar siempre lo mejor para mí y motivarme a superarme cada día más.

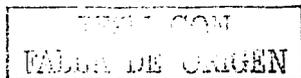
A mis hermanos por su valioso apoyo y comprensión en tiempos que más lo necesitaba.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

INDICE

INTRODUCCION	1
CAPITULO 1 MARCO TEORICO HISTORICO DE REFERENCIA.	
1.1 MARCO HISTORICO.	4
1.1.1 LA MICROEMPRESA EN EL SIGLO XX.	4
1.2 MARCO TEORICO.	11
1.2.1 LA TEORIA DEL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA.	11
CAPITULO 2 EL SECTOR DE LA MICROEMPRESA.	
2.1 DEFINICION DE LA EMPRESA.	21
2.1.1 PRINCIPALES CLASIFICACIONES Y TIPOS DE EMPRESA.	22
2.1.2 ELEMENTOS QUE CONFORMAN UNA EMPRESA.	23
2.1.3 CRITERIOS PARA LA ESTRATIFICACION DE LAS MICROEMPRESAS EN MEXICO.	24
2.2 LA MICROEMPRESA EN EL CONTEXTO EMPRESARIAL NACIONAL	25
2.2.1 DISTRIBUCION DE LAS MICROEMPRESAS POR SECTOR DE LA ECONOMIA MEXICANA.	26
2.2.2 TOTAL DE ESTABLECIMIENTOS POR ENTIDAD FEDERATIVA DE LOS SECTORES MANUFACTURAS, COMERCIO Y SERVICIOS EN EL ESTRATO DE LA MICROEMPRESA.	27
2.2.3 MICROEMPRESAS POR REGION GEOGRAFICA EN EL SECTOR MANUFACTURERO.	29
2.2.4 MICROEMPRESAS POR REGION GEOGRAFICA DEL SECTOR COMERCIO.	32
2.2.5 MICROEMPRESAS POR REGION GEOGRAFICA EN EL SECTOR SERVICIOS.	35
2.2.6 EMPLEOS GENERADOS POR SECTOR DE LA MICROEMPRESA EN MEXICO.	38
2.2.7 PERSONAL OCUPADO POR ENTIDAD FEDERATIVA POR ESTRATO DE EMPRESA.	39

E



2.2.8 PERSONAL OCUPADO EN LA MICROEMPRESA SECTOR MANUFACTURERA POR REGION GEOGRAFICA.	41
2.2.9 PERSONAL OCUPADO EN LA MICROEMPRESA EN EL SECTOR COMERCIO POR REGION GEOGRAFICA.	44
2.2.10 PERSONAL OCUPADO EN LA MICROEMPRESA EN EL SECTOR SERVICIOS POR REGION GEOGRAFICA.	47
2.2.11 SEXO DEL PERSONAL OCUPADO POR SECTOR ECONOMICO DE MEXICO.	50
2.3 CARACTERISTICAS DE LA MICROEMPRESA.	51
2.3.1 NIVEL DE ESCOLARIDAD.	52
2.3.2 INTERVALO DE EDADES.	53
2.3.2 SEXO DEL EMPRESARIADO.	54
CAPITULO 3 LAS MICROEMPRESAS EN MEXICO.	
3.1 LAS MICROEMPRESAS EN MEXICO.	56
3.2 CAUSAS DE LA DESAPARICION DE LAS MICROEMPRESAS EN MEXICO.	58
3.3 PRINCIPALES VENTAJAS DE LAS MICROEMPRESAS EN MEXICO.	71
3.4 PRINCIPALES DESVENTAJAS DE LAS MICROEMPRESAS EN MEXICO.	73
CAPITULO 4 LOS MICROREDITOS EN MEXICO.	
4.1 LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN MEXICO.	76
4.2 INSTITUCIONES DE AHORRO POPULAR EN MEXICO.	79
4.3 EL MICROFINANCIAMIENTO EN MEXICO.	82
4.4 PROGRAMA NACIONAL DE MICROFINANCIAMIENTO AL MICROEMPRESARIADO.	88
CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS.	91
BIBLIOGRAFIA.	98



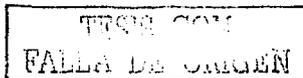
INTRODUCCIÓN

México, a lo largo del siglo XX ha pasado por una serie de intensas transformaciones, ajustes y cambios en lo político, lo social, lo económico, lo tecnológico y lo cultural, lo cual ha generado, fomentado y estimulado el desarrollo y crecimiento económico del país. Sin embargo, estos niveles de crecimiento que se dieron no han sido lo suficientemente necesarios, ya que han sido crecimientos modestos e incluso hasta negativos, por lo cual no será posible enfrentar los retos originados por los cambios en la economía mundial del siglo XXI.

Sin embargo, durante el último tercio del siglo XX, México se ha enfrentado a una serie de condiciones desfavorables debido a los constantes procesos de cambios que ha sufrido la economía mundial y que ha originado que México, busque nuevas alternativas de desarrollo para hacer frente a los grandes problemas generados por los constantes ajustes y cambios estructurales que ha tenido el país.

La industria mexicana no ha estado ajena a estos cambios, ya que a medida que aumentó el desarrollo industrial del país, se han creado nuevas formas de organización industrial, dando origen a las microempresas.

Al paso del tiempo, ha sido necesario ir modificando los modelos de crecimiento, que van desde el basado en la sustitución de importaciones, pasando por el proteccionismo comercial, la amplia intervención estatal, hasta la liberalización de la economía. Sin embargo, es necesario crear nuevas condiciones favorables para que las células más representativas de la industria nacional, como son las microempresas y pequeñas empresas, tengan una viabilidad técnica, económica y financiera y que contribuya al desarrollo y crecimiento que México requiere para hacer frente a los nuevos retos que están por venir con la aparición del nuevo siglo.



En México el 98.7% de las empresas establecidas son micro y pequeñas empresas, por lo que es prioritario considerar a las microempresas y a los microcréditos como una alternativa de desarrollo para el país. También estas empresas generan el 53.7% de los empleos a nivel nacional. Sin embargo, debido a las crisis recurrentes de nuestra economía no podemos negar que este sector presenta problemas que repercuten en la productividad y la competitividad de la micro y pequeña empresa.

Actualmente, el Gobierno Federal ha manifestado su interés por resolver los grandes desequilibrios que hay en las micro y pequeñas empresas a través de un fondo y programa económico orientado a la creación de nuevas empresas, sin duda, éste es un gran logro, pero todavía falta mucho por hacer, más aún en este tiempo de una gran competencia nacional e internacional, por lo que es necesario construir y fortalecer sectores fuertes y competitivos para hacer frente al fenómeno de la Globalización mundial, ya que de lo contrario, si no se hacen los ajustes necesarios se corre el riesgo de que la micro y pequeña empresa desaparezcan y aumente el rezago existente en materia de empleo y origine más pobreza en el país.

Las microempresas desde el inicio de su creación, han ocupado un lugar preponderante en la economía mexicana, inclusive en el plano internacional, ya que han demostrado que pueden jugar un papel activo en el crecimiento y desarrollo de cualquier país en vías de desarrollo. Las microempresas deberían ser una de las alternativas, para el desarrollo y crecimiento económico, buscando con ello contrarrestar los efectos originados por grandes y graves desequilibrios económicos internos, como son: la pobreza, la falta de empleo, la distribución del ingreso, entre otros.

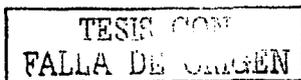
Por consiguiente, el presente trabajo responde a la necesidad de tener información teórica e histórica de la microempresa y conocer su desarrollo en México durante el siglo XX. Por lo tanto, se tomó la iniciativa de hacer la presente investigación debido a que no hay suficiente información para saber las

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

características generales de la microempresa en México, ya que es una alternativa potencial de desarrollo y que contribuirá a mejorar las condiciones de vida de la población y poder enfrentar lo grandes retos que se vislumbran en el siglo XXI.

En el primer capítulo de este trabajo se pretende conocer el desarrollo histórico y el marco teórico de la microempresa en México durante el siglo XX. En el segundo capítulo se pretende conocer las principales clasificaciones y tipos de empresas que hay en el sector de la microempresa, así como su distribución geográfica por rama, por tipo de empleo que genera, por el número de empleos que hay en el sector, entre otras características generales, así como el plano que ocupan dentro del contexto nacional en México. En el tercer capítulo, se mencionarán las causas de la desaparición de las microempresas en México, así como las ventajas y desventajas que tiene este sector. Por último, en el cuarto capítulo, se tocará el tema de los microcréditos en México, además de las instituciones de ahorro popular y de las instituciones microfinancieras que se localizan en el país, abordando, para ilustrarlo mejor, el programa de financiamiento al microempresario.

En las conclusiones se pone de manifiesto que las microempresas son una alternativa viable para el desarrollo de México en el siglo XXI, lo que ayudará a nuestro país a tener una mejor perspectiva en la economía mundial del nuevo siglo y que participe de una mejor y más equilibrada participación en el proceso de la Globalización; además, le permitirá alcanzar sus metas macroeconómicas y microeconómicas que contribuirá en el bienestar social de la población mexicana.



CAPITULO 1 MARCO TEÓRICO HISTÓRICO DE REFERENCIA

1.1 MARCO HISTÓRICO

1.1.1 LA MICROEMPRESA EN EL SIGLO XX

El desarrollo económico de México, ha estado vinculado al proceso de la industrialización que se dio debido a los grandes cambios políticos, económicos y sociales que se gestaron a principios del siglo XX y que influyeron en el desarrollo industrial de la planta productiva del país.

Durante el primer tercio del siglo XX, se constituyó el inicio, un tanto titubeante, de un proceso de industrialización que habría de cobrar fuerza más adelante. Ese periodo se caracteriza por ser el primer modelo de desarrollo del país que es el llamado de "hacia fuera", y que la principal fuente de divisas la constituyó la explotación y exportación de materias primas, tanto renovable como no renovable ya que nuestras exportaciones en esa época incluyeron básicamente algunos productos agrícolas, tales como algodón café y cacao.¹

Aquí se explica claramente el proceso de industrialización de la mayoría de los países del Tercer Mundo, y por ende, el caso de México, ya que es común para estas economías exportadoras de materias primas y realizar el papel desempeñado por sus variables básicas: por las exportaciones, como variable exógena a cargo de la cual corre la generación de una parte importante del producto nacional, y por el crecimiento del mismo y el de las importaciones como fuente flexible de abastecimientos de los bienes y servicios necesarios para atender una parte de la demanda interna.²

En México durante esa etapa de desarrollo del modelo exportador, dio origen a un proceso más o menos intenso a lo largo del cual se fueron creando las primeras empresas de bienes de consumo, tales como productoras de tejidos, calzado,

¹ Martín del Campo, Manuel "Industrialización en México: un análisis crítico", p 70

² Da Conceicao Tavares, Maria "De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero", p 25

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

vestidos, muebles, entre otros, como se sabe estas industrias son tradicionales debido a los bajos niveles de productividad.³

Al inicio de los años cuarenta, la industria mexicana se fue desarrollando poco a poco apoyada por algunos empresarios destacados y por el Estado mexicano y por otra circunstancia especial, La Segunda Guerra Mundial, debido a que México ya disponía de una cierta planta industrial y que elaboraba algunos productos manufactureros, es innegable que al principio de este período se constituyó la etapa más decisiva en la industrialización de México.

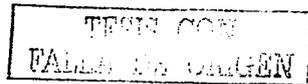
En esa década, se desarrollaron algunas ramas industriales vigorosamente como son la textil, emparadoras de alimentos, siderurgia, cemento, celulosa y papel, metal-mecánica y la de productos químicos. Se destaca en esa época el crecimiento acelerado en general de toda la industria, debido a que las perspectivas que se presentaron en materia de exportación o por la ampliación del mercado interno, tuvo su apoyo también en dichas circunstancias de carácter internacional.⁴

En la década de los cincuenta, continua la modificación estructural de la industria cuya transformación se va acentuando debido a que se va pasando de actividades manufactureras relativamente sencillas, en organización, tecnología, métodos de financiamiento, sistemas de distribución, entre otras, a ramas de mayor complejidad que supuestamente dejan al país un saldo elevado de beneficios diversos.

Desde mediados de la década de los años cuarenta, hasta finales de los cincuenta, debido a la legislación de apoyos y estímulos que se promulgaron al respecto, proliferaron las nuevas industrias que elaboraban un gran número de productos diversos. En materia de financiamiento industrial, fue significativa la creación en 1953, del Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), como respuesta, no solo a una necesidad latente, sino a las reiteradas peticiones de las pequeñas y medianas empresas.

³ Maria Tavares op. cit., p. 28

⁴ La industrialización en México, hacia un análisis crítico op. cit., p. 72

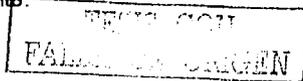


México fue uno de los primeros países de América Latina, que dieron pasos necesarios para establecer el Centro Industrial de Productividad (CIP) que dedicó sus primeros años de existencia a una activa y fructífera colaboración con la industria, sobre todo en estratos de empresa medianas y pequeñas, sin desatender, en la medida en que estas presentaran interés, las grandes compañías. Se utilizaron las llamadas "técnicas de productividad" en boga en los centros europeos, que si bien estaban enfocadas preponderadamente al ahorro de mano de obra, en menor escala se proponía incrementar la producción así como la calidad de ésta. En última instancia, dicho "movimiento de productividad" se dirigía hacia un abaratamiento de los costos y hacia una adaptabilidad y adecuación de la producción mundial.

En la década de los sesenta, la industrialización llegó a lo que algunos autores han denominado el proceso de sustitución de importaciones, en la cual los bienes que se suplen con producción nacional son en forma preponderante los clasificados como "intermedios", de "capital" y de "consumo duradero".

El proceso se vio ampliamente favorecido por las políticas gubernamentales, que dieron impulso aún mayor al otorgado en el pasado para la creación de nuevas empresas o líneas de producción que sustituyeran a bienes importados. Otro aspecto que caracterizó a la década de los sesenta, fue el énfasis que el Gobierno Federal puso en la industrialización de las fronteras nacionales. Entre los diversos instrumentos de promoción que se crearon en ese período fue el Programa Nacional Fronterizo (PRONAF), el cual tenía cometidos amplios para el mejoramiento de las poblaciones norteañas, particularmente ubicadas a lo largo de la frontera con Estados Unidos y con los cuales se pretendía superar las condiciones económicas y fomentar las oportunidades de empleo.

En esta etapa, se desarrolló institucionalmente la capacitación de la mano de obra para la industria, habiéndose creado numerosos centros para la formación de obreros calificados, técnicos medios, subprofesionales y demás personal de los cuadros intermedios que requiere el sector industrial, así como profesores para impartir los cursos para este tipo de adiestramiento.



Deben consignarse, aunque sea brevemente, los esfuerzos que se hicieron en la década de los sesentas en el sentido del incrementar las relaciones comerciales con otros países de América Latina. En especial se enfatizó la necesidad de intercambiar productos manufacturados y la conveniencia de establecer acuerdos de complementación industrial. En resumen, durante la década, el Producto Interno Bruto creció cerca del 7.1%, esto quiere decir que para el desarrollo industrial fue la mejor época del siglo XX, en cuanto al desarrollo económico de México.

Para la década de los setenta, las tendencias en el proceso de industrialización registradas durante los tres decenios anteriores continuaron. Sin embargo, ocurrieron hechos significativos que habrían de afectar el desarrollo de del sector industrial. En primer lugar se terminó una larga época, quince años aproximadamente, de estabilidad monetaria. Iniciándose a partir de 1973, un proceso inflacionario acelerado, un tanto similar al que se presentó en los años cuarentas y principios de los cincuentas, si bien las causas fueron distintas, entre ellas elevar los precios de los artículos básicos, muchos de los cuales habían sido mantenidos a bajo precio en las que ciertas empresas paraestatales podían operar con saldos positivos.

Otro aspecto sobresaliente de la Política Económica en los primeros años de la década de los setenta fue el hecho de que se trató de apoyar en forma más equilibrada a los diversos sectores productivos. Si el dar apoyo significa que se tiene que reducir el apoyo de otro u otros sectores, podría decirse que el sector industrial recibió en su conjunto menos apoyo que en épocas precedentes. En realidad el panorama de esa etapa se hizo un tanto confusa por la serie de complicaciones de la economía mundial que repercutieron en nuestro país, así como por la variedad de nuevas medidas internas que se sumaron a los efectos provenientes del exterior y cuyo impacto más notable fue una espiral inflacionaria que en cierto modo tomo a todo el mundo por sorpresa, siendo pocos los grupos que adoptaron medidas oportunas y pudieron sobrellevar la situación. De hecho, los exportadores no pudieron aprovechar las coyunturas que se fueron presentando y los importadores se vieron en desventaja financiera al aumentar sus pasivos, sobre todo con motivo de la devaluación monetaria ocurrida en 1976. Así el crecimiento industrial se abatió y si se

TE
PALMA DE CAROLIN

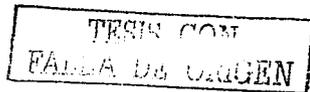
toma en cuenta la descapitalización sufrida por muchas empresas, puede decirse que aminoró sensiblemente su paso, no obstante, todo lo anterior fue resultado de un proceso en el que la industria y la población urbana habían crecido a expensas del sector agrícola y de la población rural, según el esquema calificado de "desarrollista", en los quince años de estabilidad anteriores a la década de los setentas.⁵

Para la década de los ochenta, al aparecer la crisis del financiamiento de la balanza de pagos, la Política Económica cambió de un modelo de sustitución de importaciones a uno de promoción de las exportaciones y la desaparición de subsidios y la sustitución del régimen de protección y permisos previos por tarifas y se enfatizó dentro de una estrategia el cambio estructural. Durante la primera mitad de los ochenta la economía mexicana sufrió un proceso de desindustrialización, debido a que el proceso de industrialización se llevo a cabo sin modificar los parámetros de importación por medio de cambios tecnológicos, lo que originó que las compras al exterior se incrementaran conduciendo a una crisis en la balanza de pagos, derivada de la falta de una plataforma exportadora estable que pudiera financiar el incremento de las exportaciones. Debido a este problema, el Gobierno Federal con el instrumento de la Política Económica, busco una reorientación industrial fundamentada en la promoción de exportaciones.

Con este fin, se emprendió un esfuerzo de reestructuración, cuyo objetivo fue liberar al mercado interno para incrementar su productividad y consolidar su política de exportaciones. El funcionamiento del nuevo modelo se basa inicialmente en una reducción de la demanda interna a través de la reducción del gasto publico y un tipo de cambio subvaluado con el objeto de disponer de una mayor oferta de bienes exportables. Esta estrategia lleva efectivamente a un incremento en la exportación de manufacturas como consecuencia de los diferenciales de precio y a la contracción de la demanda interna.

En 1988 se consideró que el apoyo debería de centrarse en la microindustria, siendo sus principales objetivos el simplificar los procedimientos administrativos para permitir la creación de microindustrias para la cual se promulgo una nueva ley, La Ley

⁵ Ibid. pp 70-93



Federal para el Fomento de la Microindustria, la cual establecía estímulos económicos para el surgimiento de nuevas microempresas.

A finales de la década de los ochenta, se introdujo un programa de estabilización que no admitía un mercado cambiario exageradamente subvaluado y esto trajo como consecuencia un renovado incremento en las importaciones y un menor aumento en las exportaciones manufactureras.

Al inicio de la década de los noventa, se crea un nuevo programa industrial, el Programa de Modernización Industrial y de Comercio Exterior (1990-1994) cuyos objetivos primordiales fueron: el promover el crecimiento de la industria, la mejor utilización de los recursos regionales, aumentar el empleo en la industria y apoyar al sector exportador ya que se señala que las empresa clasificadas como microindustrias e industrias pequeñas tendrán preferencia para el otorgamiento de los apoyos contenidos en este programa, independientemente de la actividad industrial que realicen.

La banca de desarrollo a principios de los noventa logra un cambio sustantivo, ya que Nacional Financiera se convierte en banca de segundo piso y a principios de 1990 se crea el Programa de la micro y pequeña empresa (PROMYP), que es un programa de crédito especializado para micro y pequeños empresarios sin acceso al crédito de la banca comercial, como es el caso de los pequeños talleres artesanales y a las asociaciones de producción informal. Este programa les permitió tener créditos, les brindo capacitación y ayudó a reorganizar sus empresas. Las herramientas financieras con las que se apoyó a este segmento de empresas, fueron las de un fideicomiso especializado en obtener financiamiento a las microindustrias (PROMICRO), las entidades promotoras, las tarjetas de crédito empresarial y la concertación con grupos empresariales para dar apoyo a sus proveedores.

A partir del desencadenamiento de la crisis en diciembre de 1994 se hizo evidente una fractura en la estructura productiva en nuestro país debido a la estrategia del gobierno de apoyar a un reducido grupo de empresarios y empresas centrados en ramas y actividades económicas con elevados niveles de productividad,

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

las cuales alcanzaron un alto nivel de crecimiento tanto interno como externo. Desafortunadamente, este dinamismo que presenta una minoría de empresas en el país, no se transmitió a la mayoría de las empresa que representan la planta productiva y que son las micro, pequeñas y medianas empresas en México.

Sin embargo, la crisis de 1994 destacada a raíz de la devaluación del peso tuvo serias repercusiones y que impactó en las miles de empresa que hay en México como son micros, pequeñas, medianas y grandes empresas tuvieron que cerrar sus puertas debido a que las empresas cayeron en problemas financieros lo que provoco una reducción en las fuentes de empleo y por consecuencia en un mayor desempleo y que se tradujeran en un aumento en la economía informal.

El nuevo gobierno tuvo que instrumentar programas temporales de empleo para los miles de desempleados que hubo en esa época y a las empresas un programa de apoyo para la reestructuración de créditos para que las empresas pudieran cumplir con sus compromisos financieros tanto con la banca nacional como la extranjera, dentro del llamado Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fopyme), dando respuesta a uno de los principales problemas que origino la devaluación provocando que las empresa tuvieran un alto nivel de endeudamiento y reduciendo el nivel de financiamiento con este sector de la economía.⁶

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁶ El Mercado de Valores, Septiembre de 1996, No 9 pp 3-8

1.2 MARCO TEÓRICO

1.2.1. LA TEORÍA DEL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA

El surgimiento de una teoría orientada específicamente al estudio de la micro y pequeña empresa, se empieza a dar a partir de los años cuarentas y esta enfocada al tamaño de la empresa y la máxima representante de dicha corriente es Edith Penrose y la llama la "Teoría del Crecimiento de la Empresa"

En una economía industrial capitalista, la empresa es la unidad básica de la organización productiva. La mayor parte de la actividad económica está canalizada por medio de empresas. La vida económica, incluyendo la actividad de consumo como de producción, está moldeada por una multitud de toma de decisiones hechas por los hombres de negocios que guían las acciones de aquellas que llamamos empresas. La naturaleza misma de la economía está definida, hasta cierto punto, por la clase de empresas que intervienen, por su dimensión, su estructura y formas de crecimiento, por sus métodos de hacer negocios y las relaciones entre ellas existentes. Por lo tanto, la empresa siempre ha ocupado un lugar prominente en el análisis económico ya que es una institución compleja que incide en la vida social y económica de varias maneras, que comprende actividades numerosas y diversas, que toma un amplio número de decisiones significativas influidas por caprichos humanos misceláneos e impredecibles, pero basados generalmente con motivos razonables.⁷

A causa de su complejidad y diversidad, una empresa puede ser estudiada según el tipo de análisis que se le quiera dar, por ejemplo, desde el aspecto sociológico, de organización, de dirección o el económico. Sin embargo, para nuestro estudio solo nos interesara el aspecto económico.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

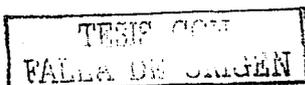
⁷ Penrose, Edith, La Teoría del Crecimiento de la Empresa, pp 282

La teoría de la empresa, como se le llama en la literatura económica, fue elaborada con el propósito de ayudar a la investigación teórica de uno de los problemas centrales del análisis económico ya que es el modo en que se determinan los precios y la asignación de recursos entre las diferentes utilidades y además que esta una parte más amplia de la teoría del valor.

Como la teoría del valor estudia los factores que determinan los precios de determinados productos o servicios productivos, el modelo apropiado de empresa es aquel que representa las fuerzas que determinan los precios y cantidades producidas de determinadas artículos en una empresa; el equilibrio de la empresa es en esencia el volumen de producción de equilibrio para un producto dado. Este concepto de equilibrio no es aplicable a la empresa, si es definida de otro modo o si su actuación depende de supuestos distintos a los considerados en la teoría de los precios y de la producción. En esta teoría, el crecimiento de la empresa no es más que el incremento en la producción de artículos dados y el tamaño óptimo es el punto que corresponde al mínimo de la curva de costos medios. Por lo tanto, el límite de la dimensión de la empresa esta determinado por el volumen que producirá la empresa de acuerdo a los costos e ingresos que se tengan por producir dichos artículos. Sin embargo, dicho modelo no es adecuado cuando se producen diferentes artículos al mismo tiempo que se expande la empresa.⁹

En el modelo de competencia pura, la empresa solo encuentra un límite al volumen de producción si partimos del supuesto que los costos de producir un artículo determinado se eleven a partir de un cierto punto, a medida que se producen cantidades adicionales del mismo; En el modelo de competencia monopolística el límite se encuentra parcialmente en los ingresos decrecientes que se producen cuando se venden cantidades adicionales del producto. Sin tales límites al volumen de un artículo dado, no se puede establecer un punto de equilibrio en una teoría estática.

⁹ Edith Penrose op cit , p.14



En el ámbito de la estructura oligopólica, las empresas que no crecen, o sea, aquellas que siempre son pequeñas, son las que están confinadas áreas en las cuales las oportunidades de crecimiento son limitadas, por condiciones que escapan al control de las empresas involucradas. Esta situación se encuentra en los siguientes casos: a) algunas actividades son inadecuadas para las grandes firmas, por ejemplo, aquellas que requieren rápida adaptación a condiciones cambiantes, atención personal al detalle o aquellas donde los costos de transporte son altos y la posibilidad de que la gran empresa multipliquen sus plantas es limitada por razones de coordinación, b) en ciertas circunstancias, las grandes firmas encuentran conveniente tolerar la existencia de las pequeñas, frecuentemente bajo un precio que "cubre" a toda industria, y finalmente, c) en el desarrollo de algunas industrias, las pequeñas empresas pueden insertarse temporalmente, pero a la larga serán expulsadas por las grandes empresas.⁹

El concepto de empresa que requiere el mundo real, afirma Penrose, no es esencialmente la fijadora de precios de equilibrio. Es más bien una entidad que aglutina recursos productivos cuyo uso entre fines alternativos a lo largo de tiempo es determinar por decisiones económico-administrativas. Su motivación principal es el lucro a largo plazo concebida como un instrumento para la expansión de la empresa.

La teoría del crecimiento de la empresa esta orientada en una perspectiva que apoya a dos grandes precedentes del pensamiento económico, uno tiene que ver con ideas relacionadas con la competencia imperfecta y la otra con la moderna teoría de la organización industrial. Dentro de los supuestos marshalianos de la competencia perfecta, la distinción del tamaño de las empresas no existía o era irrelevante. Por su parte, la teoría de la organización industrial estableció una nueva estructura conceptual para comprender el desempeño de la empresa industrial interrelacionando la aparición de economías de escala tecnológica con el surgimiento de innovaciones organizativas y operacionales como medio para captar y perpetuar los sobrebeneficios, como respuesta a la desaparición de la competencia por la vía de los precios.

⁹ Suárez Aguilar, Estela, Pequeña empresa y modernización análisis de dos dimensiones, p. 23

En las primeras etapas iniciales de rápida industrialización, pueden crearse y proliferar pequeñas empresas, simplemente por que el ritmo de crecimiento de la demanda excede a la capacidad de grandes firmas. Los nuevos competidores de menor tamaño se beneficiarían de la difusión de tecnología, pudiendo algunos llegar a convertirse en grandes productores.

La concepción de empresa surgida de la obra de Penrose define a la empresa como una unidad orgánica con sus leyes específicas de crecimiento y que tendió a diferirse y a imponerse sobre la visión tradicional que se veía a la empresa como una entidad estática orientada a la maximización del beneficio.¹⁰

Antes de Penrose, la "teoría del crecimiento de la empresa" no era más que un subproducto de los modelos de determinación de los precios y la asignación de recursos frente a fines alternativos, como parte de la teoría del equilibrio general. En tanto la teoría del valor estaba interesada en los factores que determinan los precios y cantidades de productos particulares, el modelo apropiado del crecimiento de la empresa era el que representaba las fuerzas que determinaban el precio de un producto particular.

En los países en desarrollo, como es el caso de México, ha existido un tipo de producción en pequeña escala organizada con las técnicas primitivas propias del régimen de producción precapitalista. En el proceso de la rápida penetración del capitalismo, no todas estas empresas desaparecen inmediatamente, al contrario, muchas de ellas subsisten compitiendo contra el llamado sector moderno de la economía. La idea de este tipo de empresas constituían una simple expresión del atraso económico y por lo tanto estaban condenadas a desaparecer conforme se desarrollara la industrialización se dio progresivamente su lugar a concepciones más complejas bajo el influjo de la economía en desarrollo. Una de ellas, postulaba que si bien su productividad no tendía a crecer sustancialmente a largo plazo, tenía el mérito de utilizar los recursos que no necesitaba el sector de las grandes empresas modernizadas. Otra concepción que experimento una extraordinaria difusión bajo el auspicio de la Organización Internacional del Trabajo (OTI) y las Naciones Unidas

¹⁰ Suárez Aguilar, Estela, op. cit. p. 23

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

insistía no solamente en que la pequeña empresa podría ser tan eficiente como la grande, sino que también era portadora de grandes ventajas sociales, esencialmente por su contribución a los problemas de desempleo y subempleo.

1.2.2. TEORÍA DEL DESARROLLO INDUSTRIAL DE LA CORRIENTE ESTRUCTURALISTA.

Otro enfoque teórico en América Latina sobre la empresa industrial, incluyendo las consideraciones sobre la escala productiva y su relación con la eficiencia tecnológica puede considerarse una preocupación más amplia sobre el desarrollo económico que comenzó a tomar cuerpo con la teoría centro-periferia formulada por la CEPAL en los años cincuentas. Aunque en esta literatura no existió interés específico en el tamaño de los establecimientos, se hicieron importantes observaciones al estudiar la estructura productiva y los patrones de propagación del progreso técnico en nuestros países.

Los principales autores de esta teoría son Aníbal Pinto, Pedro Vuskovic, Celso Furtado y Raúl Prebisch que partieron de la caracterización de la estructura dual de la economía de los países periféricos ya que argumentaban que el modelo de desarrollo hacia adentro condujo sólo a una extensión parcial del progreso técnico al sector industrial y a otras actividades complementarias, tal como ocurrió en el modelo exportador y sus ramificaciones. Las actividades que quedaron al margen no sólo eran las primarias, sino también gran parte de los servicios y la industria, detenida a un nivel artesanal o semiartesanal. En consecuencia se conformaron dos polos, uno no capitalista y otro capitalista, que se distinguen por sus condiciones técnicas de producción: en el primer caso, se tenían formas de producción intensivas en mano de obra, contra técnicas intensivas de capital, en el segundo.

La teoría de la dependencia retomó y reelaboró la caracterización hecha por Prebisch, Pinto y Furtado y luego Bacha propusieron un modelo constituido por dos sectores, donde este presente una discriminación por tamaño de la empresa. De acuerdo a estos autores, existen de un lado industrias intensivas en capital que se llamarán después "modernas", que producen artículos de lujo para estratos de altos

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

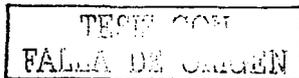
ingresos. De otro lado, industrias intensivas en mano de obra, identificadas como "tradicionales" que producen "bienes salarios" para los sectores mayoritarios de población. En términos de tipología de Stanley-Morse, las empresas modernas de Furtado-Bacha son las medianas y grandes fabricas y las tradicionales corresponden esencialmente a las empresas doméstico-artesanales.¹¹

En los años setenta en México un grupo de autores, uno de ellos Rolando Cordera conjuntando la teoría de centro-periferia con algunos postulados de la teoría del oligopolio y sobre la empresa transnacional caracterizaron la estructura industrial a partir de dos tipos básicos de unidades de producción: a) empresas transnacionales, por definición, grandes, modernas y tecnificadas, generadoras de bienes de consumo duradero para clases medias y altas; b) empresas nacionales, que operan en pequeña escala con sistemas técnicos atrasados, especializados en bienes de consumo no duradero.

Diversos autores han criticado a los principales teóricos de la escuela cepalina o estructuralista concierne a la interpretación de la teoría centro-periferia ya que dicen que a los capitalistas les era completamente indiferente el tipo de valores de uso a partir de los cuales valorizaran su capital. El problema relevante radica en las condiciones efectivas de rentabilidad de industria y productos específicos determinadas por un conjunto de valores estructurales y coyunturales.

La distinción entre industrias y/o productos tradicionales y modernos debe redefinirse, para poder determinar las condiciones de rentabilidad y dinamismo con que se desarrollan las distintas actividades; las escalas de las unidades productivas y las condiciones técnicas con las que operan. El calificativo de tradicional es válido y debe aplicarse a las industrias preexistentes a la revolución industrial. En cambio las industrias originadas por las sucesivas revoluciones tecnológicas deben de distinguirse como modernas.

¹¹ Ibid. pp 26-31



En los países que se industrializaron a través de la estrategia de sustitución de importaciones, se desarrollará un tipo de empresa que se encuentra entre la forma doméstico-artesanal y el pequeño taller que abastecen el mercado con manufacturas tradicionales, como alimentos procesados o semiprocesados, calzado, muebles y textiles. Estas empresas utilizan la tecnología calificable de "intensiva mano de obra" y la escala de producción es relativamente restringida. Su cuota de mercado podrá mantenerse gracias a las llamadas ventajas de localización u otros factores reconocidos corrientemente por la teoría del crecimiento de la empresa.

La estrategia de industrialización en los mercados cerrados de América Latina y otras latitudes crearon industrias ineficientes que producían a costos superiores a los vigentes en el mercado mundial. Estos productores vendían a precios superiores obteniendo así sobreganancias. Para neutralizar los costos comparativamente más elevados, aprovechaban los subsidios que ofrecían los gobiernos, incluso los ventajosos términos de intercambio campo/ciudad, que les permitían apropiarse de materias primas agrícolas a precios reducidos.

En cuanto a la determinación del tamaño de las empresas y de la interrelación entre las diferentes escalas de producción, esta modalidad de la industrialización generó varios efectos, por una parte los países que adoptaron estrategias de crecimiento hacia adentro al limitar la competencia por la restricción a las importaciones, favorecieron la emergencia de monopolios e imponer sus industrias una lógica a favor de los vendedores, situación que proporciona escaso estímulo para la adaptación a las necesidades de los usuarios. Los productores más fuertes a su vez tendieron a integrarse hacia atrás, emprendiendo la manufactura de partes, componentes y accesorios con el fin de limitar las dificultades en los abastecimientos y consolidar su dominio del mercado.

Pero al mismo tiempo que se aceleró el proceso de concentración productiva y se establecieron las pautas monopólicas de control de mercados, se creó un espacio para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas que producían con métodos menos eficientes, pero lograban hacer rentable su producción amparándose en los precios del monopolio. Tal como plantearon los teóricos del oligopolio o del capital

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

financiero, las grandes empresas encontraron conveniente la presencia de productores más pequeños y menos eficientes, en tanto estos últimos dotaban de elasticidad a la oferta global, evitándoles la necesidad de sobreexpandirse.¹²

1.2.3. LA TEORÍA DE LA CORRIENTE PROTECCIONISTA.

La Teoría de la Corriente Proteccionista supone una mayor o menor intervención estatal en la creación de ventajas en el intercambio comercial. Los motivos que sustentan las tesis proteccionistas tienen que ver con varios factores, en primer lugar la necesidad de garantizar el surgimiento y la consolidación de industrias nuevas, lo cual, de no existir la protección, sería difícil dada la competencia de las industrias de países desarrollados en el mercado nacional. Esta argumentación "protección a la industria incipiente", es una de las razones de mayor peso al aplicar medidas de corte proteccionista.

Otra argumentación es la derivada de los desequilibrios de la balanza de pagos originadas por la libre apertura a las importaciones, por lo cual se debe de restringir el ingreso masivo de productos extranjeros.

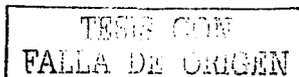
La corriente proteccionista se basa en la política sustitutiva de importaciones, cuyas características son el énfasis en el mercado interno y el consiguiente desestímulo a las exportaciones, así como la protección a determinadas industrias, en particular a la industria incipiente.

1.2.4. LA TEORÍA NEOCLÁSICA DE LA EMPRESA.

La teoría neoclásica¹³, concibe a la empresa como un agente maximizador de funciones de utilidad, suponiendo que las oportunidades tecnológicas están dadas como las funciones de producción o de costos. Esta escuela de pensamiento

¹² Ibid, pp. 24-35

¹³ Escuela de pensamiento económico, que se desarrolla desde la Segunda Guerra Mundial. La economía neoclásica se caracteriza por la elaboración de sistemas microeconómicos para explotar condiciones de equilibrio estático. Con frecuencia en el análisis se toma la forma de equilibrio anacrónico, en el sentido de que se exploran la dinámica del sistema económico.



económico considera que los fenómenos que determinan los costos de la empresa son por acontecimientos tecnológicos (la llaman la caja negra a la empresa).

En este enfoque también se concibe al sistema económico como un sistema de equilibrio, con infinitos compradores que pueden ser clientes, consumidores o usuarios e infinitos vendedores que pueden ser productores, proveedores o fabricantes industriales. Suponen que los agentes económicos son anónimos, pues no se conocen entre si de manera directa, pues su contacto se realiza con la medición del mercado. El último representa un mecanismo de enlace que los vincula y hace reconocibles. Las decisiones económicas que deben tomar tanto proveedores de bienes como los usuarios ocurren en un entorno gobernado por los siguientes supuestos:

- La relación entre proveedores y clientes anónimos se establece por medio de un mercado perfectamente competitivo o puro.
- La relación que establecen ambos agentes económicos es estrictamente comercial, o sea, de compra-venta de bienes o servicios.
- Los agentes poseen racionalidad ilimitada, es decir, en la relación de compra-venta el único objetivo de los proveedores y los consumidores es maximizar el beneficio y la utilidad.
- La información con que cuentan los proveedores y los clientes en la toma de decisiones es perfecta y cuantitativa, es decir, los agentes tienen un conocimiento perfecto, exacto y oportuno de las cantidades y los precios de los bienes y factores disponibles en el sistema de mercados puros, esto significa que las empresas pueden tomar la mejor decisión maximizadora si disponen tan solo de información sobre el precio y cantidad. En la teoría neoclásica de mercados puros no existe incertidumbre.

La escuela neoclásica considera a la tecnología como una variable exógena que se impone a las empresas desde fuera del sistema económico. La tecnología se define como el conjunto de técnicas factibles al alcance de la empresa en todo momento, o bien, como el conjunto infinito de posibles combinaciones entre el capital

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

y el trabajo disponibles en la empresa. El empresario manipula a la empresa para lograr la mejor asignación de recursos.

La economía neoclásica no considera a la organización interna de las empresas como un objeto de estudio relevante para el sistema económico, ni de interacciones entre empresa sin mediación de mercados ya que la relación entre proveedores y clientes se establece por medio del mercado señalando las cantidades producidas y lo relativo a precios.

El punto de maximización en esta escuela se refiere al punto óptimo, con la mejor técnica productiva para una función de producción y una serie de costos dado. En esta lógica se puede considerar que una vez que las empresas han alcanzado su punto de equilibrio, los productores no tendrían incentivo para cambiar su posición, pues cualquier otro punto sería inferior o subóptimo. Lo que indica este supuesto es que la empresa no tiene porque esperar innovaciones organizacionales, ni mejoras en los procesos o productos, ni tampoco un intercambio de información cualitativa entre las empresas. Una interrelación entre empresas no esta permitida ya que si existiera una modificación en los precios relativos a los factores, el empresario volvería a manipular el proceso para lograr una nueva combinación en forma eficiente. En un mercado puro (teoría neoclásica) la única información que intercambian los distintos agentes económicos se refiere a los productos estandarizados ya existentes en el mercado debido a que la información que se intercambia es estrictamente cuantitativa en términos de precio y volumen físico. Por lo que un cambio en las características cualitativas de los procesos o productos, alguna innovación, con el supuesto de elaciones anónimas los productores no tendrían información sobre las necesidades específicas de los usuarios, ni de éstos con respecto a las características cualitativas de los productos.

TESIS CON
FALLA EN LA ORIGEN

CAPITULO 2 EL SECTOR DE LA MICROEMPRESA

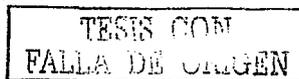
2.1 DEFINICIÓN DE EMPRESA

La empresa es considerada como "la unidad básica de la organización productiva ya que en todas las épocas ha existido como unidad económica y a su vez cumple como un promotor para el funcionamiento de las actividades productivas, pero es en el período de la Revolución Industrial cuando nace la empresa como tal y es como actualmente conserva algunas características de aquella época, ya que se concibe como un instrumento para mejorar las condiciones de vida de la población, también contribuyen a la creación de fuentes de empleo y el combate a la pobreza y por último, al desarrollo y crecimiento económico de un país".

La mayor parte de los sectores económicos de un país como son la agricultura, la industria, el comercio, los servicios, están formadas por empresas; debido a que estas ocupan siempre un lugar preponderante en las actividades económicas de un país y que contribuyen a la expansión de los mercados y al mejoramiento del análisis económico.

Por lo tanto, se puede definir a la empresa como:

- "Una unidad económica de la producción de bienes y servicios.
- Un conjunto orgánico de factores de producción, ordenados según ciertas normas sociales y tecnológicas a fin de lograr objetivos de tipo económico.
- Una unidad económica, jurídica y social de producción formada por un conjunto de factores productivos, bajo la dirección, responsabilidad y control del empresario cuya función es la creación de utilidad mediante la producción de bienes y servicios y cuyo objetivo vendrá determinado por el sistema económico que se encuentra inmersa".¹⁴



¹⁴ Enciclopedia de Economía, Edit Planeta, Barcelona España, 1985.

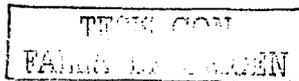
Por lo tanto, se puede resumir la siguiente definición de empresa: como la unidad básica de la organización productiva, que contribuye a mejorar y a maximizar los procesos económico-productivos, con el fin de satisfacer y mejorar la calidad de vida de la población mediante una retribución económica, así como equilibrar a los distintos actores y factores que participan en una economía.

2.1.1 PRINCIPALES CLASIFICACIONES Y TIPOS DE EMPRESA

Las empresas pueden clasificarse atendiendo a múltiples criterios, como son en el contexto económico como nacional o extranjero, en cuanto a su tamaño, pueden ser micro, pequeñas, medianas y grandes; según la naturaleza de su actividad productiva, pueden ser industriales, comerciales, de servicios agropecuarios, de pesca. De acuerdo a la propiedad, pueden ser públicas, privadas o sociales.

Sin embargo, existe otro tipo de criterio para clasificar a las empresas, que es similar al anterior, pero más completa y es la siguiente:

- Criterios funcionales; según la localización como puede ser al tipo de mercado que es dirigida por ejemplo al de materias primas, al de transporte, entre otros, la clase de producción, ya sea de producción o servicio, y del tamaño, micro, pequeña, mediana y grande.
- Criterios sociales según la propiedad o el modo de producción que puede ser artesanal, cooperativa, capitalista o socialista.
- Criterios económicos; según el sector al que pertenece como puede ser el sector industrial, comercial, de servicios, a su subdivisión, por el grado de utilización de los factores, como puede ser de capital intensivo o de trabajo intensivo, por el tipo de organización como puede ser centralizada o divisionalizada y por el ámbito espacial cubierto como puede ser nacional, multinacional, transnacional.



2.1.2 ELEMENTOS QUE CONFORMAN A UNA EMPRESA

Para que una empresa funcione y produzca, debe contener tres elementos básicos, sin embargo, esto puede variar en función de su tamaño, del volumen de ventas que tenga y al sector al que pertenezca:

A. BIENES MATERIALES

Son los elementos tangibles con los que cuenta la empresa.

- 1) Edificios, instalaciones, maquinaria y equipo.
- 2) Materias primas relacionadas directamente con la producción.
- 3) Materias auxiliares que no son parte del proceso productivo pero que son necesarias para complementar la producción.

B. HOMBRES

Son el elemento activo de la empresa y que sin ellos no se puede realizar los procesos productivos para la empresa:

- 1) Obreros calificados y no calificados que realizan tareas mecánicas.
- 2) Empleados calificados y no calificados que realizan trabajos de oficina.
- 3) Técnicos que buscan crear nuevos diseños de productos, sistemas administrativos, métodos y controles para la producción.
- 4) Supervisores que vigilen el cumplimiento de los planes y que realizan funciones técnicas y administrativas.
- 5) Altos ejecutivos que vigilan la ejecución de los planes totales de la empresa y en ellos predominan la función administrativa.
- 6) Directores que fijan los objetivos de la empresa, aprueban los planes más generales y analizan los resultados.
- 7) Los dueños que toman la decisión final de hacia donde quieren ir en un futuro e invierten su dinero en la empresa.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

C) SISTEMAS

Son los que regulan la coordinación entre organización, producción, ventas y finanzas y son:

- 1) Sistemas de producción: fórmulas, patentes y métodos de producción.
- 2) Sistemas de venta: autoservicio, cambaceo y ventas a crédito.
- 3) Sistema de finanzas: coordina las combinaciones entre capital propio y préstamos bancarios.
- 4) Sistemas de organización y administración: coordinan la forma en que deben estar estructurada una empresa, la separación de sus funciones, su organización y su grado de centralización o descentralización.

2.1.3 CRITERIOS PARA LA ESTRATIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO.

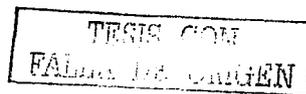
Para nuestro estudio, tomaremos en cuenta el decreto de la nueva estratificación que recomendó la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (hoy Secretaría de Economía) y que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1999 y que es el siguiente:

CRITERIOS DE ESTRATIFICACIÓN DE EMPRESAS. CLASIFICACIÓN POR NÚMERO DE EMPLEADOS.¹⁵

Tamaño de la empresa	SECTOR			
	Industria	Comercio	Servicios	Ventas ¹⁶
Micro	Hasta 30	Hasta 5	Hasta 20	Hasta \$900,000
Pequeña	31 a 100	6 a 20	21 a 50	Hasta \$9,000,000
Mediana	101 a 500	21 a 100	51 a 100	Hasta \$20,000,000
Grande	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante	Mas de \$20,000,000

¹⁵ Fuente: Diario Oficial de la Federación el 30 de marzo de 1999, pp. 5 y 6

¹⁶ Fuente: Diario Oficial de la Federación, el 3 de diciembre de 1993.



2.2. LA MICROEMPRESA EN EL CONTEXTO EMPRESARIAL NACIONAL

En el contexto nacional empresarial hay un total de 3,038,514 empresas, de las cuales son 2,899,196 microempresas y que representan el 95.4% del total nacional, la pequeña empresa tiene un total de 101,003 y que representan un 3.3%, en la mediana empresa hay 27,319 que representan un 0.89% y la gran empresa esta representada por 10,996 y que aportan un 0.36% del total nacional.

TOTAL DE EMPRESAS EN MÉXICO
CUADRO No 1¹⁷

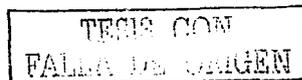
SECTOR	TOTAL	%
MICRO	2,899,196	95.41
PEQUEÑA	101,003	3.32
MEDIANA	27,319	0.89
GRANDE	10,996	0.36
TOTAL	3,038,514	100.00

Fuente. El Mercado de Valores, marzo del 2001, No 3, p 43

Como podemos observar en el cuadro anterior, las microempresas ocupan un lugar predominante en las actividades económicas de los distintos sectores productivos a consecuencia de los constantes cambios económicos que hay en México, provocados por las constantes crisis recurrentes que afectan a la economía nacional y que repercute en el nivel de vida de población. Sin embargo, a pesar de la gran cantidad de microempresas que hay en México, estas no son importantes para la economía mexicana, debido a que contribuyen poco.

En cuanto a los tres sectores restantes, podemos observar que a pesar de ser una gran minoría, estas contribuyen con más empleos y aportan mayores recursos a la economía nacional como se vera más adelante.

¹⁷ El Mercado de Valores, Marzo del 2001, No3, p 41



2.2.1 DISTRIBUCIÓN DE LAS MICROEMPRESAS POR SECTOR DE LA ECONOMÍA MEXICANA

En cuanto a la distribución de las microempresas en México por sector, el total nacional de este tipo de empresas asciende a 2,899,196 y está dividida de la siguiente forma:

DISTRIBUCIÓN NACIONAL POR SECTOR ECONÓMICO

CUADRO No 2¹⁸

SECTOR	SECTOR MANUFACTURAS	SECTOR COMERCIO	SECTOR SERVICIOS	TOTAL DE EMPRESAS
TOTAL NACIONAL	361,579	1,497,526	1,179,409	3,038,514
MICROEMPRESA	345,860	1,422,871	1,130,465	2,899,196

Como se puede observar en el cuadro No 2, la microempresa participa de una manera amplia en los tres sectores de la economía, ya que en el Sector Industrial o Manufacturero participa con 345,860 empresas lo que representa el 95.6% del total nacional, en el Sector Comercio cuenta con 1,422,871 empresas y representa el 95% del total nacional y por último el Sector Servicios que tiene 1,130,465 microempresas que representan el 95.8% del total nacional.

También se observa que en el sector donde hay más microempresas es en el Sector Comercio, debido a que es mucho más fácil la creación de este tipo de negocios, primero porque no es necesario tener mano de obra especializada como en el Sector Manufacturero o Industrial al igual que en el Sector Servicios y segundo, se puede ubicar en cualquier lugar porque no necesita de infraestructura determinada para iniciar un nuevo micro-negocio, por lo que están diseminadas en cualquier parte del país ya sea urbana o rural.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

¹⁸ El Mercado de Valores, op.cit., pp 41-48

2.2.2 TOTAL DE ESTABLECIMIENTOS POR ENTIDAD FEDERATIVA DE LOS SECTORES MANUFACTURAS, COMERCIO Y SERVICIOS EN EL ESTRATO DE LA MICROEMPRESA.

Analizando el cuadro No 3, se observa que en ciertos estados de la República Mexicana se concentran la mayor cantidad de establecimientos de ciertos estratos de empresas, ya que a los empresarios les es importante ubicarse en sitios estratégicos para la producción, distribución y consumo de sus productos y/o servicios, por ejemplo, en el Distrito Federal se ubican la mayor cantidad de establecimientos de los 4 estratos de empresas que existen en México como son micro, pequeña, mediana y grande. Sin embargo, para el presente estudio sólo se referirá a la microempresa y sólo haremos algunas comparaciones con las tres restantes. El Distrito Federal representa el 11.95% del total nacional, le sigue el Estado de México con un 11.8% del total nacional, a continuación le sigue Jalisco con un 7.8% del total de empresas a nivel nacional, después está el Estado de Veracruz con un 6.3%, en 5º lugar se ubica el Estado de Puebla con un 5.6% del total nacional, en 6º lugar el Estado de Guanajuato que representa el 4.9% del total, en 7º lugar Oaxaca que representa el 3.8% de las microempresas del total nacional y por último, el Estado de Nuevo León con el 3.7% del total nacional. En su conjunto, estos Estados representan el 55.4% del total nacional de microempresas y a nivel global representan el 95.4%, lo que nos indica la facilidad con que se crean este tipo de empresas, no obstante, a pesar de ser la gran mayoría, no se ha traducido en mejores condiciones de vida, ni se ha elevado el nivel de ingreso en la población que participa de manera directa o indirecta en este estrato de empresa, por lo que es necesario establecer mecanismos para que se conviertan en el principal generador de fuentes de empleo y en el detonante que la economía nacional requiere para alcanzar el crecimiento y desarrollo económico que México necesita. Así mismo, el resto de los estratos de empresas (pequeña, mediana y grande) representa en su conjunto apenas el 4.6% del total nacional, sin embargo estos tipos de empresa, sobre todo la grande, prefiere estar cerca de donde se concentran los mayores centros de producción, distribución y consumo o bien en los principales corredores industriales-urbanos para poder abastecer de sus productos o servicios a la población en general.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

**DISTRIBUCIÓN POR ENTIDAD FEDERATIVA POR ESTRATO DE EMPRESA
DATOS REFERENTES A 1998**

CUADRO No 3¹⁹

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
AGUASCALIENTES	31,040	1,228	373	128	32,769
BAJA CALIFORNIA	60,248	4,162	1,071	366	65,837
BAJA CALIFORNIA SUR	14,542	771	172	79	15,564
CAMPECHE	20,456	789	179	92	21,486
COAHUILA	67,104	3,186	860	370	71,540
COLIMA	19,372	762	155	60	20,289
CRIAPAS	90,095	2,208	498	190	92,991
CHIHUAHUA	80,744	3,906	1,016	506	86,175
DISTRITO FEDERAL	346,464	16,671	5,086	2,645	371,066
DURANGO	38,202	1,443	442	158	40,245
GUANAJUATO	145,291	4,791	1,110	307	149,499
GUERRERO	89,377	1,796	479	227	91,848
HIDALGO	57,940	1,340	408	150	59,838
JALISCO	210,935	8,204	1,895	709	221,743
MÉXICO	341,503	7,802	2,454	946	352,705
MICHOACÁN	129,718	3,058	701	214	133,691
MORELOS	59,449	1,307	326	148	61,223
NAYARIT	28,069	835	179	84	29,167
NUEVO LEÓN	107,811	6,771	1,867	682	117,141
OAXACA	109,480	1,939	437	168	112,024
PUEBLA	161,860	3,774	1,013	325	166,962
QUERÉTARO	36,678	1,491	457	143	38,796
QUINTANA ROO	26,778	1,340	293	194	28,605
SAN LUIS POTOSÍ	60,384	1,881	518	190	62,973
SINALOA	59,974	2,931	719	255	63,879
SÓNORA	64,248	3,152	873	274	68,548
TABASCO	40,218	1,517	435	181	42,351
TAMAULIPAS	86,241	3,425	951	388	91,005
TLAXCALA	35,724	641	235	65	36,665
VERACRUZ	183,834	4,814	1,289	471	190,408
YUCATÁN	57,259	1,973	629	193	59,954
ZACATECAS	40,174	1,026	284	70	41,554
TOTAL	2,899,196	101,003	27,319	10,998	3,038,514

¹⁹ Ibid, p. 41

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.2.3 MICROEMPRESAS POR REGIÓN GEOGRÁFICA EN EL SECTOR MANUFACTURERO.

En este apartado, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática ha dividido a la República Mexicana en 5 grandes regiones y se muestra a continuación:

Región Centro: Distrito Federal, Estado de México, Puebla, Morelos, Hidalgo y Tlaxcala.

Región Centro-Norte: Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí, Durango, Aguascalientes y Zacatecas.

Región Frontera-Norte: Nuevo León, Chihuahua, Baja California, Coahuila, Tamaulipas y Sonora.

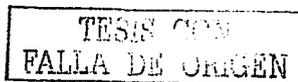
Región Pacífico: Jalisco, Michoacán, Oaxaca, Guerrero, Chiapas, Sinaloa, Nayarit, Colima y Baja California Sur.

Región Golfo: Veracruz, Yucatán, Tabasco, Quintana Roo y Campeche.

Siguiendo con el análisis, se observa que en el cuadro No. 4, en la Región Centro existe la mayor concentración de microempresas en la República Mexicana, debido a que el Estado de México cuenta con 33,178 microempresas y que representa el 10.1% del total de la región, le sigue el Distrito Federal que cuenta con 28,289 micro-establecimientos que representan el 8.7% del total, a continuación Puebla con 28,514 microempresas que representa el 8.7% del total de la región Centro. En su conjunto los 2 estados y el Distrito Federal representan el 83.7% de la región Centro y a nivel nacional son el 27.5%.

En la Región Centro-Norte, el Estado de Guanajuato tiene el mayor número de microempresas en la región ya que tiene 19,564 que representa el 6.0% de la región y nivel nacional representa el 5.9% a nivel nacional. En su conjunto, esta región representa el 12.5% a nivel nacional.

En la Región Frontera-Norte, Nuevo León tiene 11,041 microempresas que representan el 3.4% de la región, le sigue Chihuahua con 7,489 establecimientos y



representan el 2.3 %. En su conjunto, esta región representa el 12.6% del total nacional.

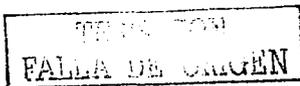
En la Región Pacífico, existe un total de 98,070 microempresas y en el Estado donde hay más microempresas es en Jalisco con 26,214 establecimientos, le sigue Michoacán con 19,499 microempresas, luego está Oaxaca con 18,460 microempresas, a continuación Guerrero con 13,718 empresas micro. En su conjunto, esta región aporta el 30.3% del total nacional.

Por último, la Región Golfo cuenta con 38,431 empresas y el Estado que más microempresas tiene es Veracruz con 20,428, que representan el 6.2% de la región, le sigue Yucatán con 9,757 microempresas y representan el 3.0%, a continuación Tabasco con 1.3%, Quintana Roo con 0.7% y por último Campeche con el 0.6% de la región. En su conjunto, representan el 11.7 del total nacional.

MICROEMPRESAS POR REGIÓN GEOGRÁFICA SECTOR MANUFACTURERO
CUADRO No 4²⁰

REGIONES	SECTOR MANUFACTURERO	(%)
CENTRO	107,663	32.9
EDO. DE MÉXICO	33,178	10.1
DISTRITO FEDERAL	28,289	8.7
PUEBLA	28,514	8.7
HIDALGO	6,610	2.0
MORELOS	5,597	1.7
TLAXCALA	5,375	1.7
CENTRO-NORTE	40,971	12.6
GUANAJUATO	19,564	6.0
SAN LUIS POTOSÍ	6,258	1.9
DÚRANGO	4,054	1.2
ZACATECAS	4,114	1.3
QUERÉTARO	3,639	1.1
AGUASCALIENTES	3,342	1.0
FRONTERA NORTE	41,246	12.6
NUEVO LEÓN	11,071	3.4
CHIHUAHUA	7,499	2.3

²⁰ INEGI, Censos económicos 1999



FRONTERA NORTE	41,245	12.6
TAMAULIPAS	6,579	2.0
COAHUILA	6,224	1.9
SONORA	6,006	1.8
BAJA CALIFORNIA	3,863	1.2
PACIFICO	99,070	30.3
JALISCO	26,214	8.0
MICHOACAN	19,499	6.0
OAXACA	18,460	5.6
GUERRERO	13,718	4.2
CHIAPAS	9,755	3.0
SINALOA	5,383	1.6
NAYARIT	2,611	0.9
COLIMA	1,935	0.6
B. C. S.	1,295	0.4
GOLFO	38,431	11.7
VERACRUZ	20,428	6.2
YUCATAN	9,757	3.0
TABASCO	4,147	1.3
QUINTANA ROO	2,133	0.7
CAMPECHE	1,966	0.6
TOTAL	327,280	100.0

Como podemos observar el cuadro anterior, el Sector de la Manufactura en el estrato de la microempresa, la Región Centro es donde se localizan más establecimientos. En cuanto a los tipos de establecimientos que más se reproducen o se crean en este sector, son las Tortillerías con un 17.2% a nivel nacional, las Panaderías con 9.2% del total nacional, las Herrerías con 11.6%, la confección, 7.1% del total, los Muebles de Madera con 8.0%, las Imprentas y Editoriales con 4.9%, las de calzado con 2.1%, la de Cemento, Cal y Yeso con 3.1%, la de Fibras Blandas con 3.6% y por último las de Otros Metálicos con 1.5% del total nacional.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

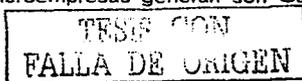
2.2.4 MICROEMPRESAS POR REGIÓN GEOGRÁFICA DEL SECTOR COMERCIO.

Al igual que en el Sector Industrial, también es dividida en 5 regiones el Sector Comercio. Como podemos observar en el cuadro No 5, la Región Centro es donde hay más microempresas dedicadas al comercio con 496,417 establecimientos y representa esta región el 36.4% del total nacional. Los estados con más establecimientos en esta región son el Estado de México con 177,357 microempresas y representa el 13.0% del total de la región, le sigue el Distrito Federal con 166,482 establecimientos con el 12.2% del total, a continuación Puebla con 75,388 micro-comercios y que representa el 5.5% del total.

La siguiente región en orden de importancia es la Región Pacífico, ya que aporta 351,440 establecimientos y representa el 25.8% del total nacional y el estado que más microempresas dedicadas al comercio es Jalisco, que cuenta con 96,567 empresas y que representan el 7.1% del total de la región, a continuación le sigue Michoacán con 62,193 microempresas y que representa el 4.6% del total, después sigue Oaxaca con 51,601 establecimientos, con una participación del 3.8% del total de la región, después Chiapas y Guerrero con 45,208 y 42,092 microempresas, respectivamente y que en su conjunto representan el 6.4% del total de la región.

La tercera región en orden de importancia, es la Región Frontera Norte ya que hay 204,016 empresas dedicadas al comercio y representan el 15.0% del total nacional. Los estados que más microempresas tienen son Nuevo León con 47,471 negocios, participando en la región con el 3.5%, a continuación se ubica Tamaulipas con 38,420 microempresas y significan el 2.8% del total de la región, después sigue el estado de Chihuahua con 38,060 negocios dedicados al comercio en esta región con una representación del 2.6 %, los tres restantes estados que son Coahuila, Sonora y Baja California, suman en su conjunto 82,065 microempresas, que representan el 6.1% del total de la región.

La Región Centro Norte aporta 167,090 empresas, lo que significa el 12.3% del total nacional y los estados que más microempresas generan son Guanajuato con



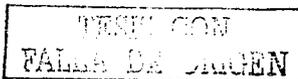
70,466 negocios implicando el 5.2% del total de la región, le sigue en orden de importancia San Luis Potosí con 28,513 micro-negocios con el 2.1% del total de la región.

Por último, la Región Golfo tiene 144,594 establecimientos, que representan el 10.6% del total nacional. Los estados con más microempresas son Veracruz que cuenta con 80,952 negocios significando el 5.9% del total de la región, le sigue Yucatán con 24,629 establecimientos, con el 1.8% del total de la región, el estado de Tabasco cuenta con 17,239 microempresas 1.3% del total, le siguen Quintana Roo y Campeche que en su conjunto aportan 21,774 empresas y que representan el 1.6% del total de la región.

MICROEMPRESA POR REGIÓN GEOGRÁFICA
SECTOR COMERCIO
CUADRO No 5²¹

REGIONES	SECTOR COMERCIO	(%)
CENTRO	496,417	36.3
EDO. DE MÉXICO	177,357	13.0
DISTRITO FEDERAL	166,482	12.2
PUEBLA	75,388	5.5
MORELOS	29,520	2.2
HIDALGO	28,402	2.1
TLAXCALA	18,288	1.3
CENTRO-NORTE	167,090	12.3
GUANAJUATO	70,466	5.2
SAN LUIS POTÓSÍ	28,513	2.1
ZACATECAS	19,391	1.4
DURANGO	17,504	1.3
QUÉRÉTARO	17,274	1.3
AGUASCALIENTES	13,942	1.0
FRONTERA NORTE	204,016	15.0
NUEVO LEÓN	47,471	3.5
TAMAULIPAS	38,420	2.8
CHIHUAHUA	38,060	2.6
COAHUILA	30,739	2.3

²¹ Fuente: Idem, p 76-80



FRONTERA NORTE	204,016	15.0
SONORA	27,222	2.0
BAJA CALIFORNIA	24,104	1.8
PACIFICO	361,440	25.8
JALISCO	96,667	7.1
MICHOACAN	62,193	4.6
OAXACA	51,601	3.8
CHIAPAS	45,208	3.3
GUERRERO	42,092	3.1
SINALOA	26,335	1.9
NAYARIT	12,896	0.9
COLIMA	8,282	0.6
B.C.S.	6,176	0.5
GOLFO	144,504	10.8
VERACRUZ	80,952	6.9
YUCATAN	24,629	1.8
TABASCO	17,239	1.3
QUINTANA ROO	12,262	0.9
CAMPECHE	9,512	0.7
TOTAL	1,362,567	100.00

La Región Centro en el Sector Comercio en el estrato de la microempresa, sigue siendo la principal generadora de establecimientos a nivel nacional debido a que es en el centro del país donde existen los principales centros de distribución de los principales productos de compra-venta en México. En cuanto a los tipos de establecimientos que más hay en este sector, se encuentran los alimenticios al por menor que representan el 54.4% del total nacional, le sigue el de no alimenticios al por menor con el 35.6% del total nacional, después el de no alimenticios al por mayor con un 4.2%, el de automóviles con un 2.5% del total, seguidos por los supermercados con un 1.5% del total nacional, a continuación el de alimenticios al por mayor con un 1.2%, tiendas departamentales con 0.2% del total y por último las gasolineras con 0.1% del total nacional.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

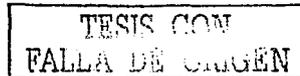
2.2.5 MICROEMPRESAS POR REGIÓN GEOGRÁFICA EN EL SECTOR SERVICIOS.

Las microempresas del Sector Servicio son también una parte importante en la generación de establecimientos en el país, ya que este sector cuenta con 916,012 establecimientos a nivel nacional. Al igual que los dos sectores anteriores, está dividida en 5 regiones.

En el cuadro No. 6, se observa que la Región Centro es la que más establecimientos aporta, con 311,033 microempresas y representan el 34% del total nacional. Los estados que generan más establecimientos son el Distrito Federal con 121,828 empresas con el 13.3% del total de la región, le sigue el Estado de México con 101,129 microempresas 11.0%, después el estado de Puebla, con 44,475 establecimientos 4.9% del total.

La Región Pacífico es la segunda región en importancia ya que genera 225,629 negocios y representa el 24.6% del total nacional. Los estados que más microempresas aportan, son Jalisco con 86,463 establecimientos y que representa el 7.3% de la región, a continuación Michoacán con 37,440 negocios con el 4.1% del total de la región, después Oaxaca, Chiapas, Guerrero y Sinaloa que en su conjunto suman 100,254 micro-negocios con una participación del 10.9% del total de la región.

A continuación, la tercera región, es la Región Frontera Norte con 164,604 establecimientos y que aportan el 18% del total nacional. En cuanto a los estados que más establecimientos generan son Nuevo León con 36,554 micro-negocios y representan el 4% de la región, enseguida Tamaulipas con 31,073 negocios 3.4% del total regional, después, Chihuahua con 27,582 empresas y el porcentaje que aporta a la región es el 3.4%, Baja California genera 24,445 establecimientos con el 3% de la región, el estado de Sonora aporta 23,243 micro-negocios y el porcentaje que genera para la región es el 2.5% y por último, Coahuila con 21,707 empresas y que aporta el 2.4% del total de la región.



La Región Golfo aporta en su conjunto el 11.8% del total nacional y genera 107,789 microempresas. En cuanto al estado que más negocios a nivel micro es Veracruz con 62,707 negocios y representa 6.8% del total de la región, le sigue Yucatán con 16,620 micro-negocios y el porcentaje del sector a nivel regional es del 1.8%, a continuación Tabasco con 13,326 establecimientos con el 1.5% del total regional, Quintana Roo y Campeche en conjunto suman 15,135 empresas y en conjunto aportan el 1.7% del total de la región.

Por último, la Región Centro Norte es el que menos establecimientos aporta ya que tiene 106,958 empresas a nivel micro y representan el 11.7% del total nacional de ese sector. El estado que mas aporta en esta región es el de Guanajuato con 40,340 negocios y significa el 4.4% de la región, le sigue San Luis Potosi con 19,602 micro-establecimientos y que aportan el 2.2% del total de la región, el estado de Zacatecas aporta en porcentaje el 1.4% y cuenta con 12,652 negocios. a continuación Querétaro y Durango con el 1.3% del total de la región con 11,865 y 11,913 empresas respectivamente y por último Aguascalientes con el 1.2% del total de la región con 10,586 micro-negocios.

MICROEMPRESAS POR REGIÓN GEOGRÁFICA SECTOR SERVICIOS

CUADRO No 6²²

REGIONES	SECTOR SERVICIO	(%)
CENTRO	311,033	34.0
DISTRITO FEDERAL	121,828	13.3
EDO. DE MEXICO	101,129	11.0
PUEBLA	44,476	4.9
MORELOS	17,367	1.9
HIDALGO	17,268	1.9
TLAXCALA	8,976	1.0
CENTRO-NORTE	106,968	11.7
GUANAJUATO	40,340	4.4
SAN LUIS POTOSI	19,602	2.2
ZACATECAS	12,652	1.4

²² Fuente Idem

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CENTRO NORTE	SECTOR SERVICIO	(%)
QUERETARO	11,865	1.3
DURANGO	11,913	1.3
AGUASCALIENTES	10,568	1.2
FRONTERA NORTE	164,604	18.0
NUEVO LEÓN	36,554	4.0
TAMAULIPAS	31,073	3.4
CHIHUAHUA	27,582	3.0
BAJA CALIFORNIA	24,445	2.7
SONORA	23,243	2.5
COAHUILA	21,707	2.4
PACIFICO	225,820	24.4
JALISCO	66,463	7.3
MICHOACÁN	37,440	4.1
OAXACA	27,444	3.0
CHIAPAS	27,429	3.0
GUERRERO	23,326	2.5
SINALOA	22,055	2.4
NAYARIT	9,750	1.1
COLIMA	6,642	0.7
B.C.S.	5,080	0.6
GOLFO	107,788	11.8
VERACRUZ	62,707	6.9
YUCATÁN	16,620	1.8
TABASCO	13,326	1.5
QUINTANA ROO	8,862	1.0
CAMPECHE	6,273	0.7
TOTAL	916,788	100.0

Los principales establecimientos que se crean o inician operaciones en este sector son los Restaurantes y Bares con el 25.2%, le siguen el de Reparaciones Automotrices con un 16.0%, los Servicios Médicos con 10.7%, a continuación la de Otras Reparaciones con 10.0%, los Servicios Personales con 9.7%, el de los Profesionales y Técnicos con un 8.3%, los Servicios Educativos y los Centros Recreativos y Deportivos con un 2.8% y por último los Hoteles con un 1.1%.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.2.6 EMPLEOS GENERADOS POR SECTOR DE LA MICROEMPRESA EN MÉXICO.

Los empleos generados por el sector de la microempresa asciende a 6,847,278 plazas de trabajo, según los Censos Económicos de 1999, los cuales se dividen de la siguiente manera:

TOTAL DE EMPLEOS GENERADOS POR EL ESTRATO DE LA MICROEMPRESA CUADRO No 7²³

SECTOR	SECTOR MANUFACTURAS (MICRO)	SECTOR COMERCIO (MICRO)	SECTOR SERVICIOS (MICRO)
MICROEMPRESAS	345,860	1,422,871	1,130,466
TOTAL DE EMPLEOS POR SECTOR	1,183,264	2,328,003	3,790,674
TOTAL DE EMPLEOS NACIONAL	4,213,566	3,790,674	7,537,607

Por lo que se refiere al cuadro No.7 se observa que el Sector Servicios es el que más empleos genera con 3,790,674 que representa el 56.7% del total nacional en el estrato de las microempresas. El Sector Servicios tiene varias subramas económicas y las que más empleos generan, son en primer lugar la de Restaurantes y Bares con un 26.7% del total del Sector Servicios, seguidas por la de Reparación Automotriz con un 14.2% del total del sector, a continuación el de Profesionales y Técnicos con un 11.6% por último el de Servicios Médicos con un 7.8%.

En cuanto al Sector Comercio, ocupa el segundo lugar en la aportación de empleos con 2,186,414 plazas de trabajo que representan el 57.8% del total nacional en el estrato de la microempresa. El Sector Comercio se divide en varias subramas económicas y las que más empleos generan son la de Alimentos al por Menor con un 50.9% del total del sector, a continuación el de No Alimenticios al por Menor con un 36.1% del total del sector, en tercer lugar el de No Alimentos al por Mayor con un 5.8% del total del sector. Por último, el sector industrial es el sector que menos empleos genera en el estrato de la microempresa ya que genera 1,079,220 de empleos que representa el 25.5% del total del sector.

²³ Fuente: INEGI Censos económicos 1999, p 99

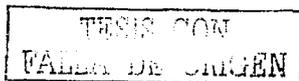
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.2.7 PERSONAL OCUPADO POR ENTIDAD FEDERATIVA POR ESTRATO DE EMPRESA.

Como se puede ver en el cuadro No.8, el personal ocupado por entidad federativa en el estrato de la microempresa, se concentra principalmente en el Distrito Federal con 876,779 empleos generados y que representa del total nacional un 12.8%, le sigue el Estado de México con 723,318 personas ocupadas que significa un 10.6% del total nacional, en 3° lugar el Estado de Jalisco con 543,469 empleos reportados con un 7.9% del total a nivel nacional, en 4° lugar en empleos generados sigue el Estado de Veracruz con 404,557 empleos que representa del total nacional un 5.9%, en 5° lugar el Estado de Guanajuato 359,459 empleos aportados y que representan un 5.3% del total nacional, en 6° lugar el Estado de Puebla con 344,439 empleos generados lo que representa un 5% del total nacional, en 7° lugar Nuevo León con 308,979 personas ocupadas en la entidad y que representan el 4.5% del total del país, en 8° lugar Michoacán con 290,494 plazas de trabajo generadas y que representan del total nacional y un 4.2% del total nacional. En su conjunto estos estados representan del personal ocupado el 56.4% del total nacional y a nivel global participan con el 44.1% del total de empleos generados en el país.

En cuanto al resto de empresas (pequeña, mediana y grande) en su conjunto aportan el 55.9% del total nacional, pero desagregándolas por sector éstas continúan siendo minoría con respecto al estrato de la microempresa. Sin embargo, este sector todavía no cumple con las expectativas que desea el personal ocupado, ya que se perciben sueldos bajos y condiciones de trabajo no favorables para el desempeño de sus labores y que repercuten en la productividad y competitividad de las microempresas.

Como se observa, el personal ocupado prefiere los centros de trabajo urbanos por que cuentan con una mejor infraestructura urbana y hace que mejore el nivel de vida de los trabajadores y la de sus familias, además que la mayor parte del personal ocupado en el estrato de las microempresas se concentra en los principales estados de la República Mexicana.



PERSONAL OCUPADO POR ESTRATO DE EMPRESA
DATOS REFERENTES A 1998
CUADRO No 8²⁴

ENTIDAD FEDERATIVA	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
AGUASCALIENTES	78,020	25,752	36,240	59,519	199,531
BAJA CALIFORNIA	177,732	84,926	116,696	174,305	553,659
BAJA CALIFORNIA SUR	39,058	13,421	11,024	19,551	83,054
CAMPECHE	49,878	15,848	11,051	26,322	102,799
COAHUILA	171,510	62,049	83,482	175,108	492,119
COLIMA	50,124	13,482	9,060	16,475	89,141
CHIAPAS	187,642	41,440	31,363	61,000	311,445
CHIHUAHUA	207,738	73,145	98,908	327,419	707,210
DISTRITO FEDERAL	876,779	362,692	390,904	1,089,714	2,720,089
DURANGO	98,736	31,654	46,642	54,232	226,264
GUANAJUATO	359,459	104,977	101,871	119,993	686,300
GUERRERO	191,561	35,352	32,384	56,003	314,300
HIDALGO	121,883	29,640	36,335	49,820	237,678
JALISCO	543,469	162,383	155,598	251,775	1,113,225
MEXICO	723,318	188,749	264,771	370,063	1,546,901
MICHOACÁN	290,494	56,351	46,654	58,831	452,330
MORELOS	128,988	27,682	24,987	47,777	229,934
NAYARIT	66,444	16,070	12,637	20,016	111,167
NUEVO LEÓN	308,979	134,051	163,977	294,145	896,152
OAXACA	224,552	38,412	26,457	49,751	341,172
PUEBLA	344,439	88,476	98,102	128,978	659,995
QUERÉTARO	90,994	31,686	47,579	67,805	238,064
QUINTANA ROO	71,094	23,582	18,190	45,417	168,287
SAN LUIS POTOSÍ	136,473	37,313	44,236	64,353	282,375
SINALOA	152,457	52,866	44,744	74,084	324,151
SONORA	163,074	57,706	78,284	113,288	412,352
TABASCO	94,146	26,918	25,718	59,619	206,401
TAMAULIPAS	208,501	62,599	82,520	186,230	539,850
TLAXCALA	75,102	16,804	30,032	27,818	149,756
VERACRUZ	404,567	87,115	87,237	158,414	737,319
YUCATÁN	137,206	36,721	42,866	57,753	276,546
ZACATECAS	85,881	18,303	20,057	20,548	144,789
TOTAL	6,847,278	2,058,867	2,317,328	4,318,374	15,541,847

²⁴ El Mercado de Valores, op. cit. p. 45

TRIN CON
FALLA DE ORIGEN

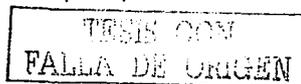
2.2.8 PERSONAL OCUPADO EN LA MICROEMPRESA SECTOR MANUFACTURA POR REGIÓN GEOGRÁFICA.

Al igual que en el número de establecimientos que hay en la microempresa, también es dividida en 5 regiones el personal ocupado en el país, por lo que analizaremos cada región para tener un panorama más amplio en qué entidades federativas y en qué sectores de la economía se generan más empleo.

En el cuadro No. 9, observamos que la región que más empleos produce es la Región Centro en el Sector Manufacturero con 368,083 empleos, proporcionando a nivel nacional el 34.1%. En cuanto a los estados que más empleos aporta a la economía en 1° lugar el Estado de México con 133,369 empleos aportando el 12.4% del total de la región, en 2° lugar se coloca el Distrito Federal con 109,561 personas ocupadas lo que equivale en la región a el 10.2% del personal empleado, en 3° lugar esta el Estado de Puebla con 74,208 el 6.9 % del total de la región. Los Estados de Hidalgo, Morelos y Tlaxcala generan en su conjunto el 4.8% del total de la Región Centro.

La segunda región que más empleo genera es la Región Pacífico, ya que aporta 282,267 empleos y que representa a nivel nacional el 26.2%. Los estados que más empleos generan son Jalisco con 111,193 aportando el 10.3% del total de la región, enseguida Michoacán con 50,315 personas ocupadas que representan el 4.7% del total regional, después sigue el Estado de Oaxaca con 33,638 empleos generados contribuyendo con el 3.1% a nivel regional, a continuación Guerrero con 28,988 de personas ocupadas el 2.7% del total regional, el Estado de Chiapas aporta 21,771 trabajadores empleados, generando el 2% del total regional. Sinaloa, Nayarit, Baja California Sur y Colima aportan en su conjunto a este sector y a la región el 3.4%.

La tercera región generadora de empleo dentro del Sector Manufacturero es la Región Frontera Norte con 173,247 personal ocupado en esta región y que aporta el 16.1% del total nacional. Los estados que aportan con más empleos en la región son Nuevo León con 58,794 personas ocupas lo que equivale a el 5.4% del total regional,



a continuación el Estado de Chihuahua con 27,654 empleos producidos contribuyendo con el 2.6% del total regional, en 3º lugar esta el Estado de Coahuila con 24,792 empleos aportando para la región el 2.3%, le siguen los estados de Tamaulipas, Sinaloa y Baja California con 62,007 empleados generando en su conjunto el 5.8% del total regional.

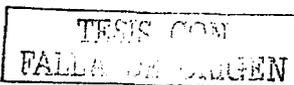
La Región Centro-Norte ocupa el cuarto lugar en empleos generados ya que aporta 155,263 y proporciona el 14.4% del total nacional. El estado que mas empleos genera la microempresa es Guanajuato con 83,551 que equivale a el 7.7% del total regional, los estados de Querétaro, San Luis Potosí, Durango, Aguascalientes y Zacatecas generan en su conjunto 71,712 empleos aportando el 6.7% del total de la región.

Por último, la región que menos aporta empleos a nivel nacional en el sector manufacturero es la Región Golfo con 100,360 personas ocupadas contribuyendo con el su conjunto a nivel nacional el 9.3%, siendo el Estado de Veracruz quien genera 49,804 empleos, generando el 4.6% del total de la región, Yucatán, Tabasco, Quintana Roo y Campeche aportan el 4.7% de la región

**PERSONAL OCUPADO EN LA MICROEMPRESA POR REGIÓN GEOGRÁFICA
SECTOR MANUFACTURAS
CUADRO No 9²⁵**

REGIONES	PERSONAL OCUPADO	(%)
CENTRO	368,083	34.1
EDO. DE MÉXICO	133,369	12.4
DISTRITO FEDERAL	109,561	10.2
PUEBLA	74,208	6.9
HIDALGO	19,376	1.8
MORELOS	14,730	1.4
TLAXCALA	16,839	1.6
CENTRO-NORTE	156,263	14.1
GUANAJUATO	83,551	7.7
QUERÉTARO	13,867	1.5

²⁵ INEGI, Censos Económicos 1999, p. 47



CENTRO-NORTE	156,263	14.1
SAN LUIS POTOSI	20,160	1.9
DURANGO	13,779	1.3
AGUASCALIENTES	13,055	1.2
ZACATECAS	10,851	1.0
FRONTERA NORTE	173,247	16.1
CHIHUAHUA	27,654	2.6
NUEVO LEÓN	58,794	5.4
BAJA CALIFORNIA	20,104	1.9
COAHUILA	24,792	2.3
TAMAULIPAS	21,652	2.0
SONORA	20,251	1.9
PACIFICO	282,267	26.1
JALISCO	111,193	10.3
MICHOACAN	50,815	4.7
OAXACA	33,638	3.1
SINALOA	17,161	1.6
GUERRERO	28,988	2.7
CHIAPAS	21,771	2.0
NAYARIT	7,418	0.7
B.C.S.	5,191	0.5
COLIMA	6,092	0.6
GOLFO	100,360	9.3
VERACRUZ	49,804	4.6
YUCATAN	28,450	2.6
TABASCO	10,194	0.9
QUINTANA ROO	6,793	0.6
CAMPECHE	5,119	0.5
TOTAL	1,079,220	100.0

El personal ocupado en el sector de la microempresa trabaja principalmente en Tortillerías con un 11.6%. Panaderías con un 9.7%, Herrerías y Confecciones con un 7.8%, Muebles de Madera con 6.9%, Imprenta y Editoriales con el 6%.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.2.9 PERSONAL OCUPADO EN LA MICROEMPRESA EN EL SECTOR COMERCIO.

En el Sector Comercio, el personal ocupado se concentra principalmente en la Región Centro con un total de 758,208 empleados, lo que representa el 34.7% del total nacional, los principales estados generadores de empleo son el Estado de México con 269,259 personas empleadas y que aportan el 12.3% del total regional, le sigue el Distrito Federal con 264,352 empleados y que representan el 12.1%, a continuación Puebla con 112,611 empleados ocupados y representan para la región el 5.2%, Morelos, Hidalgo y Tlaxcala aportan a la región el 2%, 1.9% y 1.2% respectivamente.

La Región Pacífico se coloca en 2º lugar en la generación de empleos con 564,837 empleos y representan el 25.8% del total nacional y los estados que más aportan son Jalisco con 169,422 personas ocupadas que representan el 7.7% del total de la región, le sigue Michoacán con 102,232 que aporta el 4.7% a nivel regional, Oaxaca genera 71,535 empleados lo que equivale a el 3.3% del total regional, Guerrero cuenta con 64,489 empleos generados aportando el 2.9% del total regional, Chiapas reporta 64,271 empleados en las microempresas del Sector Comercio contribuyendo a nivel regional el 2.9%, por último Sinaloa genera 46,269 personas ocupas y representan el 2.1% del total de la región.

La Región Frontera Norte tiene 357,717 personas ocupadas que representan a nivel nacional el 16.4% y los estados que más aportan con fuentes de empleo son Nuevo León con 83,419 empleos generando el 3.8% del total regional, Chihuahua genera 63,879 empleos y Tamaulipas 63,840 personas ocupadas y aportan a la región cada uno el 2.9%, Coahuila tiene 51,183 empleados y aporta a nivel regional el 2.3%

La Región Centro Norte ocupa el 4º lugar en la generación de fuentes de empleo con 275,589 personas ocupadas y aportan el 12.6% del total nacional y el estado que más aporta es Guanajuato con 118,178 empleos en el estrato de la microempresa lo que equivale a el 5.4% del total regional, San Luis Potosí tiene

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

45,142 empleados y representa el 2.1% a nivel regional, Zacatecas aporta el 1.4% que se traduce en 30,449 empleos, a continuación Querétaro con 29,207 empleos que representan el 1.3%, Durango aporta 28,381 empleos que representan el 1.3% y por último Aguascalientes con 24,032 personas ocupadas contribuyendo a nivel regional el 1.1%.

La región que menos empleos genera es la Región Golfo con 230,268 empleados, generando a nivel nacional el 10.5%, los principales estados generadores de empleo a nivel micro son Veracruz con 126,231 empleados aportando el 5.8% del total regional, le sigue Yucatán con 37,943 empleos que representan el 1.7% a nivel regional, Tabasco genera 28,440 personas ocupadas que representan el 1.3% del total regional, le sigue el Estado de Quintana Roo con 22,456 empleados que se traduce en el 1% del total de la región y el estado que menos empleos aporta es el de Campeche con 15,103 contribuyendo con el 0.7% del total regional.

**PERSONAL OCUPADO EN LA MICROEMPRESA POR REGIÓN GEOGRÁFICA
SECTOR COMERCIO
CUADRO No 10²⁶**

REGIONES	PERSONAL OCUPADO	(%)
CENTRO	758,208	34.7
DISTRITO FEDERAL	264,352	12.1
EDO. DE MÉXICO	269,259	12.3
PUEBLA	112,621	5.2
MORELOS	44,114	2.0
HIDALGO	42,098	1.9
TLAXCALA	25,494	1.2
CENTRO-NORTE	275,389	12.6
GUANAJUATO	118,178	5.4
SAN LUIS POTOSÍ	45,142	2.1
QUERÉTARO	29,207	1.3
DURANGO	28,381	1.3
ZACATECAS	30,449	1.4
AGUASCALIENTES	24,032	1.1

²⁶ Ídem p 110

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

FRONTERA NORTE	357,717	18.4
NUEVO LEÓN	83,419	3.8
CHIHUAHUA	63,879	2.9
TAMAULIPAS	63,840	2.9
BAJA CALIFORNIA	47,913	2.2
COAHUILA	51,183	2.3
SONORA	47,483	2.2
PACIFICO	564,837	26.8
JALISCO	169,422	7.7
MICHOACAN	102,232	4.7
SINALOA	46,269	2.1
OAXACA	71,535	3.3
CHIAPAS	64,271	2.9
GUERRERO	64,489	2.9
NAYARIT	20,597	0.9
COLIMA	14,380	0.7
B.C.S.	11,642	0.5
GOLFO	230,263	10.5
VERACRUZ	126,321	5.8
YUCATAN	37,943	1.7
TABASCO	28,440	1.3
QUINTANA ROO	22,456	1.0
CAMPECHE	15,103	0.7
TOTAL	2,186,414	100.00

El personal ocupado en este sector trabaja primordialmente en las siguientes ramas como son: la de Alimentos al por Menor y que representan el 50.9% del sector laboral. le sigue la de No Alimentos al por Menor con el 36.1, a continuación la de Alimentos al por Mayor con un 5.8%, después la de Automóviles con un 3%, luego los Supermercados con 1.6%, a continuación la de Tiendas Departamentales con un 0.2% y por último las Gasolineras con un 0.1% del total laboral en este sector.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.2.10 PERSONAL OCUPADO EN LA MICROEMPRESA EN EL SECTOR SERVICIOS.

El personal que ocupa el Sector Servicios en el estrato de la microempresa, al igual que los dos anteriores sectores esta dividido en 5 regiones y la región que más personas empleadas tiene es la Región Centro, que ocupa 743,649 empleos y representa a nivel nacional el 33.4% de los empleos producidos en este sector, a nivel regional el Distrito Federal genera 339,907 empleados que representan el 15.3% de la región, en 2º lugar se encuentra el Estado de México con 212,865 personas ocupadas que equivale en la región a el 9.6%, el Estado de Puebla con 96,670 empleos que representan a nivel regional el 4.3%, a continuación el Estado de Morelos tiene 39,572 personas ocupadas contribuyendo a nivel regional el 1.8%, en 5º lugar se encuentra Hidalgo con 36,255 empleos, generando el 1.6% del total de la región, por último Tlaxcala aporta a la región 18,380 empleos aportando el 0.8% del total de la región.

La segunda región en orden de importancia es la Región Pacífico con 534,234empleados, que equivale a el 24% a nivel nacional y los estaos que más empleos genera son el Estado de Jalisco con 168,027 personas y que representa el 7.6% de la región, Michoacán con 84,545 personas ocupadas contribuyendo a nivel regional con el 3.8%. Oaxaca y Chiapas emplean a 58,141 y 58,895 respectivamente aportando a nivel regional el 2.6% cada estado, Sinaloa cuenta con 56,890 empleados generando el 2.6%, por último 53,895 y que en términos porcentuales representa el 2.4% del total regional.

La Región Frontera Norte ocupa el 3º lugar en generación de empleos con 251,155 personas empleadas, que representan a nivel nacional el 11.3% y el estado que más empleos genera en la región es Guanajuato con 96,788 empleos contribuyendo con la región con el 4.4%, le sigue el Estado de San Luis Potosí con 44,066 personas ocupadas aportando a nivel regional el 2%, enseguida El Estado de Querétaro con 30,791plazas de trabajo lo que equivale a el 1.4% del total de la región. Los estados de Durango, Aguascalientes y Zacatecas aportan el 3.6% de la región y en su conjunto generan 79,510 empleos.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La Región Golfo genera 257,745 empleos y representa el 11.6% del total nacional y los estados que más aportan a la región son Veracruz con 141,723 personas ocupadas y que representa el 6.4% del total regional, Yucatán aporta a la región 41,630 plazas que equivalen a el 1.9% del total de la región, el Estado de Tabasco genera 31,647 empleos aportando el 1.44% de la región, a continuación Quintana Roo con 26,485 trabajos, contribuyendo el 1.2% del total regional.

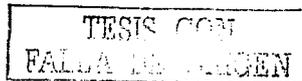
Por último, la Región Frontera Norte es la región que menos empleos genera, ya que aporta 251,155 empleos lo que equivale al 11.3% del total nacional. Los estados que más generan empleos en esta región son Guanajuato con 96,788 empleos y que aporta a la región el 4.4%, a continuación San Luis Potosí con 44,066 personas ocupadas y su aporte a la región es del 2%, enseguida el Estado de Querétaro genera 30,791 puestos laborables generando el 1.4% a nivel regional.

PERSONAL OCUPADO EN LA MICROEMPRESA POR REGIÓN GEOGRÁFICA SECTOR SERVICIOS

CUADRO No 11²⁷

REGIONES	PERSONAL OCUPADO	(%)
CENTRO	743,649	33.4
DISTRITO FEDERAL	339,907	15.3
EDO. DE MÉXICO	212,866	9.6
PUEBLA	96,670	4.3
MORELOS	39,572	1.8
HIDALGO	36,255	1.6
TLAXCALA	18,380	0.8
CENTRO-NORTE	251,156	11.3
GUANAJUATO	96,788	4.4
SAN LUIS POTOSÍ	44,066	2.0
QUERÉTARO	30,791	1.4
DURANGO	27,039	1.2
AGUASCALIENTES	26,567	1.2
ZACATECAS	25,904	1.2
NUEVO LEÓN	99,572	4.5

²⁷ Idem, p 111



FRONTERA NORTE	437,814	19.7
CHIHUAHUA	71,967	3.2
TAMAULIPAS	77,902	3.5
BAJA CALIFORNIA	72,533	3.3
COAHUILA	56,162	2.7
SONORA	59,678	2.7
PACÍFICO	534,234	24.0
JALISCO	168,027	7.6
MICHÓACÁN	84,545	3.8
SINALOA	56,890	2.6
GUERRERO	53,895	2.4
OAXACA	58,141	2.6
CHIAPAS	58,895	2.6
B.C.S.	13,851	0.6
NAYARIT	22,537	1.0
COLIMA	17,453	0.8
GOLFO	267,745	11.6
VERACRUZ	141,723	6.4
QUINTANA ROO	26,485	1.2
YUCATÁN	41,630	1.9
TABASCO	31,647	1.4
CAMPECHE	16,260	0.7
TOTAL	2,224,597	100.00

El personal ocupado en la microempresa en el Sector Servicios labora principalmente en las subramas económicas de Restaurantes y Bares con el 26.7%, la de Reparaciones Automotrices con el 14.2%, le sigue el de Profesionales y Técnicos con el 11.6%, la de Servicios Médicos con el 7.8%, Otras Reparaciones con el 6.2%, los Servicios Educativos y los Servicios Personales con el 5.8%, los Hoteles y Las Reparaciones de Maquinaria y Equipo con el 2.3% y los Centros Recreativos y Deportivos con un 2.2%.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2.2.11 SEXO DEL PERSONAL OCUPADO POR SECTOR ECONÓMICO DE MÉXICO.

Como se puede observar en el cuadro No. 11, el personal ocupado en el estrato de la microempresa en los Sectores de la Manufactura, Comercio y Servicios predomina en su mayoría el sexo masculino tanto a nivel sectorial como a nivel estrato, en el caso del sector manufacturero el total de los trabajadores hombres son 2,809,396 y que representan el 66.4% del total nacional y las trabajadoras mujeres son 1,422,926 aportando el 33.6% del total nacional.

En cuanto al Sector Manufacturero en el estrato de la microempresa, los trabajadores hombres son 761,381 generando el 70.5% del total del estrato de la microempresas y las trabajadoras mujeres son 317,839 contribuyendo con el 29.5% del total de la microempresa.

En el Sector Comercio, el total del personal ocupado del sexo masculino es de 2,074,289 trabajadores que equivale a el 54.8% a nivel sectorial y las mujeres trabajadores son 1,710,585 aportando el 45.2% a nivel sector. En cambio a nivel estrato de la microempresa el sexo masculino es minoría ya que son 1,000,035 hombres que representan el 45.7% del total a nivel microempresa y las trabajadoras mujeres son 1,186,379 lo que equivale a el 54.3% del total del estrato nacional.

Por último, el personal ocupado en el Sector Servicios el total de hombres son 2,375,375 proporcionando el 60.6% del sector y las mujeres trabajadoras son 1,545,235 generando el 39.4% del total del sector, en cuanto al estrato de la microempresa los hombres son 1,309,564 contribuyendo con el 58.9% y las mujeres trabajadoras son 915,033 aportando el 41.1% del total del estrato de la microempresa.

También, se observa que el único estrato en donde las mujeres son mayoría es en el Sector Comercio a nivel micro-empresarial, por lo que el sexo femenino es una parte importante en la economía del sector y a nivel nacional.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

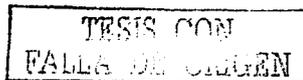
SEXO DEL PERSONAL OCUPADO EN EL ESTRATO DE LA MICROEMPRESA**CUADRO No 11²⁰**

Sector	Total	Masculino	(%)	Femenino	(%)
Manufacturas	4,232,322	2,809,396	66.4	1,422,926	33.6
Micro	1,079,220	761,381	70.5	317,839	29.5
Comercio	3,784,869	2,074,289	67.6	1,710,586	32.4
Micro	2,186,414	1,000,035	45.7	1,186,379	54.3
Servicios	3,920,600	2,375,375	60.6	1,545,225	39.4
Micro	2,224,597	1,309,564	58.9	915,033	41.1

2.3 CARACTERÍSTICAS DE LA MICROEMPRESA

Teniendo la definición de empresa, así como sus tres elementos básicos y la nueva estratificación de las empresas decretada por la Secretaría de Economía, así como está dividida por sector, por personal ocupado y por región geográfica, se definirá a la microempresa en México, "como una forma específica de organización económica a nivel municipal, estatal y nacional y que se localiza en actividades agropecuarias, industriales, comerciales y de servicios que combinan: capital, trabajo y factores productivos con el fin de satisfacer una serie de necesidades sociales mediante una retribución económica y que se dirige a un sector determinado y a un grupo de consumidores, con el objeto de elevar su calidad de vida y lograr el equilibrio de los distintos actores de la economía nacional".

Es importante mencionar las características que presentan las microempresas para comprender y entender la importancia que tienen éstas en la economía nacional, así como el impacto que producen en las distintas variables económicas de México, debido a la constante incertidumbre y vulnerabilidad que han vivido a lo largo de su historia.



2.3.1 NIVEL DE ESCOLARIDAD

En relación al nivel de escolaridad con que cuentan los empresarios en el Cuadro No 1, se observa que los 3 mayores grados de escolaridad que tiene los microempresarios son con estudios de nivel primaria terminada y representa el 19.1%, seguidos por el profesional completo con un porcentaje del 18.3%, a continuación el nivel primaria incompleta, con el 15.5%.

Estos datos tiene dos relieves importantes: primero, que la primera cifra y la tercera, indican que los microempresarios cuentan con un nivel de estudios bajos, por lo que es una de las causa que le impide desarrollar todo su potencial y contribuir al crecimiento económico en México; sin embargo, se observa también que ha aumentado el grado de estudio de los microempresarios, lo que nos permite hacer una aseveración importante y es la que la microempresa es una alternativa viable para el desarrollo de México.

Esto se debe a que en la actualidad el microempresario con un grado académico mayor busca mejores alternativas de desarrollo tanto para él, como para su microempresa con la finalidad de tener una mejor posición en el mercado, además busca mejorar los procesos productivos de su empresa y por último y una de las más importante, tener mayores ingresos que se traducirán en un mayor bienestar personal, familiar, económico y social.

Por lo tanto, cuando aumenta de tamaño la empresa, aumenta el grado de escolaridad de los empresario en México, por ejemplo ya en la pequeña empresa en sus tres niveles de estudio con mayor porcentaje, son el profesional completo con un 55.4%, seguidos por el profesional incompleto con un 8.5% y por último el de bachillerato completo con un 7.8%.

En la mediana empresa en sus tres niveles de estudio con mayor porcentaje, son el profesional completo con un 63.4%, seguidos del profesional incompleto con un 7.9% y por último con el de bachillerato completo con un 5.1%.

²⁸ Idem p 115-117

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

GRADO DE ESCOLARIDAD DE LOS MICROEMPRESARIOS
(Distribución porcentual)

Cuadro No 12 ²⁹

Nivel de escolaridad	Microempresa	Pequeña	Mediana
Ninguna	3.7%	0.2%	0.2%
Primaria incompleta	15.6%	1.0%	0.5%
Primaria completa	19.1%	3.9%	1.2%
Secundaria incompleta	12.6%	5.5%	1.8%
Secundaria completa	2.3%	1.6%	1.0%
Estudios comerciales incompletos	5.9%	6.5%	4.1%
Estudios comerciales completos	n. d.*	n. d.	n. d.
Bachillerato incompleto	3.0%	1.2%	2.0%
Bachillerato completo	6.6%	7.8%	5.1%
Profesional incompleto	5.1%	8.5%	7.9%
Profesional completo	18.3%	55.4%	63.4%
Postgrado	2.3%	6.9%	11.6%
Total	94.4%	98.5%	98.8%

*No hay dato

2.3.2 INTERVALO DE EDADES

En cuanto a la edad de los empresarios en el Cuadro No 13, se reflejan algunos intervalos de edad para los microempresarios, ya que el mayor porcentaje de edad donde se sitúan en el de 50 o más años, con un 24 % y le siguen de 36 a 40 años con un 16.1% y a continuación el de 31 a 35 y el de 41 a 45 con un porcentaje de 14.4 % y 14%, respectivamente. Por lo que toca a la pequeña empresa, los tres mayores intervalos de edad de los empresarios se sitúan en el intervalo de más de 50 años con un porcentaje de 20%, seguido por el intervalo de 31 a 35 años con un 17.3%; y por último, el de 36 a 40 años con un 16.6%

En la mediana empresa, los tres mayores intervalos de edad de los empresarios se sitúan en el intervalo de 31 a 35 años, con un porcentaje del 19.5%,

²⁹ La Micro, pequeña y mediana empresa. principales características. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa No. 7, 1995

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

seguidos por el de 26 a 30 con un porcentaje de 18% y por último, el de 50 o más con un 17.7%; y el de 36 a 40, con un 17.5%.

Como se puede ver, la mayoría de los microempresarios llegan a emprender un negocio cuando empieza su madurez, por lo que esto no es un impedimento para lograr tener un negocio que les ayude a lograr tener una vida económica estable y decorosa.

EDAD DEL EMPRESARIO EN EL SECTOR INDUSTRIAL

(Distribución porcentual)

Cuadro No 13³⁰

Intervalo de edad	Microempresa	Pequeña	Mediana
15 a 20	2.0	0.3	0.0
21 a 25	7.0	5.8	5.3
26 a 30	11.2	14.5	18.0
31 a 35	14.4	17.3	19.5
36 a 40	16.1	16.6	17.5
41 a 45	14.0	13.5	14.1
46 a 50	11.3	12.0	7.9
50 y más	24.0	20.0	17.7
Total	100.0	100.0	100.0

2.3.3 SEXO DEL EMPRESARIO

Con respecto al tipo de sexo que predomina en las microempresas, en el Cuadro No.14, se observa que predomina el empresario masculino con el 69.7% a nivel nacional, mientras que el empresario del sexo femenino aporta el 32.1% del total nacional. También se analiza que a medida que crece o aumenta el tamaño de la empresa, el sexo del empresario masculino aumenta y el empresario femenino disminuye.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

³⁰ La Micro, pequeña y mediana empresa: principales características, op. cit, p. 17

Como se observa, el predominio del empresariado masculino es mayor y la relación es de cuatro a uno, sin embargo, en la microempresa es en el estrato donde más mujeres participan, con el 32.1%.

En la Pequeña y Mediana empresa se observa que los empresarios del sexo masculino son mayoría, ya que participan con más del 80% de las microempresas. Sin embargo, las mujeres son un complemento importante ya que también laboran en este estrato de la microempresa sin descuidar las actividades del hogar.

SEXO DEL EMPRESARIO EN EL ESTRATO DE LAS MICROEMPRESAS
CUADRO No 14³¹

Sexo	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa
Masculino	69.7	82.1	86.6
Femenino	32.1	17.9	13.4
Total (%)	100.0	100.0	100.0

TESIS CON
 FALTA DE ORIGEN

³¹Idem, p 18

CAPITULO 3 LAS MICROEMPRESAS EN MÉXICO.

3.1 LAS MICROEMPRESAS EN MÉXICO.

Las microempresas en México, como se detalló en el capítulo anterior, son un factor importante dentro de la economía nacional, debido a que generan la mayoría de empleos creados por los diversos sectores productivos y a que contribuyen de manera importante en el desarrollo y crecimiento económico de México. Sin embargo, este fenómeno se empieza a notar más a partir de las últimas dos décadas del siglo XX cuando las microempresas toman un papel más preponderante en materia económica, política y social, debido a su extraordinario avance en este sector. En México, al igual que en los países en vías de desarrollo, el crecimiento acelerado de la población rural y principalmente la urbana, ha sobrepasado la capacidad tanto del sector público como del sector privado para la creación de nuevas fuentes de empleos y generar mejores ingresos en las familias. Sin embargo, los gobiernos anteriores y la gran empresa han tenido cierto desprecio hacia las microempresas debido a la nula o poca participación que tiene este tipo de organizaciones industriales en la economía nacional y que a lo largo del tiempo ha ido cambiando paulatinamente este concepto erróneo, ya que se ha observado que las microempresas tiene un gran potencial de desarrollo y que al finalizar el siglo XX, el gobierno actual ha entendido la importancia de carácter social y económica que tiene las microempresas.

El surgimiento de la microempresa como tal en México, se empieza a dar a partir de la década de los cincuenta, debido a los apoyos financieros que otorga el gobierno federal y algunos organismos internacionales y es primeramente el sector rural el mayor beneficiado por dichos apoyos, posteriormente se empieza a apoyar a los microempresarios establecidos en áreas urbanas. En un principio el sector agropecuario recibe estos apoyos debido a su mayor aportación a la economía del país y también es por que ahí donde se concentra el mayor núcleo de la población durante la década de los cincuenta, posteriormente a medida que el sector agropecuario ve reducida su importancia dentro de la economía nacional,

el sector urbano empieza a tomar mayor importancia debido a la constante inmigración de la población rural a las ciudades y los sectores industriales, comerciales y de servicios, requieren cada día mayor cantidad de mano de obra y de insumos. Este crecimiento acelerado de la población urbana ayudó a que el apoyo gubernamental y de otros organismos internacionales, se trasladara del sector rural al urbano. Paralelamente a este fenómeno de desplazamiento, se empieza a tener una sobreoferta de mano de obra y al no ser absorbida por el sector formal, se transforma en desempleo y subempleo. La única forma de supervivencia para las personas, es la operación de alguna actividad informal, la formación de una microempresa o la emigración hacia otro país.³²

Debido a las constantes crisis económicas recurrentes que hubo en México, durante el último tercio del siglo XX, las microempresas han sido el principal receptor, promotor y generador de empleos en el país, originadas por los procesos de ajustes macroeconómicos hechos por los gobiernos para combatir los graves problemas estructurales que ha tenido la economía mexicana.

Hasta los años setenta, las microempresas se les consideraba como marginales debido al poco o nulo valor agregado que aportaban a sus productos o a sus servicios, esta circunstancia contribuía al subdesarrollo mismo del país y eran consideradas como una opción viable para el crecimiento y desarrollo del país.

En la década de los ochenta y noventa, el Gobierno Federal creó un sin número de apoyos y programas al sector de la microempresa, sin embargo, estos no tuvieron el impacto esperado debido a que faltó una política de fomento empresarial más adecuada a las características de las microempresas y de los microempresarios, para que pudiesen alcanzar los niveles de competitividad y productividad que en otros países tienen.

³² El Mercado de Valores op. cit. p. 4

3.2 CAUSAS DE LA DESAPARICIÓN DE LAS MICROEMPRESAS EN MÉXICO.

Siendo las microempresas el principal generador de empleos, el sector que tiene más establecimientos en el país y que pareciera ser una industria bien establecida, las microempresas son las que mayores problemas presentan para subsistir, desarrollarse y crecer en el ámbito económico nacional.

Establecer una microempresa es la única oportunidad para el asalariado, una opción para el desempleado y el último recursos que muchas personas de cualquier edad tienen para llevar el sustento familiar a casa, sin embargo, existen una serie de dificultades y problemas para que las microempresas para que subsistan en la economía nacional. También se tiene una visión errónea de que es la falta de dinero lo que provoca que las microempresas desaparezcan, pero esta es una percepción errónea.

Existen numerosas investigaciones realizadas para determinar cuáles son las principales causas del porque desaparecen las microempresas en México, sin embargo, no se ha logrado tener un consenso para detectar las principales causas, debido a que las microempresas tiene características diferentes en cada sector y por lo tanto tienen distintas causas, pero a pesar de tener una gran información no se ha logrado evitar que las microempresas tengan un elevado grado de mortandad dentro de la economía nacional. Las causas principales por las que desaparecen las microempresas tiene que ver con la estructura que tiene cada microempresa y otro es el entorno que le rodea, aunque existen otras causas como pudieran ser el entorno macroeconómico que hay en el país, el cambio de giro frecuente por otro, otra característica es la mala o nula administración que tiene los microempresarios en su empresa, y los nullos inventarios con que cuentan, la falta de una cultura empresarial o la combinación de todas estas causas antes mencionadas.

Todas estas causas se resumen en el cuadro siguiente elaborado por la Fundación para el Desarrollo Sostenible en México S.C. (FUNDES):

CAUSAS DE LA DESAPARICIÓN DE LA MICROEMPRESA
CUADRO No. 15³³

CAUSAS DE LA DESAPARICIÓN DE LA MICROEMPRESA		
ESTRUCTURALES	DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • AUSENCIA DE UN SISTEMA ADMINISTRATIVO Y CONTABLE. • CRECIMIENTO POR ENCIMA DE LO SOSTENIBLE • CONTROL DE COSTOS • MERCADOTECNIA • FALTA DE MENTALIDAD EMPRESARIAL • INVERSIONES NO PRODUCTIVAS
	PROBLEMAS DE ESCALA	<ul style="list-style-type: none"> • FALTA DE ESPECIALIZACIÓN • ABASTECIMIENTO COSTOSO • MERCADOTECNIA DEFICIENTE
DEL ENTORNO	MERCADO	<ul style="list-style-type: none"> • CAMBIOS EN LAS CADENAS PRODUCTIVAS • REQUERIMIENTOS CRECIENTES • PLAZOS DE COBRANZA
	FINANCIAMIENTO	<ul style="list-style-type: none"> • ESCASEZ DEL CRÉDITO • COSTOS DEL CRÉDITO • REQUISITOS Y ACTITUD DE LOS BANCOS
	OTROS	<ul style="list-style-type: none"> • IMPUESTOS • FALTA DE ORGANIZACIÓN Y LIDERAZGO

Las principales causas *Estructurales* por las que las microempresas van desapareciendo están enfocadas en las fallas *de Administración y Dirección* y una de las características principales es la *Ausencia de un Sistema de Administración Formal*, ya que muchos de los empresarios no están capacitados para manejar organizadamente su empresa, debido a que carecen de conocimientos administrativos y financieros, además que es frecuente que los microempresarios no se dejen ayudar u orientar para mejorar estos aspectos y

rechazan todo tipo de asesoría en detrimento de su empresa y de su ingreso. Este rechazo es por que el microempresario tiene una visión individualista y una gran confianza excesiva que le impide visualizar cuales son las áreas donde mayores problemas tiene su negocio. Además, muchas veces el microempresario es renuente dar a conocer su situación interna por miedo a que lo engañen o la competencia se entere de sus estrategias de venta y lo obligue a tomar malas decisiones a futuro.

Una mala administración origina mayores problemas dentro de la microempresa, y algunos de ellos no son visibles, lo que provoca que se tomen decisiones equivocadas causando mayores dificultades y agravando aún más su situación.

Otra causa principal es **la Tasa de Crecimiento Sostenible**, ya que es uno de los conceptos de planeación estratégica básicos, pero debido a que no cuentan con los conocimientos suficientes, los microempresarios o gerentes que manejan las empresas no lo utilizan como un criterio para la toma de decisiones. Una empresa cuando crece en forma sostenida o por encima de esa tasa, manifiesta una situación financiera más crítica, debido a que entra en un proceso vicioso que le impide crecer adecuadamente, por lo que tiene que realizar mayores inversiones de capital o elevar su productividad, que son las formulas más idóneas para su sano crecimiento y desarrollo, pero al hacer mayores inversiones, los microempresarios o gerentes toman la mala decisión de elevar su nivel de endeudamiento por arriba de lo estimado con resultados catastróficos para la empresa, ya que se ven obligados a buscar nuevos mercados y nuevos clientes para sus productos o servicios con el fin de hacer frente a sus compromisos adquiridos, pero se ven obligados a aceptar mayores plazos de pago o aumentarles el crédito a clientes que no tienen buenas referencias y que al final van a repercutir en el sano desarrollo y crecimiento de la empresa con tal de captar mas clientes o penetrar y establecerse en el nuevo mercado.

³³Maza Pereda Antonio y Páez Aragón Alejandra, "Causas de la desaparición de la micro y pequeña empresa" p. 8

Otro problema ligado al crecimiento acelerado, es la necesidad de hacer nuevas inversiones en activos fijos lo que muchas veces lleva a cargos de depreciación mayores a los equipos ya existentes, o con tecnología que no domina la empresa, por lo que le produce una comercialización complicada.

La delegación de funciones y el control de la empresa, es otro de los problemas ligados al crecimiento de la empresa, debido a que el microempresario tiene pocos o nulos conocimientos administrativos y le es difícil delegar funciones, además de que no le es fácil dejarle el control a personas ajenas a su entorno familiar. Sin embargo, al crecer su empresa se ve obligado a contratar personal, pero éste, por lo regular no está capacitado, o se les hace caro contratar el mejor personal, por lo que terminan por asumir mayores funciones y descuidando el área en que mejor se podrían desempeñar, perjudicando a su empresa.

Por otro lado, en cuanto al control de la empresa, al descuidar el área que mejor domina, este empieza a perder el control debido a que acapara todas las funciones y no ve todos los problemas que se empiezan a generar por intervenir en todas las actividades de la empresa, por lo que pierde el control. Es evidente que las microempresas deben de crecer, pero debe ser un crecimiento paulatino y que no le resulte contraproducente a largo plazo.

En cuanto al **Control de costos**, este concepto está ligado al problema de la profesionalización de la empresa y a su crecimiento, debido a que se utiliza como una herramienta para controlar los costos, pero esta se utiliza deficientemente, ya que las microempresas por tener economías de escala menores, se ven obligadas a comprar a precios elevados las materias primas que tienen sus productos o de elevar los servicios que presten y que le impiden competir con la mediana y gran empresa, por lo que es difícil detectar si es adecuadamente rentable y viable la microempresa.

Además de que la mayoría de microempresarios no buscan capacitarse para manejar más eficientemente su empresa como una alternativa para su crecimiento y desarrollo, y lo único que buscan es sobrevivir en el mercado con pequeños márgenes de utilidad y rentabilidad.

Por lo que se refiere a la **Mercadotecnia**, el microempresario tiene el concepto arraigado de que la promoción de los productos o servicios que ofrece es un gasto y no una inversión, ya que para penetrar a un nuevo mercado o tener nuevos y más clientes es necesario hacer este tipo de inversión con el fin de que las microempresas se den a conocer, además que le permite conocer las expectativas y necesidades que requieren los consumidores y así poderse adaptar al mercado actual. Su deficiente sistema de mercadotecnia es producto de su individualismo como empresa misma, ya que se piensa de manera equivocada que sus productos o servicios se van a vender por sí solos y no planifican a que en largo plazo le va a producir grandes problemas que incluso lo llevarían a desaparecer.

La siguiente causa por la que desaparecen las microempresas en México, es la de las **Inversiones no productivas**, ya que están ligadas a la falta de un control de costos, debido a que cuando el microempresario tiene éxito y crece, hace inversiones poco rentables o no productivas por ejemplo comprar una casa, irse de viaje con la familia, comprar un coche o joyas, es decir, bienes suntuarios entre otras cosas con cargo a las finanzas de la empresa y que no son recomendables por que van a afectar la estructura económica y financiera de la empresa a largo plazo. Debido a la falta de conocimientos que tiene los microempresarios en materia financiera, no hacen los estudios adecuados para hacer este tipo de inversiones, ya que para solventar los gastos se endeudan para hacer frente a los compromisos adquiridos y ponen en riesgo sus activos productivos o sus reinversiones de capital.

Por último, en cuanto a las fallas de dirección y de administración, **la falta de mentalidad empresarial** o de una cultura empresarial, debido a que los

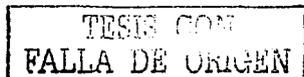
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

microempresarios sólo buscan subsistir en la actividad empresarial que eligieron con el fin de llevar ingresos a sus familias y además no buscan permanecer en el mercado, ni desarrollarse a largo plazo y sólo piensan a corto plazo. En México, hay una brecha de por lo menos tres generaciones de rezago empresarial con respecto a sus socios comerciales,³⁴ debido a que existen fallas en los programas y proyectos elaborados por que no son los adecuados para las miles de microempresas que hay en el país. Sin embargo, no toda la culpa la tienen los gobiernos municipal, estatal y federal, también la tienen los microempresarios por que esperan que el gobierno les solucione sus problemas económicos y financieros, y no toman la responsabilidad que está en sus manos, capacitándose para crecer y desarrollar su microempresa buscando tener viabilidad y rentabilidad para ser el motor de crecimiento y desarrollo que el país necesita para combatir el desempleo y la pobreza que hay en México.

Dentro de los problemas **Estructurales** que tienen las microempresas, existe otra causa y es la que se refiere a los **Problemas debido a la pequeña escala** que tienen las microempresas por que no pueden tener costos más bajos que la gran empresa, además esta regla valida en lo general, pero que tienen numerosas excepciones, debido a que como existen diversa empresas de servicios, como de las empresas que se especializan en uno o varios productos o que basan sus ventajas competitivas en precio, servicio, calidad, principalmente.

Una de las principales características por las que desaparecen y que están ligadas a la pequeña escala es la **Falta de Especialización**, ya que mucho de los microempresarios tratan de competir con la gran empresa a pesar de que sus costos son mayores, tratando de producir una línea completa de productos u ofrecer servicios completos pero les resulta imposible por que no pueden alcanzar escalas competitivas que les permita compensar sus desventajas con respeto a su tamaño.

³⁴ Milenio diario, Flavia Irene Rodríguez, 22 de marzo del 2002, "El 65% de los pequeños negocios muere en 2 años", pág. 32, Sección Negocios



Otro problema es el de los **Abastecimientos costosos**, ya que al adquirir pequeños volúmenes u ofrecer algún servicio, el microempresario tiene que pagar un costo mayor que el de la gran empresa. Además, debido a que en algunas ocasiones las microempresas tienen elevados inventarios incluso más que las grandes empresas, significa que el costo financiero por mantener los inventarios es mayor y repercute en la productividad y competitividad de la microempresa, haciendo menos viable y rentable la microempresa. Sin embargo, en la mayoría de los casos tienen nulos inventarios, por lo que les genera perder presencia en el mercado en el que se encuentren.

Otra causa de la desaparición de la empresa es la **Mercadotecnia deficiente**, ya que como se mencionó anteriormente, es más caro para los microempresarios tener que contratar más personal para la promoción de sus productos o de servicios para penetrar en nuevos mercados, y atraer nuevos clientes para que repercuta en el precio final del producto o servicio, perdiendo las ventajas competitivas que pudiera tener en el mercado.

En cuanto a los problemas del **Entorno** para las microempresas, una de las principales características por la cual desaparecen es el **Mercado**, debido a que existen cambios y las microempresas no tiene la infraestructura básica ni la estabilidad para hacer frente a dichos cambios que pueden ser tanto internos como externos, y que a las microempresas les impacta negativamente en sus finanzas

Una de las principales causas por las que desaparecen las microempresas dentro del entorno, es la de los **Cambios en las Cadenas Productivas**, ya que debido a las constantes crisis económicas que hay en el país, así como al fenómeno de la Globalización, las grandes empresas se ven obligados a cambiar o buscar nuevos nichos de mercado para ofrecer sus productos o servicios en los diversos estratos de empresas desplazando a las microempresas que tradicionalmente tenían captados estos segmentos de mercado y que tenían ventajas competitivas para ofrecer sus productos o servicios y que podían

competir con la mediana y la gran empresa, debido a que la microempresa se establece en los lugares más apartados y en donde a la gran y mediana empresa no le era atractivo hacer inversiones por considerar que no constituyen un gran negocio para ellos.

Otra de las principales causas es el de los **Requerimientos Crecientes del Mercado**, ya que debido a los constantes cambios que hay en la economía, tanto nacional como mundial, como son el de elevar y mejorar la productividad y la competitividad, así como el de la calidad total, debido a su tamaño, las microempresas no pueden hacer frente a estos cambios porque no cuentan con la capacidad económica y financiera, así como el personal calificado y que frecuentemente son desplazadas del mercado.

Existen otros conceptos que se han adaptado a las nuevas circunstancias del mercado mundial como son la de entrega "justo a tiempo", la entrega en menor tiempo, pedidos más pequeños y más frecuentes y por último, el acelerado cambio tecnológico que hay actualmente y que son utilizadas como herramientas que la microempresa no puede tener debido a que no cuenta con la infraestructura adecuada ya sea por capacidad técnica o financiera.

Otro aspecto importante que contribuye a que las microempresas desaparezcan, son los **Plazos de cobranzas**, ya que para este estrato de empresa son importantes plazos adecuados tanto con los proveedores como los clientes, ya que en tiempos de crisis se agrava y en etapas de crecimientos se alivia la situación de la empresa. Es decir, como las microempresas tienen escaso margen de negociar los productos y servicios que compran u ofrecen, debido a que los proveedores les exigen liquidar sus adeudos en el menor tiempo posible y los clientes les piden que les den más tiempo para pagar, lo que produce graves desequilibrios en la estructura financiera de su microempresa.

Además, que en caso de verse presionados para pagar a sus proveedores se ven en la necesidad de pedir préstamos a elevadas tasas de interés y a plazos

desventajosos para él y su microempresa, ya sea en el sistema informal, como pudieran ser los agiotistas o como es el formal con bancos comerciales o cajas de ahorro y esto pone en riegos las inversiones realizadas, debido al exceso de carga financiera que tiene la microempresa para hacer frente a los compromisos adquiridos, tanto de deuda, compras y ventas.

Otro problema del entorno es el **Financiamiento** que tiene la microempresa, ya que generalmente es el más visible y es al que se le acredita todos los problemas que tienen las microempresas y los microempresarios. Sin embargo, no es la variable más importante por la que desaparecen las microempresas del mercado, sino es la combinación de todas estas variables antes mencionadas y que faltan por mencionar.

Como ya se mencionó anteriormente, la **Escasez del crédito** es una de las causas que provoca mayores problemas en la estructura de la microempresa, ya que debido a que existe un déficit en los créditos, estos son caros y selectivos y la microempresa no puede acceder tan fácilmente a ellos porque no tiene las garantías o no son suficientes, o no cuentan con los estados financieros y contables para poder determinar si son sujetos de crédito. Esta escasez de crédito, lleva a buscar a los microempresarios alternativas de crédito como son el pedir préstamo a los familiares o amigos pero, sin embargo, estos son limitados y buscan otras opciones, como son los agiotistas y que se ven obligados a aceptar los plazos, tasas y los montos en condiciones desventajosas para el microempresario y que al final impactan en su negocio.

Otra causa importante son las **Elevadas Tasas de Interés** que se pagan por un crédito, ya que influye demasiado en la contabilidad de la empresa debido a que si se pagan intereses elevados, la microempresa tendrá grandes desequilibrios en sus finanzas y que repercutirán en sus costos finales de los productos o servicios que ofrezcan y en el largo plazo se esperaran menores tasas de crecimiento. Esto aunado a la falta de conocimientos del microempresario para meditar si es viable pagar elevadas tasas de interés y a la falta de preparación por

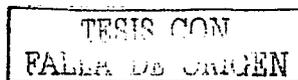
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

parte de éste en materia de costos financieros, hace que le sea difícil de evaluar si debe tomar o no el crédito con esas tasas, plazos y montos establecidos por los acreedores.

Existen otras causas por las que desaparecen las microempresas, pero no importantes, sin embargo, se deben mencionar porque contribuyen a la extinción de la microempresa y es **la Falta de Conocimientos Fiscales y el Temor al Fisco**, ya que debido a su ignorancia le llevan a cometer graves errores en sus declaraciones o no las presentan, lo que le atrae una serie de multas y sanciones que repercuten en los ingresos de la empresa. Además, se dice en el ambiente empresarial que **"negocio que no deja por lo menos para pagar impuestos no es negocio"**.

La Falta de Liderazgo y de Organización es otro problema al que se le atribuye la desaparición de la microempresa, ya que la falta de organización, tanto interna como externa por parte del microempresariado. Es decir, internamente no tiene planes ni proyectos a mediano y largo plazo debido a que maneja empíricamente a su empresa, "actúa por instinto o por corazonadas" y además siempre piensa a corto plazo, lo que trae como consecuencia los grandes errores en la toma de decisiones por no contar con programa de actividades que le permitan sugerir cuales serían las metas que se deberían trazar a lo largo de su existencia.

A nivel externo no aprovecha las oportunidades que se le presentan, tanto en el mercado como a nivel económico, político y social y no aprovecha el liderazgo de representar a las empresas que más empleos producen y las que tienen la mayor cantidad de establecimientos en el país. Sin embargo, a pesar de tener estas ventajas no están representados en ninguna cámara empresarial importante que les permita exponer sus principales problemas y buscar soluciones adecuadas a sus necesidades, para su crecimiento y desarrollo y que sean las microempresas una de las soluciones a los principales problemas que tiene México como son la pobreza y el desempleo.



Todas estas causas y características principales han contribuido a que este sector atraviese una serie de grandes y graves dificultades en la estructura administrativa, económica y social de la empresa en general, debido a que limita su crecimiento y desarrollo y que provoque que no se logre una inserción más rápida y eficiente en los procesos de cambios económicos, políticos, sociales y tecnológicos, que hay tanto en la economía nacional, como en la internacional.

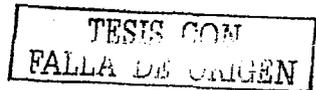
Además, no permite combatir los grandes rezagos que hay en México, como son la extrema pobreza, el desempleo y las desigualdades en el ingreso de cada persona y familias que hay en la sociedad mexicana.³⁵

Sin embargo, no toda la culpa la cargan las microempresas y los microempresarios, también los gobiernos federal, estatal y municipal y la banca comercial han contribuido a que este estrato de empresa desaparezca, porque no les han dado el apoyo adecuado y necesario, ya que se les ha usado políticamente, además se les ha despreciado porque piensan que no son rentables ni viables económicamente para el país y que representan una carga para el erario público.

En cuanto a la banca comercial, esta no les ha dado los recursos económicos suficientes debido a que consideran que no tendrían la capacidad económica y financiera para hacer frente a los compromisos que pudieran adquirir los microempresarios y caer en moratoria, trayéndoles grandes problemas a los bancos. Por último, la situación económica y política que ha atravesado México, debido a sus constantes crisis y que han contribuido a que exista un clima desfavorable para hacer negocios con la microempresa.

La banca comercial en la actualidad, ha perdido la responsabilidad y el sentido social con el país y con diversos sectores económicos y principalmente, con los sectores que menos tienen, como es el caso del estrato de la

³⁵ Maza Pereda Antonio y Pérez Aragón Alejandra Op Cit. , pp.7-41



microempresa, debido a que no desean expandir ni colocar créditos, porque no les resulta atractivo hacer negocios con los microempresarios, debido a que han creado nuevos planes e instrumentos financieros más redituables y con menos riesgos para la banca, porque consideran que no hay las condiciones adecuadas para impulsar este sector, debido a los problemas que anteriormente se han mencionado y que han contribuido a aumentar el grado de mortandad que sufren las microempresas en México, además les resulta más atractivo colocar estos créditos en sectores económicos más importantes, como es el caso de la gran empresa porque cuentan con los requisitos, las garantías y los avales suficientes para recuperar los créditos otorgados en este sector.

Por lo que se refiere a la Banca de Desarrollo en México, esta ha creado e instrumentado diversos mecanismos de apoyo a las microempresas, como son: la de otorgarles asesoría para sus empresas, capacitación de la mano de obra, apoyos técnicos y créditos para modernizar su aparato productivo, lo cual contribuirá a mejorar y elevar la productividad y competitividad de las microempresas que hay en el país.

Sin embargo, estos apoyos y recursos no han sido suficientes ya que no se han canalizado de manera adecuada y eficiente a este sector, debido a que han sido selectivos y poco productivos, por lo que se han perdido en una serie de trabas administrativas y burocráticas que impiden que lleguen a quienes más lo necesitan.

Existen otros organismos que han suplido la función de la banca comercial y de desarrollo, y que se han encargado de financiar a las personas de bajos recursos y a las microempresas que en los últimos años no han tenido acceso al Sistema Financiero formal. Y el sector que más ha apoyado son los intermediarios financieros, son las Sociedades de Ahorro y Préstamo, Uniones de Crédito, y Sociedades Cooperativas, entre otros.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La Banca Social o Popular, como se le ha denominado a este sector, ha contribuido a canalizar algunos apoyos crediticios a los sectores que no han recibido el apoyo de los programas de financiamiento elaborados por el sector privado y público, y que ha impulsado el crecimiento y desarrollo de las microempresas, creando nuevas oportunidades de empleos para combatir la marginación y la pobreza que hay en diversos sectores de la sociedad mexicana.

La Banca Social deberá ser uno de los principales ejes de la estrategia de financiamiento que requieren: tanto las personas, como las empresas del país, para lograr el desarrollo y crecimiento económico que se ha buscado a lo largo de la historia en México. Además, se deben buscar nuevas estrategias, servicios e instrumentos financieros que le permitan expandir los límites y coberturas que requieren las microempresas ante los nuevos desafíos que requieren enfrentar este tipo de empresas en el siglo XXI.

También, la Banca Popular deberá tener un marco regulatorio propio que le permita generar certidumbre en los mecanismos de ahorro y préstamo, además tener un desarrollo ordenado para que no se convierta en una carga financiera para las finanzas públicas del país y con el paso del tiempo se convierta en un Fobaproa pequeño.

Por último, la situación económica y política que ha atravesado México en las últimas tres décadas del siglo XX, han contribuido a que exista un clima poco favorable para hacer negocios con la microempresa, ya que ha sido necesario crear nuevas condiciones económicas y sociales que les permitan permanecer en el mercado actual ante condiciones adversas y de un nivel elevado de competencia, originadas por el modelo económico existente, tanto en México, como en el mundo.

Para las microempresas, es necesario que existan condiciones de estabilidad económica, para que se puedan reproducir y fortalecer su presencia en la economía nacional, ya que provocara que este sector se haga más eficiente y

TEXAS CON
FALLA DE ORIGEN

rentable y que pueda contribuir a reducir los márgenes de pobreza y desempleo que provocan los constantes ajustes macroeconómicos, que hay tanto en la economía mexicana como en la mundial.

3.3 PRINCIPALES VENTAJAS DE LAS MICROEMPRESAS EN MÉXICO.

Las principales ventajas que tienen las microempresas en México, son las siguientes:

La microempresa es **fuentes y generadora de empleos**, ya que permite a cualquier persona sin importar la condición social, nivel educativo o sexo, insertarse en el mercado laboral en cualquier sector de la economía, debido a que este estrato de empresa requiere de mano de obra barata y abundante, lo que favorece a la creación de nuevos empleos o a la creación de nuevas microempresas, que permitirán ampliar la oferta de mano de obra, además provocar un mejoramiento en las condiciones de vida de las personas que trabajan en este sector.

Otra ventaja que tiene la microempresa, es que tiene una **gran capacidad para utilizar el recurso humano**, ya que el microempresario sabe qué tipo de persona utilizar en cada proceso, porque conoce las necesidades que requiere su empresa y que le permiten elevar su nivel de rentabilidad, competitividad y productividad que se traducirá en un mayor crecimiento y desarrollo de la microempresa.

La siguiente ventaja, es que tiene una **gran facilidad para transformarse**, porque no posee una estructura rígida, ya que esto le permite cambiar rápidamente de sector debido a que no se realizó una gran inversión en infraestructura y que le permite adecuarse a las nuevas condiciones del mercado o del sector. Otra opción, es la de transformar su proceso productivo buscando nuevas oportunidades para hacer negocios que le pueden generar una mayor ganancia.

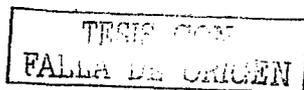
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Otra ventaja que tiene la microempresa, y que tiene que ver con el punto anterior, es que **dispone de oportunidades y de posibilidades de concentrarse en productos en los que posee máxima competitividad de acuerdo a las tendencias de la demanda**, y esto le permite acceder con mayor facilidad a los nuevos mercados, ya que le generaran mayores ganancias y oportunidades **donde** la microempresa tenga una mayor oportunidad de crecer y desarrollarse en el largo plazo.

Otra ventaja, es que las microempresa **son flexibles** porque se adaptan a los **cambios del mercado**, ya que debido a las transformaciones que hay en materia económica, política y tecnológica, el mercado tiende a buscar nuevos patrones de consumo y de distribución, en los que, generalmente la gran empresa no tiene la capacidad de flexibilizar sus procesos, debido a que impactarían en sus costos, por lo que las microempresas se ven favorecidas y pueden proveer al mercado con sus productos o servicios para satisfacer las nuevas demandas requeridas por parte de la sociedad.

La microempresa tiene otra ventaja y es la que le permite tener una mayor **flexibilidad y capacidad para satisfacer demandas de consumo interno de los grupos medios de la sociedad, así como el consumo intermedio de las pequeñas, medianas y grandes empresas**. Este fenómeno se va dando debido a que, como se mencionó anteriormente, los cambios en el mercado hacen que las grandes empresas no puedan abarcar a todos los segmentos del mercado y de la población, y así, las microempresas tengan la oportunidad de proveer a estos segmentos, en los cuales los otros estratos de empresas no puedan satisfacer la demanda de estos grupos.

En cuanto al consumo intermedio de las pequeñas, medianas y grandes empresas, las microempresas se han convertido en un proveedor eficiente y necesario, debido a que pueden flexibilizar sus costos en los procesos que tiene una mayor ventaja competitiva.



Por último, otra ventaja de la microempresa, es que **facilita una mejor distribución del ingreso en los segmentos más bajos de la población**, ya que permite a la población que trabaja en este sector tener un mejor ingreso y cubrir la mayor parte de sus necesidades más básicas, lo que se traducirá en una mejor calidad de vida de la población, lo que generará un mayor crecimiento y desarrollo del país, permitiendo combatir así los graves rezagos que hay en materia de empleo y pobreza, generadas por las constantes crisis que se han experimentado en México a lo largo del siglo XX.

3.4 PRINCIPALES DESVENTAJAS DE LA MICROEMPRESA EN MÉXICO

Las principales desventajas que tienen las microempresas en México, son las siguientes:

Una de las desventajas que tienen las microempresas, es la **gran dificultad para acceder a un crédito**, debido a que, como se mencionó anteriormente, los microempresarios no cuenta con las **garantías suficientes** para poder solicitar un crédito, además de que la banca comercial y la banca de desarrollo les solicitan demasiados requisitos y a que en la mayoría de los casos, no pueden cumplir, debido a que los requisitos solicitados por los bancos son inalcanzables para este sector, por lo que les impide ser sujetos de crédito y aunado a las elevadas tasas de interés, hacen casi imposible que la microempresa no tengan la viabilidad económica para permanecer en el mercado y que desaparezcan provocando y contribuyendo a elevar los niveles de desempleo y pobreza que hay en nuestro país.

Otra desventaja que tienen las microempresas, es utilizar **tecnología obsoleta**, porque es lo más viable y conveniente al iniciar el negocio, puesto que les permite poder competir en el mercado y esto no impacta en los costos operativos, y por lo tanto, no repercute en los precios finales de los productos o servicios que prestan. Sin embargo, también no cuentan con planes y proyectos a largo plazo, que les permitan conocer el tipo de maquinaria que requieren, debido

TRABAJOS
FALLA DE ORIGEN

a que no cuentan con un nivel mínimo de conocimientos técnicos, que les permita elevar la productividad y competitividad de su empresa.

Otro factor por el cual utilizan tecnología obsoleta, es no contar con el capital necesario o requerido para adquirir la maquinaria más adecuada para las necesidades suyas y las del mercado, ya que esto les permitiría mejorar los procesos productivos de la empresa, además de poder renovar o sustituir la maquinaria que ya está obsoleta y hace que los costos se eleven y pierdan la competitividad de los productos o servicios que ofrecen en el mercado

La siguiente desventaja que tienen las microempresas, es que su producción por lo general va encaminada al mercado interno, ya que produce en pequeñas cantidades debido a que sólo cuenta con la infraestructura necesaria para poder sobrevivir y produce lo necesario con la maquinaria existente.

Otro factor que explica el porqué de producir solo para el mercado interno, es que no cuenta con los canales de comercialización requeridos para poder exportar sus productos, ya que no puede o no prefiere darle un valor agregado a los productos o servicios que ofrece, porque considera que realizará más gastos en lugar de ser una inversión a largo plazo para que su producto pueda penetrar en el nuevo mercado y que pueda competir sus productos con otros que hay en el mercado.

Otra desventaja que tienen las microempresas, es que tiene poco poder de negociación frente a los sectores económicos y políticos hegemónicos, debido a que carecen de operadores políticos y de representatividad que les permitieran tejer puentes con los sectores empresariales más importantes y del sector gubernamental, para dar a conocer los principales problemas por los que atraviesan las microempresas en México, además de ser escuchadas sus principales propuestas para mejorar la productividad y competitividad de su sector con el resto de actores nacionales.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La siguiente desventaja es la **falta de cultura empresarial** que tiene los microempresarios, debido a que manejan de manera empírica a su empresa y no buscan profesionalizar su función, al pensar que no es necesario, ya que realizan su mejor esfuerzo y eso les va reeditar en mejores ventas y mejores ingresos, permitiéndoles establecerse de manera indefinida, pero que a la larga les traerá una serie de problemas por la falta de capacitación que ellos tienen en el mundo de los negocios y que contribuirán a que desaparezcan del sector.

Otra desventaja, es que en épocas de crisis de la economía nacional, este sector es el que más reciente los efectos, debido a la **falta de liquidez** por la que atraviesan tienden a caer en **Cartera Vencida**, con problemas como: morosidad, lo que genera grandes pérdidas para los intermediarios financieros, debido a que no pueden hacer frente a los compromisos adquiridos y que repercuten en las finanzas de las empresas y muchas sucumben ante esas dificultades y provocan que las microempresas tiendan a desaparecer, ya que contribuyen a elevar los niveles de pobreza y de desempleo que hay en el país.

La siguiente desventaja que presenta la microempresa y que tiene una relación con el punto anterior, es que **posee un bajo nivel de agremiación y de representatividad en los organismos empresariales**, debido a que los grandes organismos del sector privado no les toman mucha importancia, porque no cuentan con los recursos suficientes para pagar las membresías que estos organismos solicitan para afiliarse a las diferentes cámaras empresariales que existen y que sólo los usan políticamente y con fines de lucro, pero sin prestarles ninguna asesoría por parte de organismos en los que se registran.

Por último, es la existencia de **una limitada atención por parte de los diferentes niveles de gobierno**, ya que no los toman en cuenta cuando elaboran planes y/o programas de apoyo para fomentar o crear nuevas microempresas, con el fin de combatir los grandes rezagos que hay en el país. Además, existe un sin número de trabas burocráticas que impiden mejorar la labor que realizan las microempresas, a pesar de que promueven la creación de nuevos empleos.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CAPITULO 4 LOS MICRÓCREDITOS EN MÉXICO.

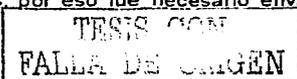
4.1 LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS EN MÉXICO.

Las Instituciones Microfinancieras, son organizaciones e instituciones que brindan servicios financieros (ahorro y crédito) a los grupos más vulnerables de la sociedad, a través de pequeñas cuentas de ahorro individuales o grupales, y créditos que van de acuerdo a sus necesidades y a su situación económica.

Las Instituciones Microfinancieras tienen diferentes formas de participación y requisitos, debido a que se adaptan a las condiciones de cada comunidad a la que le ofrecen sus servicios. Además, no prestan grandes cantidades para evitar un endeudamiento desmedido y provocar la incapacidad de pago para sus clientes, por otra parte, estas instituciones tienen metodologías específicas para colaborar con sus clientes e ir incrementando las sumas de los préstamos. Por lo general, inician con pequeñas cantidades de crédito y en algunas también de ahorro, que se incrementan gradualmente hasta lograr establecer un historial exitoso de crédito y un patrimonio para cada persona o grupo, y cumplir con la función social que ha desempeñado a lo largo de su historia.

En la actualidad, las Instituciones Microfinancieras establecidas en México como en el mundo, han tomado gran relevancia debido a que han sido los principales promotores de los servicios financieros de los sectores más bajos de ingreso y del sector de la microempresa, ya que es el segmento que por lo regular la banca comercial no ha querido atender, además estas instituciones se han establecido en los sectores populares, principalmente en zonas urbanas.

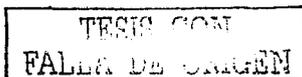
Las Instituciones Microfinancieras buscan elevar la efectividad del microcrédito como arma para combatir la pobreza que hay en México, por ello es necesario crear condiciones para actualizar su marco jurídico y las normas de operaciones para hacer más eficientes los servicios financieros que prestan a los sectores que requieren sus servicios, por eso fue necesario enviar al Honorable



Congreso de la Unión, por iniciativa del Poder Ejecutivo, una iniciativa de reforma para crear una nueva Ley de Instituciones de Crédito, que permita dar una mayor certidumbre a este tipo de instituciones, ya que era necesario transformar y modernizar a las entidades financieras populares acorde a los nuevos tiempos en los que se espera que el apoyo que se otorgue a las Instituciones de Finanzas Populares, sea un detonante encaminado a intensificar su labor para apoyar a las microempresas y a los microempresarios, para poder resolver los principales problemas que presentan este tipo de sector como es la falta de capacitación, de asesorías, la falta de un sistema administrativo y contable, la falta de asistencia técnica para mejorar sus procesos productivos y por último, la falta de recursos económicos que requieren las microempresas para poder insertarse en el mercado interno de manera permanente.

El Gobierno Mexicano busca que las Instituciones Microfinancieras nuevas y las que ya están establecidas, profesionalicen al personal que labora en estas, mejorando y elevando los servicios que presten en beneficio de los sectores populares y poder ampliar la cobertura hacia sectores que no cuentan con servicios financieros básicos, esto facilitará la función de las Microfinancieras ya que las hará más factibles y eficientes en sus operaciones.

También, se busca que las Instituciones Microfinancieras estén reguladas, para no permitir fraudes o que se haga mal uso de los dineros que tengan, como ha llegado a suceder con las cajas de ahorro. Además, se busca que este tipo de instituciones existan sin depender de aportaciones públicas o privadas, con el fin de que las Instituciones Microfinancieras lleguen a tener un punto de equilibrio financiero, es decir, que sean autofinanciables con los proyectos que realicen con el sector de las microempresas, para que a largo plazo se conviertan en entidades bancarias y que promuevan sus servicios financieros en los sectores donde no ha sido posible otorgar, y que permitan reducir las brechas de pobreza en la que viven miles de mexicanos.



Sin embargo, el gobierno mexicano debe comprometerse a fortalecer las Instituciones Microfinancieras, para alcanzar los objetivos que se ha propuesto en su lucha de combate a la pobreza, la creación de más empleos y buscar el crecimiento y el desarrollo económico que México requiere para enfrentarse a los nuevos retos del siglo XXI.

Por eso, el Gobierno ha creado una clasificación para las Instituciones Microfinancieras, que les permitan mejorar el otorgamiento de microcréditos a las personas que más lo necesitan y que tengan la capacidad para pagar sus préstamos. También las Instituciones Microfinancieras deben cumplir con los siguientes parámetros:

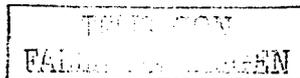
- Las Microfinancieras deben de tener una metodología para el otorgamiento de microcréditos.
- El Tamaño de su cartera de microcréditos.
- El Capital social y/o su patrimonio.
- La Capacidad operativa.

Por lo tanto, las Microfinancieras son clasificadas de acuerdo a sus siguientes aspectos fundamentales:

CLASIFICACIÓN DE LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS CUADRO No. 16

CLASIFICACION	PATRIMONIO MINIMO	PATRIMONIO MAXIMO	CARTERA MINIMA	CARTERA MAXIMA
INCUBACION	\$0.00	\$299,999.00	\$0.00	\$300,000.00
MICRO	\$200,000.00	\$1,500,000.00	\$300,001.00	\$3,000,000.00
PEQUEÑA	\$1,500,001.00	\$7,500,000.00	\$3,000,001.00	\$10,000,000.00
MEDIANA	\$7,500,001.00	\$38,500,000.00	\$10,000,001.00	\$45,000,000.00
GRANDE	\$38,500,001.00	En adelante	\$45,000,001.00	En adelante

FUENTE: PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO AL MICROEMPRESARIO, SECRETARÍA DE ECONOMÍA



4.2 INSTITUCIONES DE AHORRO POPULAR EN MÉXICO.

En México han existido diversas instituciones de ahorro popular y de crédito, a partir de la década de los cuarenta con la creación del Banco del Pequeño Comercio del Distrito Federal y posteriormente el Banco del Pequeño Comercio (BANPECO), cambiando tiempo después al Banco Nacional de Comercio Interior (BNCI), hasta su desaparición. Otra institución es el Patronato del Ahorro Nacional (PAHNAL), las Cajas de Ahorro, las Sociedades de Crédito, entre otras.

Por otra parte, estas instituciones no han podido contribuir al desarrollo y crecimiento económico de las familias con menores recursos, debido a que han tenido entre otras características malas administraciones, un corporativismo y una función centralista y paternalista que anteriormente se les daba a estas instituciones con más de medio siglo, y que sigue representando en algunos casos una carga financiera al erario público.

Sin embargo, a medida que se ha ido transformando la economía del país, el gobierno mexicano se ha visto en la necesidad de hacer una evaluación política financiera y social de este tipo de instituciones, y cuantificar el impacto de los servicios que ha prestado a las familias de escasos recursos, teniendo un saldo negativa la función realizada por estas instituciones, por lo que ha obligado al gobierno a buscar nuevas alternativas de crecimiento y desarrollo para las instituciones de ahorro popular en México.

La reciente reforma realizada en abril del 2001, al Patronato del Ahorro Nacional, dando origen al Banco Nacional de Servicios Financieros (BANSEFI), ahora como banca de segundo piso, al servicio de organismos de banca social, además, se buscará tener una limitada intervención estatal, también se desarrollarán servicios populares y nuevas estrategias financieras para lograr llevar los servicios financieros a las personas que más lo necesitan, tanto en el medio rural, como en las zonas urbanas populares.

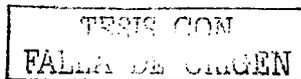
Con la nueva creación del Bansefi, se buscara aprovechar la infraestructura dejada por el Patronato del Ahorro Nacional, ya que cuenta con 590 sucursales en todo el país:

TOTAL DE SUCURSALES

CUADRO No 17

ESTADO	TOTAL DE SUCURSALES	SUCURSALES EN EL MEDIO RURAL
AGUASCALIENTES	5	3
BAJA CALIFORNIA	5	0
BAJA CALIFORNIA SUR	1	0
CAMPECHE	8	5
COAHUILA	11	4
COLIMA	9	5
CHIAPAS	16	11
CHIHUAHUA	14	8
D.F. Y AREA METROPOLITANA	94	0
DURANGO	3	1
ESTADO DE MEXICO	26	21
GUANAJUATO	16	2
GUERRERO	17	13
HIDALGO	20	16
JALISCO	45	24
MICHOACÁN	35	23
MORELOS	14	9
NAYARIT	9	8
NUEVO LEÓN	9	4
OAXACA	27	20
PUEBLA	30	19
QUERÉTARO	5	3
QUINTANA ROO	4	1
SAN LUIS POTOSÍ	14	10
SINALOA	19	9
SONORA	22	12
TABASCO	15	11
TAMAULIPAS	14	5
TLAXCALA	4	3
VERACRUZ	50	36
YUCATÁN	16	14
ZACATECAS	14	7

FUENTE: Reforma, 4 de Febrero del 2002



Se busca que el nuevo Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi), tenga como principal objetivo fortalecer a las cajas de ahorro y crédito, para que ofrezcan un mejor servicio y aumenten sus ingresos; además, que reducirían sus costos operativos y poder ampliar su gama de productos y servicios a los clientes que serían el pago de remesas del exterior, acceso a créditos para iniciar un negocio o para construir una vivienda, o el pago de apoyos gubernamentales, seguros populares, entre otros.

También, se busca que el sistema de instituciones de finanzas populares, sea la base angular del desarrollo comunitario en México, además de que se aliente y se proteja el empleo para lograr crear las condiciones más justas en los grupos sociales más vulnerables del país, y que se contribuya al crecimiento económico equilibrado, para que se alcance una distribución más justa del ingreso en el país. La creación del Bansefi es prometedora, ya que representa un cambio de visión, con lo que se busca crear una nueva banca de desarrollo pero dándole un enfoque social, siendo impostergable esta acción.

Sin embargo, el Bansefi enfrenta una serie de retos, como es lograr un equilibrio financiero en el contexto de una disminución de las tasa de interés, siendo el ahorro el principal servicio. Otro reto, es el mostrar la competitividad y la productividad para la banca social en competencia con la banca comercial, el siguiente, es administrar o resolver los conflictos derivados de las funciones de oferente directo de servicios al público en general y la de apoyar a las instituciones de ahorro popular, que serían la "competencia" para el nuevo banco.

Para darse cuenta de la competitividad del Bansefi, fue necesario ver la composición de la captación de ahorro y de los distintos servicios que se ofrecen hasta el mes de noviembre del 2001, la cual se detalla como sigue:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

**SALDO TOTAL DE LAS CUENTAS DEPOSITADAS EN EL BANCO DEL
AHORRO NACIONAL Y SERVICIOS FINANCIEROS.**

CUADRO No 18

PRODUCTO	SALDOS EN (MILLONES DE PESOS)	CUENTAS (MILES)
Cuentahorro	1,629.5	678
Tandahorro	504.5	182
Cuentahorro infantil	42.0	87
Bonos de la suerte	10.4	6
Bonosar	5.5	3
Otros	67.0	
Total	2,258.9	954

Fuente: Consejo Mexicano del Ahorro y Crédito Popular.

4.3 EL MICROFINANCIAMIENTO EN MÉXICO.

Las microempresas han probado ser en México, así como en los países más desarrollados y principalmente en los países del Tercer Mundo, un instrumento efectivo para el desarrollo económico y social de los ciudadanos y de las economías de las naciones. Además, también es un instrumento para combatir la pobreza y mejorar la distribución del ingreso.

Originalmente la palabra crédito proviene de "creer", lo que significa creer en el otro, en sus capacidades y en la habilidad para el uso y generación de riqueza y en la percepción de cierto orden de lo real, que le llevan a establecer y cumplir compromisos.

En este sentido, el microcrédito es el resultado de adaptar un instrumento financiero tradicional, dirigido a cierto sector social, para mejorar las capacidades y habilidades de las poblaciones y localidades en condiciones de pobreza. Por lo tanto, al microcrédito se le debe ver como una herramienta que impulsa el desarrollo económico y social de la población en condiciones de desigualdad, originada por el nuevo orden mundial del cambio económico en el que tuvieron que insertarse algunas economías emergentes, como es el caso de México.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

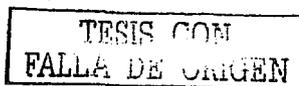
Sin embargo, la falta de acceso al financiamiento tanto comercial como institucional para las microempresas, ha limitado su desarrollo y crecimiento y propiciado que miles de éstas desaparezcan, y que las personas de bajos recursos tengan que buscar nuevas alternativas para llevar los suficientes ingresos a casa.

En México, los programas y los proyectos de microcréditos han demostrado que no son lo suficientemente viables, debido a que carecen de estudios de mercado, que permitan conocer quienes son los microempresarios que tienen la mejor posibilidad de acceder a un microcrédito, que les permita mejorar el nivel de rentabilidad de su empresa, así como lograr que las microempresas crezcan y se desarrollen en el largo plazo, para que contribuyan al desarrollo y crecimiento económico del país y de sus ciudadanos:

Los programas de crédito en un principio, se canalizaron al sector rural durante las décadas de los cincuenta, sesenta y setenta, se concentraban la mayoría de empresas y de personas y se pensaba que con créditos baratos y tasas de interés bajas lograrían ser viables, económica y financieramente, al campo y que los campesinos se liberaran de los prestamistas informales (agiotistas).³⁶

Los créditos que se otorgaban, eran dirigidos a sectores y actividades específicas, como por ejemplo: el cultivo de maíz, de arroz, además que deberían ser monitoreados para saber si estaban siendo utilizados para los fines que fueron solicitados. Sin embargo, la experiencia que dejaron estos programas durante esa época, tuvieron un costo elevado para el microempresario, así como para el gobierno, debido a que dejaron altos índices de morosidad y grandes pérdidas y fueron absorbidas por el sector público. Además, los créditos eran subsidiados y generaron corrupción, debido a que no se les otorgaba realmente a los grupos que

³⁶ Miller Sanabria, Tornas, El Mercado de Valores, marzo del 2001, No 3, "Microfinanzas: Las Lecciones Aprendidas en América Latina" p 4



más los necesitaban³⁷, esto provocó que las personas emigraran a las grandes ciudades y que el campo fuera abandonado en busca de mejores oportunidades y mejores ingresos.

Posteriormente, los microcréditos se dan en zonas urbanas debido a que el sector agropecuario empieza a perder importancia en términos de participación en el Producto Interno Bruto, además que las personas empiezan a emigrar hacia las grandes ciudades y van surgiendo las primeras microempresas comerciales y de servicios, para atender a este nuevo fenómeno de población.

Para la década de los ochenta y noventa, los gobiernos empiezan a otorgar menos créditos debido a que se carecía de recursos por las constantes crisis económicas que hubo en México, dejando graves problemas de empleo y pobreza, además de provocar una mayor desigualdad en la distribución del ingreso. Durante esa época, algunos organismos internacionales, como son: el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y otros Organismos No Gubernamentales (ONG's), se empiezan a dar cuenta que es necesario buscar nuevas alternativas de crecimiento y desarrollo para los Países del Tercer Mundo y en el caso de México. De este modo, el gobierno otorga apoyos de financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas, para dotarlas de una mejor infraestructura y que se inserten en la economía mundial, para lograr que sean rentables y viables económica y socialmente, para contribuir así, a elevar la calidad de vida de las personas que cuentan con menos recursos.

Sin embargo, dichos programas y recursos no tuvieron el impacto esperado por su carácter selectivo, por lo cual no se quieren repetir los errores del pasado, además que México tuvo una de las peores crisis de su historia y que echó por la borda todos los proyectos de inversión que se realizaron, tanto de organismos extranjeros, como privados al igual que los gubernamentales.

³⁷ Labarthe C, Carlos, El Mercado de Valores, marzo 2001, No 3, "Microfinanzas en México" p 35

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

En cuanto a los créditos otorgados por la banca comercial, estos son inexistentes o nulos, debido a que los bancos comerciales minimizan el desarrollo potencial que tienen las microempresas y consideran que no tiene la capacidad suficiente de pago para hacer frente a un préstamo otorgado por una institución financiera. Además, cuando hay condiciones para otorgarles un préstamo, éstas ponen muchas condiciones con el fin de que los microempresarios no reúnan los requisitos suficientes y negarles el crédito.

No obstante, para los bancos el costo de un estudio financiero para una empresa grande, es el mismo que para una micro, pequeña o mediana empresa, debido a que consideran que los microempresarios no podrían pagar el costo por realizarlo. Y por último, los microempresarios no tienen las suficientes garantías que les respalden para otorgarles el préstamo, para que el banco pueda recuperar por lo menos su inversión y así fomente la cultura del no pago.

En México, como en los Países del Tercer Mundo, la falta de acceso al financiamiento comercial e institucional, limita las opciones y disminuye las posibilidades de desarrollo y crecimiento de las microempresas y de los microempresarios, porque contribuye a que este sector pierda competitividad y productividad y provoca que los microempresarios disminuyan su seguridad financiera y desaparezca este sector.

A lo largo del tiempo, la microempresa ha demostrado que puede ser sujeto de crédito, porque es capaz de pagar los créditos obtenidos a tasa comerciales, siempre y cuando los términos del préstamo no sean desventajosos para el microempresario y las cargas financieras sean las adecuadas para no poner en riesgo el patrimonio de los clientes.

Según los últimos datos encontrados, durante el año de 1998 se otorgaron 323,227 créditos a microempresarios por medio de instituciones bancarias, organizaciones financieras y mecanismos financieros informales (préstamos de parientes, amigos y prestamistas) y que estos se distribuyeron de la siguiente

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

forma: en primer lugar, la banca comercial aportó 50,123 préstamos que representaron el 15.5% del total; en segundo lugar, las cajas de ahorro con 50,091 créditos aportados; enseguida, los bancos de desarrollo con 7,486 créditos dados a los microempresarios, generando el 2.31% del total; en cuarto lugar, las uniones de créditos con 6,766 préstamos dados, contribuyendo con el 2.09% de total; y por último, las sociedades financieras con 5,364, que representaron el 1.65% del total.

Como se puede observar, el potencial de masificar los apoyos financieros a las microempresas es realmente necesario, porque contribuirá a que tanto los microempresarios como las instituciones microfiancieras, se fortalezcan y contribuyan al desarrollo y crecimiento de este sector.

CANTIDADES DE CRÉDITOS OTORGADOS A MICROEMPRESAS ESTABLECIDAS EN 1998.

FUENTES DE FINANCIAMIENTO CUADRO No 19³⁸

Fuentes de financiamiento	Números de Créditos	Porcentajes
Instituciones bancarias	50,123	15.50
Banca de desarrollo	7,486	2.31
Uniones de Crédito	6,766	2.09
Sociedades Financieras	5,364	1.65
Cajas populares	50,091	15.49
Préstamistas particulares	48,538	15.01
Amigos, parientes y vecinos	125,319	38.76
Otros	28,304	8.94
No especificado	686	0.21
Total	323,277	100.00

En cuanto al número de microempresas que solicitaron financiamiento para iniciar operaciones en 1998, fueron 3,400,891³⁹, de las cuales la fuente de financiamiento para las microempresas que ocuparon el primer lugar fueron los ahorros personales con 2,313,845 aportando el 68.03% del total; en segundo

³⁸ El Mercado de Valores, Op. Cit. p 8

³⁹ Aquí se incluye a cualquier tipo de microempresa que opera en la economía formal e informal.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

lugar, se encuentran los préstamos que hicieron los amigos y parientes a los microempresarios, llegando a 532,350 generando el 15.65%; enseguida, la fuente de financiamiento más socorrida por los microempresarios, son las liquidaciones de empleos anteriores, con 214,888 microempresas, contribuyendo con el 6.31%; a continuación, otras fuentes de financiamiento no especificadas, con 97,111 microempresas, que representan el 2.85% del total; en quinto lugar, los créditos de prestamistas con 88,636 microempresas que les solicitaron financiamiento y que aporta el 2.60% del total; en sexto lugar, lo ocupan los créditos de proveedores con el 2.18% y que representan 74,349 microempresas; a continuación las cajas de ahorro y las microempresas, que les solicitaron financiamiento fueron 41,786, que constituyeron en el 1.23% del total; y el último recurso para financiar a las microempresas, son las instituciones bancarias con 26,894 negocios y que aportaron el 0.79% del total.

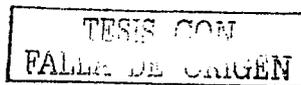
**CANTIDAD DE MICROEMPRESAS QUE NECESITARON
FINANCIAMIENTO PARA INICIAR OPERACIONES EN 1998.**

CUADRO No 20⁴⁰

Fuentes de financiamiento	Número de microempresas	Porcentaje
Instituciones bancarias	26,894	0.79
Caja de ahorro	41,786	1.23
Préstamos de amigos y parientes	532,350	16.65
Prestamistas	88,636	2.60
Ahorros personales	2,313,845	68.03
Liquidación de empleo anterior	214,888	6.31
Crédito de proveedores	74,349	2.18
Otra fuente	97,111	2.85
Total	3,400,891	100.00

Actualmente, en año 2002, el sistema financiero mexicano tradicional no atiende a la microempresa como tal; ya que el financiamiento bancario al sector

⁴⁰ El Mercado de Valores, Diciembre del 2001, No 12, p 7



privado ha venido a la baja a raíz de la crisis económica de 1994, ya que ese año llegó a representar el 35% del PIB y para el año 2000, sólo representó el 9.4%, por lo que se estima que más del 80% de la población no tenga acceso al sistema financiero formal.⁴¹

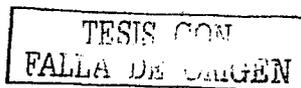
4.4 PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO AL MICROEMPRESARIO

El 13 de junio del 2001, el nuevo gobierno puso en marcha un nuevo programa de apoyo económico y financiero para las microempresas. Llamado **Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)**, que tiene como finalidad canalizar hacia la población de menores ingresos, recursos para apoyar proyectos productivos viables. Además, se buscará que en el largo plazo se cree, fomente y se fortalezca el Sistema Nacional de Instituciones Microfinancieras, para que proporcionen accesos a servicios financieros a los grupos más vulnerables de la sociedad mexicana, que no cuenten con estos servicios y que contribuyan a reducir la brecha de la pobreza que hay en México.

"Además, el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM), por medio de su Fideicomiso Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM), otorgará apoyos crediticios a las Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios para que los canalicen hacia la población de bajos recursos que cuenten con iniciativas y proyectos productivos, susceptibles de ser financiados, de tal modo, también, el Pronafim otorgará apoyos a las Instituciones Microfinancieras e Intermediarios Financieros para la capacitación y asistencia técnica de las instituciones para su fortalecimiento y su sustentabilidad en el futuro, así como para la capacitación del microempresario.

La visión que se tiene del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, es que deberá ser un sistema sólido y sustentable para los

⁴¹ Ibid, p. 35



actores que participen en el programa. Además, que apoye al mayor número de microempresarios posibles, ya que en la actualidad no tienen acceso a los servicios financieros, a la capacitación y a la asistencia técnica para generar nuevas oportunidades de desarrollo en las zonas de mayor pobreza en el país.

Por otro lado, la misión que tiene este programa es la de impulsar y fomentar un sistema de Instituciones de Microfinanciamiento, para que apoyen las iniciativas productivas de los individuos y de los grupos sociales con espíritu emprendedor, mediante la distribución y ejecución del crédito, en especial para aquellos que están en las regiones con los índices más altos de pobreza y marginación, con el objeto de que los individuos y los grupos más vulnerables de la población tengan mejores niveles de bienestar social y que contribuyan al desarrollo y crecimiento de México".⁴²

Las principales premisas del PRONAFIM basados en una política pública son las siguientes:

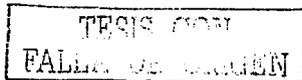
- Proporcionar los elementos y las condiciones necesarias para que el sistema microfinanciero sea identificado por la mayoría de la población como un instrumento sustentable, seguro, confiable y que sea permanente en el largo plazo.
- Incentivar el desarrollo de servicios financieros adecuados a la demanda, ofreciendo instrumentos de crédito y ahorro a corto y mediana plazo, para que respondan a la cultura de crédito y ahorro en las comunidades y localidades urbanas y rurales, donde son nulos o inexistentes estos servicios.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

⁴² Fragmentos tomados del Diario Oficial de la Federación, del 11 de marzo del 2002

- Proporcionar la autogestión y la participación de la población en la creación, desarrollo y el fortalecimiento de las instituciones financieras, mejorando las prácticas bancarias.
- Incentivar un sistema de microfinanzas integral, que propicie la vinculación y los servicios con otros organismos financieros, como son: las cajas de ahorro y los fondos de fomento de los estados y de otros programas del gobierno federal, así como bancos comerciales a fin de instrumentar sinergias locales y federales.
- Fortalecer las capacidades financieras, administrativas y operativas de las instituciones microfinancieras para regular y mejorar los servicios que presten.
- Desarrollar nuevos instrumentos financieros, para impulsar la actividad económica de los usuarios del microcrédito.
- Fomentar la creación de instituciones de microfinancieras dirigidas a la población en condiciones de pobreza y marginación, para que sea el eje rector de una nueva cultura financiera y que propicie el desarrollo de las zonas urbanas y rurales.

Como se puede observar, falta mucho por hacer para que las microempresas y los microcréditos sean una alternativa real para el desarrollo de México y enfrentar los nuevos retos que depara el siglo XXI.



CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS

A las principales conclusiones que se llegan, después de realizar nuestra investigación, son las siguientes:

- Las microempresas son una parte fundamental para el desarrollo de la economía nacional, ya que es la célula más representativa de la industria mexicana.
- Las microempresas deberán ser uno de los principales motores de crecimiento que el país requiere para enfrentar los nuevos retos y reglas de la economía mundial.
- Las microempresas buscarán generar la mayor cantidad de empleos posibles y mejor remunerados para contribuir a elevar la calidad de vida de las familias mexicanas.
- Las microempresas son las mayores generadoras de empleos en México, ya que contribuyen a disminuir y combatir la pobreza y el desempleo provocados por los desajustes que hay en la economía mexicana.
- Las microempresas tendrán que buscar el mejoramiento de los productos y servicios que ofrecen con la finalidad que sean productivas y competitivas, para poder permanecer en el mercado nacional y que no desaparezca este estrato de empresa.
- Las microempresas requerirán mejorar y eficientar los procesos administrativos y productivos, para disminuir sus costos financieros que son elevados ya que impactan en el precio final de los productos o servicios que ofrecen.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- Las microempresas deberán contar con estándares elevados de calidad para poder competir con otros estratos de empresas, como son las pequeñas, medianas y grandes empresas que hay en el mercado.
- Las microempresas buscarán nuevos canales y estrategias de comercialización para colocar sus productos en el mercado nacional, en condiciones más favorables y contribuir a su viabilidad económica.
- Las microempresas se especializarán en una sola línea de producción, en la cual tengan mayores ventajas comparativas, ya sea en costos o modelos de producción, lo que le permitirá competir con otro estrato de empresa o empresas del mismo sector.
- Las microempresas que operan en la actualidad, se les deberá proporcionar ayuda económica, financiera y técnica para poder competir y mejorar su situación, con el fin de que sea una alternativa viable de desarrollo y crecimiento que contribuya a disminuir su desaparición de la economía nacional.

En cuanto al sector de los microempresarios, las principales conclusiones son:

- Los microempresarios se capacitarán para manejar sus procesos administrativos y contables, con el fin de tomar las mejores decisiones posibles en beneficio de su empresa.
- Los microempresarios tendrán que buscar nuevas alternativas de financiamiento, para poder crecer y desarrollarse y contribuir con más recursos a la economía mexicana.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- Los microempresarios contarán con un padrón nacional, estatal y municipal con el fin de darles asesoría técnica, para poder acceder a algún tipo de crédito con la banca comercial o de desarrollo.
- Los microempresarios buscarán la creación de un organismo empresarial especializado en el estrato de la microempresa, para que los represente de manera efectiva, en los distintos foros económicos y políticos que hay en el país y no se use a este sector con fines políticos, para contribuir con el crecimiento y desarrollo de sus empresas.
- Los microempresarios contarán con el personal más capacitado y mejor remunerado, para mejorar todos sus procesos productivos de la empresa, con el fin de ofrecer y brindar sus productos con la mayor calidad posible.
- Los microempresarios realizarán nuevas inversiones para modernizar sus procesos productivos para saber y conocer las necesidades más apremiantes que tenga su empresa, y poder competir con el resto de estratos de empresas que hay en México.
- Los microempresarios realizarán alianzas estratégicas con otros sectores de la economía, con el fin de elevar y colocar sus productos con un mayor valor agregado.
- Los microempresarios se concientizarán para tener una mejor cultura empresarial, que les permita el mayor aprovechamiento de los recursos con que cuente su empresa y no tomen decisiones equivocadas en detrimento de sus ingresos.
- Los microempresarios se incorporarán a la economía formal para incluirlos en los distintos programas, planes y apoyos económicos, financieros y técnicos para impulsar a este sector.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

A las principales conclusiones a las que llegamos en cuanto a los microcréditos son las siguientes:

- Los microcréditos son una herramienta para combatir la pobreza que hay en México, además deben de contribuir a que los grupos más vulnerables de la sociedad mexicana, crezcan y se desarrollen, ya que en la actualidad, la banca comercial no le ha interesado inyectar liquidez a las microempresas por que consideran que no tiene las suficientes garantías para pagar los prestamos que pudieran darles y la banca de desarrollo no ha podido ampliar la base crediticia porque no cuentan con los suficientes recursos para financiar proyectos a largo plazo.
- Los microcréditos deberán otorgarse a empresas o personas que efectivamente los necesiten, para que impulsen a las microempresas y se conviertan en uno de los principales motores de crecimiento que el país requiere.
- Los microcréditos no serán la única alternativa real para tener financiamiento el microempresario, sino que debe ser un instrumento que sirva para ser más viable y sustentable a la microempresa.
- Los microcréditos se otorgarán en condiciones adecuadas y acordes a las necesidades de cada microempresa y microempresario, con tasas y plazos accesibles para no provocar graves desequilibrios en la estructura financiera y no contribuyan a la desaparición de este estrato de empresas.
- Los microcréditos no sólo se les deberá otorgar a los sectores más vulnerables de la población, sino a cualquier tipo de personas o microempresas que tengan un proyecto productivo viable y que requieran de financiamiento, con el fin de reducir la brecha de pobreza que hay en la sociedad mexicana.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- Los microcréditos contarán con un elevado y estricto control de medición, para evaluar de manera aceptable y conocer el impacto que se tiene en las microempresas el financiamiento que se solicite, además ayudara a tener y conocer el historial crediticio del solicitante y que más adelante pueda ampliar su crédito con otro tipo de instituciones, como son la banca comercial y la banca de desarrollo.
- Los microcréditos deberán manejarse de manera transparente y confiable para que no se utilice con otros fines y llegue a cumplir el objetivo por el cual fue solicitado.

En cuanto a las conclusiones sobre las instituciones microfinancieras, son las siguientes:

- Las instituciones microfinancieras deberán de ser una alternativa real de financiamiento para las personas de bajos recursos, y que contribuyan a reducir las desigualdades económicas y sociales que prevalecen en la sociedad mexicana.
- Las instituciones microfinancieras tendrán que ser una de las principales fuentes de financiamiento para las microempresas, contribuyendo al crecimiento y desarrollo de este estrato de empresa y evitar su desaparición de la economía nacional.
- Las instituciones microfinancieras contarán con un estricto control de calidad en los préstamos, para evitar grandes y graves pérdidas en la estructura financiera de estos organismos, y que no se conviertan en una carga financiera para el gobierno federal.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

- Las instituciones microfinancieras tendrán que ser autofinanciables, para que no dependan en gran medida de los subsidios públicos y/o privados, ya sean nacionales como internacionales.
- Las instituciones microfinancieras deberán crear nuevos instrumentos financieros, que sean accesibles para las personas y empresas de bajos recursos y que no cuenten con servicios financieros adecuándolos a sus necesidades de financiamiento.
- Las instituciones microfinancieras tendrán que contar con las tasas y plazos más competitivos del mercado, provocando la competencia con otras instituciones financieras y que el mayor beneficiario sean las personas y las empresas.
- Las instituciones microfinancieras deberán mejorar todos sus servicios administrativos, para ganar más y mejores clientes, pero sin impactar en los costos finales del crédito y reducir sus ganancias.
- Las instituciones microfinancieras se establecerán en todo el país, principalmente en aquellos lugares donde no existen servicios financieros como son en las áreas populares urbanas y rurales.
- El Gobierno Federal tendrá que crearle a las instituciones microfinancieras, las condiciones adecuadas para reproducirse y sentar las bases de una nueva forma de financiamiento, que contribuya a la expansión del crédito que tanto requieren las micro y pequeñas empresas en México.
- Las Instituciones Microfinancieras buscarán elevar la efectividad del microcrédito como arma para combatir la pobreza que hay en México, por ello es necesario crear condiciones para actualizar su marco jurídico y las

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

normas de operaciones para hacer más eficientes los servicios financieros que prestan a los sectores que requieren sus servicios.

- Las instituciones microfinancieras tendrán que profesionalizar al personal que labora en éstas, buscando elevar y mejorar los servicios que prestan en beneficio de los sectores populares.
- Las instituciones microfinancieras deberán ser reguladas por las instituciones gubernamentales, para evitar que se comenten fraudes o que haga mal uso del dinero que miles de personas y de empresas de escasos recursos depositan sus ahorros para el futuro.

TESIS CON
FALLA DE CARGEN

BIBLIOGRAFÍA

Da Conceicao Tavares, María, De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero, México, F.C.E., 1977, 242 pp.

Martín del Campo, Manuel, La industrialización en México: hacia un análisis crítico, México, COLMEX, 1985, 439 pp.

Nacional Financiera, La industria pequeña y mediana en México, México, NAFINSA, 1973, tomo 1.

Nacional Financiera, La industria pequeña y mediana en México, México, NAFINSA, 1974, Tomo 1, 2, 3.

Skertchly W, Ricardo, Microempresas: financiamiento y desarrollo, México, ULSA, 2000, 313 pp.

Maza Pereda Antonio y Páez Aragón, Alejandra, Causas de la desaparición de la micro y pequeña empresa, México, COPARMEC, 1998, 51 pp.

Suárez Aguilar, Estela y Ríos Rivera, Miguel Ángel, Pequeña empresa y modernización: análisis de dos dimensiones, UNAM, 1994, 260 pp.

Socorro M., Norma J., Exportaciones Microempresariales y liberación de mercado, Fundación Escuela de Gerencia Social, 1994, 146 pp.

De la Peña, Gabriel, Economía e Industrialización: ensayo y testimonio, homenajes a Gonzalo Robles, México, NAFINSA, F.C.E., 1982, 292 pp.

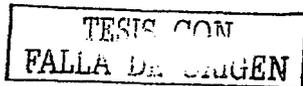
Rodríguez, Octavio, La teoría del subdesarrollo de la CEPAL, Siglo XXI, México, 1984, 308 pp.

HEMEROGRAFÍA

El mercado de valores No. 3, Marzo del 2001. Nacional Financiera, "Banca Social y Microcrédito" pag.3 -10.

El mercado de valores No. 4, Abril del 2001. Nacional Financiera, "Banca Social y Microcrédito II" pag. 22 - 38.

Comercio Exterior Vol. 43, No 6, Junio de 1993. Banco Nacional de Comercio Exterior, "Experiencias y desarrollo de las empresas Micro, pequeñas y medianas" pag. 525 - 552.



Comercio Exterior Vol. 47, No 1, Enero de 1997. Banco Nacional de Comercio Exterior, "El cambio estructural en México y las empresas pequeñas y medianas". pág. 16 – 56.

Comercio Exterior Vol. 47, No 2, Febrero de 1997. Banco Nacional de Comercio Exterior "El BID y los apoyos a la micro y pequeña empresa en México". Pág. 145 – 148.

El Financiero, Yalin Cacho López, 17 de septiembre de 2001, "Pymes, motor de crecimiento económico de las naciones". Pág. 56, sección Negocios.

El Financiero, Leonor Flores, 1 de octubre del 2001, "Apoyar a 100 millones de familias pobres, meta de la próxima reunión del Microcrédito". Pág.8-9 sección Finanzas.

El Financiero, Leonor Flores, 2 de octubre del 2001, "Ante el nuevo panorama recesivo, crecerá la importancia del microfinanciamiento". Pág.8 sección Finanzas.

El Financiero, Leonor Flores, 3 de octubre del 2001, "Microcréditos, arma valiosa para combatir la pobreza". Pág. 9, sección Finanzas.

El Financiero, Leonor Flores, 5 de octubre del 2001, "Microfinancieras de América Latina, inmunes a crisis y recesiones económicas". Pág.12, sección Finanzas.

El Financiero, Leonor Flores, 9 de octubre del 2001, "Deben los gobiernos sacar las manos de los programas de los microcréditos". Pág.8, sección Finanzas.

El Financiero, Leonor Flores, 11 de octubre del 2001, "Rezagos impiden desarrollar el microfinanciamiento". Pág. 8, sección Finanzas.

El Financiero, Leonor Flores, 12 de octubre del 2001, "Invertir en zonas marginadas la mejor arma contra el terrorismo: Yunus". Pág. 8, sección Finanzas.

El Financiero, Jorge Mario Soto, 22 de octubre del 2001, "Microcréditos: ¿Panacea, mito o caja de pandora? Primera parte, pág. 82, sección sociedad.

El Financiero, Jorge Mario Soto, 29 de octubre del 2001, " Microcréditos: ¿Panacea, mito o caja de pandora? Segunda parte, pág. 82, sección sociedad.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

El Financiero, Isabel Becerril, 23 de octubre del 2001. "Desaparecen el 8% de pequeñas y medianas empresas: IP". Pág. 18, sección Finanzas.

El Financiero, Jennifer González C., 6 de noviembre del 2001. "Pequeñas empresas con futuro mundial: gobierno de EU". Pág. 33, sección Finanzas.

Reforma, Yolanda Cevallos, 4 de febrero del 2002. "Bansefi, busca fortalecer a las cajas de ahorro y crédito para que estas lleven servicios más eficientes al sector rural y urbano".

El Financiero, Isabel Cruz Hernández, 5 de febrero del 2002. "Bansefi: ¿nueva banca de desarrollo?

Milenio Diario, Flavio Irene Rodríguez, 22 de marzo del 2002. "El 65% de los pequeños negocios, mueren en 2 años". Pág. 32, sección negocios.

DIRECCIONES EN INTERNET

www.Microempresa.net.

www.Sipromicro.com

www.Fondomicro.com

www.Nafin.Gob.mx

www.INEGI.Gob.mx

www.Microcrédito.com.mx

www.economía.gob.mx

www.lacolmenamilenaria.org.mx

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN