



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA



TRABAJO DE TESIS DE LICENCIATURA

**“Importancia de la MiPyME en México.
Un análisis de su estructura, desempeño y problemática.
Estudio particular sobre el caso del financiamiento”**

ALUMNO: CRUZ SANTIAGO CUAUHTÉMOC ARMANDO

ASESOR: DR. MANUEL DIAZ MONDRAGON

MEXICO D.F. 2006



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

Contenido	Página
Introducción	I
Capítulo 1. Integración del sector empresarial mexicano. Estructura y contexto actual	1
1. Antecedentes de la composición empresarial en México, 1950 – 1990	2
2. Estructura actual del sector empresarial en México	4
2.1. Estructura actual de la micro, pequeña, mediana y grande empresa en México	9
2.2. Justificación de la estructura actual del sector empresarial mexicano	20
3. Características e importancia de la MiPyME	22
4. La MiPyME en el contexto internacional, comparativo del panorama mundial	27
Capítulo 2. Las instituciones gubernamentales y privadas ante la evolución de la micro, pequeña y mediana empresa en México	30
1. Importancia de las instituciones públicas y privadas como entidades de apoyo de la MiPyME	31
1.1. Instituciones públicas y su apoyo	32
1.2. Instituciones privadas y su apoyo	36
Capítulo 3. Crítica y análisis de la MiPyME en México y los principales problemas que padece en la actualidad	45
1. El sector empresarial mexicano en su conjunto dentro de la política económica actual	46
2. La MiPyME dentro de la política económica actual en México	47
3. La problemática de la empresa mexicana desde una perspectiva macroeconómica	48
4. Los problemas que padece la micro, pequeña y mediana empresa en México: de administración y composición, de financiamiento, de innovación tecnológica, de infraestructura –básica–, de capacitación, de competitividad	50
Capítulo 4. La MiPyME en México y el tema del financiamiento	55
1. La importancia del financiamiento	56
2. La MiPyME y el financiamiento	57
3. ¿Qué hace la MiPyME ante la situación que prevalece en el tema del financiamiento?	60
Capítulo 5. Perspectivas y recomendaciones	62
Conclusiones	69
Anexos	74
Bibliografía	76

Introducción

El sector empresarial lleva a cabo la actividad productiva y es en si el canal en el que logran apreciarse directamente el comportamiento de varias de las variables económicas más importantes para una economía, como son: producto interno bruto, niveles de empleo, salario, inflación, importaciones y exportaciones, así como también la repercusión del comportamiento de otras variables determinadas por la política económica planteada por el estado así como por el comportamiento del sector externo, como viene siendo la tasa de interés y el tipo de cambio.

Ahora, si hablamos del caso concreto de México, tenemos que fue a partir de la década de los años 50 cuando podemos comenzar a apreciar que se presenta una verdadera política de industrialización, en la cual se coordina un trabajo conjunto entre estado y sector productivo, el cual para entonces era mayormente agrícola, y se fomenta así entonces el crecimiento interno, reflejándose este en una mayor producción industrializada (una mayor producción de manufacturas), el crecimiento y mejoramiento de la infraestructura del sector empresarial, lo cual a su vez permitió generar un efecto encadenado de crecimiento y desarrollo conjunto para la economía mexicana, incrementándose los niveles de producción, de empleo, los salarios reales, el nivel educativo, así como el comienzo de una etapa de consolidación del sector empresarial mexicano.

Este periodo fue a bien denominado por los expertos como *el milagro mexicano* aunado al calificativo de *desarrollo estabilizador*, y el cual se extiende a lo largo de la década de los años 50 e inicios de los años 60.

Todo lo anterior se encuentra sustentado en el auge que se presenta en México para finales de los años 40 como consecuencia de factores tales como la expropiación petrolera y el modelo económico seguido caracterizado por una política de sustitución de importaciones, con el objeto de promover el crecimiento y desarrollo interno.

Es de esta forma que en las décadas pasadas encontramos claros antecedentes del desarrollo que comienza a tener la estructura empresarial en México, lo cual se presentó al principio como el establecimiento de empresas nuevas con el carácter de micros y pequeñas, pero con el paso de los años se fueron constituyendo y consolidando en varios de los casos como empresas medianas y grandes que lograron aprovechar adecuadamente la evolución de la economía mexicana de los años 50, 60 y parte de los 70, años en los cuales se forja entonces una política industrial en pro del crecimiento de las empresas mexicanas.

Siguiendo en esta lógica se va generalizando una estructura empresarial tal que se aprecia el intento del empresario mexicano por emprender y desarrollar cada vez nuevos negocios y explotar nuevas áreas y nuevos sectores al interior de la nación, de tal forma que adquiere sentido desde este momento la existencia de la micro y pequeña empresa como la forma como se expresa la aparición de nuevos giros de empresas, la aparición de más número de empresas dentro de un mismo giro dándose paso con esto a una mayor diversificación de la producción y a la formación de una política industrial y empresarial nacional.

No obstante, apreciamos que en países en vías de desarrollo como el nuestro es notable la problemática existente cuando hablamos de competitividad, es por esto que, a pesar de haberse formalizado una política industrial y una estructura empresarial en las décadas pasadas, repercuten en gran medida diversidad de factores que han contribuido al rezago del empresariado en su conjunto pero principalmente de la micro, pequeña y mediana empresa (MiPyME); factores tales como las malas decisiones tomadas por la administración pública en términos de política monetaria durante los años 60 y 70 que se reflejaron en la mala asignación del gasto público en detrimento del avance sector productivo que pudiese haber contribuido a un mayor crecimiento de la planta productiva, el crecimiento del endeudamiento externo del sector público durante la década de los años 70 y comienzos de los 80, lo cual ha condicionado en diversidad de contextos la postura nacional ante el exterior como lo es en el caso de la entrada de capitales extranjeros los cuales llegan con mayores privilegios y en la

actividad llegan a estar más privilegiados incluso que los capitales de nacionales, la falta de cultura empresarial significativamente notable en países como México y primordialmente en el caso de la MiPyME lo cual repercute en su sólido crecimiento e incluso en su supervivencia. Y así podemos citar más ejemplos pero esto será el objeto de los capítulos de este trabajo.

A pesar de lo anterior, la relevancia que adquiere la MiPyME en economías en desarrollo como la mexicana es por demás clara puesto que son un segmento de empresas que genera alrededor del 62% del empleo formal nacional y más del 52% de la producción anual según INEGI Censos Económicos 2004, representando eso sí el 99.8% del total de las empresas en México. Si hablamos solamente de PyME, tenemos que generan el 36% del empleo nacional y contribuyen con el 43% del PIB, con tal solo representar el 4.8% del total de las empresas nacionales.

Es de esta forma que se plantea como **hipótesis** de este documento el que hoy en día la MiPyME representa para México, en términos de política económica, el segmento de empresas prioritario dentro del conjunto del sector empresarial nacional para alcanzar los niveles estimados de crecimiento económico y creación de empleo. No obstante, se aprecia una clara desigualdad en el otorgamiento de los diversos programas de apoyo, principalmente de financiamiento, en el conjunto de la empresa mexicana, siendo la gran empresa la única que realmente termina beneficiándose de los diversos programas de apoyo existentes, lo cual se ve finalmente reflejado en el desempeño global del sector empresarial mexicano, donde sobresale el minoritario grupo de la gran empresa y se aprecia el rezago permanente y cada vez mayor de la MiPyME en términos de crecimiento y desarrollo e incluso de supervivencia.

El considerar a las micro empresas es de gran importancia, puesto que representan el 95% del total de las empresas mexicanas según INEGI Censos Económicos de 2004, no obstante son las empresas que cuentan con una estructura menos sólida y por lo cual su existencia muchas veces está condicionada así como su desarrollo, por lo tanto, en este trabajo haré una crítica a la política económica destinada a la PyME pero sin dejar de lado a la micro empresa, puesto que tenemos por objeto analizar la relevancia que tendría para México el consolidar una verdadera política de empresa para la MiPyME, lo cual aseguraría un mayor y más proporcionado crecimiento económico nacional, además el lograr el avance, crecimiento y desarrollo de la MiPyME, teniendo esto como consecuencia la incorporación de más empresas a la actividad productiva sólida puesto que se generarían los conocidos encadenamientos productivos, en los que se aprovecharía la capacidad de la MiPyME para su adaptación al contexto económico, en el que podrían desenvolverse más aún al incrementarse sus oportunidades de producción, de mercado, de capacitación, y en sí de competitividad.

Tanto en los países industrializados, así como en los países en desarrollo, la MiPyME cobra una particular importancia debido a su mayor flexibilidad, es decir, a que se adaptan más fácilmente a los cambios en la demanda (tanto en el volumen como en la clase de productos que pueden elaborar de acuerdo con las necesidades de los clientes).

Al finalizar el siglo XX, la MiPyME se encuentran ubicadas como parte importante de la economía globalizada, por su dinámica y por el creciente papel que tienen en la creación de empleo, así como por su gran capacidad para adaptarse y acoplarse a los cambios que va presentando la realidad económica nacional e internacional. En este sentido, es que se considera que puede llegar a consolidarse una forma de organización industrial en la que la MiPyME se integre lentamente en un esquema de economía de redes, mediante la combinación de empresas pequeñas, medianas y grandes.¹ Y esto, a su vez, conlleve un efecto incluyente para la micro empresa, y pueda también integrarse en estas cadenas productivas.

¹ Ruiz Durán, Clemente, *Economía de la Pequeña Empresa. Hacia una Economía de Redes como alternativa empresarial para el desarrollo*, Edit. Ariel, México, 1995.

A raíz de la apertura de la economía mexicana para los años 80 ha sido particularmente necesario el estudio, la implementación y el rediseño de diversos modelos y mecanismos de apoyo tanto privados como gubernamentales para el lineamiento de un nuevo marco de competencia económica. En particular en lo que se refiere a instrumentos crediticios, de orden financiero y fiscal que aseguren la sobrevivencia y crecimiento de las MiPyME.

No obstante, éste se presenta como un tema con extrema polémica para ser tratado por los investigadores y concededores del tema, puesto que no se puede dejar de poner en tela de juicio el verdadero éxito de estos objetivos por parte de la política y los mecanismos gubernamentales, que han pretendido asegurar vigencia y desarrollo de la MiPyME dentro de un contexto de una economía abierta como la actual.

A este respecto, la política gubernamental implica selectividad, la cual se basa en criterios de generación de empleos, de satisfacción del mercado nacional y de generar posibilidades de exportación, promoviendo la articulación de empresas grandes y pequeñas.

Una vez descrito genéricamente la relevancia de la MiPyME en las diversas economías nacionales como es el caso de la Mexicana, este trabajo de investigación tiene como **objetivo general** el analizar la importancia de la MiPyME para la economía mexicana, así como su desempeño y la problemática que vive en la actualidad, enfatizando en el caso del financiamiento.

Siendo este el enfoque, se pretende estudiar, analizar, evaluar y criticar la funcionalidad, objetividad y eficacia de los programas de apoyo de las diversas instituciones gubernamentales y privadas dirigidos a la MiPyME en México, retomando en concreto el caso del financiamiento, llegando así a un marco propositivo para fomentar el financiamiento a la MiPyME.

Para poder dar un sentido lógico a este trabajo documental se estará atendiendo de manera particular los siguientes puntos (**objetivos particulares**):

- a) Estudiar la evolución que ha tenido el sector empresarial mexicano desde mediados del siglo XX, para entender su contexto actual.
- b) Valorar la estructura actual del sector empresarial mexicano: micro, pequeña, mediana y gran empresa.
- c) Analizar el papel de la MiPyME dentro de la actual política económica y la importancia que presenta para una economía como la Mexicana.
- d) Identificar a las diversas instancias públicas y privadas que apoyan a la MiPyME y al sector empresarial en su conjunto en México.
- e) Evaluar la situación de la MiPyME en México, en términos de su actividad económica, sus niveles de crecimiento, concentración del empleo, productividad y competitividad interna y externa.
- f) Identificar la problemática que enfrenta la MiPyME, así como el estudiar y evaluar la calidad, la consistencia y los resultados de los diversos programas de apoyo que existen hasta el momento.
- g) Analizar el problema del financiamiento a la MiPyME en México y valorar los resultados obtenidos por los diversos programas de apoyo dirigidos al financiamiento para contrarrestar dicho problema.
- h) Estructurar un esquema o marco propositivo, mediante perspectivas, recomendaciones y propuestas concretas que permitan solucionar el problema del financiamiento de la MiPyME en México en el contexto actual.

Este trabajo de tesis se encuentra estructurado por cinco capítulos.

En el primer capítulo, "Integración del sector empresarial mexicano. Estructura y contexto actual", me enfoco a plasmar cómo es que se encuentra conformado actualmente el sector empresarial mexicano (cifras y gráficas), universo dentro del cual se ubica nuestro objeto de estudio, la MiPyME, los factores y antecedentes que han

originado tal contexto, para de esta forma poder tener las bases para poder analizar y entender el comportamiento de este segmento de empresas.

En el segundo capítulo, “Las instituciones gubernamentales y privadas ante la evolución de la micro, pequeña y mediana empresa en México”, se pretende revisar la estructura institucional pública y privada que tiene relación con la MiPyME, la participación que hoy en día tienen para con ellas, así como la relevancia de dichas entidades ante el progreso de la MiPyME.

Para el capítulo tercero, “Crítica y análisis de la MiPyME en México y los principales problemas que padece en la actualidad”, busco hacer una revisión de la política económica actual y su enfoque ante la MiPyME, y a su vez, llevar a cabo una valoración sobre la situación que vive la MiPyME en nuestro país y detectar la serie de problemas que llegan a girar en torno a este segmento de empresas, dentro de los cuales se encuentra como uno de los principales el tema de financiamiento, lo cual será objeto de estudio del siguiente capítulo.

En el Capítulo Cuarto, “La MiPyME en México y el tema del financiamiento”, me avocaré, como parte central de este trabajo, al estudio del caso de financiamiento a la actividad productiva en México, tanto por parte del Estado como por parte de la iniciativa privada, haciendo énfasis en la forma como dicho factor afecta a la MiPyME al no poder acceder a él.

En el capítulo quinto, “Perspectivas y recomendaciones”, trataré puntos a manera de englobar la relevancia de la MiPyME para cualquier economía nacional hoy en día, enmarcando la tendencia que muestra este conjunto de empresas, así como sugerencias que podrán permitir que la MiPyME se consolide cada vez más y pueda constituirse como una fuerza productiva y generadora de empleo.

Finalmente, se encontrarán las “Conclusiones”, apartado en el cual me encargaré de refutar o confirmar la hipótesis planteada en este trabajo, ubicándome en el contexto en el que se desenvuelve hoy en día la MiPyME en México, haciendo mención de los pasos que ya se siguen hoy por hoy y lo que podría visualizarse como los próximos pasos a seguir en el ámbito de la MiPyME.

Capítulo 1

Integración del sector empresarial mexicano.
Estructura y contexto actual

1. Antecedentes de la composición empresarial en México, 1950 – 1990.

En las diversas economías del mundo la empresa juega un papel de fundamental importancia en el fomento del crecimiento y desarrollo económico de las mismas. Es el mismo sector empresarial, en cada una de sus clasificaciones (micro, pequeñas, medianas y grandes empresas), el encargado de llevar a cabo la actividad productiva de una economía nacional, lo cual al funcionar de la manera planeada por los mismos agentes productivos conlleva, por lo general, implícitamente encadenamientos positivos en diversos factores de una economía: generación de empleo (formal), mayor productividad a nivel nacional, una mayor diversificación en la producción, mayor competitividad al interior y en el mercado externo, crecimiento paulatino de los salarios, incentiva el desarrollo de los sectores que integran a la economía así como los niveles de bienestar de la economía en su conjunto.

Hoy en día podemos apreciar en el caso de México la estructura de un sector empresarial en el que se sobresalen marcadamente el número de empresas de carácter micro con un 95% del total, seguido por las pequeñas con un 3.9%, las medianas con un 0.9% y finalmente las grandes con un 0.2% del total (según INEGI censos económicos 2004), y asimismo, observamos que en la participación en términos de empleo las empresas MiPyME sobresalen también considerablemente, siendo la micro la que más generación de empleo presenta con un 29% del empleo total nacional, seguido por la grande con un 38.3%, la pequeña con un 17.4% y finalmente la mediana con un 15.3%. Y haciendo revisión del caso de la producción, tenemos que el panorama cambia, dado que son las grandes empresas las que finalmente logran ser las más productivas con una participación anual, según INEGI censos económicos 2004, en términos de PIB del 48%, seguido por la mediana con un 21%, la micro con un 18% y finalmente la pequeña empresa con un 13% del PIB nacional.

Es por lo anterior que resulta de gran relevancia el estudio del tema del sector empresarial mexicano, dada la tan acentuada diferenciación entre los distintos rangos de empresas antes mencionados (micro, pequeña, mediana y grande), principalmente entre las micro y las grandes empresas, esto en términos de número de unidades económicas y su participación en el empleo y el PIB.

A partir de 1945, una vez finalizada la segunda guerra mundial, diversos países enfocan su atención a la construcción o reconstrucción de sus respectivas economías tomando como eje la adopción de una política de carácter industrial, como la ya seguida hasta ese entonces por la economía de los Estados Unidos, en la que se apreciaba la permanencia de grandes empresas integradas verticalmente, en la que a su vez se apreciaba la participación directa e indirecta de empresas pequeñas y medianas. Se presenta así una clara oportunidad para la creación y consolidación de nuevas empresas con la categoría de grandes, medianas y pequeñas e incluso micros.

No obstante, este esquema de producción a grandes volúmenes como modelo de industrialización vino acompañado de un constante incremento de la rentabilidad industrial y enfocaba el desarrollo tecnológico hacia el desarrollo de la gran industria. Por lo cual los mayores adelantos tecnológicos y productivos eran adoptados por las grandes corporaciones mientras que las empresas pequeñas al no tener en la misma medida acceso a la tecnología, continuaron dependiendo de métodos y técnicas de producción de tipo tradicional. Esta situación ha hecho evidente desde entonces una dualidad industrial que permite diferenciar a la gran industria con adelanto tecnológico, de la pequeña empresa con utilización de tecnologías tradicionales.

Hablando del caso concreto de la economía mexicana y tomando en consideración el entorno de la economía mundial, el modelo de crecimiento industrial basado en la sustitución de importaciones² propició para México un importante

² Espadas Ancona, Uuc – Kib, Reyes Domínguez, Guadalupe, Vallado Fajardo, Iván, *Estructura Socioeconómica de México*, Edit. Nueva Imagen S.A. de C.V., México, 2001.

crecimiento y una modificación de la estructura industrial en la que han participado las ramas productoras de bienes intermedios, duraderos y de capital. Sin embargo, también dio lugar a una gran concentración geográfica de las actividades productivas y, desde el punto de vista de la estructura de tamaños, a un proceso de concentración industrial que implicó una disminución de la importancia relativa de los establecimientos de tamaño pequeño y mediano en la producción y el empleo.

La industrialización en México permite advertir la persistencia de una concepción del desarrollo industrial sustentado en el fomento de la gran empresa arguyendo el progreso técnico que éstas aportan. De esta manera, la política industrial no se preocupó suficientemente por el desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria, ya que los estímulos eran frecuentemente acaparados por la grande empresa. El acceso diferencial a la tecnología y a las políticas de fomento propiciaron que se asociara generalmente la grande empresa con el adelanto tecnológico mientras que se asociara la pequeña empresa con el atraso tecnológico.

Es así como constatamos que desde los inicios del desarrollo y progreso de una política industrial en México a lo largo de la década de los años 50 y 60 se aprecia sí la conformación de una estructura empresarial nacional, pero asimismo se aprecia ya una desintegración empresarial de tal modo que las que se consolidaron como grandes y medianas empresas fueron acaparando mayormente las oportunidades de financiamiento e inversión dada su estructura sólida fomentándose asimismo su mayor crecimiento y posicionamiento, y por el contrario, las empresas micro, pequeñas y medianas comenzaron a sufrir una situación de crecimiento escaso, rezago económico y en sí un esquema de supervivencia, dada su falta de experiencia, su falta de liquidez y su nulo acceso a las oportunidades de crecimiento como lo eran la adopción de nuevas tecnologías y metodologías para su actividad productiva.

La crisis económica mundial de fines de los años sesenta y principios de los setenta, agudizada por la crisis energética, puso de manifiesto por un lado una gran capacidad de las empresas pequeñas para adecuarse con mayor rapidez a las nuevas condiciones económicas, gracias a su mayor flexibilidad operativa y a sus menores requerimientos de energía. Por el otro lado, la crisis propició una disminución en el ingreso disponible en la mayoría de los países industrializados con la correspondiente disminución en el poder adquisitivo de una parte importante de su población en los años setenta.

En la década de los ochenta se consolidó la tendencia a la fragmentación de mercados en función de la diferenciación de los consumidores de acuerdo con su nivel de ingresos y de las necesidades específicas de grupos de cada vez más pequeños de consumidores.

De esta forma, los países desarrollados se enfrentan a la crisis energética de los años setenta con un planteamiento de reconversión industrial. El derrumbe de los precios del petróleo hacia fines de 1981 trae consigo problemas financieros no sólo a los países petroleros como México, sino a regiones de los Estados Unidos y de otros países que dependían de la generación de productos y servicios para la industria petrolera, lo que lleva a esquemas de reestructuración financiera por país y por empresa en muchas partes. Paralelamente, la conciencia de que la centralización lleva al gigantismo y a costos elevados desata en el mundo la gran tendencia hacia las privatizaciones.

El desempleo es agravado por el cierre de empresas de diversos tamaños, pero especialmente micro y pequeñas, desde el desencadenamiento de la crisis de 1982 y luego con la abrupta apertura comercial, que dejó a muchas fuera de la competencia en el mercado interno. Sin embargo, al lado de este proceso de desaparición de empresas se desarrolla otro más intenso de creación, particularmente de micro, el cual lleva a su considerable incremento, pero bajo la categoría de empresas de subsistencia, pues su objeto no es la acumulación de capital sino la subsistencia de las personas involucradas en esta actividad.

A partir de 1982 el gobierno mexicano promueve una modificación en la estrategia de industrialización, se inicia un proceso de apertura comercial y al mismo tiempo se pretende impulsar la exportación de manufacturas con la intención de que este sector sea capaz de financiar mediante exportaciones sus requerimientos de bienes de capital. Evidentemente, uno de los aspectos determinantes para el éxito de la actual estrategia de industrialización consiste en el aumento de la competitividad de los productos mexicanos en el exterior. Bajo la actual estrategia de industrialización se considera prioritario el apoyo a la MiPyME.

La vulnerabilidad de la MiPyME mexicana, especialmente de las micro y pequeñas empresas, aumenta con la abrupta apertura del comercio exterior a partir de 1986, año en que nuestro país ingresó al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). Para estas empresas es muy difícil competir con las mercancías importadas, las cuales son producidas con tecnología más avanzada, con una organización del trabajo más eficiente, fuerza de trabajo calificada y, en consecuencia, con menores costos que pueden reflejarse en precios más bajos. A los problemas de menor competitividad se agrega la restricción de la demanda interna por efecto de la reducción de los salarios reales y el aumento del desempleo durante los últimos 16 años, pero aún más al agudizarse la crisis en 1995.

Sin embargo, a pesar de presentarse tal evolución en la economía mundial y en la misma economía mexicana con diversos altibajos, con periodos de auge y periodos de crisis económica, siendo cada vez más constantes estos últimos, la cambiante situación en que se desenvuelven los mercados ha obligado a mantener una gran flexibilidad en la producción para responder con rapidez y eficiencia a las modificaciones de la demanda. En ese sentido, gracias a sus características operativas, es muy importante el papel jugado por las empresas pequeñas y medianas como factor clave en la elaboración de bienes diferenciados, de alta calidad e innovadores, lo cual a lo largo de los años les ha asegurado un lugar y su permanencia en las economías nacionales; únicamente que en un gran número de casos de una manera muy condicionada por diversos factores tanto internos como externos, tales como la administración y control interno, la productividad y competitividad con las empresas nacionales y extranjeras, las cargas fiscales, la capacidad para adquirir nueva y mejor infraestructura tecnológica, la disponibilidad de materias primas de calidad y la aplicación de nuevas y mejores técnicas de producción y por supuesto el escaso acceso al financiamiento, tema en el cual profundizaremos más adelante, y que en su conjunto son factores que limitan su evolución y desarrollo como una verdadera planta productiva con la capacidad de crecer en términos de productividad y empleo.

2. Estructura actual del sector empresarial en México.

Hoy en día existen diversas definiciones de empresa y MiPyME, las cuales llegan a considerar algunos criterios similares una con otras, pero a su vez existen algunas definiciones que toman en consideración otros criterios para definir tanto a la empresa como a la MiPyME.

La definición de empresa sin importar su tamaño, ni su lugar de origen, es similar en cualquier parte del mundo, ya que dentro de su definición, siempre gozará de los mismos componentes necesarios para que pueda decirse que es una empresa. Por consiguiente se definirá a la empresa como:

De acuerdo al Diccionario de Economía y Negocios se define a la empresa como sigue:

Una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado.³

Algunas características en común que llegan a presentar las empresas son las siguientes:

- a) Fin económico: buscan crear bienes y servicios para la sociedad.
- b) Objetivo: buscan maximizar las ganancias.
- c) Fin Mercantil: buscan producir para el mercado.
- d) Tienen responsabilidad con la sociedad la cual está motivada por las utilidades.

Se les puede clasificar de acuerdo a diversos criterios:

Según la propiedad:

- a) *Empresa privada*: organizada y controlada por propietarios particulares cuya finalidad es lucrativa y mercantil.
- b) *Empresa pública*: controlada por el estado u otra corporación de derecho público cuya finalidad es el bien público.
- c) *Empresa mixta*: intervienen el estado y particulares.

Otras formas de empresa:

- d) *Empresas de propiedad social*: cuyos propietarios son los trabajadores de las mismas el fondo de éstas van al fondo nacional de propiedad social, reciben apoyo de la corporación financiera de desarrollo.
- e) *Cooperativas*: formada por aportaciones de los socios cooperativistas, su función es similar al de las sociedades anónimas.

Según el tamaño de la Empresa:

- a) *La micro empresa*: sus dueños laboran en las misma, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados).
- b) *La pequeña empresa*: el propietario no necesariamente trabaja en la empresa, el número de trabajadores no excede de 50 personas para el caso del sector Industrial y Servicios y de 30 para el sector Comercio.
- c) *La mediana empresa*: número de trabajadores superior a 50 personas para el caso del sector industrial y servicios y de 30 para el sector comercio.
- d) *La gran empresa*: su número de trabajadores excede las 250 personas par el caso del sector Industrial y de 100 para el sector comercio y servicios.

Según el aspecto jurídico (con base en el derecho mercantil y la ley general de sociedades mercantiles):

- a) *Empresa individual*: pertenecen a una persona y ésta la organiza (boticas, panaderías, ferreterías) legalmente toman el nombre de empresa individual de responsabilidad limitada (E.I.R.L.)
- b) *Sociedades mercantiles*: conjuntos de personas jurídicas que aceptan poner en común sus valores, bienes o servicios con fin lucrativo.
- c) *Sociedad colectiva*: sus propietarios son socios colectivos teniendo responsabilidad limitada y solidaria, el nombre de la empresa se integra con el nombre de todos los socios agregándose la expresión sociedad colectiva o las

³ Andersen, Arthur. *Diccionario de Economía y Negocios*, Editorial ESPASA, España, 1999.

siglas "S.C.", ningún socio puede transmitir su participación en la sociedad sin el consentimiento de los demás.

- d) *Sociedad en comandita*: dos tipos de socios:
1. *S. colectivo*: aportan capital y trabajo, tienen responsabilidad ilimitada y solidaria, se llaman también industriales. Son los que administran la sociedad.
 2. *S. comanditarios*: aportan capital, tienen responsabilidad limitada, se llaman también capitalistas; el nombre de la empresa se integra con el nombre de todos los socios colectivos o de alguno de ellos agregándose la expresión sociedad en comandita o "S. en C."
- e) *Sociedad comercial de responsabilidad limitada*: los socios aportan el capital por igual, deciden y reciben utilidades de acuerdo al porcentaje del capital que poseen; el número de socios pueden ser de 2 hasta 20. Tienen responsabilidad limitada; el nombre de la empresa va acompañado de la sigla sociedad comercial de responsabilidad limitada o su abreviatura "S.R.L."
- f) *Sociedad civil*: se constituye para un fin común de carácter económico mediante el ejercicio personal de una profesión u oficio, pericia, práctica, etc. Los socios no exceden de 30, el nombre se integra con el nombre de uno o más socios y con la indicación sociedad civil o su abreviatura "S. civil"
- g) *Sociedad anónima*: está representada por acciones (títulos valores que representan una parte alícuota), los socios pueden ser dos, no existe un número máximo de acciones ni de socios por lo cual puede alcanzar grandes dimensiones en su capital.
1. Sociedad anónima cerrada
 2. Sociedad anónima abierta.

En cuanto a la definición de MiPyME, de igual forma, no hay unidad de criterio, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque.

Si nos remontamos al nacimiento de este núcleo de empresas denominadas Pómez, encontramos dos formas, de surgimiento de las mismas. Por un lado, aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. Estas, en su mayoría, son intensivas en capital y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía. Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.

En algunos casos se destaca la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico – tecnológico (pequeña empresa precaria de subsistencia, pequeña empresa productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología).

Por otro lado, también existe el criterio de utilizar la densidad de capital para definir los diferentes tamaños de la micro, pequeña y mediana empresa. La densidad de capital relaciona el valor de los activos fijos con el número de trabajadores del establecimiento. Mucho se recurre a este indicador para calcular la inversión necesaria para crear puestos de trabajo en la empresa.

Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre MiPyME. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales.

Como antecedente, la OIT, presentó en su Informe sobre fomento de las pequeñas y medianas empresas en la 72ª reunión de la conferencia internacional del trabajo, realizada en Ginebra en 1986, define de manera amplia a la MiPyME pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

Según la Comisión Europea de la Unión Europea de enero de 2005, es la unidad económica con personalidad jurídica o física que reúna los siguientes requisitos:

- a) Que emplee a menos de 250 trabajadores
- b) Que tenga un volumen de negocios inferior a 50 millones de euros o un balance general inferior a 43 millones de euros
- c) Que no esté participada en un 25% o más de su capital por una empresa que no cumpla los requisitos anteriores, aunque podrá superarse dicha participación en los siguientes casos:
 1. Por pertenecer la empresa a sociedades públicas de participación, sociedades de capital riesgo o a inversores institucionales, siempre que éstos no ejerzan, individual o conjuntamente, ningún control sobre la empresa.
 2. Si el capital está distribuido de tal forma que no es posible determinar quien lo posee y si la empresa declara que puede legítimamente presumir que el 25% o más de su capital no pertenece a otra empresa o conjuntamente a varias empresas que no responden a la definición de MiPyME o de pequeña empresa, según el caso.

Asimismo, los criterios para la definición de MiPyME son semejantes para las siguientes instituciones: el Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos en Francia (INSEE); la Small Business Administration de Estados Unidos (SBA); la Comisión Económica Para América Latina (CEPAL), la revista mexicana de Ejecutivos De Finanzas (EDF), y finalmente la Secretaría De Economía de México (SE). Todas estas instituciones están dedicadas al fomento y desarrollo de las empresas en cada uno de sus países (ver cuadro 1).

Cuadro 1
Clasificación de MiPyME según
instituciones internacionales y mexicanas

Institución	Tamaño de la empresa	Número de trabajadores
Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos en Francia (INSEE)	Micro	De 1 a 50
	Pequeña	De 51 a 250
	Mediana	De 251 a 1000
Small Business Administration (SBA)	Micro	De 1 a 50
	Pequeña	De 51 a 250
	Mediana	De 251 a 500
Comisión Económica para América Latina (CEPAL)	Micro	De 1 a 5
	Pequeña	De 6 a 49
	Mediana	De 50 a 250
Ejecutivos de Finanzas (EDF)	Micro	De 01 a 5
	Pequeña	De 6 a 25
	Mediana	Entre 50 y 250
Secretaría de Economía (SE)	Micro	De 1 a 15
	Pequeña	De 16 a 100
	Mediana	De 101 a 250
Fuente: elaboración propia, diversas fuentes.		

Del cuadro 1 podemos observar, que el número de trabajadores en países desarrollados como Francia y EE.UU., es mucho mayor en comparación del número de trabajadores para poder clasificar el tamaño de las empresas, ya sea, pequeña o mediana, por lo tanto no sería correcto tomar en cuenta estos criterios, ya que no se aplican a la realidad económica de nuestro país; en cambio las clasificaciones de la CEPAL, EDF y la SE, son más apegadas a la realidad de nuestro país, para poder determinar el tamaño de una empresa por su número de trabajadores.

Para objeto de este trabajo, nos apegaremos a la clasificación y definición de MiPyME realizada por la Secretaría de Economía, ya que nos plantea la realidad que prevalece en México, para lo cual argumentamos en las siguientes líneas el contexto en el cual fue desarrollado tal criterio planteado por esta institución pública mexicana.

Para la Secretaría de Economía, a partir del 30 de marzo de 1999 y siguiendo la tendencia de otros países, clasifica a las empresas mexicanas de acuerdo con el número de trabajadores y el sector de actividad en que se ubican, pero sin considerar el monto de sus ventas anuales.

El resultado de esta nueva clasificación es el incremento de la participación de las micro y medianas empresas en la industria manufacturera y, en consecuencia, la disminución de la correspondiente a las pequeñas y grandes. En cambio, en el comercio disminuye la proporción de los tres segmentos de MiPyME. En los servicios aumenta la participación de la micro y en mayor medida la de las grandes a costa de las pequeñas y medianas.

La Secretaría de Economía, de acuerdo al Diario Oficial de la Federación (DOF) del día 30 de diciembre de 2002 establece los criterios de estratificación de empresas de la siguiente manera, (ver cuadro 2).

Cuadro 2
Criterios de estratificación de empresas en México según el DOF
clasificación por número de trabajadores

Tamaño de Empresa	Sector		
	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0 a 10	0 a 10	0 a 10
Pequeña	11 a 50	11 a 30	11 a 50
Mediana	51 a 250	31 a 100	51 a 100
Grande	251 en adelante	100 en adelante	100 en adelante

Fuente: <<http://www.siem.gob.mx/portalsiem>>

Diario Oficial de la Federación (DOF) del día 30 de diciembre de 2002.

La clasificación del sector empresarial mencionado en el cuadro anterior es la estratificación manejada hoy en día, de tal forma que para cada tamaño de empresa se toma en consideración el número de trabajadores que mantiene en su plantilla así como el sector de actividad productiva al que pertenece. A partir de la mediana empresa las empresas dedicadas al comercio son las que poseen menor número de trabajadores según sea su tamaño, seguida por las empresas dedicadas a brindar cualquier tipo de servicio, y finalmente las industriales. El sector industrial llega a ser el sector que contempla un mayor número de empleados, esto a partir de la mediana empresa, esto debido a que es el sector de actividad que mayor margen de mano de obra llega a requerir para llevar a cabo su actividad productiva. Por otro lado, la micro empresa para los tres sectores de actividad contempla el mismo número de empleados.

2.1. Estructura actual de la micro, pequeña, mediana y grande empresa en México.

Es importante señalar que el INEGI considera como establecimiento a la unidad económica que se dedica exclusiva o predominantemente a un tipo de actividad económica, en una sola ubicación física, asentada en un lugar de manera permanente y delimitada por construcciones e instalaciones fijas, combinando acciones y recursos bajo el control de una sola entidad propietaria o controladora, para realizar actividades de producción de bienes o compra-venta de mercancías o prestación de servicios, sea con fines mercantiles o no; esta unidad de observación se utilizó para la generalidad de actividades. De esta forma, por citar un ejemplo, en el caso de la información referente al sector servicios, específicamente en lo relativo al personal ocupado, la información no contiene a todos los establecimientos de servicios, esto es, no incluye a los financieros así como los públicos y privados no financieros, sino que la información que se publica corresponde exclusivamente a los servicios privados no financieros.

Cuadro 3
Sector empresarial mexicano según el SIEM, Mayo 2006
(número de empresas)

SECTOR	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE	TOTAL
INDUSTRIAL					
Agropecuario	862	324	80	7	1,273
Minería	131	36	36	38	241
Industria Manufacturera	25,514	7,123	3,716	1,889	38,242
Construcción	9,154	3,105	521	78	12,858
Total Industrial	35,661	10,588	4,353	2,012	52,614
COMERCIAL					
Comercial	391,608	11,100	3,741	1,587	408,036
Total Comercial	391,608	11,100	3,741	1,587	408,036
SERVICIOS					
Comunicaciones	4,596	539	118	215	5,468
Servicios	116,424	10,726	1,376	1,261	129,787
Total Servicios	121,020	11,265	1,494	1,476	135,255
Total	548,289	32,953	9,588	5,075	595,905

Fuente: <<http://www.siem.gob.mx>>

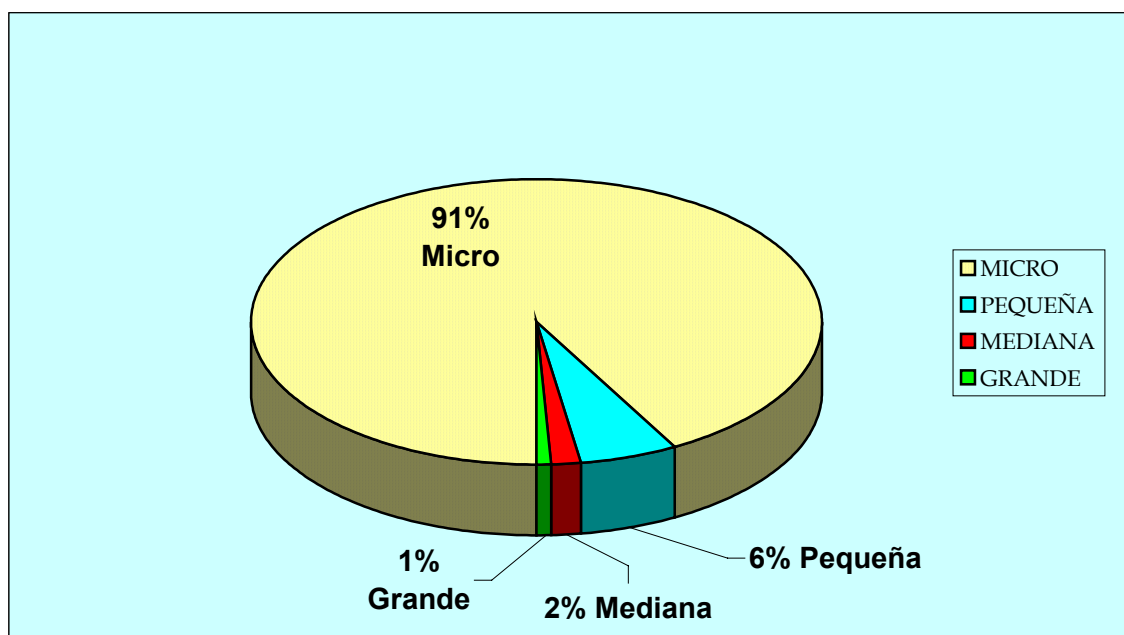
Hoy en día existe un organismo dependiente de la Secretaría de Economía bajo el nombre de Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), la cual contempla el registro de unidades económicas por sector de actividad con el objeto de promover la realización de negocios entre empresarios nacionales y extranjeros y el fomento a la calidad en los procesos de producción y/o comercialización de ellas, mediante la difusión de los datos empresariales de nuestro país y la divulgación de los programas

de apoyo implementados por la Secretaría de Economía para estos fines (ver cuadro 3).

La información obtenida del SIEM y plasmada en el cuadro arriba citado nos presenta una muestra representativa de cómo es que hoy en día se encuentra conformado el sector empresarial mexicano, y a pesar de que el SIEM no cuenta con el registro total de las empresas existentes en México, el conjunto de empresas registradas dejan ver un panorama muy semejante a la realidad actual.

Plasmando la información del cuadro 3 de manera porcentual por tamaño de empresa podríamos observar más claramente cómo se distribuye hoy en día el sector empresarial mexicano según el SIEM (ver gráfica 1).

Gráfica 1
Sector empresarial mexicano según el SIEM, Mayo 2006
(estructura porcentual)



Fuente: <<http://www.siem.gob.mx>>

La gráfica anterior nos permite observar que el bloque de la MiPyME abarca el 99% del gran total de empresas, considerando que estos datos forman parte de los registros del SIEM, sin embargo más adelante contrastaremos estos datos con los presentados por INEGI a sus censos de 2004, en el cual tenemos el universo total de empresas en México consideradas por INEGI y al realizar una esquematización como la anterior nos encontramos con un panorama bastante similar al presentado por el SIEM.

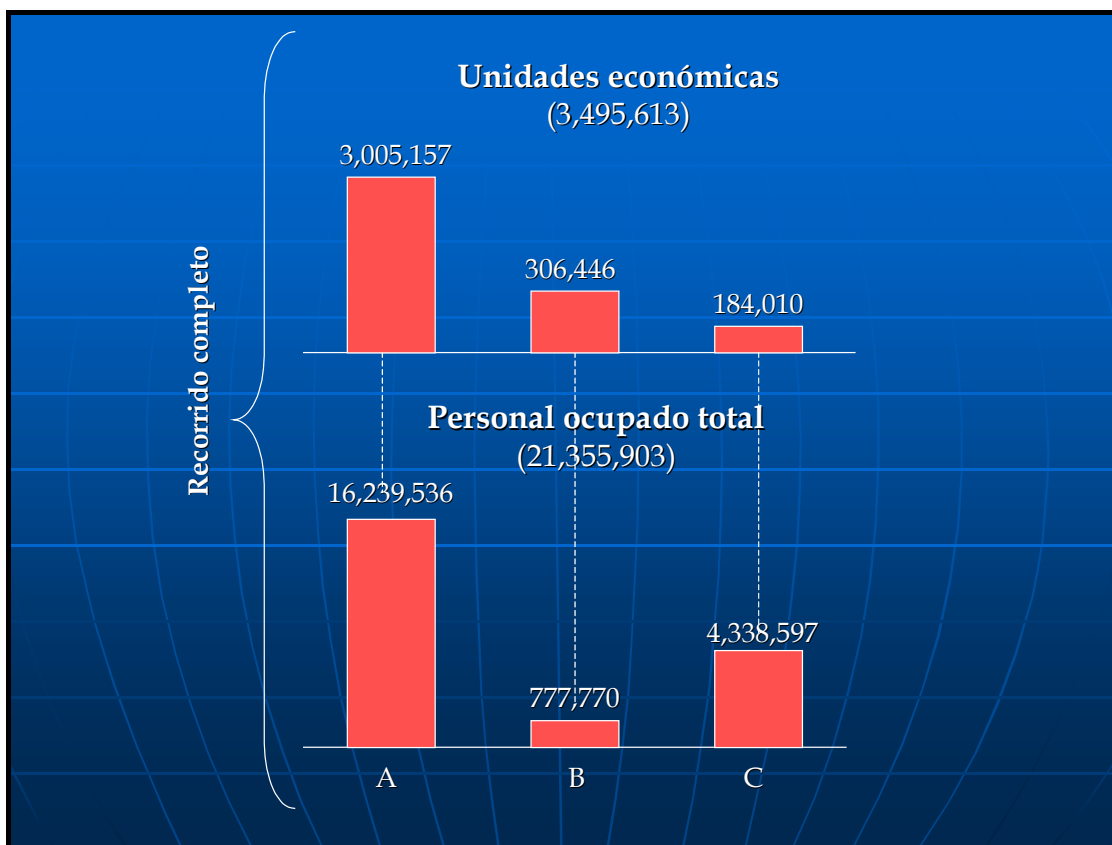
A continuación se presenta la información generada por INEGI de acuerdo a los Censos Económicos a 2004 y que fueron publicados en junio del 2005.

De acuerdo a INEGI censos económicos 2004, en México existían en ese año 4,290,108 unidades económicas, que daban empleo a 23,197,214 personas. No forman parte de estos censos las actividades agropecuarias y forestales; los servicios de taxis; las actividades de sociedades y organizaciones políticas; los servicios domésticos y las actividades de sedes diplomáticas y organismos internacionales. También quedan excluido el comercio ambulante, las personas que trabajan por su cuenta y que no tienen una ubicación física fija y delimitada, para realizar la actividad.

La estrategia general utilizada por INEGI para realizar los censos económicos consideró un recorrido por las 6,673 localidades que tienen 2,500 habitantes o más,

encontrándose 3,495,613 unidades económicas y 21,355,903 personas ocupadas. El total de unidades económicas está conformado por 3,005,157 unidades del sector privado y paraestatal y cuya información se refiere al año 2003; más 306,446 unidades económicas que iniciaron actividades en 2004 y 184,010 unidades económicas dedicadas a servicios del sector público y organizaciones religiosas (ver gráfica 2).

Gráfica 2
Total de empresas y personal ocupado
en entidades de más de 2,500 habitantes

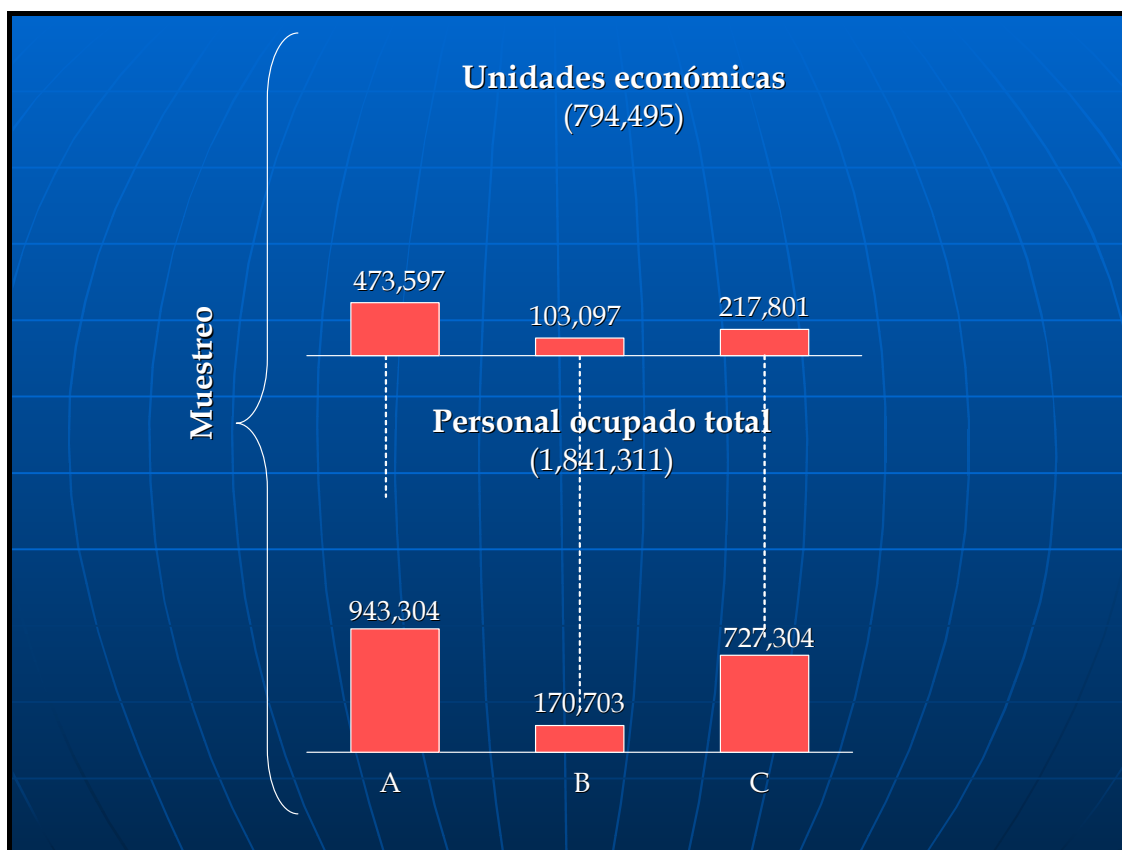


Fuente: INEGI, *Censos Económicos 2004*.

- a) Unidades económicas que operaron en 2003 del sector privado y paraestatal. Estas unidades constituyen el objetivo central de los censos económicos.
- b) Unidades económicas que iniciaron sus actividades en 2004. Se captaron porque fue el año en que se realizó el operativo censal.
- c) Unidades económicas que operaron en 2003 dedicadas a servicios del sector público y organizaciones religiosas.

Por otra parte, para la medición de las unidades económicas ubicadas en las 190,249 localidades restantes del país, que se caracterizan por ser pequeñas, tener menos de 2,500 habitantes y por no ser económicamente relevantes respecto al valor de la producción que generan, INEGI realizó un muestreo que arrojó una estimación de 794,495 unidades económicas y 1,841,311 personas ocupadas (ver gráfica 3).

Gráfica 3
Total de empresas y personal ocupado
en entidades de menos de 2,500 habitantes



Fuente: INEGI, *Censos Económicos 2004*.

- a) Unidades económicas que operaron en 2003 del sector privado de manufacturas, comercio y servicios ubicados en las áreas rurales.
- b) Unidades económicas que iniciaron actividades en 2004.
- c) Unidades económicas que operaron en 2003 dedicadas a servicios del sector público y organizaciones religiosas.

Para efectos de este trabajo nos enfocaremos en la información que corresponde a las 3,005,157 unidades económicas y 16,239,536 personas ocupadas en 2003, dado que es el criterio utilizado por INEGI para la generación de la mayor parte de sus bases de datos en sus censos a 2004 (ver cuadro 4).

El total de 3,005,157 unidades económicas registrado en 2003 fue superior por 7.1% por ciento al censo económico anterior de 1999 y con información a 1998, para el cual se tuvo un registro de 2,805,384 unidades económicas.

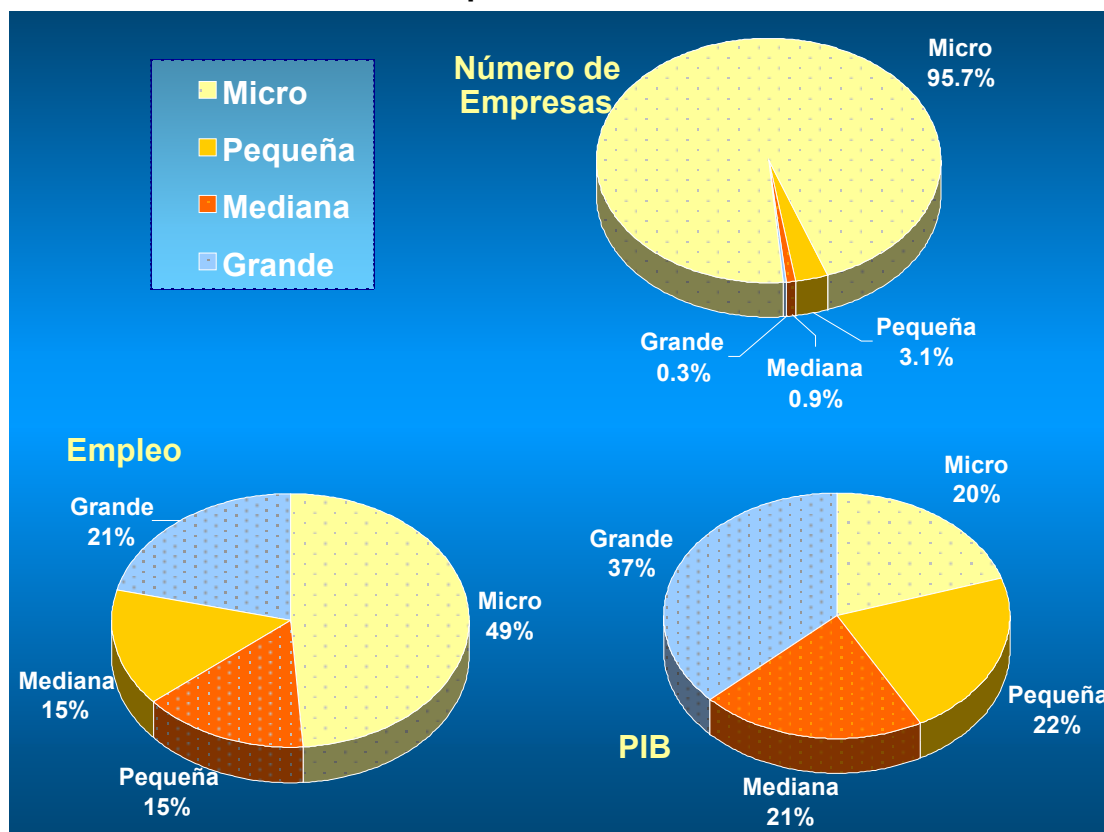
Cuadro 4
Sector empresarial mexicano por actividad productiva
según INEGI a 2003
(valores absolutos y porcentuales)

Sector de Actividad	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Remuneraciones Económicas		Producción Bruta Total	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	3,005,157	100.0	16,239,536	100.0	837,755,265	100.0	6,317,178,777	100.0
11 Pesca y acuicultura animal	21,252	0.7	196,481	1.2	1,727,980	0.2	13,964,324	0.2
21 Minería	3,077	0.1	122,640	0.8	16,679,652	2.0	468,515,868	7.4
22 Electricidad, agua y gas	2,437	0.1	221,335	1.4	32,966,133	3.9	342,521,956	5.4
23 Construcción	13,444	0.4	652,387	4.0	20,760,940	2.5	177,658,231	2.8
31-33 industrias manufactureras	328,718	10.9	4,198,579	25.9	292,768,582	34.9	2,732,718,051	43.3
43 Comercio al por mayor	86,997	2.9	962,143	5.9	58,111,607	6.9	377,476,498	6.0
46 Comercio al por menor	1,493,590	49.7	4,035,223	24.8	76,748,284	9.2	454,592,067	7.2
48-49 Transportes, correos y almacenamiento	41,899	1.4	634,940	3.9	53,517,038	6.4	276,367,577	4.4
51 Información en medios masivos	7,586	0.3	244,679	1.5	43,546,768	5.2	284,310,191	4.5
52 Servicios financieros y de seguros	10,417	0.3	275,830	1.7	52,690,528	6.3	391,921,728	6.2
53 Servicios inmobiliarios y de alquiler	45,579	1.5	179,146	1.1	4,989,379	0.6	71,819,378	1.1
54 Servicios profesionales, científicos y técnicos	68,589	2.3	472,348	2.9	27,643,440	3.3	119,224,604	1.9
55 Dirección de corporativos y empresas	349	0.0	51,690	0.3	14,448,015	1.7	73,639,226	1.2
56 Apoyo a los negocios y manejo de desechos	43,152	1.4	815,388	5.0	56,159,588	6.7	138,782,552	2.2
61 Servicios educativos	30,891	1.0	517,958	3.2	32,730,261	3.9	72,089,898	1.1
62 Servicios de salud y de asistencia social	102,940	3.4	355,169	2.2	8,745,322	1.0	43,697,104	0.7
71 Servicios de esparcimiento	31,790	1.1	143,589	0.9	4,065,905	0.5	23,314,218	0.4
72 Alojamiento y preparación de alimentos	277,436	9.2	1,218,262	7.5	22,832,820	2.7	160,221,385	2.5
81 Otros servicios excepto gobierno	395,014	13.1	941,749	5.8	16,623,023	2.0	94,343,921	1.5

Fuente: INEGI, *Censos Económicos 2004*.

De acuerdo con los censos de INEGI a 1999, la PyME abarcaba el 4.0% del total de las empresas en México, contribuía con el 30% del empleo nacional y el 43% del producto interno bruto. Información a la que si incorporamos a la micro empresa incrementa las cifras considerablemente, 99.7% del total de las empresas, 79% del empleo y 63% del PIB (ver gráfica 4). Lo cual, como hemos venido comentando nos reitera la relevancia para una economía como la mexicana este segmento de empresas, tanto como generadoras de empleo como contribuyentes a la producción nacional.

Gráfica 4
Estructura empresarial en México a 1999



Fuente: INEGI, *Censos Económicos 1999*.

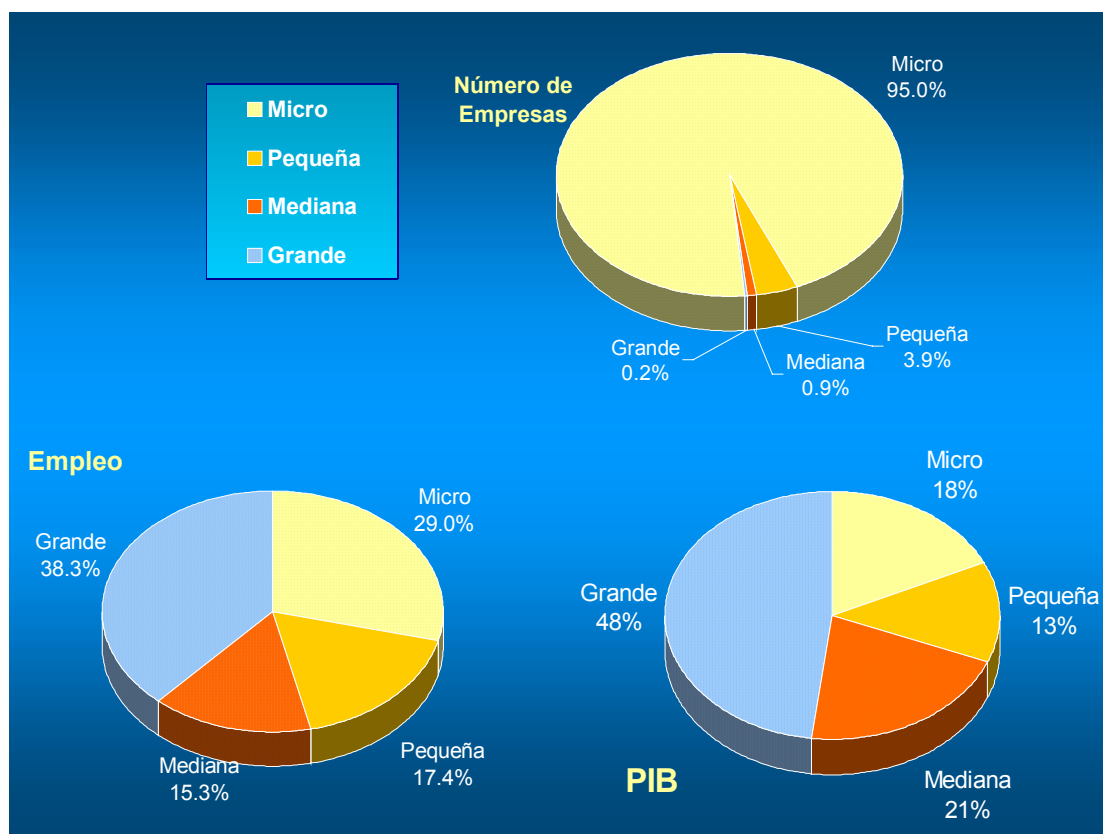
Por otro lado, la información de la gráfica 4 nos permite apreciar como es que la gran empresa, con un escaso 0.3% del total de empresas nacional (8,416 empresas), de manera radical concentra el 21% del empleo nacional así como el 37% del PIB. Este es un claro esquema de cómo es que es tan solo un reducido grupo de empresas en el país las que realmente cuentan con las condiciones idóneas para llevar a cabo su actividad productiva de forma competitiva, y a su vez deja en evidencia la gran oportunidad que se tiene en la MiPyME para contribuir con el crecimiento económico de México y la inminente necesidad de políticas fortalecer los programas que apoyen y le permitan a este segmento de empresas consolidarse e integrarse como protagonista de la realidad económica de nuestro país.

Si nos referimos ahora a los presentados por los censos de INEGI a 2004, nos encontramos con el siguiente panorama. La PyME abarca el 4.8% del total de las empresas en México, genera el 32.7% del empleo nacional y el 34% del producto interno bruto. Con relación a los censos económicos de INEGI a 1999 este segmento de empresas creció un 0.8% en número de empresas, incrementó un 2.7% la generación de empleo, no obstante, registró una caída de un 0.9% en su contribución con el producto interno bruto.

Si nuevamente a esta información incorporamos los datos de la micro empresa según INEGI censos económicos 2004, las cifras se muestran de la siguiente forma, 99.8% del total de las empresas, 61.7% del empleo y 52% del PIB (ver gráfica 5).

El número de empresas en el segmento de la micro empresa se ha mantenido aproximadamente en el mismo porcentaje (disminuyó un 0.7%), no obstante su participación en términos de empleo y PIB se ha disminuido en este periodo de tiempo, un 20% en su participación en la generación de empleos y un 2% en su aportación al PIB.

Gráfica 5
Estructura empresarial en México a 2004



Fuente: INEGI, *Censos Económicos 2004*.

Esta siendo la gran empresa la que ha reforzado su participación, a pesar de continuar representando un segmento muy reducido del total de empresas (0.3% equivalente a 6,010 empresas), incluso menor al total de empresas reportado por INEGI a 1999. Esto es, dicho segmento de empresas, para los más recientes censos económicos de INEGI la grande empresa generaba el 38.3% del empleo nacional y aportaba el 48% del PIB (ver cuadro 5), mostrando ambos datos un incremento de 17.3% y 11% respectivamente en este periodo de tiempo.

Cuadro 5
Sector empresarial mexicano por tamaño de empresa a 2004
(valores absolutos y porcentuales)

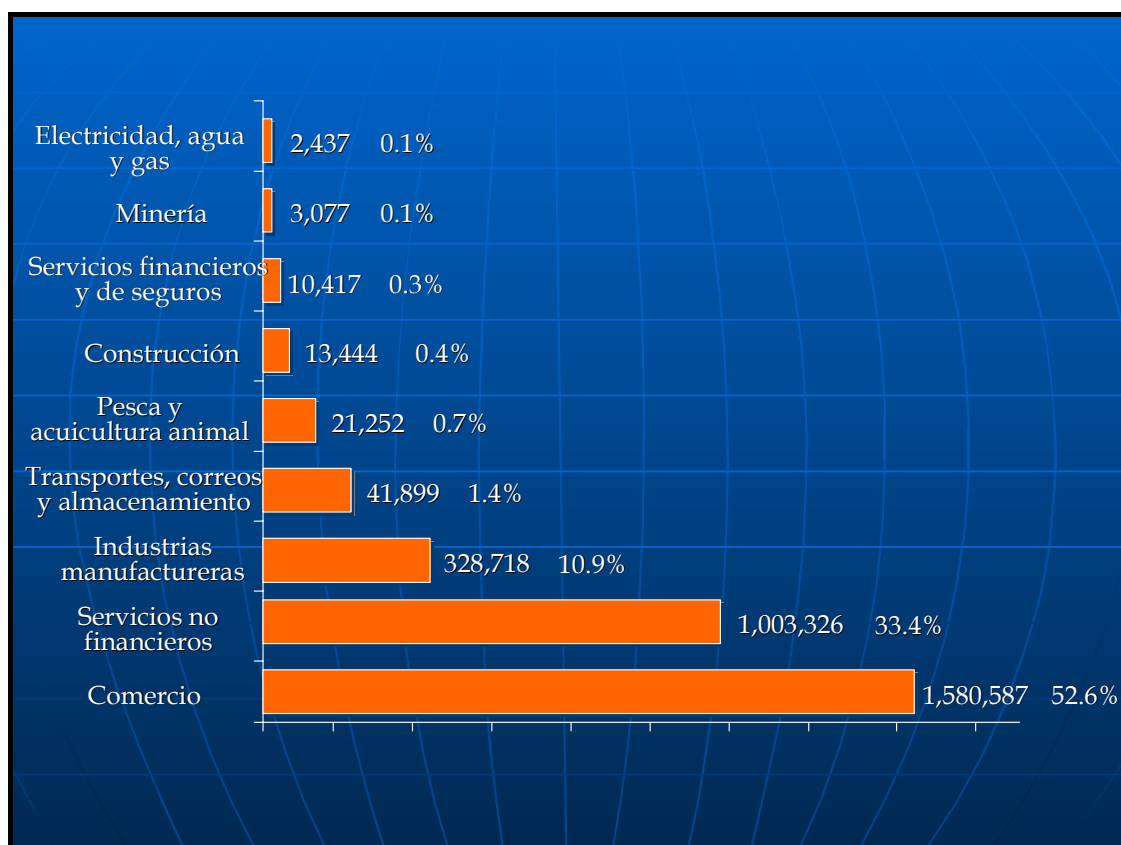
Sector de Actividad	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Producción Bruta Total	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Miles de pesos	
					Absoluto	%
Total	3,005,157	100.0	16,239,536	100.0	6,317,178,777	100.0
Micro	2,854,899	95.0	4,709,466	29.0	1,137,092,180	18.0
Pequeña	117,201	3.9	2,825,679	17.4	821,233,241	13.0
Mediana	27,047	0.9	2,484,649	15.3	1,326,607,543	21.0
Grande	6,010	0.2	6,219,742	38.3	3,032,245,813	48.0

Fuente: INEGI, *Censos Económicos 2004*.

El cuadro 5 nos muestra la participación del empresariado mexicano por tamaño de empresa, así como su contribución en términos de empleo y PIB. Se observa que a pesar de que la mediana empresa representa tan solo el 0.9% del total de empresas y la pequeña el 3.9%, ambos segmentos generan un porcentaje similar de empleos, por el contrario en el caso del PIB, en donde es la mediana empresa la que, representando una cuarta parte del total de numero de empresas pequeñas, genera el 21% del total de la producción nacional, y la pequeña aporta un 13%.

En el aparato productivo a 2003, considerando la cantidad de unidades económicas, destacó la presencia de empresas del sector comercio y del sector servicios con mayor número de unidades y, en menor medida las empresas del sector manufacturero. El comercio registró 52.6% del total de las unidades económicas (49.7% correspondió al comercio al por menor y 2.9% al comercio al por mayor). En el ámbito de los servicios sobresalieron los denominados no financieros, los cuales representaron 33.4% del total de unidades económicas. Las industria manufactureras representaron 10.9% del total de unidades económicas, sobresaliendo la industria alimentaria y la fabricación de: productos metálicos, productos a base de minerales no metálicos, prendas de vestir y muebles (ver gráfica 6).

Gráfica 6
Unidades económicas a 2003
(valores absolutos y porcentuales)



Fuente: INEGI, *Censos Económicos 2004*.

Como referencia, en los censos económicos 2004, INEGI consideró dentro de los servicios no financieros las actividades desempeñadas por las empresas dedicadas a medios masivos; inmobiliarios y de alquiler; profesionales, científicos y técnicos; dirección de corporativos y empresas; apoyo a los negocios y manejo de desechos; educativos; salud y de asistencia social; esparcimiento; alojamiento y preparación de alimentos y otros servicios.

En términos de personal ocupado, para 2003 se registró un total de 16,239,536 personas ocupadas, lo cual significó un aumento de 9.5% con respecto a 1998, año en el que se registró un total de 14,825,994 personas con empleo.

Según la composición en el trabajo, de las 16,239,536 personas ocupadas, 65.0% correspondieron a personal remunerado, 26.4% fueron propietarios, familiares y otras personas que colaboraron para la unidad económica sin percibir regularmente una remuneración, el 8.6% restante estuvo constituido por personal que trabajó exclusivamente a base de comisiones u honorarios, o bien fueron suministrados por empresas dedicadas a reclutar, administrar y abastecer de trabajadores a otras unidades económicas.

Las personas que no dependen de la razón social para la cual laboran, se ha convertido en una práctica cada vez más frecuente. En efecto, entre los datos censales de 1998 y 2003 esta modalidad de contratar personal vía otra razón social creció 41.5%. Las industrias manufactureras y el comercio son los sectores que más demandaron este tipo de personal, los cuales absorbieron 25.9% y 30.8%, respectivamente (ver cuadro 6).

Cuadro 6
Personal ocupado total
por sector de actividad, 2003

Sector de Actividad	Total		Dependiente de la razón social		No dependiente de la razón social	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Pesca y acuicultura animal	196,481	1.2	186,880	1.3	10,643	0.7
Minería	122,640	0.8	107,261	0.7	15,379	1.1
Electricidad, agua y gas	221,335	1.4	213,240	1.4	8,095	0.6
Construcción	652,387	4.0	597,931	4.0	54,456	3.9
Industrias manufactureras	4,198,579	25.9	3,860,137	26.0	338,442	24.2
Comercio	4,997,366	30.8	4,616,391	31.1	380,975	27.2
Transportes, correos y almacenamiento	634,940	3.9	586,957	4.0	47,983	3.4
Servicios financieros y de seguros	275,830	1.7	199,200	1.3	76,630	5.5
Servicios no financieros	4,939,978	30.4	4,472,275	30.1	467,703	33.4
Total	16,239,536	100	14,820,254	100	1,399,284	100

Fuente: INEGI, *Censos Económicos 2004*.

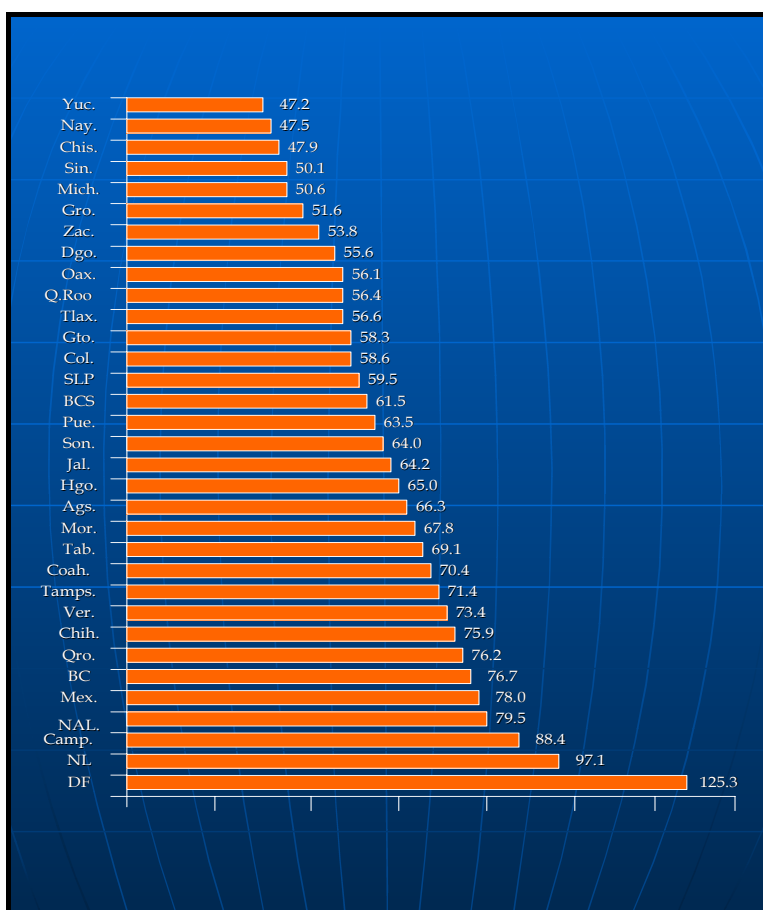
Geográficamente 52.1% de las unidades económicas se concentró en siete entidades federativas: Estado de México 12.1%, Distrito Federal 11.4%, Jalisco 7.1%, Veracruz 6.1%, Puebla 5.5%, Guanajuato 5.0% y Michoacán 4.7%.

Al organizar a los estados por su aportación a la producción bruta total, el Distrito Federal es el primer lugar al contribuir con 23.3%, seguido por el Estado de México con 8.5%, Nuevo León con 8.4%, Jalisco con 6.0%, Campeche con 4.5%, Veracruz con 4.3%, Guanajuato con 4.3% y Coahuila con 4.0%. Estos ocho estados aportaron 63.3% de la producción bruta total del país.

En cuanto a las remuneraciones promedio por persona ocupada a nivel nacional fueron de 79.5 miles de pesos anuales. Las entidades federativas que se caracterizaron por presentar remuneraciones promedio por arriba de la media nacional fueron el Distrito Federal con 125.3, Nuevo León con 97.1 y Campeche con 88.4 miles de pesos anuales.

En cambio, las remuneraciones más bajas se registraron en Chiapas con 47.9, Nayarit con 47.5 y Yucatán con 47.2 miles de pesos anuales (ver gráfica 7).

Gráfica 7
Remuneraciones por persona ocupada
por entidad federativa, 2003
(miles de pesos)



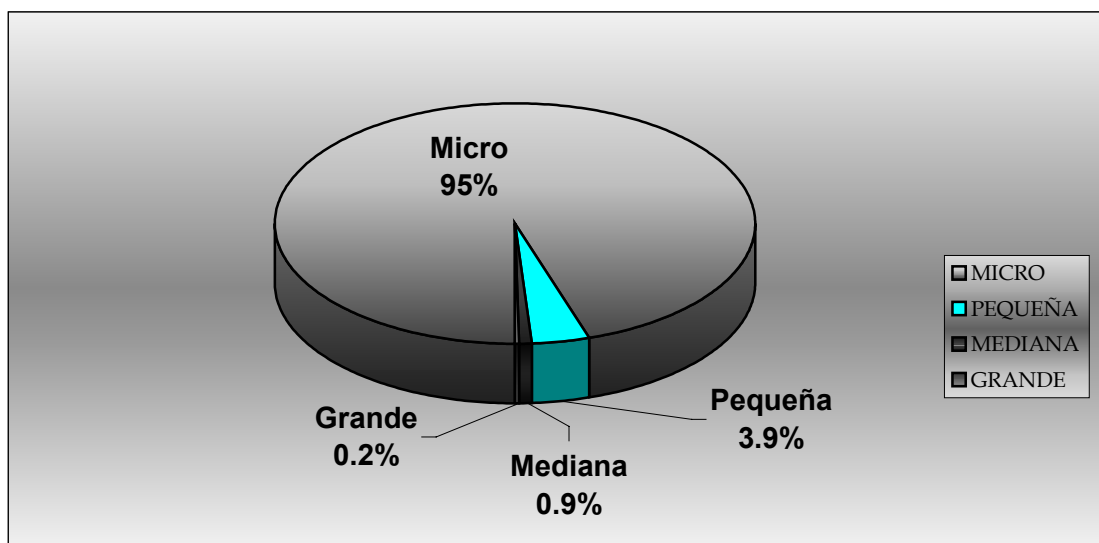
Fuente: INEGI, *Censos Económicos 2004*.

La información de las remuneraciones promedio por sector muestra algunos contrastes, por ejemplo, las remuneraciones más altas se observaron en los sectores: dirección de corporativos y empresas; los servicios financieros y de seguros; y en el de Información en medios masivos con montos de 337.9 miles de pesos anuales, 278.6 y

256.0, respectivamente. En cambio, las remuneraciones más bajas se presentaron en las actividades de pesca y acuicultura animal con 29.9 miles de pesos anuales.

Analizando al sector empresarial por su tamaño y con base en su personal ocupado, nos encontramos que el tamaño promedio de unidades económicas a nivel nacional fue de 5.4 personas ocupadas. El 95.0% del total de las unidades económicas tenían menos de 10 personas ocupadas ubicándose en el estrato de la micro empresa, 3.9% ocupaban de 11 a 50 personas correspondiendo a la pequeña empresa, 0.9% tenían entre 51 y 250 personas representando a la mediana empresa y, finalmente, 0.2% ocupaban 251 y más perteneciendo a la grande empresa (ver gráfica 8).

Gráfica 8
Unidades económicas por tamaño, 2003
(porcentajes)



Fuente: INEGI, *Censos Económicos 2004*.

Si efectuamos la comparación anteriormente mencionada con relación a los datos presentados por el SIEM a 2006, efectivamente confirmamos que la información que obtenemos es bastante semejante, al ser el sector de la micro empresa la que viene a conformar más del 90.0% del total del sector empresarial en México. Sin embargo, en este trabajo documental nos apegaremos a la información de INEGI, dado que en el SIEM encontramos las empresas que se han registrado en dicho organismo, más no el universo que nos muestra INEGI.

A pesar de que para el año 2003 (INEGI, censos económicos 2004) se presentó un crecimiento del 7.1% en el número total de unidades económicas con respecto a 1998 (INEGI, censos económicos 1999), hoy en día continuamos una estructura y distribución del sector empresarial en México por demás semejante, al continuar representando la micro empresa el 95% del total de las unidades económicas que existen en nuestro país.

De lo anterior también encontramos que las MiPyMES en México representan el 99,8% de las empresas, a diferencia de que en EE.UU. representan el 95% (SBA) y en España el 99% (INE). Estas proporciones arriba del 90% demuestran la importancia que tienen las MiPyMES dentro de una economía.

2.2. Justificación de la estructura actual del sector empresarial mexicano.

Como se ha mencionado anteriormente, la planta productiva en México comenzó una considerable etapa de crecimiento y consolidación a partir de finales de la década de los años 40, favorecida en primera instancia por la etapa de reconstrucción posterior a la segunda guerra mundial en la cual se incremento la demanda de materias primas proveniente del exterior para economías como la mexicana así como también de productos con mayor grado de industrialización, permitiéndose así promover un mayor crecimiento y desarrollo de la planta productiva nacional así como la consolidación de un modelo económico que fomentaba el crecimiento interno caracterizado por la denominada sustitución de importaciones. Por otro lado, el impulso a la economía nacional producido por la industria petrolera la cual se encontraba viviendo un periodo de significativo crecimiento dada la expropiación de los recursos petroleros acontecida para 1940, traduciéndose esto en la generación de mayores ingresos para la economía mexicana, los cuales pudieron ser canalizados a la creación de la planta productiva de carácter industrial que no existía en el país para ese entonces.

A pesar del panorama que se fomento al interior de la economía nacional para la década de los años 50, en la actualidad en México prevalecen las industrias de menor escala que, no por esto pierde relevancia puesto que su actividad es esencial a la planta productiva y muy importante para el desarrollo económico, para la integración nacional y como generador de empleo, dado que considerando la estructura actual del empresariado mexicano la MiPyME, como ya lo hemos mencionado, representa el 99.8% de la totalidad de las empresas en México, y más marcado aún es la participación de la empresa micro que representa el 95% del total de las empresas en México.

No obstante, a medida que han avanzado los procesos de integración económica, basados en mercados más amplios, se han presentado oportunidades de eficiencia tecnológica y mayores economías de escala; pero esta coyuntura ha sido aprovechada principalmente por las grandes empresas y, en algunos casos, por una que otra mediana empresa.

En economías como la mexicana la situación que ha acaparado a las industrias de pequeña escala es compleja y se contemplan problemas estructurales que han restringido su desarrollo y obstaculizado su introducción eficiente en un proceso de modernización productiva del país, orillándolas incluso a situaciones de sobrevivencia.

Si hacemos una revisión de los antecedentes económico, político y sociales que prevalecieron de mitad del siglo pasado a la actualidad, tanto en el entorno mundial y como al interior de México, podremos entender más claramente la situación que prevalece hoy en día con la MiPyME y con conjunto del empresariado mexicano (ver cuadro 7).

En México el mayor potencial de las MiPyME en las entidades federativas, de acuerdo con los últimos datos disponibles y en lo que se refiere al número de establecimientos, se encuentra en los estados industrializados tradicionales, en particular los del centro y algunos fronterizos del norte del país, que han sido las entidades que más se han visto favorecidas por los factores positivos que se han presentado en la economía mexicana mencionados en el cuadro 7, y por el contrario, cuando nos referimos a los factores desfavorables, estos han golpeado al total de la economía mexicana por igual, pero han afectado en mayor medida a las entidades con mayor rezago económico, como ejemplos tenemos a los estados del sur y sureste de México.

Cuadro 7
Factores que han fomentado la estructura actual del
sector empresarial mexicano de 1950 a 2005

Factores Internos		Factores Externos	
Favorables	Desfavorables	Favorables	Desfavorables
<ul style="list-style-type: none"> • La expropiación petrolera mexicana, • El crecimiento del sector agrícola mexicano para los años 40 y 50, • La creciente exportación de productos agrícolas permitiendo mejoras las estructuras de producción internas, • La aplicación de Modelo de Sustitución de Importaciones en los años 50, • La estructuración de una política industrial nacional, • Un mayor crecimiento y desarrollo de la industria petrolera nacional (exploración, producción y exportación) para los años 50 y 60, • La paulatina construcción de una estructura industrial más completa para la elaboración de productos terminados con un mayor valor agregado, • La integración de México a varios programas y tratados comerciales con países y regiones económicas, • La creación y desarrollo de cadenas productivas, • La disponibilidad de materias primas e insumos nacionales a precios accesibles, • La mayor entrada de capitales extranjeros, 	<ul style="list-style-type: none"> • La tendencia constante hacia la concentración de la riqueza (aunado a la corrupción), • La mala administración federal del modelo económico nacional y la política económica desde los años 70, en el que se genera un gran endeudamiento con el exterior y una gran dependencia de los ingresos petroleros, • El apoyo gubernamental a la empresa nacional pero mayormente aprovechado por las grandes empresas, • La elevada burocracia y tramitología para iniciar una nueva empresa, • La escasa cultura empresarial (administrativa, de ahorro e inversión, de inventiva e innovación, de incursión en los mercados, etc.) • La desinformación de los programas de apoyo existentes para la empresa, • La política económica actual restrictiva, que restringe el gasto social y genera un menor interés por invertir a los capitales privados, afectando así el avance de la actividad productiva. 	<ul style="list-style-type: none"> • La creación de diversos programas y tratados comerciales entre diversos países y regiones económicas, • La importación por parte de la empresa mexicana de nuevas tecnologías y técnicas de producción favoreciendo el crecimiento de la competitividad y productividad de la empresa nacional, • La mayor entrada de capitales extranjeros como inversión extranjera directa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las crisis económicas que han golpeado a países y regiones económicas durante las últimas décadas: crisis energética de los años 70, crisis asiática, • El incremento de la competitividad de las empresas del sector externo, representando una fuerte competencia para la empresa nacional ante el entorno de economías abiertas, • La incertidumbre internacional actual dados los hechos como lo fueron los atentados terroristas en los E.U.A. y recientemente en España, la invasión a Irak por los E.U.A., la situación de crisis económica en países fuertes como E.U.A. y regiones como América Latina (casos como el de Argentina), • El TLC con América del Norte que ha desfavorecido a muchas empresas nacionales dados los privilegios arancelarios para empresas extranjeras, • La incursión en el mercado mexicano de los productos asiáticos que llegan a ser más baratos que los mexicanos dadas las condiciones asiáticas de la mano de obra (barata) y la tecnología avanzada de esa región.

Fuente: elaboración Propia.

Respecto al potencial del personal ocupado en las MiPyME, también predominan los estados industriales tradicionales, pero con una presencia mucho mayor de los estados del norte del país: Baja California, Chihuahua, Coahuila y Tamaulipas. Los estados de menor potencial son los que se localizan en los niveles bajos de desarrollo económico: Guerrero, Chiapas, Oaxaca, Tabasco, Zacatecas, Campeche, Colima, Nayarit, Baja California Sur y Quintana Roo.

A este respecto, es importante considerar que existen diferencias interregionales que se pueden atribuir a diferentes condiciones económicas, sociales y culturales, que facilitan la creación y desarrollo de las MiPyME en unos estados y la dificultan en otros.

Los estados más importantes desde el punto de vista de la industria en total, también presentan el mayor número de establecimientos y personal ocupado en la MiPyME, éstos son: Distrito Federal, Jalisco, México y Nuevo León. Estos mismos estados son también los de mejor aptitud para crear nuevas MiPyME.

El hablar de sector empresarial abrimos un abanico con una gran diversidad de vertientes para analizar y discutir, no obstante, como ya lo hemos mencionado en este trabajo nos estamos limitando al estudio del problema del financiamiento en el caso de la MiPyME, por lo que nuestro horizonte de estudio se encuentra limitado a esta temática.

La revisión de los antecedentes históricos nos permiten comenzar a entender la tendencia que ha tomado la estructura del sector empresarial en México, caracterizado hoy en día por estar conformado en su mayoría por micro empresas, y en un menor porcentaje por pequeñas, medianas y menos aún por grandes empresas, sin embargo, esto no ha significado que sean las micros, ni incluso las pequeñas y medianas las que cuenten con la mayor capacidad productiva.

Evidentemente por el número de empresas que se encuentran dentro de la categoría de micro empresas (2,854,899 empresas para 2003, 95% del total de empresas en México según INEGI, censos económicos 2004) es razonable entender que estas concentren un porcentaje considerable del empleo total nacional (38.3% según INEGI a 2004), pero por otro lado, podemos comprobar su capacidad productiva no es directamente proporcional puesto que para 2003 este sector de empresas solo contribuyó con el 18% del PIB nacional.

3. Características e importancia de la MiPyME.

En el actual entorno económico mundial se observan claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y de los mercados, la liberalización del comercio, el intercambio entre grandes bloques económicos regionales. Dentro de este proceso entendemos que la MiPyME debe cumplir un papel destacado.

Debido a las nuevas formas de competencia, cobra especial relevancia el criterio de especialización flexible, que contempla la capacidad de las empresas para responder en la forma adecuada a los cambios en el mercado nacional como internacional, adaptándose a los tipos de bienes producidos, cantidad y calidad de mano de obra, insumos, etc., en donde hasta el mismo proceso productivo puede ser necesario que sea replanteado.

La MiPyME en este contexto encuentran su razón de ser, ya que constituyen organizaciones capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de mercado y de generar empleo, con lo que representan un importante factor de política de distribución de ingresos a las clases media y baja, con lo cual fomentan el desarrollo económico de toda una nación.

La MiPyME son por lo tanto un pilar fundamental para un país, para el proceso de desarrollo económico sustentable, puesto que, además de ser generadoras de empleos y riqueza, son entes dinámicos que identifican, explotan y desarrollan nuevas actividades productivas.

Tomando en cuenta a las micro, su composición, nos lleva a entender la magnitud de participación en la economía nacional, ya que tan solo la MiPyME representan el 99.8% de unidades económicas o empresas en la economía del país, contribuyendo con una aportación nada despreciable del 71% de empleos (INEGI, censos económicos 2004). Casi tres de cada 4 trabajadores participan en este tipo de empresas.

Es tal la derrama económica que aportan al país, que en su conjunto, la MiPyME contribuyen con más de la mitad del producto interno bruto, aportando un 52%.

Sobre la marcha y la evolución de las empresas que se encuentran en el segmento de las MiPyMES podemos identificar 2 etapas:

La primera, en la que encontramos la etapa de la incubación, hasta su creación, para transformarse en lo que se puede denominar como proyecto emprendedor.

Y la segunda, es al referirnos a la MiPyME que conocemos como nuevas, que van de 0 a 2 años y que es en esta etapa donde históricamente se queda el 90% de la MiPyME.

No obstante y pese a los buenos resultados que han mostrado la MiPyME, la banca en la actualidad generalmente no apoya los proyectos de este segmento de empresas, dado su alto margen de mortandad, dejando así una buena oportunidad de negocio. Ante esto es que la MiPyME se enfrenta a elevados requisitos para poder acceder a apoyos financieros por parte de la banca comercial.

Bajo este entorno, es común encontrarse que la mayoría de la MiPyME comparte casi siempre las mismas características, dentro de las cuales encontramos las siguientes:

- a) El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- b) Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- c) Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 11 hasta 250 personas.
- d) Utilizan más maquinaria y equipo, aunque se sigan basando más en el trabajo que en el capital.
- e) Mano de obra poco calificada, existe un grave problema en la calidad de la fuerza laboral del sector, ya que prevalecen altos índices de analfabetismo y bajos niveles de escolaridad.
- f) Fuerte competencia, el sector es obligado a competir en nichos de mercado muy competitivos, donde a veces se encuentran también las grandes empresas.
- g) Dominan y abastecen un mercado amplio, en la mayoría de los casos local o regional, y en algunos otros llegan a producir para el mercado nacional y en menor medida para el mercado internacional.
- h) En el mejor de los casos están en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y está aspira a ser grande.
- i) Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
- j) Concentración en ciertas ramas de actividad: el mayor número de empleados en este sector se encuentra en actividades relacionadas con el comercio y los servicios.
- k) Flexibilidad para adaptarse, ante la carencia de recursos, el sector demuestra una gran creatividad para adaptar los recursos disponibles a la realidad enfrentada, principalmente desde el punto de vista tecnológico.

Si analizamos a la MiPyME por separado podríamos extraer características positivas y problemáticas que llegan a presentar este tipo de unidades económicas,

que en muchos de los casos son muy similares, aunque en el caso de micro los puntos en común son menores.

Cuadro 8
Puntos de importancia y problemas
que presentan las medianas empresas

Puntos de Importancia	Problemas
<ul style="list-style-type: none"> • Cuentan con buena organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado. • Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios. • Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande. • Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos. • Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad. • Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores. • Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de o los dueños del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Mantienen altos costos de operación. • No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción. • Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado. • No contrataran personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios. • La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen. • No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado. • Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas. • Algunos otros problemas como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno.

Fuente: elaboración propia, con base en Rodríguez Valencia, Joaquín, "Cómo administrar pequeñas y medianas empresas", Edit. International Thomson Editores, México, 1996.

Cuadro 9
Puntos de importancia y problemas
que presentan las pequeñas empresas

Puntos de Importancia	Problemas
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de generación de empleos (absorben una parte importante de la PEA). • Asimilación y adaptación de tecnología. • Producción local y de consumo básico. • Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones). • Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario). • Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal). • La planeación y organización no requiere de mucho capital. • Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas. • Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas). 	<ul style="list-style-type: none"> • Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación. • Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas. • Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores. • La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento. • Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas. • Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece. • Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños. • Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.

Fuente: elaboración propia, con base en Rodríguez Valencia, Joaquín, *op.cit.*.

Cuadro 10
Puntos de importancia y problemas
que presentan las micro empresas

Puntos de Importancia	Problemas
<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de generación de empleos, considerando que son muchas empresas que generan entre 1 y 10 empleados (absorben una parte importante de la PEA). • Producción local y de consumo básico. • Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal). • La planeación y organización no requiere de mucho capital, aunque en muchos se carece de estos factores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación. • Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas. • Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores. • La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento. • Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas. • Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños. • Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto. • Algunos otros problemas como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno. • No contrataran personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios. • No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal.

Fuente: Ibid.

En el cuadro 8, podemos observar que para el caso de las medianas empresas, padecen los mismos problemas que las pequeñas empresas, pero, a niveles más complicados, por ejemplo, en el caso de sus puntos de importancia, estas son de mejor calidad administrativa, pero, sus problemas, también son de tipo económicas, como altos costos de operación, falta de reinversión en el equipo y maquinaria, no obtiene ganancias extraordinarias, por sus altos costos, no pueden pagar altos salarios, por lo tanto, no cuentan con personal especializado, no cuentan con controles de calidad óptimos, etc. Todo esto derivado de su problema de altos costos, debido a su tamaño.

De acuerdo al cuadro 9, observamos que los puntos que le dan importancia a las pequeñas empresas se caracterizan por su facilidad administrativa, pero, sus problemas, se caracterizan por razones de tipo económico, como son la inflación y devaluaciones; viven al día de sus ingresos, le temen al fisco, falta de recursos financieros, por lo tanto se les dificulta crecer, y estas mismas razones ponen en peligro su existencia. Todo esto resultado de una administración empírica por parte del dueño, que afecta el rendimiento general de la empresa.

Pero para el caso de la micro, cuadro 10, el panorama es menos alentador, puesto que encierran la totalidad de los problemas que pueden presentar tanto la pequeña como la mediana empresa, tales como ventas insuficientes, debilidad

competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno, entre otros; y por el contrario, en lo referente a los puntos de importancia la lista se reduce a unos cuantos puntos, tales como: capacidad de generación de empleos, producción local y de consumo básico, fácil conocimiento de empleados y trabajadores, planeación y organización no requiere de mucho capital.

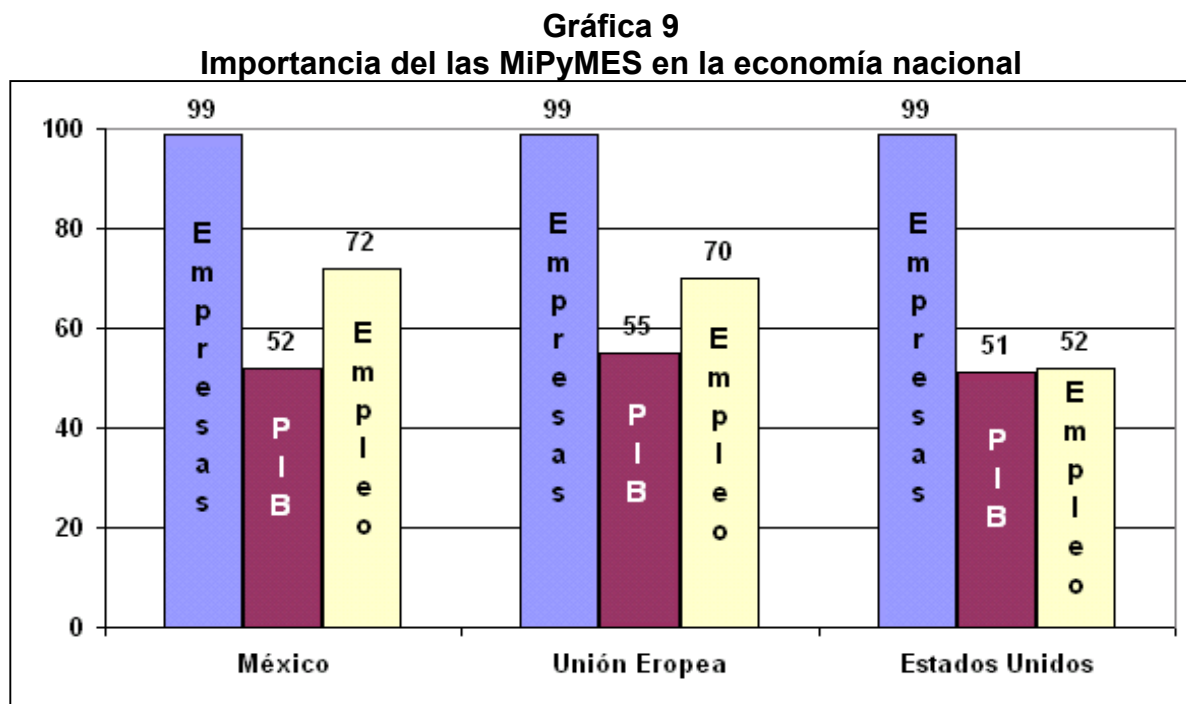
Todo lo antes mencionado, también se aplica a las PyMES que se dedican a exportar, ya que, el hecho de que estas empresas exporten, no cambia su entorno general, sólo cambia su entorno en los procesos productivos, ya que se exigen ciertas normas para la exportación de mercancías, como lo es la calidad, pero, en cuestión de características generales, ventajas y desventajas, son aplicables a todo tipo de empresa. El caso de la micro en el tema de la exportación de mercancías es prácticamente nulo.

4. La MiPyME en el contexto internacional, comparativo del panorama mundial.

Es importante observar la situación que prevalece con la MiPyME en otros países y regiones del mundo para llegar a tener una visión más clara sobre el importante papel que juega la MiPyME en la economía de un país, región o continente.

Se observa que a pesar de que en diversos países del mundo sean diferentes las formas de fomento a la MiPyME, el resultado esperado será el mismo para cualquier país que pretenda fomentar el desarrollo de la MiPyME. Y este resultado sería el que la MiPyME representen para un país un motor de desarrollo económico.

Si deseamos ubicar a México en el contexto mundial, en la grafica siguiente se observa que la estructura empresarial es mucho mas parecida a la de los países europeos que a la de nuestros vecinos de Estados Unidos, en el que el peso del empleo se carga mucho más en las grandes empresas.



Fuente: INEGI, *Censos Económicos 2004*; OCDE, *Small and MediumSized Enterprises*, junio de 2004.

La importancia de la MiPyME para la economía mexicana ha sido plenamente demostrada; como lo hemos mencionado, son con mucho la principal fuente de

empleos y contribuyen considerablemente con el desarrollo económico y social del país, a mejorar el ingreso, especialmente de las zonas más desfavorecidas.

En el conjunto de **países de la OCDE** (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos), el número de empresas que se consideran MiPyME supera el 95% del total, contemplando datos de 2001 a 2005. En la mayor parte de los países, estas empresas asumen más del 60% del empleo.

Para el caso de **América Latina** el eje central de los procesos de industrialización que se llevaron adelante en la región en el último medio siglo han sido las Grandes empresas. Pero, al mismo tiempo, en muchos países latinoamericanos a lo largo de los años cincuenta, sesenta y setenta se desarrollaron un gran número de MiPyMES que, en esos años, alcanzaron, en varios casos, niveles importantes de productividad y competitividad. Sin embargo, las turbulencias macroeconómicas de los años ochenta, los programas de estabilización y, en algunas oportunidades, políticas de liberalización mal diseñadas golpearon duramente a la MiPyME dando lugar a un gran número de quiebras y la reducción, tanto relativa como absoluta, de los sectores productivos en los cuales las mismas se concentraban (metalmecánica, textiles, prendas de vestir, artículos de cuero, calzado, muebles, etc.).

En la actualidad, coexisten un limitado número de grupos de empresas modernas y altamente competitivas y un conjunto mucho mayor de empresas atrasadas. En este último universo es donde se encuentra la gran mayoría de la MiPyME.

En América Latina la información disponible indica que la presencia de las MiPyMES en la estructura económica es relevante, especialmente en variables tales como el número de empresas, la producción y fundamentalmente el empleo. Así, por ejemplo, en Argentina el 57% del empleo y el 41% del PIB se concentra en estas unidades productivas. En Chile, las MiPyMES aportan el 37% del total del empleo y el 19% del PIB; en Colombia, el 35% del empleo y el 30% del PIB, y en México el 62% del empleo y el 52% de la producción (OCDE e INEGI a 2004).

En general la situación en la que opera la MiPyME en América Latina es compleja: atraso tecnológico, escaso acceso al financiamiento, acceso en condiciones desventajosas a los mercados de insumos y de productos finales, escaso uso de técnicas modernas de gestión, comercialización y control de calidad, y dificultad de acceso a la información en general.

En la **Comunidad Europea**, la MiPyME representa más del 95% de las empresas de la comunidad, concentran más de las dos terceras partes del empleo total, alrededor del 60% en el sector industrial y más del 75% en el sector servicios; además, aportan el 75% al producto interno bruto (Comisión Europea 2004). Partiendo de la definición comunitaria, la MiPyME representa en España el 99.8% de la población empresarial y son responsables del 79.8% de la generación de empleo (INE 2004).

En la actualidad, el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento y apoyo que se les da a las MiPyMES, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que al Estado Europeo es de vital importancia, la creación de empleos, para el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social.

En **Japón**, desde 1955 hasta la fecha, la importancia del sector MiPyME no se ha modificado y representa el 99% total de los establecimientos, el 77.1% de las fábricas instaladas y el 50.2% de las ventas minoristas y mayoristas del país.

El plan de desarrollo económico destaca que existen 4 categorías de actividades en las cuales es indispensable la presencia de las empresas de menor dimensión. Donde la demanda fluctúa rápidamente por los cambios de moda, gastos, estacionalidad y otras razones que originen una extremada adaptabilidad a las variaciones de los consumidores. Donde existen restricciones en el suministro continuo de materia prima. Donde es posible la automatización por razones tecnológicas o

porque existe una gran variedad de artículos de escasa cantidad. Donde no se requiera excesivo capital ni tecnología.

Las medidas de asistencia tuvieron carácter legal al ser dictada en 1949 la ley de promoción de la modernización de la MiPyME; la misma fue ampliada en 1970, a través de ella se da asistencia financiera supeditada al reconocimiento del incremento de la productividad y la integración entre empresas del sector; además se intensificó el diagnóstico tecnológico, la capacitación y la consultoría en la industria y el comercio.

En Japón cumplen un nivel muy importante en la actividad económica, principalmente como subcontratistas, en la producción de partes.

Los **Estados Unidos**, para el fomento de sus MiPyMES, crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables. Las incubadoras son para empresas que demandan modestos requerimientos de espacio. Por lo general atraen a las firmas de servicios y manufactureras de pequeñas y medianas escalas. Estas ofrecen fáciles arreglos de arrendamiento para aminorar el temor de abrir y cerrar un negocio, o permiten una rápida expansión. Las incubadoras son una mezcla entre los nuevos y ya establecidos negocios, por lo que proporcionan un ingreso más estable de la renta.

Un creciente número de estados y municipios promueven el proceso interempresarial por medio del establecimiento de incubadoras empresariales, las cuales apoyan las primeras etapas del desarrollo de nuevas sociedades.

En Japón también cumplen un nivel muy importante en la actividad económica, principalmente como subcontratistas, en la producción de partes.

La experiencia internacional respecto a esquemas de desarrollo de las pequeñas y medianas empresas permite distinguir cuatro modelos:

- a) El modelo japonés, en el que la gran empresa es provista de bienes y servicios intermedios a través de la subcontratación de empresas medianas, las que a su vez subcontratan a empresas más pequeñas. Así, hay una integración vertical en el que la gran empresa sirve de locomotora de arrastre.
- b) El modelo italiano, en el cual MiPyMES trabajan bajo esquemas de cooperación para atender demandas en el mercado de bienes finales, constituyendo un modelo de integración horizontal.
- c) El modelo estadounidense, basado en las franquicias y en el que un gran número de pequeñas y medianas empresas forman una red, la que es liderada por una casa matriz o empresa líder.
- d) El modelo canadiense, sustentado principalmente en el apoyo estatal a las unidades productivas de menor escala.

Para el caso de **México** según INEGI censos económicos 2004 la MiPyME abarca el 99.8% del total de empresas, generando el 62% del empleo nacional y contribuyendo con el 52% del producto interno bruto.

La MiPyME, en casos como el del México, ha sido capaz de insertarse de forma exitosa en los mercados internacionales e internos (que están cada vez bajo mayor presión competitiva por la creciente apertura de las economías de la región), incrementar la cantidad y variedad de sus productos, aumentar el rango de especialización de los procesos económicos y, como consecuencia, reforzar la estabilidad social de los países. Sin embargo, aún no se ha logrado extender estos logros a la gran mayoría de la MiPyME, lo que va más allá del simple incremento del empleo. Esto es fundamental el desarrollar una política integral de apoyo a la MiPyME en el contexto de economías abiertas, en los que los niveles de competitividad y de exigencia para garantizar la sobrevivencia y el éxito son mucho más elevados. Y es aquí donde la asesoría y el apoyo económico a la MiPyME retoman vital importancia para que estas empresas logren consolidarse e incursionar más eficientemente en los mercados nacionales como internacionales.

Capítulo 2

Las instituciones gubernamentales y privadas
ante la evolución de la MiPyME en México.

1. Importancia de las instituciones públicas y privadas como entidades de apoyo de la MiPyME.

En México existen diferentes instituciones públicas y privadas dedicadas a la estructuración y aplicación de diversos programas e instrumentos financieros que buscan que los flujos monetarios se canalicen hacia la actividad productiva y generadora de empleos, lo que es igual decir, canalizarlos hacia las empresas.

En toda economía nacional encontramos formalmente constituido un marco institucional que abarca la función pública en su totalidad, considerándose así la regulación del aparato económico financiero nacional (SHCP, BM, CNBV, etc.), el cuidado de la seguridad nacional (Ejército Mexicano), la impartición de justicia (PGR), la dirección del sistema educativo nacional (SEP), atención médica (IMSS, ISSSTE), entre otros; el cual funciona sistemáticamente para asegurar el adecuado desempeño de la actividad nacional. Su correcta estructuración y funcionamiento son de suma importancia para asegurarle a la nación la existencia de bases sólidas como país y permitir su avance, crecimiento y desarrollo en todos los ámbitos.

Para objeto de este trabajo estaremos refiriéndonos a una parte del marco institucional nacional, el encargado de la regulación del aparato económico financiero nacional, el cual se encuentra encabezado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), institución se vela por la estabilidad y buen funcionamiento del sistema financiero mexicano. Y, cuando nos referimos al sistema financiero mexicano éste se puede definir como el conjunto de instituciones y organismos que generan, administran, orientan y dirigen el ahorro de la economía. Para ello el sistema, es de esperarse, que proporcione opciones de inversión y financiamiento, que faciliten la captación de ahorro y su colocación entre los diversos usuarios del crédito.

Junto con los excedentes monetarios y la necesidad de sacar de cierta forma alguna ventaja o utilidad a este excedente, viene involucrado la necesidad del ahorro, en donde en una primera instancia el ahorro sólo consistía en una guarda propia, y posteriormente en el surgimiento de instituciones para llevar esta tarea de ahorro.

El ahorro es el elemento base para que el sistema financiero pueda canalizar recursos hacia aquellos sectores que lo necesiten.

El sistema financiero mexicano, a pesar de su conformación por entidades públicas como lo es la SHCP, Banco de México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), la Comisión Nacional para la defensa de los usuarios de servicios financieros (CONDUSEF), trabaja de manera conjunta con diversas Instituciones Financieras privadas para llevar a cabo su labor de reguladores de la actividad productiva nacional. Uno de los principales participantes dentro de las entidades financieras privadas se encuentra la banca comercial a través de la cual se canalizan a la planta productiva diversos programas de apoyo que provienen tanto del Sector Público como de la misma iniciativa privada.

Por lo que respecta al sector público en cuanto a las principales instituciones que contemplan dentro de su actividad el apoyo y asistencia a la MiPyME en México se encuentran las siguientes:

- a) Secretaría de Economía
- b) Nacional Financiera
- c) Bancomext

Las formas en que apoyan a la MiPyME estas instituciones será abordado en el siguiente tema.

1.1. Instituciones públicas y su apoyo.

Las entidades públicas que dan apoyo a la MiPyME se encuentran consideradas dentro del sistema financiero mexicano, el cual se encuentra encabezado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), organismo que regula la actividad financiera nacional. Tal sistema se esquematiza y se describe a continuación (Ver figura 1 en anexos).

Organismos reguladores del aparato financiero mexicano

Los organismos reguladores del sistema financiero mexicano no presentan una relación estrictamente directa con la MiPyME, esto debido a que su función es más que nada de regulación y supervisión a las diversas entidades que participan dentro de este aparato financiero.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). Representa el brazo ejecutor de la política financiera del Ejecutivo Federal. Entre las principales funciones que desempeñan están:

- a) Establecer las normas generales de la política financiera.
- b) Determinar los criterios generales normativos y de control de las instituciones del sistema financiero mexicano.
- c) Propone las políticas de orientación, regulación, control y vigilancia de valores.
- d) Sanciona administrativamente a quien comete infracciones a la ley del mercado de valores, etc.

La SHCP no tiene relación directa con la MiPyME, no obstante, al ser el órgano rector del sistema financiero mexicano, es una institución por demás relevante para la MiPyME en cuanto a ser la responsable de garantizar la existencia de una estructura institucional completa y, a su vez, las políticas necesarias que apoyen tanto a este segmento de empresas como a las Grandes empresas.

Como apreciamos en la figura 1, la SHCP encabeza el sistema financiero mexicano, bajo la cual encontramos diversas entidades que regulan y otras que llevan a cabo actividades vinculadas con la banca, el sistema bursátil, actividades financieras no bancarias, entre otras, y a su vez, se encuentra el Banco de México como organismo autónomo.

No obstante lo anterior, la SHCP llega a tener relación con la MiPyME a través del Sistema de Administración Tributaria (SAT), órgano desconcentrado de la SHCP, que tiene la función de llevar a cabo la recaudación tributaria en nuestro país.

Banco de México (Banxico). Organismo autónomo, con personalidad jurídica y patrimonio propio y efectúa tareas correspondientes a la banca central. Sus funciones más relevantes son:

- a) Regular la emisión y circulación del dinero.
- b) Regular el mercado cambiario, es decir, evitar especulaciones que ponen en peligro la paridad cambiaria.
- c) Influye en la política de tasas de interés a través de las directrices de la política monetaria y crediticia en general.
- d) Opera como agente financiero del gobierno, colocando títulos de deuda del gobierno federal; realiza la subasta y operaciones de mercado abierto.
- e) Representa al gobierno ante el Fondo Monetario Internacional (FMI) y ante todo organismo financiero multinacional.
- f) Establece las clases y modalidades operacionales que se realicen en el mercado de valores, etc.

Al igual que la SHCP, Banxico no tiene relación directa con la MiPyME, pero a través de su actividad vigila y regula la actividad financiera contemplada en el sistema financiero mexicano, en la cual la MiPyME se encuentra involucrada. Un ejemplo de esto es la actividad de la banca comercial.

Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Es la encargada de vigilar:

- a) El cumplimiento de la ley del mercado de valores, de casas de bolsa y de valores.
- b) Inspeccionar las instituciones de crédito.
- c) Ayuda a la SHCP a realizar estudios que le encomienda y controla el funcionamiento del Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL), entre las más importantes.

Con dependencia de la SHCP, la CNBV funge como órgano regulador del sistema bancario y de valores. No tiene relación directa con la MiPyME, no obstante su participación vigila y regula el buen funcionamiento de las diversas entidades crediticias y de valores que interactúan y llevan a cabo su actividad con las empresas en México.

Comisión Nacional de Seguros y Fianzas. Que se encarga de controlar y vigilar a:

- a) Instituciones de seguros; ésta cubre las ramas de vida, accidentes y enfermedades, daños.
- b) Instituciones de fianzas, la cual otorga fianzas a título oneroso.

Dicha entidad no presenta relación directa con la MiPyME, sin embargo, vigila y regula la actividad de las distintas aseguradoras y afianzadoras, las cuales sí llevan a cabo su actividad con distintas empresas nacionales y extranjeras en nuestro país, dentro de las cuales se encuentran muchas MiPyMES.

Instituciones públicas que dan apoyo a la MiPyME

Secretaría de Economía. Cuya función es formular y conducir las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país, así como regular, promover y vigilar la comercialización, distribución y consumo de los bienes y servicios producidos por los diversos sectores de la economía.

Su apoyo a la MiPyME lo lleva a cabo a través de la Subsecretaría de la pequeña y mediana empresa, la cual genera programas e instrumentos como los siguientes:

El fondo PyME. El fondo de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa (FONDO PyME) es un instrumento que busca asistir a las empresas, en particular a las de menor tamaño y a los emprendedores, con el propósito de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Programa integral de apoyo a la pequeña y mediana empresa - PIAPYME. Es un programa de la Comisión Europea y la Secretaría de Economía que busca fortalecer las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre México y la Unión Europea. Tiene como fin el de facilitar a las MiPyME el establecimiento de relaciones de negocios con Europa.

Sus instrumentos consisten en una amplia serie de actividades de asistencia técnica, capacitación y servicios de información, dirigidas hacia empresas individuales,

grupos de empresas y operadores mexicanos y europeos, tanto privados como públicos.

Además de la Secretaría de Economía dentro de las instituciones públicas que dan apoyo a la MiPyME se encuentra la banca de desarrollo. México tiene hoy en día 7 bancos de desarrollo:

- a) Nacional Financiera (NAFIN),
- b) Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT),
- c) Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS),
- d) Banco Nacional del Ejército Fuerza Aérea y Armada (BANJERCITO),
- e) Financiera Rural,
- f) Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI),
- g) Sociedad Hipotecaria Federal (SHF).

De los cuales solamente son dos los que brindan apoyo directo a la MiPyME: Nacional Financiera y el Banco de Comercio Exterior.

Nacional Financiera. Mejor conocida como NAFIN o NAFINSA, forma parte de la banca de desarrollo del país y es considerada como una institución gubernamental encargada del financiamiento de las empresas mexicanas. Tiene por objeto promover el ahorro, las inversiones y canalizar apoyos financieros y técnicos al fomento industrial. A través de la cual se ofrecen los siguientes servicios para las empresas:

- a) Financiamiento a cadenas productivas, equipamiento, crédito MiPyME, modernización del autotransporte, construcción, venta al gobierno y un directorio de intermediarios.
El Crédito MiPyME es una opción de financiamiento para obtener capital de trabajo o adquirir activo fijo.
- b) Proporciona líneas de crédito a mediano y largo plazo con tasas de interés preferenciales para financiar importación de maquinaria, equipo, refacciones, insumos agroindustriales, materia prima y servicios.
La línea de crédito, es una fuente importante de financiamiento, ya que se conectan con casi todo el mundo, obteniendo crédito de otros países.
- c) Crea apoyos para las micro, pequeñas y medianas empresas, destinando fondos para apoyar la modernización industrial (PROMIN), esquemas para reestructurar pasivos, financiamiento al comercio exterior, participación accionaria, promoción en el exterior, programas de desarrollo empresarial, este último de vital importancia ya que tiene por objetivo ofrecer servicios especializados de capacitación y asistencia técnica a las empresas, a través de una red de desarrollo empresarial integrada por instituciones de educación media y superior, centros e instituciones de investigación, expertos y firmas de consultoría, entre otros.
- d) El programa de apoyo a la constitución y desarrollo de empresas integradoras que asocia personas físicas y/o morales de unidades productivas, preferentemente de tamaño micro, pequeñas y medianas para otorgarles servicios especializados de promoción, comercialización de compras y ventas en común, gestión tecnológica, subcontratación, consecución de financiamiento y estándares de diseño, entre otros.
- e) Brinda capacitación y asistencia técnica a través de cursos presenciales y en línea.
- f) Pone en contacto a las empresas con los intermediarios de servicios especializados (fondos de inversión, servicios fiduciarios, servicios financieros, banca de inversión, etc.).

Para julio de 2005 se anunciaron 4.500 millones de pesos de financiamiento bancario para las MiPyMES a través de Nafinsa y la Secretaría de Economía.

Calculándose así un apoyo a 18 mil MiPyMES. Estos créditos se caracterizan por no requerir garantías hipotecarias y una tasa de interés “competitiva”, entre TIE + 8.3 y TIE + 12, en realidad una tasa de interés alrededor del 20%.

Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT), que igualmente forma parte de la banca de desarrollo mexicana, tiene por objetivo fomentar la competitividad internacional de las empresas y promover las exportaciones no petroleras, así como la inversión extranjera y la coinversión. Hoy en día dedica especial interés para incorporar pequeñas y medianas empresas hacia la actividad exportadora y promover la inversión extranjera.

Bancomext ofrece los siguientes productos financieros:

- a) Créditos a corto plazo, para exportar productos y servicios, así como para importar insumos que se incorporen a la exportación de productos finales.
- b) Financiamiento integral, para desarrollar proyectos de inversión que incrementen la oferta exportable, incluyendo la importación de bienes de capital.
- c) Garantías a corto, mediano y largo plazo, para cubrir el riesgo por falta de pago en operaciones de exportación y para participar en licitaciones internacionales.
- d) Avales, para facilitar la obtención de recursos financieros en los mercados nacionales e internacionales.
- e) Participación en el capital, temporal y minoritaria en empresas vinculadas al comercio exterior.
- f) Servicios de ingeniería financiera, para ampliar las operaciones de captación de recursos de los mercados de capital o de inversionistas privados con el fin de apoyar proyectos relacionados con la actividad de comercio exterior.
- g) Además, proporciona servicios no financieros en materia de información, capacitación u asesoría financiera, técnica, legal y comercial para facilitar el intercambio con el exterior y la inversión extranjera. Servicios especializados en la identificación y promoción de proyectos de sectores económicos con potencial para realizar alianzas estratégicas y atraer inversión extranjera y tecnología de punta. Así como la identificación de nichos de mercado, elaboración de perfiles y estudios de producto, el país y el apoyo para participar en eventos internacionales a fin de promover la internacionalización de la empresa y la atracción de inversión extranjera. Dentro de estos destaca en el apoyo a la MiPyME el denominado asesoría virtual MiPyME, el cual consiste en asesoría en línea y autodiagnósticos interactivos sobre diferentes temas, tales como:
 1. Sistema de autodiagnóstico para la MiPyME, manejado por Bancomext, en colaboración con el Centro de Comercio Internacional (CCI) UNCTAD / WTO, a través del cual, el exportador podrá determinar su nivel de preparación en ocho ámbitos de gestión, que van desde la estrategia de exportación hasta los campos de comercialización, producción, y distribución.
 2. Ciclo Exportador, con el cual el exportador MiPyME podrá determinar su conocimiento del proceso exportador.
 3. Autoevaluación en materia de envases y embalaje.
 4. Documentos, trámites y dependencias para la exportación.
 5. Asesoría en cuanto al establecimiento de contratos de intermediación mercantil internacional.
 6. Contratos de compra-venta internacional de mercancías.
 7. Franquicias y sus aspectos legales.

Durante el año de 2004 Bancomext apoyó a 806 compañías en materia de financiamiento, de las cuales 92% son pequeñas y medianas empresas. En ese periodo se otorgaron recursos por 4,631 millones de dólares, para apoyar

principalmente a las actividades de exportación, de los cuales 4,206 millones se canalizaron vía crédito y 425 millones de dólares por medio de seguros y garantías.

Por otro lado, tenemos como instituciones públicas que apoyan a la MiPyME a las universidades como lo son la UNAM y el IPN, en las cuales se desarrollan programas de incubadoras de empresas, buscando proporcionar a las MiPyMES nuevas el apoyo y la asesoría que la empresa necesita con el objetivo de que esta logre consolidarse y no muera, como hoy en día sucede con margen aproximado del 90% de las MiPyME de menos de 2 años de existencia.

Como tal las incubadoras de empresas ofrece infraestructura física y servicios integrales de información, formación empresarial, asistencia técnica, legal y financiera, vinculación y alojamiento que faciliten la creación y consolidación de empresas como instrumento de fomento económico.

México tiene hoy en día 23 incubadoras, con más de 150 empresas graduadas:

- a) 12 incubadoras de base tecnológica.
- b) 10 Incubadoras de objetivo general.
- c) 1 parque tecnológico en Jalisco.
- d) Más de 30 proyectos viables para generar nuevas incubadoras.

El concepto ha sido apoyado por:

- a) Nacional Financiera fue pionera en este campo en 1987.
- b) CONACYT.
- c) ITESM: Nafin financia el plan de negocios.
- d) Universidades públicas y privadas: UNAM, IPN.
- e) Secretaría de Economía.
- f) Gobiernos estatales y municipales.

1.2. Instituciones privadas y su apoyo.

Cuando hablamos de iniciativa privada y su apoyo al sector empresarial mexicano en términos de financiamiento, principalmente nos referimos a la banca comercial, la cual a través de diversos programas otorga financiamiento principalmente a las empresas completamente consolidadas y que cubren los requisitos y garantías que el banco le solicite. El apoyo a la MiPyME llega a ser muy cuestionable, debido a que hoy en día nos encontramos con programas de apoyo financiero para la MiPyME, no obstante presentan una lista de requisitos para que estos apoyos puedan ser otorgados, pero que resultan casi imposibles de cumplir por parte de este segmento de empresas.

Revisemos entonces la participación de la iniciativa privada en el apoyo a la MiPyME.

Instituciones bancarias comerciales, que se dedican principalmente a captar el ahorro del público con la finalidad de canalizarlo a empresas o público en general. En el proceso de intermediación bancaria actúan de manera interrelacionada instituciones e instrumentos; que bien regulados, harán que dicha interrelación se dé en términos que fomente el ahorro de la sociedad y la canalización eficiente del mismo a las actividades productivas; por el contrario, deficiencias en la regulación se traducirán en mayor o menor medida en escaso ahorro, fuga de capitales y mercados de crédito ajenos a la orientación y supervisión de la autoridad.

Las instituciones bancarias operan a través de dos formas:

- a) Las operaciones activas, es decir, representa el capital que prestan.
- b) Las operaciones pasivas, es decir, el dinero que tienen en préstamo.

Los bancos extienden un crédito a una empresa para proveerla de financiamiento temporal o para cubrir una necesidad puntual de la misma.

El crédito bancario tiene gran importancia en el sistema económico ya que:

- a) Abastece al solicitante de dinero.
- b) Puede ser de corto, mediano y largo plazo.
- c) Exigencias las precauciones para estudiar las reales posibilidades de cumplimiento de sus deudores.

A la banca comercial le interesa saber que sus préstamos son colocados en inversiones móviles liquidables y que se transformarán en dinero en un plazo determinado, produciendo una utilidad a su cliente, con lo cual se puede garantizar el pago de dicho crédito.

El principal destino de los créditos bancarios son:

A Corto Plazo.

- a) Financiamiento de necesidades estacionales, es decir, periodos de mayor demanda de productos.
- b) Financiamiento al pago de impuestos.
- c) Financiamiento del pago de haberes, aguinaldos, etc.
- d) Al sector agropecuario: financiamiento de labores temporales, siembras, cosechas, etc.

Mediano Plazo.

Generalmente se destina para financiar las necesidades inherentes a las actividades de empresas, por ejemplo, facilita la nivelación del déficit que pudiera existir entre la recaudación por ventas y cuentas por cobrar, por un lado, frente a las obligaciones de cancelar pasivos, por el otro.

Largo Plazo.

El objetivo principal de este tipo de préstamo es la adquisición de bienes capital de uso, como maquinaria, equipo, etc.

Este tipo de crédito es el más complicado ya que la esperanza de que al vencimiento del mismo, pueda retirarse de la evolución de la empresa la cantidad necesaria para efectuar el pago es más problemático. Y es en éste caso que el banco debe contar con los elementos de juicio más amplios para justificar los medios de devolución sin inconvenientes.

Los créditos de largo plazo que pueda otorgar el banco puede adoptar diversa modalidades. En primer lugar podemos citar el que está garantizado con algún derecho real a favor del acreedor, como la hipoteca. En este tipo de operaciones, lo que más interesa es el valor intrínseco del bien hipotecado, sobre el que se tendrá privilegio. Lo que debe preocupar en menor grado es la situación general de la empresa, aunque deberá tener presente, el concepto moral del deudor, las posibilidades de pago, etc.

Este tipo de créditos tienen el propósito de aumentar el rendimiento del capital propio, lucrando con la diferencia entre los intereses a pagar y el probable incremento del beneficio a obtener. Es, por ello, que debe analizarse la situación económica, el rendimiento del capital invertido y las posibilidades de que ese rendimiento se mantenga o incremente. En términos generales implica que las empresas deben sustentar las iniciativas de inversión basadas en la formulación técnica y en una estimación previa de la viabilidad económica y rentabilidad financiera.

Sin embargo, en el financiamiento de largo plazo el banco acreedor deberá tener mayor cuidado de evaluar la solicitud de crédito ya que se puede caer en el error de pedir mayores garantías de las que puede tener la empresa para poder respaldar dicho préstamo, es decir, se cae en el absurdo de prestar a quien tiene y no a quien lo necesita.

La canalización del crédito a las empresas (primordialmente MiPyMES) es a través de fondos federales y estatales, programas de financiamiento gubernamentales y, principalmente vía banca comercial.

En el siguiente cuadro, se desglosan todas las características más relevantes de los principales productos que ofrecen actualmente la banca comercial a la empresa MiPyME. Los principales bancos en México son: Banamex, Santander, Banorte, BBVA-Bancomer, Scotiabank y HSBC, (ver cuadro 11).

Cuadro 11
Características de los créditos
ofrecidos por la banca comercial en México

BANCO/CONCEPTO	BANAMEX	SANTANDER	BANORTE	BBVA	SCOTIABANK	HSBC
Producto	Crédito Revolvente /Crédito con Garantía Hipotecaria	Crédito PyME Capital de Trabajo / Activo Fijo	Crediaactivo Banorte	Tarjeta Negocios	Crédito Pequeña Empresa	Pagos Fijos Negocios
Monto mínimo (pesos)	ND.	50,000 / 50,000	100,000	50,000	100,000	10,000
Monto máximo (pesos)	550,000 / 2,250,000	400,000/750,000	11,600,000	1,000,000	1,000,000	2,000,000
Plazo mínimo (meses)	Abierto / 12	1	12	ND.	ND.	ND.
Plazo máximo (meses)	Abierto / 60	18 / 36	60	24	36	12
Tasa de interés anual	+/- 20%	18%	Fijas y variables	TIIE + 10%	TIIE + 10%	24%
Comisión	En el primer mes viene incluido	1.5% pagadera el disponer	2%	5%	1%	No aplica
Ventas mínimas anuales	ND.	3,000,000 / 4,000,000	Sin ventas mínimas	900,000	ND.	90,000
Tiempo de operación	24 meses	6 meses / 24 meses	24 meses	24 meses	24 meses	24 meses
Garantía hipotecaria	No / Sí	No / Sí	Sí	No	Sí	No
Aval solidario	Sí / No	Sí / Sí	Sí	Sí	Sí	No
Información contable	Balance, Estado de resultados (últimos 2 años)	Balance, Estado de resultados. NA para empresas nuevas.	Balance, Estado de resultados	Balance, Estado de resultados	Balance, Estado de resultados	Balance, Estado de resultados
Información fiscal	Declaraciones fiscales	Declaraciones fiscales	Declaraciones fiscales	Declaraciones fiscales	Declaraciones fiscales	Declaraciones fiscales
Financia	Capital de Trabajo / Inversión Maquinaria y Equipo, Obra	Capital de Trabajo o adquisiciones de activo fijo	Capital de Trabajo, Maquinaria y Equipo, Obra	Capital de Trabajo, Maquinaria y Equipo	Capital de Trabajo, Maquinaria y Equipo	Capital de Trabajo, Maquinaria y Equipo

Fuente: Elaboración propia en base a la información disponible en Nafin y Sitios Oficiales en Internet de los bancos.

Del cuadro 11 podemos observar lo siguiente:

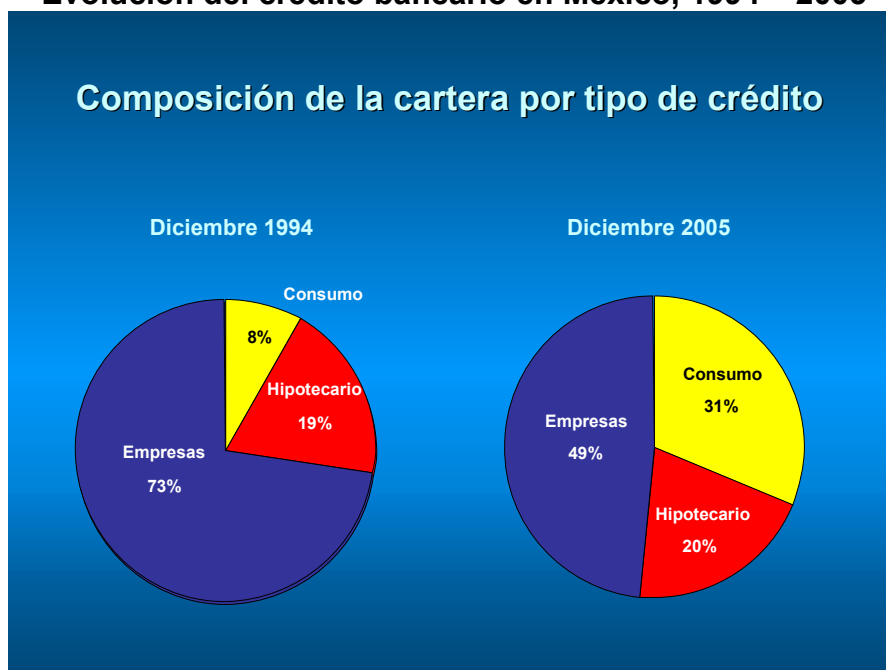
- El monto mínimo a financiar promedio es de \$62 mil pesos, un banco parte de 50 mil (BBVA) y otro desde 10 mil pesos (HSBC).

- b) En el caso del monto máximo los datos son muy variables, en promedio el monto oscila entre el 1,000.000 pesos y Banorte llega hasta financiar un monto de 11,600,000 pesos.
- c) El plazo máximo es de 5 años y el mínimo de 1.
- d) El punto anterior, la tasa de interés y la comisión por apertura, son los elementos a valorar al momento de pensar en el financiamiento, es recomendable como herramienta para el éxito del crédito y empresa, una planeación estratégica dentro de estos puntos.
- e) En cuanto a cuestiones contables y fiscales, todos los bancos solicitan en principio lo mismo: balance, estado de resultados (últimos 2 años) y declaraciones fiscales de los mismos.

La garantía hipotecaria es requerida por Banorte, Scotiabank y el producto de Santander y Banamex para empresas en marcha. En el caso del aval solidario lo solicitan todos bancos, a excepción de HSBC y Banamex para crédito con garantía hipotecaria.

Por otro lado, la gráfica 10 nos permite apreciar la manera como se ha comportado el crédito otorgado por banca comercial, el cual a pesar de haber mostrado un crecimiento en el periodo indicado en el gráfico, su asignación ha mostrado una tendencia cambiante. Del total de los créditos otorgados por la banca comercial a empresas disminuyó de 1994 a 2005 de un 73% a un 49%; lo contrario ha sucedido con el crédito al consumo, el cual mostró un incremento de 8% en 1994 a un 31% en 2005, lo cual denota la desconfianza que prevalece por parte de la banca comercial para otorgar financiamiento al empresariado mexicano, entendiendo que el crédito al consumo es un tipo de crédito de menor cantidad y, por tanto, exige menores garantías y puede esperarse que sea otorgado con mayor sencillez a personas físicas como morales. Por parte del crédito hipotecario, observamos que el porcentaje se mantuvo, no queriendo decir esto que el crédito hipotecario no haya crecido en este periodo (ver gráfica 10).

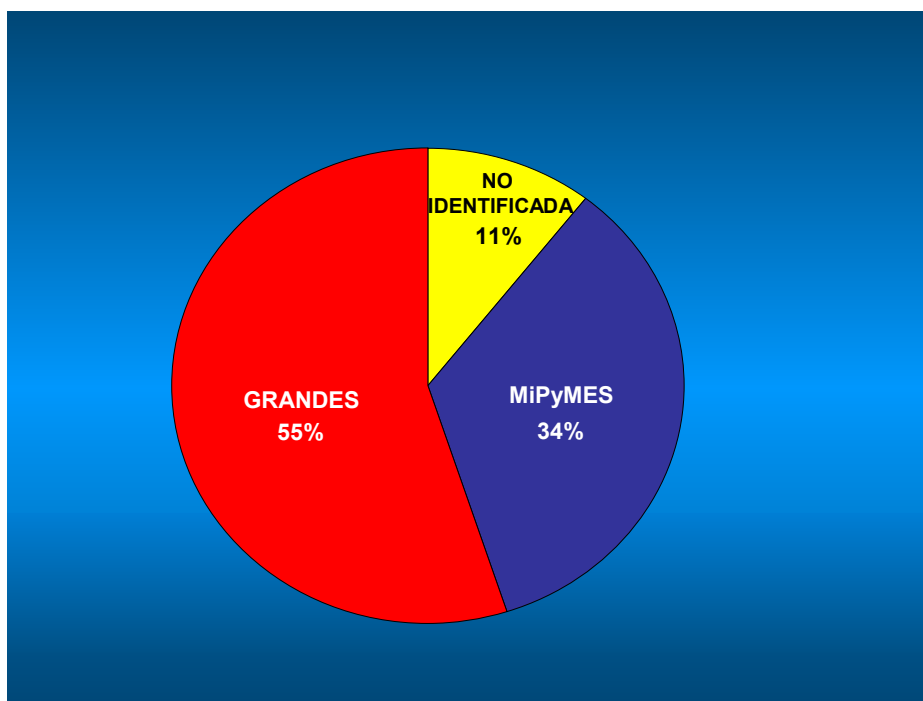
Gráfica 10
Evolución del crédito bancario en México, 1994 – 2005



Fuente: Banco de México

A pesar de que hoy en día se encuentran estructurados programas de apoyo financiero a la empresa en México, es la gran empresa la que siempre termina aprovechando mayormente dicho financiamiento, dicho argumento se comprueba con la distribución de la cartera de los bancos en México por segmento de empresa, en la cual para el año de 2005 a la empresa grande se le canalizó más de la mitad del total del crédito otorgado por la banca comercial a las empresas en México (55%) y la MiPyME en su conjunto solo fue apoyada con un 34% del total del crédito, tal y como se aprecia en la gráfica 11. Lo anterior tiene justificación en el hecho de que las empresas grandes no presentan mayor dificultad para cubrir todos los requisitos y garantías que la banca impone para otorgar un crédito y quedar lo suficientemente protegida ante una situación de no pago. Tal eventualidad llega a representar el talón de Aquiles de la MiPyME.

Gráfica 11
Composición de la cartera de los bancos
según tamaño de la empresa, 2005



Fuente: Banco de México

Por otro lado, adicional a la banca comercial, se encuentra una serie de entidades financieras que juegan a su vez un papel importante en el apoyo a las empresas mexicanas, entre ellas a la MiPyME.

Organizaciones auxiliares de crédito. Estas instituciones se norman por la Ley general de organizaciones y actividades auxiliares de crédito. Su función principal es auxiliar como su nombre lo indica a las instituciones de crédito.

Entre sus funciones se encuentran las siguientes:

- Almacenamiento de bienes y mercancías.
- El arrendamiento financiero por medio de un contrato.
- El factoraje.
- Otorgar créditos a socios.

De acuerdo a la Ley de organizaciones auxiliares estas son:

Almacenes generales de depósito. Tienen por objeto el almacenamiento, guarda o conservación de bienes o mercancías y la expedición de certificados de depósitos y bonos prenda, para la obtención de financiamiento.

Los almacenes generales de depósito, representan una alternativa de apoyo para los productores, comercializadores, importadores y exportadores que hacen negocios en y con México, entre los cuales se encuentran MiPyMES.

Arrendadoras financieras. Tienen por objeto celebrar contratos de arrendamiento financiero; adquirir bienes de terceros para darlos en dicho arrendamiento al arrendatario; así como adquirir bienes del futuro arrendatario para darlos en arrendamiento financiero al mismo.

El arrendamiento financiero permite a las empresas la actualización y renovación de sus bienes de capital, maquinaria y equipo, así como de los servicios de informática y telecomunicaciones, factor determinante para incrementar su productividad y eficientar su administración.

El arrendamiento financiero representa una alternativa de financiamiento ante la falta de recursos financieros para invertir en estos bienes y servicios por parte de la mayoría de las empresas, en especial para la MiPyME.

Sociedades de ahorro y préstamo. Tienen por objeto la captación de recursos exclusivamente de sus socios, mediante actos causantes de pasivo directo o contingentes quedando la sociedad obligada a cubrir el principal y los accesorios financieros de los recursos.

Este tipo de entidades se ven como una importante alternativa de financiamiento para la MiPyME, al momento que dentro de su actividad captan recursos de sus socios y los canalizan integrantes de las mismas en calidad de préstamos. Hoy por hoy se encuentran consolidando su normatividad ante la Comisión Nación Bancaria y de Valores (CNBV), y es normal verlas operando de manera regional a lo largo del país.

Uniones de crédito. Tienen por objeto operar en las ramas económicas en que se ubiquen las actividades de sus socios, reciben depósitos y otorgan créditos, garantías o avales a dichos socios, estas dos últimas permiten a los socios solicitar otro tipo de créditos en otras instituciones.

Empresas de factoraje financiero. Tienen por objeto celebrar contratos de factoraje financiero con personas que realicen actividades empresariales, es decir, adquieren derechos de crédito relacionados con la proveeduría de bienes y servicios.

Otorga liquidez a los proveedores de grandes empresas, dentro de los cuales llega a ubicarse la MiPyME, convirtiendo en efectivo las cuentas por cobrar, de manera inmediata.

Grupos financieros. La ley para regular las agrupaciones financieras tiene por objeto regular las bases de organización y funcionamiento de los grupos financieros y la protección de los intereses de quienes celebren operaciones con los integrantes de dichos grupos.

Los grupos financieros deben estar integrados por una sociedad controladora y por lo menos con tres de las siguientes instituciones:

- a) Almacenes generales de depósitos.
- b) Arrendadoras financieras.
- c) Casas de bolsa y casas de cambio.
- d) Empresa de factoraje financiero.

e) Instituciones de banca múltiple, instituciones de fianzas e instituciones de seguros.

Para constituir un grupo financiero se requiere la autorización de la SHCP, publicarse en el Diario Oficial de la Federación e inscribirse en el registro público de comercio.

Hoy en día es común encontrarnos con diversos grupos financieros, entre los cuales sobresalen los nombres de los principales bancos comerciales: Banamex, BBVA Bancomer, Banco Santander, HSBC, Scotiabank Inverlat, entre otros que, como vimos anteriormente, tienen relación directa con la MiPyME en cuanto a la canalización de recursos vía créditos de distinta índole.

El sistema bursátil. La intermediación bancaria capta recursos monetarios y los otorga en préstamo. A diferencia de esta actividad, en la intermediación bursátil la captación de recursos monetarios se realiza a través de la compra y venta de activos financieros denominados en forma general títulos o valores.

La intermediación bursátil es una alternativa más para que los ahorradores inviertan sus recursos obteniendo a cambio un rendimiento y para los demandantes de financiamiento que no son sujetos de crédito o cuya capacidad frente a las instituciones bancarias está ya cubierta y no pueden tener acceso a nuevos préstamos.

Por tanto, los protagonistas del sistema bursátil (mercado de valores) son los inversionistas (aquel agente que demanda instrumentos financieros con la esperanza de obtener un rendimiento y aceptando con ello un riesgo) y los emisores de valores (entidades económicas que requieren obtener financiamiento con el propósito de llevar a cabo sus proyectos y cumplen con los requisitos de inscripción y mantenimiento establecidos por las autoridades financieras).⁴

El Sistema Bursátil está integrado por entidades tales como:

Casas de Bolsa. Es la figura dominante del mercado de valores en su calidad de intermediario. Sus principales funciones son:

- a) Realizar operaciones de compra – venta de valores de mercado (es la que se encarga de colocar las acciones emitidas por determinada empresa, por ello es de vital importancia).
- b) Proporciona asesoría en materia de mercado de valores a las empresas y al público inversionista. Facilitar la obtención de créditos para apoyar la inversión en bolsa.
- c) Proporcionar a las empresas la asesoría técnica necesaria para la colocación de los valores en el mercado.

Asimismo, la mayoría de las colocaciones de deuda y capital a través del mercado de valores son hechas por las casas de bolsa.

Sociedades de Inversión. Su principal función es aportar recursos para los Fondos Mutuos y de Pensiones, para que obtengan liquidez. Para captar recursos ponen a disposición del público inversionista sus propias acciones, las cuales invierten a su vez en forma de cartera o portafolios de inversión cuyo propósito fundamental es la diversificación y administración de valores. Esta figura facilita a los pequeños inversionistas con montos monetarios inferiores a los requeridos por las instituciones para la negociación directa con acciones o bonos, incursionar en el mercado de valores reduciendo los riesgos y ofreciendo los beneficios que se obtienen en dicho mercado.

⁴ Díaz Mondragón, Manuel, *Invierta con éxito en la Bolsa y otros Mercados Financieros*, Edit. Gasca Sicco, México, 2004, p. 108.

Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL). Genéricamente puede entenderse al INDEVAL como el custodio de los valores negociados en la bolsa, así como la entidad encargada de realizar los servicios de administración, compensación y liquidación de valores. Su objetivo principal es brindar la máxima seguridad al mercado de valores en cuanto a la custodia, administración y transferencia de valores, así como a la compensación y liquidación de operaciones, buscar el mayor beneficio para los depositantes y optimizar la rentabilidad de sus accionistas.⁵

El INDEVAL está autorizado por la Comisión Nacional de Valores para recibir depósitos y administrar valores, títulos y documentos de casas de bolsa, instituciones de crédito, aseguradoras, afianzadoras, sociedades de inversión y otras instituciones autorizadas.

A pesar de que el Sistema Bursátil hoy en día presenta una gran importancia para las diversas economías en el mundo, el financiamiento que puede obtener la MiPyME a través de él es prácticamente nulo.

Para el año de 1993, como un intento de darle entrada a la Mediana empresa al mercado de valores, se dio inicio al Mercado para la Mediana Empresa Mexicana (MMEX), un segmento de la Bolsa Mexicana de Valores que permite a empresas de tamaño mediano buscar financiamiento mediante la oferta pública de acciones. Fue creado especialmente para empresas cuyo capital contable sea mayor a los \$20 millones y que buscan conseguir financiamiento mediante la colocación e intercambio de sus acciones en el mercado bursátil. Una vez cumplidos los requisitos que establece la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, las acciones se operan a través de un sistema electrónico. Empresas cien por ciento mexicanas, que se iniciaron como un pequeño negocio familiar lograron incursionar en este mercado. Firmas como Nutrisa, El Globo, Grupo Macma, Editorial Diana, Ferrioni y Médica Sur son sólo algunas de las 39 empresas medianas que en su momento cotizaron en el MMEX.

Este mercado no corrió con la suerte esperada y, para mediados del año 2000 fue reemplazado por el Índice de Mediana Capitalización (IMC-30), que como su nombre lo indica tiene como objetivo, el ser un indicador representativo y confiable del Mercado Accionario Mexicano, para empresas de mediana capitalización. Esto es empresas que logran cubrir los requisitos del mercado de valores para cotizar en él y logran tener buenos niveles de bursatilidad; escenario ante el cual la MiPyME prácticamente hoy en día no figura.

Y, a pesar de que podríamos pensar que este tipo de mecanismo de mercado representa una alternativa al problema histórico de falta de fuentes de financiamiento a la MiPyME en México, y esta participación sea un atractivo para los inversionistas nacionales y extranjeros, la realidad económica de la MiPyME en México es tal que resulta generalmente inviable e imposible poder acceder a este tipo de mercado y, por tanto, a este tipo de financiamiento, dado que los requisitos actualmente vigentes para su entrada son difíciles de cubrir por la Pequeña y Mediana empresa mexicana, y qué decir de la Micro empresa la cual simplemente no habla prácticamente de mercado de valores, como lo son: un capital social superior a 20 millones de pesos, una historia de operación de cuando menos 3 años, y deberán colocar 30% de su capital social, entre otras cosas.

Ante este respecto, no se puede dejar de mencionar la aprobación de la nueva Ley del mercado de valores, la cual fue aprobada por el congreso el pasado diciembre de 2005 y entró en vigor en junio de 2006 al ser publicada en el Diario Oficial de la Federación. La cual, dentro de sus lineamientos, busca establecer mecanismos para promover la posibilidad de que empresas medianas puedan tener acceso a inversiones vía el mercado de valores, concretamente al mercado de capital de riesgo, esto mediante la creación de un campo para que estas empresas puedan colocar sus

⁵ *op.cit.*, pp. 124–125.

acciones en el mercado bursátil, y pueda así convertirse esta acción en una fuente de financiamiento para hacerse de capital.

En estricto sentido teórico, esta Ley pretende lograr la capitalización de un mayor número de empresas mexicanas, fortaleciendo el desarrollo del mercado de valores, en un marco de menor volatilidad económica, y con mayor certeza y seguridad jurídicas, provocando una mayor inversión, creación de empleos y crecimiento económico, acorde con los estándares internacionales que rigen los principios fundamentales de dicho mercado, como son los derechos de revelación de información al público inversionista, los derechos de las minorías (buscando una mayor protección a los inversionistas, primordialmente a los minoritarios) y los de buen gobierno corporativo o societario.

Lo anterior se relaciona con el hecho de que el tamaño del mercado de capitales incide directamente en la capacidad de este para estar en condiciones de dar acceso a un mayor número de participantes. De esta forma, la nueva ley pretende incidir sobre este aspecto. Y esto no se reduce sólo a aquellos que tienen recursos suficientes para invertir en la bolsa de valores, sino que se extiende ahora a los trabajadores que cotizan en las administradoras de fondos de retiro (Afore), por dar un ejemplo, puesto que éstas, mediante las Sociedades de inversión especializadas en fondos de retiro (Siefore) pueden invertir parte de sus recursos en empresas que cotizan en la bolsa, ya sea en México o en el extranjero. Así que los recursos de su fondo de retiro pueden invertirse en acciones y la nueva ley debe protegerlo, pues el inversionista tendrá acceso a la información.

Uno de los aspectos más relevantes de esta nueva ley es la creación de tres figuras:

- a) Sociedad anónima bursátil (SAB). Es el equivalente a la sociedad bursátil que cotiza actualmente en el mercado de valores, que ya es conocida por la comunidad empresarial e inversionista.
- b) Sociedad anónima promotora de inversión (SAPI). Esta tendrá mayores estándares de gobierno corporativo a cambio de permitirle ciertas excepciones a la ley general de sociedades mercantiles, con el fin de tener más posibilidades de atraer a la inversión.
- c) Sociedad anónima promotora de inversión bursátil (SAPIB). Es la transición para las empresas que quieren tener acceso al mercado de valores, ya que podrán listarse en la bolsa, con todos los beneficios que esto implica y contarán con tres años para converger al régimen de la sociedad anónima bursátil.

Una de las modificaciones más relevante es que, mediante la figura de la sociedad anónima promotora de inversión, las medianas empresas podrán integrarse al mercado de valores gozando de los beneficios de una empresa que cotiza, sin tener que cumplir con todos los requisitos de las sociedades bursátiles y poder negociar las acciones entre inversionistas calificados, institucionales o personas que declaren conocer los riesgos de este tipo de inversiones de acuerdo con los formatos que emita la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).

Con esta nueva ley nos encontramos ante un nuevo panorama con el cual se busca generar una nueva alternativa para permitir la participación de un mayor número de empresas en el mercado de valores y, en este afán, dar margen a que sea la mediana empresas una de las favorecidas con estas medidas. Por tanto será importante seguir de cerca los resultados que irá mostrando la puesta en práctica de esta ley que, como ya lo mencionamos en líneas antes, entró en vigor en el mes de junio del presente, por lo tanto no puede ser evaluada dentro de los alcances de esta investigación.

Capítulo 3

Crítica y análisis de la MiPyME en México
y los principales problemas que padece en la
actualidad.

1. El sector empresarial mexicano en su conjunto dentro de la política económica actual.

El papel que lleva consigo el sector empresarial dentro de una economía es el de llevar a cabo la actividad productiva, así como también la generación de empleo formal. Bajo este entendido y si consideramos el establecimiento y aplicación de una política económica por parte del estado, el rol del sector empresarial dentro de este contexto siempre será el del actor principal sobre el cual recaerá y repercutirá la aplicación de todas y cada una de las medidas que se planteen dentro de la política económica manejada por el estado. De tal forma que el sector empresarial jugará el papel de contraparte en cuanto a la aplicación de las políticas públicas, y sobre dicho sector recaerán la aplicación de distintas medidas de política económica, ya sean de carácter macroeconómico (monetaria y fiscal) o de carácter microeconómico (aquellas que recaen sobre algún sector de la economía en específico: la nacionalización o privatización de la banca, el equilibrio entre la producción y venta ciertos productos, como por ejemplo las medicinas, o la ordenación de distintas actividades, como el depósito de dinero en los bancos).

La economía mexicana es actualmente una economía de mercado, la cual deja la actividad económica en manos de la iniciativa privada y deja al estado el papel de supervisor y regulador de la misma. Por lo cual, el papel del sector empresarial para una economía como la mexicana siempre será de esencial importancia dado que es el encargado de llevar a cabo la actividad productiva y la generación de empleo, como ya lo mencionábamos anteriormente, o considerándolo en términos de mercado, es el encargado de ofertar diversidad de productos en el mercado bienes y servicios y, por otro lado, demandar mano de obra en el mercado laboral.

Dentro de la política económica establecida por el gobierno del presidente Vicente Fox se considera al sector empresarial bajo los mismos criterios descritos en las líneas anteriores, en la cual en términos concretos se habla de fomentar el incremento de la competitividad de la planta productiva ante el mercado interno y primordialmente ante el sector externo, dada el actual contexto de economías abiertas, esto mediante la aplicación de diversas medidas de apoyo a la empresa mexicana a través de las instituciones públicas correspondientes: la Secretaría de Economía, Nacional Financiera, Bancomext, Financiera Rural y, en coordinación con el sector privado como lo es el caso de la banca comercial y las organizaciones auxiliares de crédito. Podemos referirnos así, por un lado, a los diversos programas descritos en el capítulo 2 aplicados por el sector público en coordinación con la iniciativa privada con el objeto de promover el desarrollo y avance de la actividad productiva nacional.

Se ha escuchado en diversas ocasiones en el discurso del gobierno federal que el objetivo de la política económica de la presente administración es promover un crecimiento con calidad de la economía, un crecimiento sostenido y dinámico que permita cubrir la demanda de empleo, un crecimiento que abra espacios a los emprendedores, un crecimiento con baja inflación que contribuya a la recuperación de los salarios reales, la reducción en las tasas de interés y la expansión del crédito, un crecimiento incluyente que dé oportunidades a todos y en el que la disponibilidad de instrumentos para participar en la economía no sea privilegio de unos cuantos. No obstante, resulta sencillo criticar nuevamente este planteamiento teórico que al momento de enfrentarse a la realidad se encuentra con factores como la incertidumbre de los inversionistas, los cuales restringen el flujo de capitales así como lo ha venido haciendo el Estado dentro de su política económica restrictiva, y por otro lado, el casi nulo crecimiento económico en términos de PIB en los últimos años, incremento del desempleo, la continúa pérdida del poder adquisitivo de los salarios reales, entre otros factores que en su conjunto generan un panorama de escaso crecimiento y desarrollo económico, observado en el rezago de la planta productiva nacional, el ínfimo avance en los niveles de bienestar de la fuerza laboral, el continuo aprovechamiento por parte

de las inversiones externas de la explotación de los recursos nacionales en condiciones bastante privilegiada.

2. La MiPyME dentro de la política económica actual en México.

No podemos dejar de hacer mención que dentro de los criterios de política económica así como dentro del plan nacional de desarrollo de presidente Fox se hace un especial énfasis en la atención prioritaria que tendrá la micro, pequeña y mediana empresa, dado que reconocen el segmento que representa del total de empresariado mexicano, así como la latente oportunidad de crecimiento económico que representa para el país la MiPyME. No obstante, la crítica se enfoca en el mismo sentido que siempre, dado que a pesar de que existe un completo esquema de programas de apoyo a la MiPyME, estas continúan sin tener un verdadero soporte real en dichos programas, los cuales finalmente siguen siendo aprovechados por las grandes empresas y unas cuantas medianas, puesto que los requisitos excesivos y la desinformación al respecto hacen de este esquema de apoyo a la MiPyME teóricamente muy bien planteado un sistema ajeno a este sector y, aunado a esto la significativa situación de corrupción en nuestro país que se ha consolidado desde décadas atrás hacen del fomento del desarrollo de la MiPyME una utopía más dentro de la realidad económica actual de nuestro país.

Dentro del discurso del gobierno federal nos encontramos nuevamente planteamientos por demás alentadores en cuanto a los buenos deseos para promover el buen desempeño de la planta productiva. En este sentido nos encontramos con planteamientos tales en los que se habla de elevar la competitividad a través de la promoción de las reformas estructurales necesarias para lograr la mayor eficacia en los sectores clave de la economía, el impulso del fortalecimiento del mercado interno, el impulso de la inversión privada en materia de infraestructura, la promoción del desarrollo de capacidades empresariales mediante programas de capacitación, asesoría técnica y educación para el trabajo, la promoción de una nueva cultura laboral y una reforma en este ámbito por medio de diálogos y consensos, la implantación de programas de promoción, financiamiento y capacitación para la inserción favorecida del país en el proceso de globalización, el apoyo a los emprendedores a desarrollar sus proyectos productivos con sistemas de financiamiento y mecanismos de asesoría adecuados a sus necesidades y características.

Esto anterior se ha venido quedando como en sexenios pasados como una carta de buenas intenciones, la cual no logra materializarse al momento que es aplicada la política económica en los diversos escenarios de la economía y quedan vacíos considerables que son aprovechados por entes económicos con poder y mejores condiciones, tales como las grandes empresas.

A pesar de esto, la importancia de la MiPyME continúa siendo esencial como sector promotor de desarrollo económico de un país, y esto radica en el hecho de que representan a un segmento bastante considerable dentro del total de empresas en México (4.8% del total son PyME y, el 95% son micro empresas, INEGI 2004), y además representan uno de los segmentos que contribuyen significativamente en generación de empleos (considerando el número de empresas que son y el porcentaje del empleo nacional, 32.7% la PyME y 29% la micro, INEGI 2004) y cuentan con una gran flexibilidad en sus procesos productivos. Todo esto contribuye a que estas empresas puedan verse compitiendo a nivel nacional e incluso internacional en un entorno cada vez más rígido, sujeto a cambios como resultado de la globalización y dentro del cual México se inserta cada día de manera más activa.

Además de las características anteriores, la MiPyME demandan un alto consumo de materia prima nacional, requieren de bajos niveles de inversión por empleo generado y montos de financiamiento relativamente bajos, y pueden lograr

encadenamientos productivos verticales a través del ancla de las grandes industrias o bien de los encadenamientos horizontales.

Dentro de este marco descrito en este apartado, tenemos entonces que la actividad fundamental del gobierno para apoyar la competitividad empresarial consiste en establecer un adecuado marco institucional que contemple un ambiente político y económico estable, con regulaciones actualizadas y simples que ofrezcan seguridad jurídica para el establecimiento, promoción, desarrollo y mantenimiento de las empresas, especialmente de la MiPyME.

Para coadyuvar tal desarrollo, el cual se traduce en desarrollo del mercado interno, se hace necesario fortalecer un sistema de distribución comercial eficaz que permita a la población mejores condiciones de acceso a bienes y servicios, basado en la competitividad de las empresas, poniendo especial énfasis de nuevo en las Medianas y Pequeñas y en las que se ubican en regiones de menor desarrollo económico.

3. La problemática de la empresa mexicana desde una perspectiva macroeconómica.

En la actualidad las empresas se dan cuenta de que su competitividad depende de su capacidad de ser flexibles, y desarrollan nuevos conceptos estratégicos hacia las cadenas productivas, mientras que en el pasado era común poner a tres proveedores a competir en precio, ahora se reconoce que eso solo desgasta su poder de modernizarse, y se le cambia por alianzas estratégicas a largo plazo en las que se selecciona a un solo proveedor (o distribuidor, o procesador) y se hace un programa de desarrollo compartido a largo plazo.

A lo largo de las últimas décadas del siglo XX se reconocen tres revoluciones cuyo impacto se está dejando sentir hasta nuestros días: la globalización de la economía y de los mercados; la convergencia de computadoras, telecomunicaciones y aparatos electrónicos baratos; y los cambios en la gestión empresarial, que afectan principalmente la productividad de los empleados en distintos ámbitos.

Paralelamente existen otros cambios en las relaciones productivas entre empresas, cuyas características las podemos resumir en:

- a) Producción flexible (multiproducto), mediante sistemas computarizados multiusos.
- b) Redes de empresas de diversos tamaños, que se coordinan a través de teleinformática, induciendo a una estrecha relación cliente–proveedor.
- c) Amplia cooperación en tecnología, control de calidad, capacitación y planeación de la producción e inversión entre empresas pertenecientes a una misma red.
- d) Producción sin inventarios dictada por la demanda, denominación quick response y just in time.
- e) Competencia centrada en diferenciación de producto, diseño, innovación, tiempo de entrega, servicio al cliente.
- f) Estrategia de inversión flexible, a fin de ajustar la capacidad de producción al incremento de la demanda.

A pesar de este contexto descrito, una buena parte del empresariado nacional enfrenta el serio desafío de la sobrevivencia, en un contexto de apertura, que además es sumamente dinámico, donde la tecnología se desarrolla rápidamente, las empresas buscan asociaciones estratégicas para el desarrollo del mercado y se generan mejores productos, así como mecanismos de comercialización novedosos y más efectivos; además del desarrollo de estructuras y sistemas de información y producción integrados.

La innovación tecnológica es uno de los pilares de la competitividad empresarial.

Un factor que puede resultar ilustrativo es el gasto en investigación y desarrollo experimental relacionado al PIB.

En tanto países como Suecia, Japón, Estados Unidos y Alemania dedican 3.3, 2.7, 2.6 y 2.5% del PIB a esa actividad, en México la proporción es de solo 0.32%. Muy semejante son las diferencias en investigación básica, investigación aplicada y desarrollo experimental. La penetración de procesos cada vez más complejos, vuelven anticuada y deprecia prematuramente la inversión en innovaciones. La reposición de equipo actualizado tiene que hacerse a precios corrientes. Basta ver la relación de intercambio para confirmar esta afirmación. El avance en la tecnología está resultando en el aumento del coeficiente capital/producto, lo que ha provocado, sobre todo en países como México, el fenómeno estacional de crecimiento sin empleo.

Ante la ausencia de una política industrial que verdaderamente oriente, conduzca y encauce la iniciativa de los agentes económicos, dejando todo a las fuerzas del mercado, y considerando que la liberación comercial que han experimentado los países en desarrollo, como México ha disuelto o roto las cadenas productivas por el cierre masivo de empresas, con lo que ha perdido congruencia el aparato productivo (articulación que sin lugar a dudas había obtenido durante el periodo de la política de protección), los sectores industriales nacionales ciertamente no viven sus mejores días.

En términos generales la problemática en su conjunto que llega a presentar la empresa mexicana se encuentra relacionada con alguno(s) de los siguientes factores de naturaleza macroeconómica:

- a) Indicadores económicos clave: tasa de crecimiento de la economía (PIB) y del sector o sectores a los que se dirigen los productos o servicios; tasas de interés; tipo de cambio; inflación oficial y propia de los materiales e insumos que se utilizan en el sector; niveles de salarios; tasas de desempleo; finanzas públicas (déficit, reservas en divisas, política fiscal, balanza de pagos); inversiones directas y extranjeras en los sectores de interés.
- b) Situación de la arena política que afecta el desempeño de los negocios, en los niveles municipal, estatal y federal. En este punto es importante valorar las tendencias ideológicas que favorecen o perjudican acciones empresariales. Personalidad de los principales actores políticos y su peso relativo en las decisiones de gobierno. En este rubro, también se debe realizar un análisis de los aspectos laborales, primordialmente la fuerza de los sindicatos y que influye en las decisiones de inversión y crecimiento.
- c) Aspectos jurídicos que sean vigentes o que estén en proceso de discusión y aprobación en los niveles correspondientes del poder legislativo, es conveniente ponderar el impacto que pueden tener los cambios en las leyes: ley federal del trabajo, leyes fiscales.
- d) Demografía. Esta variable puede ser indicador significativo para el desarrollo de clientes en ciudades intermedias y, por lo tanto representar una oportunidad de negocio si empresas se desarrollan en esas ciudades.
- e) Tendencias en los negocios. Los cambios en las formas y en la tecnología que utilizan las empresas, pueden ser fuente de oportunidades para la empresa.

Si en efecto ha sido grave para la planta industrial en su conjunto, lo ha sido más para la MiPyME que a pesar de ser las unidades productivas que por excelencia generan empleos, no han sido objeto de programas o de medidas de atención especial.⁶ Y por tal motivo, si la empresa en su conjunto ha visto mermada su competitividad ante el empresariado externo y la industria tecnológicamente más

⁶ Timoneen A., Humberto, "La integración de las pequeñas y medianas empresas al esfuerzo exportador", en Olmedo, Bernardo y Solleiro, José Luis, (comps.), *Políticas Industriales y Tecnológicas para las Pequeñas y Medianas Empresas. Experiencias Internacionales*, Edit. Miguel Ángel Purrua, IIEc, UNAM, México, 2001.

desarrollada de otras economías principalmente de países de primer mundo, la MiPyME ha quedado simplemente rezagada dentro de este contexto puesto que resulta bastante cuestionable que este sector se encuentre considerado de manera objetiva dentro de la política industrial nacional cuando en la realidad estamos viendo cómo desaparecen día con día diversidad de estas empresas y muchas más luchan por mantenerse en la sobrevivencia.

El panorama que generalmente rodea a la mayoría de la micro y pequeña empresa es tal que realizan a crédito sus ventas, menos del 50% de éstas se dirige al consumidor final y los mercados para sus productos son locales, regionales y en algunos casos para el nacional. Muchas de estas empresas logran consolidarse, introducir tecnología avanzada e integrarse a las medianas o grandes, no obstante son contados los casos dados los obstáculos adicionales a los que se enfrentan, tales como la competencia principalmente externa, las elevadas cargas fiscales, reducido margen de recepción de apoyo financiero por parte del sector público, entre otros, lo cual se refleja directamente en un avance por demás lento en términos de crecimiento y desarrollo económico por parte de este sector.

Las medianas empresas destinan más de 60% de sus ventas al mercado nacional, menos del 35% está dirigido al consumidor final y más de las tres cuartas partes se realiza a crédito. En promedio, utilizan tecnología de un nivel medio.

En contraste, las grandes empresas son las que acaparan las ventas nacionales, ya que efectúan 75% de éstas, y contribuyen con la inmensa mayoría de las exportaciones, las cuales corresponden en un 80% al sector manufacturero. Las ventas al mercado externo las realizan unas cuantas empresas. En 1996 en efecto, 20% de éstas fueron realizadas por solo cinco empresas y 80% por 630.⁷

4. Los problemas que padece la micro, pequeña y mediana empresa en México: de administración y composición, de financiamiento, de innovación tecnológica, de infraestructura –básica–, de capacitación, de competitividad.

Podemos afirmar que las MiPyMES son técnicamente muy capaces para generar un producto o servicio y hacerlo llegar a los clientes, pero administrativamente son muy deficientes en el manejo de sus recursos. Se dice que el 35% de los problemas de una MiPyME es la necesidad de crédito, pero el otro 65% es administración. Uno de los grandes retos de la MiPyME en México es poder contar con un nivel de competitividad que les permita participar en los mercados nacionales, como internacionales. La respuesta es la ventaja comparativa, que no se basa únicamente en el uso de tecnología correcta, sino también en una organización del trabajo más eficiente, la preocupación por la calidad y la interacción con los clientes.⁸

En la actualidad el 99.8% de las empresas en México son MiPyMES, a las que corresponde enfrentar la difícil problemática para sortear el proceso de apertura y modernización, que no ha de resolverse con la importación de modelos, simplemente, sino que se hace necesario generar planteamientos adecuados a la realidad nacional. Al respecto de ello, Fremon Kast establece: “En los países en desarrollo es imposible transplantar las manifestaciones físicas de la tecnología (plantas y equipo) sin antes proporcionar a la gente las tecnologías sociales requeridas de la organización y la administración. Si estas tecnologías no están disponibles localmente (o cuando menos potencialmente disponibles mediante la capacitación y el desarrollo) tienen que ser importadas (en forma de administradores, especialistas, información y cosas por el

⁷ *op. cit.*

⁸ Ruiz Durán, Clemente, *Economía de la Pequeña Empresa. Hacia una Economía de Redes como alternativa empresarial para el desarrollo*, Edit. Ariel, México, 1995, p. 62.

estilo). Con frecuencia, la tecnología de organización avanzada entra en conflicto con muchos de los valores culturales y estructuras sociales del país en desarrollo”.⁹

Es la MiPyME la que enfrenta una cantidad mayor de problemas, cuenta con menos apoyo, imposibilidad de acceder a créditos o asesoría. Y, por otro lado, los micro, pequeños y medianos empresarios –mayoritariamente– tienen un profundo conocimiento técnico, pero una gran aridez administrativa. Éstos nacen de una ventaja competitiva personal basada en algún diferencial técnico: excelentes vendedores, muy buenos técnicos o sobresalientes artesanos. Cuando ellos se encargan del proceso todo funciona bien.

La primera etapa de crecimiento es al contratar personal, normalmente auxiliares administrativos y técnicos, o probablemente vendedores. Estos nuevos empleados más que ayudar al empresario, solo siguen sus ordenes, son literalmente mano de obra, sigue habiendo una sola cabeza: la del empresario. La segunda es cuando el empresario empieza a delegar. Éste tiene problemas ya que no puede separarse de la operación, sufre “ceguera de taller”, no confía en sus subordinados y cree que el único que puede resolver los problemas de la empresa es él. En esta etapa crítica el empresario se da cuenta –algunas veces– que necesita ayuda. Al tratar de buscar opciones encuentra desde cursos de pequeña empresa, hasta caras consultorías de prestigiados despachos enfocados a asesorar grandes empresas. En los últimos años han venido dándose diferentes movimientos de apoyo y ayuda a la MiPyME. Estos programas están patrocinados por universidades, secretarías y organizaciones privadas.

En el contexto global de la economía, la MiPyME no solo adquiere importancia en el ámbito nacional sino también en el internacional. Existen institutos alrededor de todo el mundo que enseñan, ayudan, financian y promueven a la MiPyME. En internet hay miles de sitios dedicados a este tema. La respuesta al porqué, es inminente: las grandes empresas (ahora conglomerados multinacionales) acaparan y dominan la economía mundial. Las empresas grandes están desapareciendo para dar paso a los conglomerados y a las MiPyMES. Ahora la MiPyME se dedica a prestar servicios a los conglomerados, atender pequeños nichos de mercado, integrar cadenas productivas u organizaciones virtuales.

Son muy grandes en número, y requieren servicios y productos de la misma forma que los grandes conglomerados. Si bien la MiPyME, no logra tener un consumo individual tan considerable como las multinacionales, en conjunto llega a consumir más que las mismas grandes empresas.

Se ha comprobado que la MiPyME falla por errores de gestión, técnicamente son muy competentes, pero tienen serios problemas en la parte administrativa. Conociendo dichos antecedentes, la MiPyME es un nicho de mercado muy interesante y grande.

Ejemplos de MiPyMES son: ferreterías, consultorios, despachos de contadores u abogados, tiendas de regalos y talleres mecánicos entre otros. Cada uno de ellos puede generar algún servicio o vender algún producto. Por ejemplo, una ferretería, seguramente tendrá problemas de inventarios lo mismo que una refaccionaría. Un consultorio, querrá tener una relación de sus pacientes, cada cuando han ido, las citas, cuánto han pagado, etc. Los contadores requerirán automatizar el proceso contable, las nóminas y demás.

Al interior de la MiPyME encontramos problemas que se reflejan en su desempeño, los cuales dada la falta de capacidad administrativa se convierten en problemas crónicos que envuelven y ciegan en muchas ocasiones la visión del empresario para tomar las decisiones adecuadas para no fomentar su estancamiento, alguno de estos casos son los siguientes:

⁹ Freemont E., Kast, *Administración en las Organizaciones*, Edit. Mc Graw Hill, México, 1998, pp. 222-223.

Falta de formalidad. La mayoría de las MiPyMES carecen de formalidad. La formalidad como la organización y planeación, más que el cumplimiento de compromisos. Dentro de las empresas no tienen escritos procedimientos, ni políticas, ni programas, que le den un orden y una adecuada disciplina a las actividades y decisiones tomadas al interior de la empresa. Esto por consecuencia genera un desequilibrio al interior de la entidad productiva en cuestión, al no encontrarse bien establecidos los lineamientos que cada elemento de la empresa debe seguir, las funciones, responsabilidades, objetivos, metas, fechas compromiso entre otros factores de gran importancia para llevar un completo control de la actividad de la empresa.

La falta de formalidad en este sentido, es decir, la ausencia de un esquema de planeación (considerando tiempo y espacio en cuanto a la actividad de la empresa), así como la falta del establecimiento de manuales de procedimientos, políticas de la empresa y la evaluación periódica de todos estos factores hacen que la empresa llegue a un momento en el que se encuentra actuando como un barco a la deriva, sin una brújula que oriente su camino y que vaya evaluando su desempeño, definiendo si es que van haciendo bien las cosas, si se están cumpliendo los objetivos de corto y mediano plazo, y en consecuencia, los de largo plazo, y de no ser así, entonces, detectar las fallas para plantear alternativas y soluciones, con lo que asegurarían un mejor conocimiento de su compañía y su entorno.

Falta de liquidez. La mayoría de las MiPyMES sufren de problemas de liquidez. Probablemente se pueda creer que en la actualidad todos tenemos problemas de liquidez, sin embargo, en la MiPyME el tema de la falta de liquidez es uno de sus principales problemas sino es que el principal.

El problema de la falta de liquidez en la MiPyME está aunado al tema de la falta de cultura empresarial, dado que si los responsables de la toma de decisiones al interior de la empresa consideraran la importancia de la planeación (financiera en este caso) podrían determinar sus topes de gastos, así como también sus ingresos, por lo que estarían en condiciones de saber su situación financiera, como lo puede mostrar un simple balance general, evitándoles por consecuencia caer en problemas de liquidez, llevando por tanto un adecuada administración de sus recursos (escasos cuando hablamos de dinero).

Problemas de solvencia. Si el problema de liquidez es grave, el de solvencia es peor aún. Falta de liquidez es tener con que pagar pero no en efectivo. Tener cuentas por cobrar, inventarios, etc. Falta de solvencia es no tener. La MiPyME por su falta de planeación y su natural optimismo, tiende a hacer planes para “salvar” su empresa. Estos planes, puesto que están mal fundamentados, la mayoría de las veces no funciona.

De esta forma, volvemos a apreciar que la MiPyME con gran frecuencia pretende llevar a cabo un administración basada en el criterio empírico y bien intencionado, sin embargo esto carece de sustentabilidad por lo que lleva implícito un mayor riesgo de fallar y ocasionar problemas económicos a la empresa.

Problemas de financiamiento. La cantidad de capital utilizado por la MiPyME es modesto, como lo es su capital social inicial. Los obstáculos para obtener recursos adicionales no son insignificantes y van desde el nivel de inversión requerido, hasta garantías exigidas para obtener créditos. En muchos de los casos los fondos de estas empresas provienen de ahorros personales o familiares y, por lo general, son sensiblemente insuficientes. Al igual que en el caso de la promoción, apoyo o asistencia, el financiamiento, tropieza con el gran número de empresas, su amplia diseminación y su ineficiencia. Este tema se tratará más afondo en el capítulo 4.

Problemas de organización. La MiPyME no tiene áreas diferenciadas; es el empresario el que realiza las siguientes funciones y actividades:

- a) Compra de maquinaria, refacciones y materias primas.
- b) Contrata al personal, lo dirige y es la única autoridad reconocida.
- c) Efectúa las ventas, fijación de precios, políticas de las ventas y trato con los clientes.
- d) Define las cantidades y condiciones de la producción y también produce.
- e) Se encarga de los escasos registros o del control contable cuando llega a existir.
- f) Tiene trato con las autoridades para la solicitud de registros, pago de impuestos, etc.; efectuando él mismo dichos trámites.
- g) Maneja el dinero de la empresa, señalando pagos y recibiendo cobros, negocia los créditos y se encarga de efectuar pagos a proveedores y bancos.
- h) Efectúa, en gran parte de las ocasiones, las tareas antes señaladas sin definir prioridades, lo cuál genera problemas de programación.
- i) Comunica de manera informal, siempre unilateral y descendente (del empresario a los trabajadores).

Como puede observarse, hay seis grandes campos de actividad que desarrollan los empresarios: producción, personal, ventas, registros, finanzas y negociación; lo cuál demuestra la carencia de una estructura administrativa, motivada por la falta de asignación de funciones y la poca delegación de las mismas, lo que provoca en el interior de la organización la falta de crecimiento o, en los casos de empresas cuyo nicho de mercado es exitoso, el crecimiento anárquico y por consiguiente problemas estructurales mayores.¹⁰

Así mismo podemos citar algunas de las causas que orillan a la mortalidad a la MiPyME debidas a su escala, como lo es:

- a) La falta de especialización,
- b) Costos mayores de insumos y condiciones de pago más exigentes,
- c) Inventarios proporcionalmente mayores,
- d) Mercadotecnia costosa y anticuada,
- e) Problemas en las operaciones, como la inadecuada sistematización de la producción, capacidad deficiente y mano de obra ineficiente (lo cuál se relaciona con los más bajos salarios que pueden pagar estas empresas en relación con las grandes),
- f) Maquinaria y equipo modernos inaccesibles,
- g) Escasa innovación y productos con calidad deficiente y/o fuera de moda,
- h) Escaso poder de negociación con los proveedores en cuanto a plazos de entrega,
- i) Mercados saturados,
- j) Problemas relacionados con el entorno como los cambios en las cadenas productivas tradicionales,
- k) Problemas para obtener financiamiento,
- l) Ignorancia de los reglamentos fiscales y complejidad de éstos así como de los trámites con el gobierno, falta de organización y liderazgo entre otros.

Otras dificultades tienen que ver con la capacitación, así como con la calidad de su producto, la disponibilidad de tecnología adecuada a precios convenientes, la falta de actualización de técnicas de mercadeo o publicidad y la baja escolaridad de quienes las dirigen. Aunado a otros retos, el de calidad y capacitación definen una limitación de

¹⁰ Jurado Arellano, Araceli, *Diagnóstico integral de la micro y pequeña empresa en México DF*, en Corona Treviño, Leonel, *Pequeña y Mediana empresa: Del diagnóstico a las Políticas*, Centro de investigaciones interdisciplinarias en ciencias y humanidades, UNAM, México, 1997.

oferta exportable que les es común a estas unidades productivas. La carencia de perfiles técnicos y profesionales adecuados en su mano de obra es otro obstáculo común.

Podemos ver un poco más a detalle la problemática de la MiPyME en el siguiente recuadro.

Cuadro 12
Problemática que afronta la MiPyME en México

Estructurales	Dirección y Administración	<ul style="list-style-type: none"> • Ausencia de un sistema administrativo formal • Crecimiento por encima de lo sostenible • Deficiente control de costos • Mercadotecnia deficiente • Inversiones improductivas • Falta de Mentalidad y Cultura empresarial
	Problemas de escala	<ul style="list-style-type: none"> • Ausencia de especialización • Abastecimiento costoso • Mercadotecnia costosa y anticuada
	Operación	<ul style="list-style-type: none"> • Producción • Insumos • Características del producto • Relaciones humanas
	Mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Cambios en las cadenas productivas • Requerimientos crecientes • Largos plazos de cobranza
Del Entorno	Aspectos Financieros	<ul style="list-style-type: none"> • Escasez de crédito • Costo del crédito • Requisitos y actitud de los bancos
	Relaciones con la autoridad	<ul style="list-style-type: none"> • Impuestos • Trámites • Falta de organización y liderazgo

Fuente: elaboración propia.

Capítulo 4

La MiPyME en México y
el tema del financiamiento.

1. La importancia del financiamiento.

La MiPyME en México en su conjunto atraviesa por una gran diversidad de problemas de distintos ámbitos, pero hemos apreciado que en términos concretos los principales problemas que este segmento del sector empresarial mexicano llega a tener son los de carácter administrativo y de financiamiento. Por un lado hablamos entonces de promover y fomentar la cultura empresarial y por otro lado la necesidad de estructurar y garantizar el establecimiento y funcionamiento de un esquema de programas de apoyo financiero que sea realista acorde a las condiciones de la economía mexicana para lograr que la MiPyME pueda tener mayores oportunidades de crecimiento y desarrollo, respaldándose y teniendo así un cierto apalancamiento financiero que les permita fomentar así su competitividad.

Una empresa puede tener dos clases de necesidades financieras básicas. Por un lado, está el financiamiento para las inversiones a mediano y largo plazo, como ocurre con la adquisición de activos fijos, y por otro lado está el capital de trabajo que requiere para financiar su actividad diaria y así generar ingresos.

Este capital permite el inicio de actividades de la empresa dotándola de cierta infraestructura básica. Cuando se trata de negocios de gran escala que requieren un capital social significativo, el mercado de valores ofrece la posibilidad de que los inversionistas atiendan dicho requerimiento patrimonial a través de las ofertas públicas. El capital social que proviene de los socios de la empresa es importante cuando se establece especialmente en función de las necesidades de financiamiento de largo plazo.

Es claro que el patrimonio no puede satisfacer todas las necesidades de financiamiento de la empresa. Es por ello que las empresas requieren financiamiento externo, es decir, endeudamiento. Esta clase de financiamiento puede ser obtenido de varias fuentes, dependiendo de quien lo solicita y para que finalidad. La fuente tradicional de financiamiento es el sistema bancario. Existen fuentes de financiamiento distintas pero que en la realidad mexicana no constituyen una verdadera alternativa al financiamiento bancario, como lo es el caso del financiamiento directo de los proveedores y el endeudamiento a través del mercado de valores (bonos corporativos y papeles de corto plazo). En el primer caso porque es un financiamiento por demás costos dada la incredulidad del proveedor y en el segundo caso, son realmente contadas las empresas que logran cubrir los requisitos que solicita el mercado de valores para poder acceder a esta entidad y financiarse por esta vía mediante la venta de títulos.

En los países desarrollados el financiamiento bancario contribuye de manera decisiva a la generación de riqueza. Así tenemos por ejemplo, que el total de colocaciones del sistema bancario en los Estados Unidos equivale al 150% de su producto interno bruto (PIB). Igualmente, el total de colocaciones del sistema bancario chileno equivale casi al 70% del PIB de ese país.

La regulación obliga a los bancos a reducir sus riesgos en aras de proteger los ahorros del público. Esto determina que no todas las personas, empresas o proyectos califiquen como cliente para financiamiento bancario. Tal es el caso, por ejemplo, de aquellas empresas cuyos activos más importantes no califican por la regulación bancaria como garantía preferida, como sería el caso de los negocios vinculados a los derechos de autor, las patentes, las cosechas agrícolas, las carteras de crédito, entre otros rubros. Otra consecuencia es que el financiamiento bancario sea excesivamente oneroso en determinadas circunstancias en la medida en que el banco deba incurrir en costos de supervisión demasiado altos. Así, podríamos afirmar que el financiamiento bancario no es necesariamente apropiado para todas las actividades empresariales sino solo para aquellas que permiten al banco cumplir con los requerimientos de control y supervisión de la regulación bancaria.

En Estados Unidos y Canadá, el crédito directo de los proveedores constituye la mayor fuente de financiamiento, llegando a representar hasta el 60% del total proveniente de todas las fuentes de financiamiento. Si bien un proveedor de productos no está en el negocio de prestar dinero, como es el caso de los bancos, sí es común que esté dispuesto a financiar a sus clientes con el objetivo de incrementar sus ventas.

Los proveedores otorgan financiamiento no como finalidad de su negocio sino como un medio para vender sus productos. Ese interés por vender así como un mejor conocimiento del mercado y de sus compradores, son incentivo para que los proveedores asuman el riesgo de financiar a sus compradores. Los bancos no tienen generalmente estos incentivos para prestar y, además, no pueden asumir el mismo nivel de riesgo que los proveedores especializados por cuanto se deben cuidar los ahorros del público. A ello debemos agregar que si la garantía que respalda el financiamiento recae sobre los bienes que el mismo proveedor vende, entonces éste estará en mejor posición que un banco para valorizarlos y eventualmente venderlos nuevamente. En tal sentido, el financiamiento directo a través de proveedores permite que el crédito llegue a donde no pueden llegar los bancos.

En países como los Estados Unidos, Inglaterra y Chile, el mercado de valores constituye una fuente de financiamiento empresarial importante que actúa de manera complementaria a las demás fuentes de financiamiento empresarial. Sin embargo, el financiamiento a través del mercado de valores no es apropiado para todas las empresas no para todas las actividades y necesidades. Sus altos costos de transacción determinan que este tipo de financiamiento sea apropiado solo para necesidades significativas que permitan diluir dichos costos.

Si bien hay distintas fuentes de financiamiento empresarial, en cada caso concreto el acceso al crédito está íntimamente ligado al riesgo de incumplimiento que asume el acreedor. En efecto, nadie presta dinero para que no le paguen (peor aún si, como en el caso de los bancos, el dinero que se presta corresponde a terceras personas –los ahorristas). Por otro lado, el acceso al crédito no solo está relacionado con el número de personas y empresas que califican como sujetos de crédito, sino también con las condiciones del préstamo, es decir, a qué tasa de interés se presta el dinero. En ese sentido, el nivel de riesgo que ofrecen los deudores será determinante al momento en que el prestamista fije la tasa de interés. A mayor riesgo, mayor costo para el deudor y, por ende, mayor tasa de interés.

Así, el acceso al crédito queda en realidad limitado a aquellas personas o empresas que ofrecen un riesgo “aceptable” para quien presta el dinero. Esto se logra generalmente demostrando solvencia y/o con el respaldo de una garantía que asegure al deudor la recuperación efectiva de su dinero ante una eventual falta de pago. Son dos, pues, las condiciones básicas que debe reunir un deudor para acceder a financiamiento:

- a) Solvencia, es decir, demostrar capacidad de pago,
- b) Una garantía que asegure la recuperación del monto adeudado;

Factores de los cuales por lo general carece la MiPyME en México.

2. La MiPyME y el financiamiento.

Al inicio del apartado 4 del capítulo 3 de este trabajo hicimos mención de que el 35% de los problemas de la MiPyME corresponden a la necesidad de crédito y que el otro 65% correspondían a problemas de administración. A pesar de tener noción de esta distribución de la problemática de la MiPyME en México el tema del financiamiento representa parte crucial en la situación de rezago, debilidad y lento y a veces nulo crecimiento de este sector del empresariado. Esto debido, como lo hemos mencionado

anteriormente, a que la disponibilidad de liquidez y solvencia en una empresa le permite poder fomentar su solidez interna, dado que podrá financiar su actividad productiva, podrá afrontar sus responsabilidades y compromisos.

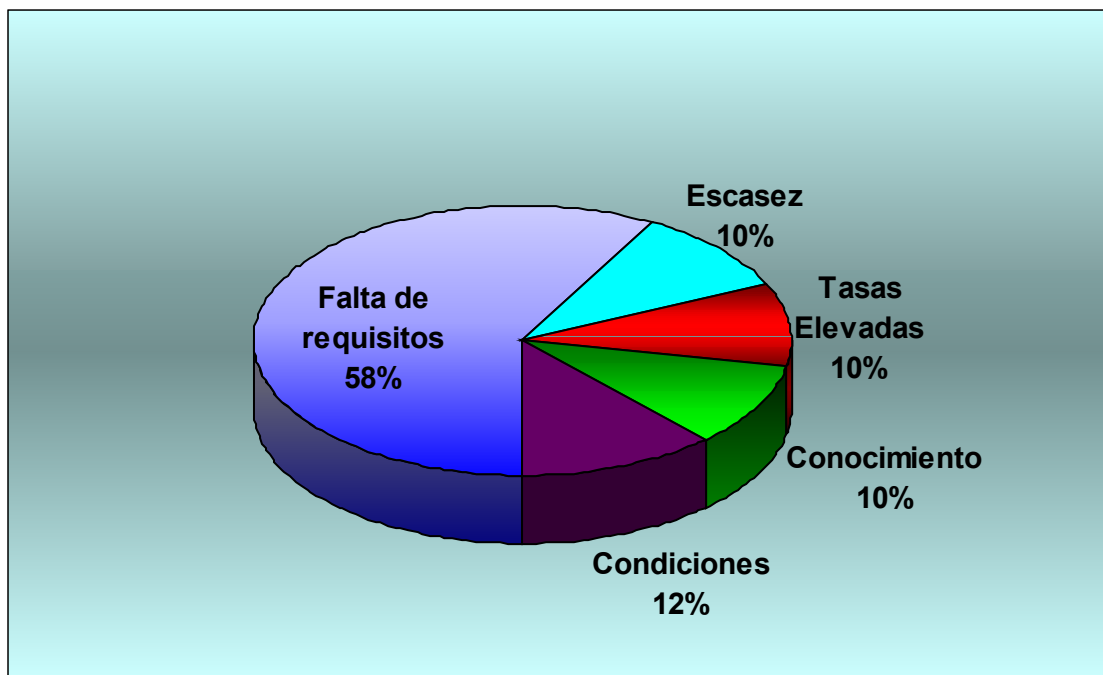
Una empresa puede financiar su actividad productiva de dos formas, por un lado con recursos propios (capital social de la misma) y, por otro, con recursos ajenos (vía financiamiento bancario o vía proveedores), y dicho apalancamiento le permitirá no descapitalizarse, fomentar su ahorro y su consecuente reinversión productiva, consolidando así finanzas sanas y solidez financiera.

En la realidad nos damos cuenta que con la MiPyME en México no sucede lo que anteriormente mencionamos; esto es dado a que se presenta una coordinada combinación de diversos factores tanto internos a nivel empresa como externos considerando el entorno nacional e internacional, y que son factores que en su conjunto afectan directamente su estabilidad y desempeño.

Al interior de la empresa es común encontrarnos con problemas de administración y organización, problemas de productividad, de rezago tecnológico, de liquidez, de endeudamiento, entre otros, y por otro lado, fuera de la empresa la competencia nacional y extranjera, los privilegios fiscales para las empresas extranjeras gracias a los tratados comerciales entre México y otros países, la inestabilidad económica y política nacional, la inestabilidad e inseguridad internacional, lo cual genera en su conjunto un panorama de mayor incertidumbre y restricción para el flujo de capitales, lo que en consecuencia restringe la actividad productiva y, términos de política económica se genera una política más restrictiva como lo es caso de elevadas tasas de interés para los financiamientos.

Para concretarnos en este apartado a la temática del financiamiento ante la MiPyME, llevaremos a cabo una revisión de los principales factores que influyen en el otorgamiento de financiamiento a la MiPyME mexicana (ver gráfica 12).

Gráfica 12
Causas de problemas para otorgar financiamiento a la MiPyME en México



Fuente: Asociación de Bancos de México, 2004

Falta de requisitos. Existen diversos programas de apoyo financiero a la MiPyME en México, sin embargo, los requisitos para que estos programas pueden ser aprovechados por este rubro de empresas son por demás elevados, más que nada

considerando que en la gran mayoría de los casos se les solicitan documentos con los que no cuentan dichas empresas o no cubren lo requerido por las instituciones crediticias. Algunos de los casos más comunes son:

- a) Acta constitutiva de la empresa,
- b) Un tiempo de vida de la empresas de al menos tres años,
- c) Últimas tres declaraciones fiscales ante la SHCP con un mínimo de ventas anuales, por encima de 1 millón de pesos anuales en muchos de los casos,
- d) Un aval o algún bien material que respalde el total del financiamiento solicitado,
- e) La impresión de los Estados Financieros de los últimos tres años fiscales,

De esta forma, por un lado, la falta de cultura empresarial que hace que la MiPyME no cuente con dicha documentación en una gran mayoría de los casos y, por otro, la postura tan estricta por parte de las instituciones facultadas para otorgar dichos financiamientos hacen que, en consecuencia, estos financiamientos queden muy lejos del alcance de la MiPyME, y en contraste, como son recursos que ya se tienen destinados para ser otorgados en calidad de financiamiento, éstos terminan siendo otorgados y aprovechados por la empresa grande y algunas medianas con estructura sólida.

Como apreciamos en el gráfico 12, este es el problema dentro del tema de financiamiento a la MiPyME que abarca un mayor porcentaje (58%) dentro de la lista de problemas que impiden que los programas de financiamiento puedan ser aprovechados por este sector de empresas.

Condiciones. Dentro de este concepto se encuentran todos los lineamientos bajo los cuales son otorgados los financiamientos a la empresa, los cuales al igual que en el punto anterior son considerablemente elevados para las posibilidades de la MiPyME.

Como condiciones se encuentran factores tales como:

- a) Plazos, que llegan a ser muy breves y no le permiten tener a la MiPyME la oportunidad de cubrir la totalidad de sus necesidades de financiamiento, como cuando se trata de la compra de materias primas o el pago de mano de obra,
- b) Limitaciones para el uso de los recursos financiados, los cuales en muchas ocasiones no pueden ser utilizados con toda libertad por parte de la empresa, lo cual limita la resolución de sus necesidades de recursos financieros,
- c) El cobro de diversas comisiones por el uso del financiamiento, como lo es el caso de las líneas de crédito empresariales, las cuales cobran una comisión por cada transacción efectuada.

Conocimiento. Llega a representar un problema considerable el desconocimiento por parte de la MiPyME de toda la gama de programas de financiamiento existentes, tanto los otorgados por la banca privada o los otorgados por la banca de desarrollo, esto en muchas ocasiones por la falta de difusión de los mismos programas o, por otro lado, la condición estática del empresario, quien no accede a buscar e informarse de los programas vigentes y las posibilidades para que puede verse beneficiado por ellos.

A pesar de que en los últimos años la MiPyME ha tomado una mayor relevancia dentro de la política económica nacional, en muchos de los casos la actitud burócrata de los funcionarios responsables de informar sobre los programas de apoyo a la MiPyME ocasionan que se fomente la desinformación por parte de los empresarios.

Tasas elevadas. Dentro de la actual administración pública, una de las prioridades como medida de política económica lo ha sido el fomentar la estabilidad de las tasas de interés y su ubicación en niveles de un dígito. Lo cual lo podemos reiterar al ver que la

tasa CETES, tasa líder del mercado, se ha situado en lo que va del presente año 2006 en los márgenes promedio de 8% a 28 días.

Pero a pesar de tal cuidado por parte del gobierno federal de mantener tal medida de política monetaria, por parte de la banca comercial se maneja la tasa de interés pasiva, que es la que el banco paga a los ahorradores y que oscila en tasa CETES más un spread de 1 a 2 puntos porcentuales, pero por otro lado, maneja la tasa de interés activa que es la que cobra a los demandantes de recursos en calidad de préstamos, la cual llega a ser hasta 3 veces tasa CETES más un spread que es determinado por cada institución crediticia. Lo cual viene a representar una de las mayores inconsistencias de nuestro sistema bancario, el cual lejos de realmente financiar la actividad productiva nacional, lo que hace es lucrar con los recursos que quedan a su disposición, viéndose desfavorecidos nuevamente las clases y sectores más necesitados, dentro de los cuales evidentemente entran las MiPyMES.

Hay un comportamiento inverso a las necesidades de las empresas: esto se manifiesta en las facilidades otorgadas para la obtención de créditos a altos montos (grandes e incluso algunas medianas empresas), con plazos mayores y tasas de interés menores; en tanto que para los montos pequeños (micro y pequeñas empresas) se obstaculiza el crédito sustentándose éste en garantías hasta tres veces mayores, con plazos muy reducidos y altas tasas de interés, lo cual genera y fomenta el problema de carteras vencidas en México.

Escasez. Este factor se refiere a la escasez de recursos para otorgar financiamiento a la actividad productiva, y es influenciado por factores de carácter macroeconómico, dentro de los cuales destacan las medidas de política económica restrictivas, como lo es la restricción del gasto público, las elevadas tasas de interés (en este caso las tasas activas que finalmente son cobradas por las entidades que otorgan financiamiento), factores de inestabilidad e incertidumbre política y económica los cuales restringen el flujo de capitales por la desconfianza que se genera en el contexto nacional.

Este factor llega a afectar directamente a la MiPyME puesto que cuando llega a haber escasez de recursos para el apoyo financiero a las empresas, los requisitos para su otorgamiento son mayores y por tal motivo son menos alcanzables por la MiPyME, y vienen a ser aprovechados por las grandes empresas.

3. ¿Qué hace la MiPyME ante la situación que prevalece en el tema del financiamiento?

Ante la realidad que afronta la MiPyME en términos de financiamiento, ésta trata de sobrevivir y continuar llevando a cabo su actividad como empresa, a pesar de que las consecuencias finales en muchos de los casos llegan a ser el fracaso de la empresa y su posterior quiebra. Siendo así, este sector de empresas trata de hacer uso de recursos monetarios de los siguientes rubros:

- a) Financiamiento con recursos propios, que por lo general no son suficientes para sus necesidades,
- b) Financiamiento con préstamos de conocidos y familiares, los cuales llegan a ser mínimos o muy caros,
- c) Crédito de proveedores, el cual es también limitado y en muchas ocasiones muy costoso,
- d) Financiamiento a través de tarjetas de crédito, el cual llega a ser uno de los medios de financiamiento más común en las MiPyMES, sin embargo, es por demás costoso incluso por encima de los financiamientos empresariales dirigidos a la MiPyME.

Si consideramos la forma como se compone el balance general de una empresa, podríamos apreciar distintas alternativas de financiamiento que la misma puede tener, y con lo cual estaríamos hablando en sí de la estructura financiera de una empresa, lo cual representa la parte derecha del balance general.¹¹ En este sentido, dentro de la estructura financiera de una empresa se consideran rubros como los siguientes:

Pasivo

- a) Proveedores,
- b) Créditos bancarios,
- c) Papel comercial,
- d) Pagarés,
- e) Obligaciones,
- f) Financiamiento contratado en:
 - 1. Bancos de desarrollo (Nafin, Bancomext, Financiera Rural, etc.),
 - 2. Uniones de crédito,
 - 3. Sociedades de ahorro y préstamo,
- g) Almacenes generales de depósito,
- h) Empresas de factoraje.

Capital

Acciones. Títulos que establecen la participación proporcional que su poseedor tiene en el capital de una empresa. Como tal, la acción convierte a su titular en propietario y socio capitalista de la firma en proporción al monto de acciones que ha suscrito. En la misma medida le confiere el derecho a votar en las asambleas generales de la empresa y a recibir los dividendos que le corresponden de acuerdo a las ganancias que se hayan obtenido. La clase y el número de acciones que posee una persona definen sus derechos y la magnitud de su propiedad, destacan las siguientes:

- a) *Serie A* u ordinaria, cuyos tenedores sólo podrán ser mexicanos y con capital privado.
- b) *Serie B* u ordinaria, pero de libre suscripción. Son mayoritariamente propiedad del sector público, aunque puede participar capital privado; en ambos casos exclusivamente mexicano.
- c) *Serie C*, llamada también ordinaria o neutra, en la cual se limitan los derechos corporativos, como el voto al inversionista extranjero.
- d) *Serie L*, es ordinaria y limita el voto, en esta tienen acceso mexicanos y extranjeros.

Como se observa, la situación de la MiPyME en términos de financiamiento es bastante complicada dado que el acceso de este segmento del sector empresarial mexicano es muy limitado y demasiado condicionado, por lo que podemos afirmar que la actividad económica nacional no tiene un verdadero apoyo financiero por parte del sector público ni privado, o al menos este es muy limitado al grado de no representar una oportunidad tangible de fomento del crecimiento y desarrollo económico vía el financiamiento de las necesidades de capital.

Se hace por demás conveniente la necesidad de integrar cadenas productivas en las cuales se logren insertar las MiPyMES, para que puedan aprovechar el empuje que les representaría el tener como respaldo a empresas más fuertes y sólidas en todos o algunos de los ámbitos.

¹¹ Díaz Mondragón, Manuel, *Mercados Financieros de México y el Mundo*, Edit. Gasca Sicco, México, 2002, p. 118.

Capítulo 5

Perspectivas y recomendaciones

Perspectivas.

A lo largo de este trabajo, hemos mostrado la importancia de la MiPyME ante cualquier tipo de economía en el mundo, sea desarrollada o en vías de desarrollo, y hemos detectado gran parte de sus problemas que la obliga a desenvolverse en una realidad repleta de barreras, obstáculos y retos que continuamente condicionan su misma sobrevivencia y permanencia en el mercado.

A su vez, hemos detectado la relevancia del papel del estado y su función ante la necesidad de estructurar y llevar a cabo todo un esquema de políticas públicas que permitan generar el apoyo y respaldo al 99.8% del total del empresariado mexicano que representa la MiPyME, tanto en términos de orientación, capacitación, reducción de trámites burocráticos, incentivos fiscales, financiamientos, costos razonables y acordes a la realidad de este segmento de empresas. Y, a pesar de reconocer que en México ya se ha detectado el significado que tiene la MiPyME para nuestra economía, y que por tanto, se observa que hay programas en marcha que buscan apoyarla y fortalecerla, aún hay mucho trabajo por delante para lograr consolidar una base sobre la cual la MiPyME pueda encontrar el respaldo que hoy por hoy necesita.

El grado al que los estados puedan adaptar sus estructuras económicas para satisfacer las necesidades de una economía mundial cada vez más competitiva, será un factor determinante de su éxito a largo plazo. Factores como la disponibilidad de una fuerza laboral instruida y experimentada, infraestructura de transporte adecuada y confiable, y una burocracia eficiente que facilite la inversión, son elementos que, si se presentan otorgarán a los Estados mexicanos una ventaja competitiva sobre otras regiones del mundo que basan su atracción únicamente en la disponibilidad de una fuerza laboral barata.¹²

En conjunto con el punto anterior, la iniciativa privada, en concreto la banca comercial, es protagonista en el tema de la MiPyME y su apoyo principalmente financiero.

En la búsqueda de modelos a seguir para el fomento de la MiPyME, se menciona el desarrollo de la planta productiva en algunos países como Alemania, Japón e Italia y el papel que en dicho desarrollo han jugado las pequeñas y medianas, e incluso las micro empresas, que constituyen un sector flexible, dinámico, capaz de incorporar tecnología y con una importante capacidad de innovación.

No obstante, en México tenemos una estructura industrial conformada según un modelo de desarrollo industrial y tecnológico sustentado en el crecimiento y expansión de la gran industria, en el que la relación entre plantas de diferente tamaño no es tan estrecha y que además ha tenido dificultades para asimilar las nuevas formas de organización industrial, así como los nuevos métodos de producción y administración.

Actualmente en la estructura industrial mexicana coexisten un reducido número de empresas grandes con una elevada participación en la producción pero, con una participación cada vez más relativa en el empleo, y un gran número de empresas de reducidas dimensiones con una participación alta en el empleo y una escasa participación en la producción, la cual tiende a disminuir. Las plantas de menor escala se caracterizan por presentar rezagos tecnológicos y escasa articulación entre sí y con las empresas grandes.

Hoy las empresas mexicanas operan en una brutal situación de desventaja con respecto a sus competidores en otros países, esto es: a pesar de contar en la actualidad con las tasas de interés más bajas en muchos años, pagamos intereses más altos que en países desarrollados, se requieren garantías duras, no hay capital de riesgo ni de nuevas inversiones, los costos de trámites, gastos indirectos, etc., son tres veces mayores, y la falta de infraestructura (agua, terreno, edificaciones, telefonía, transporte, almacenes) eleva los desperdicios e ineficiencias a niveles que se comen

¹² Mayoral, Isabel, Audi, Ari – Finsat, "México y Brasil, como potencial de crecimiento", *El Financiero*, 3 de Febrero de 2004, p. 7.

cualquier ventaja que pudo haber habido en el bajo nivel de salarios de la mano de obra no calificada, porque en paralelo el mercado de sueldos de ejecutivos de alto nivel ha llegado a niveles de costo más elevados que los de EUA y Europa.

Esta realidad es reconocida por el gobierno mexicano y mediante medidas de política económica intenta convertir al sector de la MiPyME en un eje dinámico del proceso de industrialización, a través sobre todo del otorgamiento de apoyo financiero para la modernización de sus procesos. Sin embargo, al carecer de las garantías exigidas por las instituciones de crédito, la MiPyME enfrenta dificultades para el acceso a los recursos, además de que, cuando los obtienen, su tramitación es lenta y les resultan financieramente onerosos.

Ante este contexto y realidad en que se desenvuelve la MiPyME, es prudente plantear algunas **recomendaciones** que pueden mejorar las condiciones de este sector mayoritario de empresas tanto en México como en el mundo.

1. Si tomamos en cuenta el criterio y la necesidad de fomentar el desarrollo de la cultura empresarial, es indispensable considerar la necesidad de la planeación estratégica al interior de la empresa, lo cual permitiría contar con una mejor y mayor organización y control de la entidad en cuestión. El planear puede significar el éxito y la tranquilidad de los empresarios. El planear puede permitirle a la empresa anticiparse a todas las posibles contingencias que se presenten. La curva de aprendizaje puede ser mucho más costosa, complicada y dolorosa si no se tiene un plan de negocios bien concebido. Bajo este primer planteamiento es importante considerar lo siguiente para la planeación dentro de la empresa.

Un plan debe cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Definir diversas etapas que faciliten la medición de sus resultados.
 - b) Establecer metas a corto y mediano plazo.
 - c) Definir con claridad los resultados finales esperados.
 - d) Establecer criterios de medición para saber cuáles son sus logros.
 - e) Identificar posibles oportunidades para aprovecharlas en su aplicación.
 - f) Nombrar un coordinador o responsable de su aplicación.
 - g) Prever las dificultades que puedan presentarse y las posibles medidas correctivas.
 - h) Ser claro, conciso e informativo.
2. Se debe buscar el fortalecimiento de cadenas de valor, promover la integración de aquellas empresas que se mantienen rezagadas, en el desarrollo de tecnología y en la integración en cadenas de valor, con las empresas nacionales de vanguardia, insertadas exitosamente tanto en el comercio interior como en el exterior. El desarrollo de cadenas de proveedores y distribuidores con esquemas eficaces de comercialización ofrece oportunidades que no deben desaprovecharse.
 3. Se hace también importante considerar una nueva forma de organización orientada a incrementar la competitividad, la cual representan las *empresas integradoras*, ya que su configuración se adapta a las necesidades y características económicas de cada núcleo de productores. Su objetivo fundamental es que la empresa pueda seguir siendo pequeña, eficiente y altamente competitiva. Las ventajas que se pueden lograr al confrontar una empresa integradora son:
 - a) Incorporar a los avances tecnológicos.
 - b) Adopción de programas continuos de calidad.
 - c) Aplicación de esquemas de financiamiento.
 - d) Incrementar la especialización de las plantas.
 - e) Integración de procesos productivos.

- f) Capacitación de los empresarios y trabajadores.
- g) Promoción y comercialización conjunta de los productos.
- h) Compra de materias primas e insumos o de activos de uso común.
- i) Prestación de servicios profesionales administrativos, contables, jurídicos e informáticos, entre otros.

Una empresa integradora se puede constituir bajo cualquier forma jurídica, y debe cubrir los siguientes requisitos:

- a) Agrupar unidades productivas micro, pequeñas y medianas.
- b) Limitada participación en el capital de las empresas asociadas.
- c) Brindar a sus socios algunos de los siete servicios especializados que señala el decreto.
- d) Asignar administración y prestación de los servicios a personas ajenas a las empresas asociadas.

En el decreto que norma a este tipo de empresas, se prevé el apoyo de Nacional Financiera a través de los intermediarios financieros, así como el otorgamiento de garantías complementarias a las ofrecidas por los socios a las propias empresas integradoras. En materia fiscal, también se otorgan facilidades para que las empresas integradoras se acojan al régimen simplificado de las personas morales.

4. *Formación de recursos humanos.* Uno de los factores más importantes en materia de competitividad es la existencia de recursos humanos calificados. Por ello, para lograr el crecimiento con calidad es de vital importancia el impulso a la capacitación y asistencia técnica oportuna y de calidad en los procesos de producción, distribución y comercialización; el desarrollo de habilidades gerenciales para una adecuada y oportuna toma de decisiones en aspectos como dirección, logística, operaciones, contabilidad y gestión; el involucramiento de trabajadores de planta y administrativos entre sí, para el planteamiento de problemas, soluciones y propuestas de crecimiento; la creación de esquemas de incentivos por productividad; el establecimiento de una cultura de competitividad, así como la promoción de una educación para el consumo tanto individual, como de las empresas y el país.
5. Es necesaria la creación de una nueva cultura empresarial, basada en la eficacia, en la eliminación de prácticas anticompetitivas y de restricciones al buen funcionamiento de los mercados para así contrarrestar el poder sustancial de los agentes económicos en determinados mercados importantes, que contribuyan al crecimiento económico sostenido y sustentable, y permita crear más y mejores empleos.
6. El éxito de una política de apoyo a la MiPyME no depende solamente del crédito, sino que es necesario fomentar la creación de mecanismos de articulación interindustrial específicos para cada región y cada rama de actividad. Asimismo, lo adecuado es diseñar políticas que respondan a las necesidades y posibilidades de la estructura industrial de cada región del país y no copiar estrictamente formas de organización industrial y política de fomento que han dado resultados positivos en otros países.

Para lograr el fortalecimiento de la MiPyME, hay por lo menos tres mecanismos:

- a) Fortalecimiento de la empresa de manera individual,
- b) Propiciar su incorporación a la cadena productiva de empresas grandes,
- c) Asociación de empresas micro, pequeñas y medianas para complementar sus capacidades y resolver problemas de escala.

Estos mecanismos son mutuamente excluyentes. Más aún, si no se logra el fortalecimiento de las empresas de manera individual, su participación en los otros dos mecanismos puede propiciar situaciones de bajo poder negociador, que conduzca a la dependencia de éstas y a su posible explotación por las empresas mayores.

La incorporación de empresas menores en las cadenas productivas de las empresas mayores tiene ventajas grandes, sobre todo desde el punto de vista de transferencias de tecnología y métodos de trabajo de las empresas mayores a las pequeñas y medianas, la estabilización relativa de sus ingresos y el hecho innegable de que es un mecanismo de fortalecimiento que cuesta poco o nada al gobierno. Sin embargo, dada la gran disparidad entre el número de MiPyMES y el de grandes empresas (499 MiPyMES por cada empresa grande a 2004 según censos INEGI) parecería como un mecanismo que sería aplicable a una proporción muy pequeña del número total de empresas.

Dicho mecanismo tiene la ventaja de generar una escala adecuada, lo cual permite ahorros considerables en abastecimientos, comercialización, diseño, adquisición de tecnología, aseguramiento de calidad y trámites, entre muchas otras áreas.

Dentro de este esquema, la participación del Estado es esencial como órgano regulador y rector de la política económica nacional. Para implementar esta política, el gobierno tiene diversos instrumentos:

- a) *Política Fiscal*, donde podrían implementarse tratamientos preferenciales a las empresas más débiles.
- b) *Banca de Desarrollo*, con instrumentos de apoyo financiero y técnico diseñados específicamente para MiPyME.
- c) *Acciones de Fomento*, que no caen en los aspectos fiscales o financieros, y que incluyen el desarrollo de mercados, asistencia técnica y administrativa, información y otros.
- d) *Aplicación de su poder de compra y de concertación*, como un mecanismo para inducir el asociacionismo y la integración.
- e) *Desregulación y simplificación administrativa*, buscando reducir la disparidad en costos relativos de tramitación para este sector.

7. Un prejuicio particularmente persistente se sustenta en asimilar los problemas de la micro y pequeña empresa a los de la mediana. Este prejuicio es especialmente visible en la frase “micro, pequeña y mediana empresa”, que se ha consagrado al hablar de los esfuerzos de fomento industrial, y que implica es que es posible dar los mismo apoyos, en condiciones muy parecidas a empresas que, en la realidad, tienen problemas muy diferentes. Esto ha tenido a consecuencia de que muchos de los apoyos, financieros y de otro tipo, hayan sido mayormente aprovechados por la empresa mediana, mejor preparada para usarlos, ya que ha tenido mayor participación en el diseño de estos apoyos.

Se requieren que se establezcan cajones de crédito especializados para pequeña empresa e incluso para la micro, separados de aquellos para la mediana, sin que esto quiera decir que se retiren los financiamientos preferenciales a la empresa mediana. Para estos cajones especializados se requieren mecanismos de primer piso, ya que parece que la banca comercial no ha sido un canal eficiente para llevar crédito a las empresas menores.

8. Se hace cada vez más evidente (aunque algunos sigan pensando lo contrario) que el desarrollo no depende de las capacidades individuales de las empresas, sino que es cada vez más dependiente de la capacidad de todo un país para trabajar como un sistema, es decir, diferentes componentes de un país interactuando, complementando funciones, intercambiando información y conocimientos,

definiendo políticas concertadas, etcétera. En el sistema país deben participar, por supuesto las empresas, pero también el estado, las universidades, los centros tecnológicos, las organizaciones de la sociedad civil, los agentes financieros.

Pero sobre esto ya se ha escrito bastante, aunque la traducción de lo escrito a la práctica no ha sido directa, las políticas y los instrumentos aún distan mucho de reflejar las actuales tendencias en materia de desarrollo competitivo, es indudable que no es un tema sencillo de resolver.

Los nuevos enfoques en las políticas en materia de competitividad empresarial se centran en apoyar la creación de redes de innovadores, es decir, en la creación de redes entre un grupo de instituciones y empresas dispuestos a generar, difundir y utilizar nuevos conocimientos que se introduzcan en las actividades productivas para su desarrollo. Por lo tanto, se destaca en estos enfoques el desarrollo de un contexto productivo basado en su carácter cooperativo, capaz de complementar diversas funciones que hacen al desarrollo empresarial.

Se requiere poner en funcionamiento un mecanismo por el cual las empresas cooperen entre sí, cooperen con los centros de investigación más próximos, cooperen con el estado, cooperen con los entes financieros. Y esta cooperación supone antes que nada que cada quien aporte lo suyo en una nueva dinámica de relaciones. Los centros de investigación aportarán los conocimientos que las empresas requieren para mejorar sus productos, sus procesos, sus servicios; los centros tecnológicos aportarán asistencia técnica, adaptación de tecnología, transferencia de tecnología, formación; los gobiernos aportarán los estímulos para que las empresas hagan uso de toda la oferta disponible, derribarán obstáculos para su desarrollo, crearán los marcos legales apropiados, impulsarán estímulos y mecanismos que induzcan a las empresas a innovar y los entes financieros aportarán recursos, porque las empresas, particularmente las MiPyMES carecen de los recursos necesarios para incorporar y desarrollar innovaciones.

9. La única estrategia posible para el desarrollo competitivo de la MiPyME depende de que seamos capaces de crear modelos endógenos, que parten de las necesidades de una específica región o territorio, de que seamos capaces de construir modelos de desarrollo que se construyan de abajo hacia arriba, respetando la estructura productiva de un determinado contexto pero dotándola de las condiciones necesarias que le permitan aprender, desarrollarse, evolucionar, experimentar.
10. El éxito de una estrategia de desarrollo de la MiPyME implica el esfuerzo de las capacidades internas de las empresas, la revaloración entre estas, el racionamento de estas con el ambiente institucional externo, el diseño e instrumentación de políticas, pero antes que nada se requiere una redefinición del papel del estado, particularmente de la gestión pública que será en última instancia quien deberá crear las condiciones necesarias para el desarrollo.
11. Se hace necesario redefinir un marco institucional capaz de introducir los países en vías de desarrollo en una nueva dinámica de desarrollo.

Este nuevo marco deberá ser capaz de incitar a una mayor participación, capaz de integrar y a que diferentes agentes económicos y sociales se reconozcan como protagonistas de la construcción de un nuevo modelo. En el cambio institucional está la base de una transformación real y este es un tema de particular importancia para los países en vías de desarrollo que suelen ser poco propensos a encarar cambios institucionales profundos.

12. Hoy en día está claro que el desarrollo está estrechamente relacionado con dos factores centrales: las instituciones y la tecnología. Tanto la literatura reciente como la orientación de las políticas de numerosos países se han centrado en el componente de la tecnología para el desarrollo, descuidando en muchos casos los aspectos institucionales. La idea preponderante es que la capacidad de introducir nuevas tecnologías y producir innovaciones son una parte del problema planteado. El problema central está en considerar que la capacidad de gestionar información,

que luego se convierte en conocimientos supone, antes que nada, desarrollar para un determinado contexto una capacidad de aprendizaje que en última instancia está asociada a aspectos intangibles que será preciso gestionar y desarrollar.

Debemos preocuparnos por analizar las normas, reglas y mecanismos que integran a los individuos en un grupo que actúa colectivamente. El factor de integración es el conocimiento que comparten.

Los cambios institucionales, particularmente en los países en vías de desarrollo, están siendo analizados en mucho menor grado que la tecnología como elemento determinante del desarrollo. Se requiere de una nueva institucionalización que permita estimular y regular la acción colectiva en el manejo de los conocimientos que esa sociedad está en condiciones de generar y gestionar y mucho más ahora a partir de la introducción de las tecnologías de la información y comunicaciones.

Al igual que la revolución industrial, que no fue solamente un profundo cambio tecnológico, sino que supuso una profunda transformación social que obligó a un repensar de las instituciones que regulaban la acción colectiva, la actual revolución digital también está exigiendo esa nueva definición. La revolución industrial fue también una transformación institucional de la sociedad porque las relaciones sociales entre clases fueron modificadas por los cambios ocurridos en la organización de la producción de bienes.

Conclusiones

A manera de **conclusión** se enumeran algunos aspectos que pueden servir para mejorar y enfrentar el futuro de la MiPyME en México.

1. Planeación estratégica: la alta dirección debe tener una visión de conjunto de los resultados que espera de su organización, así cuanto más largo e irreversible sea el efecto de un plan más estratégico será. La planeación estratégica consta de cinco etapas: analizar el presente, elegir el futuro, fijar objetivos, evaluar programas, controlar el plan a seguir.
2. Alianzas: para enfrentar a una economía internacional, es necesario que los pequeños empresarios se integren en uniones, ya sea para comprar, adquirir créditos o para comercializar sus mismos productos; aprovechando las oportunidades de alianzas estratégicas y de coinversiones.
3. Capacitación: una educación continua desarrolla el potencial y eleva el nivel de competencia de los empleados; tener gente capaz y entusiasta es la mejor inversión a largo plazo que puede hacer la empresa y uno de sus retos a parte de saber elegir a la mejor gente es saber conservarla dentro de la organización.
4. Apoyos: es necesario que el empresario conozca los esquemas financieros que le ofrecen las distintas instituciones como: Nacional Financiera, uniones de crédito, arrendadoras, bancos, entidad de fomento, factoraje.
5. Modernización: con ayuda de la tecnología industrial y la informática el empresario puede simplificar y optimizar sus procesos productivos, administrativos y de comercialización.
6. Creatividad: ante la obligación de ofrecer, una mayor calidad al cliente y al mismo tiempo maximizar recursos bajo el menor costo y tiempo; se necesita un proceso de innovación y creatividad permanente.

Es claro que las grandes empresas son muy importantes en las economías; son las que llevan grandes inversiones, mucha tecnología, altos volúmenes de producción, pero la feroz competencia por los mercados, generalmente las lleva a automatizar todos sus procesos, es decir el productivo, el administrativo y el comercial. Entonces, acaban siendo poco generadoras de empleo. Por eso se tiene que buscar otras opciones, y precisamente ahí es donde intervienen las MiPyMES.

Esto es una clara demostración de que cuando se le apuesta a las empresas de menor tamaño, hay beneficios en lo económico y en lo social, ya en México seis de cada diez empleos los genera la MiPyME. Y algo muy importante, también generan la mitad del producto interno bruto.

En los últimos años, las condiciones para que las empresas sobrevivan y crezcan han cambiado: las economías son abiertas, los consumidores son cada vez más exigentes y la competencia más creativa y dinámica. El entorno económico mundial y nacional de hoy obliga a reflexionar sobre conceptos como la competitividad, la productividad o la calidad para asegurar la permanencia de las empresas y el desarrollo de los mercados.

Debemos hacer que las MiPyMES mexicanas, además de ser muchas sean también competitivas, esto es que sean capaces de cumplir de mejor manera las necesidades de los consumidores, lo que se logra con productividad y calidad.

La productividad se refiere a la capacidad de las empresas para hacer más con menos; es una medición de la eficiencia con que se realizan los procesos para producir los bienes o servicios así como para distribuirlos.

La calidad por su parte se refiere al cumplimiento de las características o especificaciones de un producto o servicio, que pueden o no ser explícitas (el cliente las requiere explícitamente o solo las reconoce cuando están presentes).

En este marco es posible definir la competitividad de una empresa como la capacidad para satisfacer las expectativas de sus clientes y proveedores de mejor manera que otros competidores. Se manifiesta en la calidad y la diferenciación del

producto o servicio, el precio y los términos de pago y en la comercialización, e incluye entre otros, la productividad, la calidad de sus productos y servicios, su precio, las estrategias de mercadotecnia y comercialización, los canales de distribución e infraestructura de servicio, la investigación y desarrollo y de manera destacada los aspectos de capital humano y relaciones laborales, que es donde finalmente se cimienta la competitividad.

Para México no hay duda alguna que la MiPyME es un eslabón fundamental, indispensable para el desarrollo. Contamos con una importante base de MiPyMES, claramente más sólida que muchos otros países del mundo, debemos aprovecharla para hacer de eso una fortaleza que haga competitivo al país, que se convierta en una ventaja real para atraer nuevas inversiones y fortalecer la presencia de productos mexicanos tanto dentro como fuera de nuestra nación.

Es una tarea de los empresarios, así como de la sociedad en su conjunto, exigir que el gobierno establezca y ejecute políticas públicas que sienten condiciones adecuadas para alentar la competitividad de las empresas, especialmente de las MiPyMES. La confianza en las autoridades responsables es fundamental para que las políticas públicas den lugar a mayores inversiones privadas. Es indispensable apoyarlas para seguir creciendo pero sobre todo para fortalecerse, tecnificarse e integrarse de mejor manera en el aparato productivo nacional.

En términos de financiamiento se debe revertir la histórica realidad de que se financia al que tiene recursos, puesto que logra cumplir con los requisitos y garantías, y no a quien los necesita. De esta forma son las grandes empresas las que mayoritariamente financian su actividad productiva con un apalancamiento mayor (relación pasivo/capital). Por tanto, es importante que la MiPyME se fortalezca y logre adoptar este mecanismo que aprovechan las grandes empresas. Esto es incrementar los pasivos (no en exceso), y para lo cual es importante lograr el crecimiento del capital vía la generación de mayores flujos de efectivo en las empresas (ventas), dependiendo esto en gran medida de la demanda agregada. Lo anterior condiciona como factor esencial la reinversión de las utilidades, lo cual genera el incremento del capital, del que ya hablaba líneas arriba.

Ya hoy en día comenzamos a observar la postura de instituciones como la de la Secretaría de Economía, instancia que a lo largo de los últimos 5 años ha logrado incrementar en más de 71 mil millones de pesos la ayuda financiera al sector de la MiPyME, lo cual se ha logrado gracias a la cooperación y aportes de los estados, municipios, organismos empresariales, banca comercial, etc. Y es que los créditos MiPyMES que esta otorgando hoy en día la banca comercial están contando con garantías de la Secretaría de Economía a través del ya conocido Fondo PyME.

Asimismo, no podemos dejar de lado la relevancia y significativa participación que están teniendo las Incubadoras de empresas, así como también el concepto de reciente implantación en países desarrollados las aceleradoras de empresas.

Aunque hay que reconocer que hoy existe una importante cooperación con gobiernos estatales. Cada día son más los que tienen áreas específicas de apoyo a emprendedores. También hay que reconocer que instituciones educativas, públicas y privadas, ya le han entrado a ese tema.

La creación de incubadoras de nuevas empresas es esencial en este proceso, sobre todo porque se trata de un esquema que reduce el nivel de mortalidad que reportan los negocios. 62% de ellos no logra pasar el segundo año de vida, mientras que –según Ricardo Bolaños, director de Incubadoras de empresas del Instituto Tecnológico de Monterrey, campus Estado de México– en el sistema del ITESM se registra un 93% de éxito en las empresas que egresan de la incubación.

Para que nazca bien una empresa, a través de las incubadoras se le da acompañamiento, se le ayuda en su estudio de mercado, de factibilidad; también se le da capacitación, consultoría al emprendedor así como financiamiento, que puede ser el de capital semilla de la Secretaría de Economía. Con esto, las empresas tienen un

mayor nivel de sobrevivencia. Puede ser hasta de 90% en giros tradicionales y de 50% en negocios de tecnología.

Para hoy en día el desarrollo de las incubadoras ha sido notable. En México había dos incubadoras operando en 2000, pero hoy existen más de 200. Esta infraestructura ha crecido tanto porque es apoyada por muchos gobiernos estatales, instituciones educativas, organismos empresariales.

Ha sido tan importante este despliegue de alianzas para construir el modelo de creación de empresas, que solamente las 200 incubadoras, entre 2003 y 2006 pero sobre todo los últimos dos años, habrán de impulsar a más de 20 mil nuevas empresas, al terminar este año.

Adicional al concepto de las incubadoras de empresas, actualmente se incorpora una nueva modalidad de entidad de apoyo a la MiPyME; se trata de las aceleradoras de empresas, las cuales tienen como objetivo localizar empresas, principalmente de base tecnológica, que encuentren teniendo éxito, y se les apoya para que crezcan a tasas mayores y se conviertan en empresas globales. Se trata, en consecuencia, de una estructura para apoyar empresas maduras, pero además generadoras de tecnología.

El concepto de aceleradoras de empresas ha sido implementado ya por otros países con gran éxito, entre ellos Estados Unidos, los cuales tienen una estructura de aceleradora de empresas en San José California, Estados Unidos, en una región conocida como Silicon Valley (Valle del Silicio). Para darnos una idea de la importancia de este lugar, observemos los siguientes datos: un país en vías de desarrollo genera 12,000 dólares por persona anualmente, en promedio; un país desarrollado, 80 mil dólares. En Silicon Valley, en San José California, se generan 285 mil dólares por persona anualmente.

México, a través de la Secretaría de Economía, ha comenzado a crear aceleradoras de empresas y, precisamente fue para el año de 2004 que establecieron la primera de estas estructuras, la cual se encuentra ubicada justamente en Silicon Valley, en San José California.

A todo lo anterior, hay que agregar el desempeño y resultado que pueda tener la aplicación de la nueva Ley del Mercado de Valores, la cual buscará dentro de sus objetivos involucrar dentro de la actividad del mercado de valores a un mayor número de empresas, entre la cuales se encuentran medianas empresas, para que puedan encontrar dentro de este mercado una alternativa de financiamiento a través de la colocación de acciones, esto sin tener que cubrir todos los requisitos que hoy en día tiene dicho mercado para su acceso.

Nos encontramos entonces que la hipótesis planteada al inicio de este documento se confirma, puesto que el segmento de la MiPyME, con base en los últimos censos económicos de INEGI, contribuye con el 52% del PIB y casi el 62% del empleo nacional, demostrándose así la relevancia de su participación en la actividad económica nacional. Y más aún con el contexto que prevalece en la actualidad en el cual las empresas grandes son intensivas en capital, incorporando a sus procesos productivos nuevas tecnologías y nuevos mecanismos que les permiten ser más eficientes y competitivas, pero en contraste, paulatinamente van requiriendo de menos mano de obra, lo cual no sucede con la MiPyME.

No obstante, a pesar de tal relevancia y de la existencia de diversos programas de apoyo para la MiPyME, tanto de carácter público y como privado, este conjunto de empresas se encuentra al muy al margen de beneficiarse de estos programas como estos mismo lo plantean, lo cual demuestra que la MiPyME termina quedando a merced de su capacidad de sobrevivir ante las exigencias del mercado interno y, ya hoy en día, también la competencia de otros países.

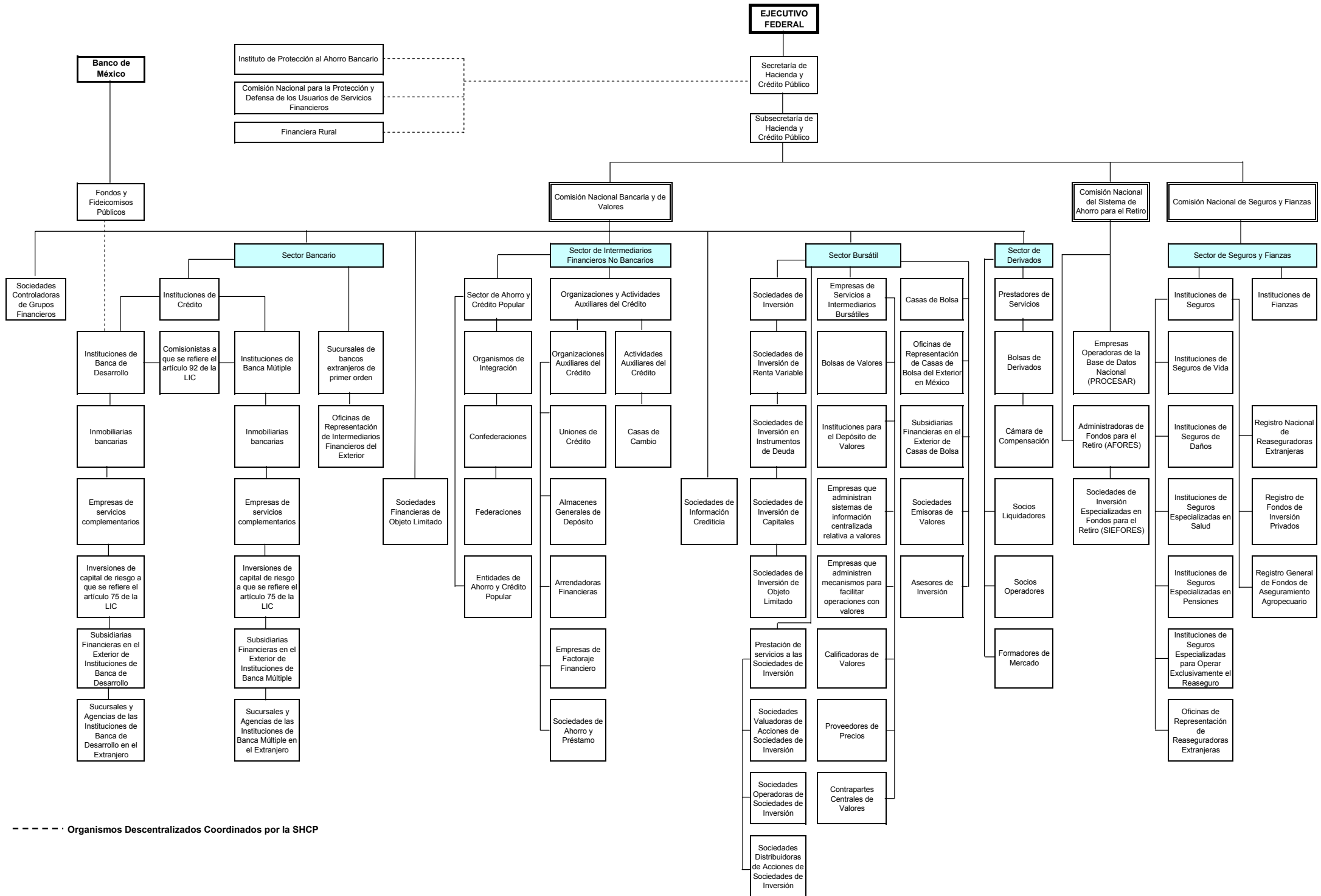
Pero, en términos generales, es responsabilidad de todos cumplir con las tareas que nos corresponden para apoyar el desarrollo y la competitividad de las empresas en México. Sólo con la responsable y activa participación de toda la sociedad y de las

autoridades se podrá lograr el objetivo de generar empleos suficientes, bien remunerados, en un marco de competitividad y crecimiento de las empresas y el país.

Anexos

SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

S.H.C.P



----- Organismos Descentralizados Coordinados por la SHCP

Bibliografía

Calvo, Tomas y Méndez, Bernardo, *Micro y Pequeña Empresa en México frente a los retos de la globalización*, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, México, 1995.

Castillo Solis, Javier, *Algunas consideraciones sobre el financiamiento de la MIPYME industrial en México*, Tesis, F.E. UNAM, México, 2001.

Corona Treviño, Leonel, *Pequeña y Mediana Empresa: del Diagnóstico a las Políticas*, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, UNAM, México, 1997.

De Soto, Hernándo, *El Misterio del Capital*, Edit. Diana, México, 2001.

Díaz Gracilazo, Edgar, *La Banca de Desarrollo y su apoyo a las Exportaciones de la MiPyME (Bancomext 1990 – 2000)*, Tesis, F.E. UNAM, México, 2003.

Díaz Mondragón, Manuel, *Mercados Financieros de México y el Mundo*, Edit. Gasca Sicco, México, 2002.

Díaz Mondragón, Manuel, *Invierta con éxito en la Bolsa y otros Mercados Financieros*, Edit. Gasca Sicco, México, 2004.

Durán Herrera, Juan José, *Economía y Dirección Financiera de la Empresa*, Edit. Pirámide, Madrid, 1992.

Espadas Ancona, Uuc – Kib, Reyes Domínguez, Guadalupe, Vallado Fajardo, Iván, *Estructura Socioeconómica de México*, Edit. Nueva Imagen S.A. de C.V., México, 2001.

Fernández Murguía, José Guadalupe, *Alternativa de financiamiento para Medianas Empresas*, Tesis, F.E. UNAM, México, 2001.

Freemont E., Kast., *Administración en las Organizaciones*, Edit. Mc Graw Hill, México, 1998.

Garduño Lemus, Gerardo, *Importancia del Mercado de Valores en la Economía Mexicana y la opción trascendente de financiamiento e inversión del Sistema Financiero Nacional (1982–1988)*, Tesis, F.E., México, 1990.

Gitman, Lawrence J., *Fundamentos de Administración Financiera*, Edit. Oxford University Press, México, 1997.

Hernández Ramírez, Fernando, *El Desarrollo de las MPYMES en la micro región Apan – Tepeapulco*, Tesis, F.E. UNAM, México, 2000.

Luna Zarate, Mayra Guadalupe, *Integración vertical y diversificación de las empresas en México*, Tesis, F.E. UNAM, México, 2000.

Lugo del Valle, Rene, *Diagnóstico de la empresa integradora en México: caso D.F.*, Tesis, F.E. UNAM, 2000.

Martínez Oliva, Sandra I., *Escasez de financiamiento y falta de inversión: principales obstáculos de crecimiento de las MIPYMES*, Tesis, F.E. UNAM, México, 2003.

Meléndez Ardinez, *El Problema Financiero de la Empresa en México y su solución mediante emisión de Valores*, Tesis, F.E. UNAM, México, 1967.
Morales Origaza, J. Alfredo, *Estrategia para optimizar a las PYMES*, Tesis, F.E. UNAM, México, 2003.

Olmedo, Bernardo y Solleiro, José Luis, *Políticas Industriales y Tecnológicas para las Pequeñas y Medianas Empresas, Experiencias Internacionales*, Edit. Miguel Ángel Purrua, IIEc, UNAM, 1ª Edición, México 2001.

Piedras Nieto, Verónica Teresa, *El papel de la Política Económica en la MPYME 1982 – 1998*, Tesis, F.E. UNAM, México, 2001.

Ramírez Martínez, Jorge, *Acceso al crédito de la MPYME*, Ensayo, F.E. UNAM, México, 2003.

Ramírez Solano, Ernesto, *Moneda, Banca y Mercados Financieros. Instituciones e Instrumentos en Países en Desarrollo*, Edit. Prentice Hall, México, 2001.

Rhoads, John B., *Mercado de Valores para Empresas Medianas y Pequeñas*, Edit. IMEF y IMCP, México, 1997.

Rodríguez Valencia, Joaquín, *Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas*, Edit. International Thomson Editores, México, 1996.

Rueda Peiro, Isabel, *Las Micro, Pequeña y Mediana Empresas en México en los Noventa*, Edit. Miguel Ángel Purrua, IIEc, UNAM, México 2001.

Ruiz Durán, Clemente, *Economía de la Pequeña y Mediana Empresa: hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo*, Edit. Ariel, México, 1995.

Serra Ramoneda, Antoni, *La Empresa: análisis económico*, Edit. Labor S.A., Barcelona, 1993.

Skertchly, Ricardo W., *Microempresa, Financiamiento y desarrollo: el caso de México*, Edit. Miguel Angel Purrua, México, 2000.

Van Horne, James C. Y Wachowicz, John M. Jr., *Fundamentos de Administración Financiera*, Edit. Prentice may Hispanoamericana, Estados Unidos, 1992.

Hemerografía

Becerril I., Leyva J., Chávez V., **Compromete el gobierno 40% de sus compras a las PYMES**, El Financiero, México, 13 de Agosto de 2003, p. 13.

Mayoral, Isabel, Audi, **Ari – Finsat, México y Brasil, como potencial de crecimiento**, El Financiero, México, 3 de Febrero de 2004, p. 7.

Rodarte, Mario y Zinder, Berta, **“Las Empresas Pequeñas y Medianas Frente al Mercado”**, *Ejecutivos de Finanzas*, publicación mensual, Año XXX, mayo, núm. 5, 2001, pp. 25 – 29.

Ruiz Durán, Clemente, “**Financiamiento para el desarrollo**”, *Comercio Exterior*, núm. 1, vol. 45, enero 1995, pp. 20 – 27.

Sitios de Internet

Asociación de Bancos de México [<http://www.abm.org.mx/>](http://www.abm.org.mx/).

Banco Banorte [.<http://www.banorte.com/portal/index.jsp>](http://www.banorte.com/portal/index.jsp).

Banco BBVA Bancomer [.<http://www.bancomer.com.mx>](http://www.bancomer.com.mx).

Banco de México [.<http://www.banxico.gob.mx>](http://www.banxico.gob.mx).

Banco Nacional de Comercio Exterior [.<http://www.bancomext.gob.mx>](http://www.bancomext.gob.mx).

Banco Nacional de México [.<http://www.banamex.com>](http://www.banamex.com).

Bolsa Mexicana de Valores [.<http://www.bmv.com.mx>](http://www.bmv.com.mx).

Banco Santander SA [.<http://www.santander.com.mx>](http://www.santander.com.mx).

Banco HSBC [.<http://dsrefw02.hsbc.com.mx/>](http://dsrefw02.hsbc.com.mx/).

Carrasco Dávila, Alan F., “La micro y pequeña empresa mexicana”, *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, Número 45, julio 2005
[.<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>](http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm).

Contacto PyME, Secretaría de Economía [.<http://www.contactopyme.gob.mx>](http://www.contactopyme.gob.mx).

Diario Oficial de la Federación [.<http://dof.gob.mx/pop.php>](http://dof.gob.mx/pop.php).

Diario Oficial de la Federación Digital
[.<http://www.diariooficialdigital.com/historico/cal9404.htm>](http://www.diariooficialdigital.com/historico/cal9404.htm).

Nacional Financiera [.<http://www.nafin.com>](http://www.nafin.com).

Rodríguez Trejo, Agustín, “71,000 mdp a Pymes, cifra sin precedente”, *Mundo Ejecutivo*, No. 324, abril 2006 [.<http://ejecutivo.mundoejecutivo.com.mx>](http://ejecutivo.mundoejecutivo.com.mx).

Scotiabank Inverlat. [.<http://www.scotiabankinverlat.com>](http://www.scotiabankinverlat.com).

Secretaría de Economía [.<http://www.economia.gob.mx/>](http://www.economia.gob.mx/).

Secretaría de Hacienda y Crédito Público [.<http://www.shcp.gob.mx/>](http://www.shcp.gob.mx/).

Sistema de Información Empresarial Mexicano [.<http://www.siem.gob.mx/>](http://www.siem.gob.mx/).