



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

---

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“La Búsqueda de Competitividad de la  
Micro, Pequeña y Mediana Empresa,  
ubicadas en la Región Centro de la  
República Mexicana, (1995-2005)”.**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
**LICENCIADO EN ECONOMÍA**  
**P R E S E N T A :**  
**Lizbeth Perfecto Martínez.**

Director de tesis: *Mtro. Jesús González Muñoz.*



México, D.F.

2007



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.

*A mis padres y hermanas.*

## *AGRADECIMIENTOS*

*A la UNAM.*

*Por el orgullo que me da pertenecer a la Máxima Casa de Estudios.*

*A la FE y profesores.*

*Porque en las aulas de la Facultad de Economía encontré la puerta al conocimiento. Quiero agradecer a cada uno de mis profesores que con su esfuerzo y dedicación contribuyeron en mi aprendizaje, en especial al Mtro. Jesús González Muñoz por su apoyo, enseñanza y consejos en esta tesis. También quiero agradecerle a cada uno de mis sinodales por sus comentarios y sugerencias.*

*A mis padres y hermanas.*

*Agradezco todo el apoyo que siempre he recibido por parte de ustedes, mi primera escuela fue mi casa y de ahí forje un camino exitoso.*

*A mis amigos.*

*A todos y a cada uno de mis amigos, porque en diferentes momentos y etapas de mi vida siempre he tenido a un amigo a mi lado, que me escucha y ayuda. Porque con ustedes he compartido muchos momentos felices y he aprendido a superar los momentos difíciles.*

*A Dios.*

*Le doy gracias a Dios por permitirme vivir este momento y poderlo compartir con las personas que mas quiero.*

## Índice.

Introducción.....	5
Capítulo 1 Antecedentes de la competitividad.....	9
1.1. Evolución de las corrientes de pensamiento económico.....	9
1.1.1. El modelo de porter.....	12
1.1.2. La competitividad en el enfoque sistémico.....	19
1.2. Antecedentes de la MIPYME.....	23
Capítulo 2 Niveles determinantes de la competitividad sistémica de las MIPYMES en México.....	26
2.1. Nivel Meta.....	26
2.1.1 Factores Socioculturales.....	30
2.2. Nivel Macro.....	32
2.2.1. Política fiscal.....	32
2.2.2. Política monetaria y cambiaria.....	36
2.2.3. Política Comercial.....	39
2.3. Nivel Meso.....	42
2.3.1. Financiamiento.....	42
2.3.2. Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE).....	48
2.3.3. Tecnología.....	49
2.3.4. Infraestructura Física.....	52
2.4. Nivel Micro.....	52
2.5. Situación actual de las MYPIMES.....	54
Capítulo 3 Participación de las MIPYMES en la región Centro.....	55
3.1. Sector Manufacturas.....	55
3.1.1. Unidades Económicas.....	56
3.1.2. Personal Ocupado.....	58
3.1.3. Producción Bruta Total.....	60
3.2. Sector Comercio.....	61
3.2.1. Unidades Económicas.....	62
3.2.2. Personal Ocupado.....	63
3.2.3. Producción Bruta Total.....	65
3.3. Sector Servicios.....	66
3.3.1. Unidades Económicas.....	67
3.3.2. Personal Ocupado.....	68
3.3.3. Producción Bruta Total.....	69
Conclusiones.....	70
Análisis Matricial FODA.....	72
A N E X O I.....	74
A N E X O I I.....	78
BIBLIOGRAFÍA.....	81
Índice de gráficas.....	86
Índice de cuadros.....	87

## Introducción.

Hacia la mitad de la década de los ochenta comienza la transición mexicana hacia un nuevo modelo de desarrollo económico, basado en un “desarrollo mediante la promoción de las exportaciones”. Con el cambio de modelo económico, las empresas tuvieron que competir no sólo con el exterior, sino también hacerlo en un mercado interno abierto. Si bien la disponibilidad para incorporar insumos extranjeros fue una alternativa de reducción de sus costos, también trajo como consecuencia un incremento en las importaciones de insumos y componentes, así como la reducción o incluso la desintegración total de ciertos sectores<sup>1</sup>. El rompimiento de las cadenas productivas afectó sobre todo a las pequeñas y medianas empresas y aquellos sectores que no tenían relaciones con el exterior, o que por sus características no les era factible mejorar su eficacia para competir exitosamente.

Por lo anterior, la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) deben modernizarse para enfrentar con éxito la apertura comercial y transformar en oportunidades las nuevas circunstancias que esto genera. Este nuevo entorno globalizado impone un nuevo tipo de competencia basado en la especialización de los procesos productivos. Para ello, las MIPYMES deben aumentar su productividad, mejorar la calidad de sus productos y en general elevar su nivel de competitividad, para lo cual requieren diversos apoyos.

Se sabe que en México alrededor del 98% de las empresas se puede clasificar como micro, pequeñas y medianas, su contribución a la generación de empleos y al desarrollo social de México es enorme, tanto en el aspecto de satisfacción de necesidades básicas de la población, como en lo referente del suministro de materias primas y componentes para las empresas de mayor tamaño.

El **objetivo general** identificar los elementos o atributos que necesitan tener las MIPYMES para ser competitivas y poder integrarse al sistema actual de economía abierta.

---

<sup>1</sup> Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006.

**Objetivos específicos:**

- Describir en forma sintética los requisitos para poder formar una micro, pequeña o mediana empresa.
- Diferenciar las principales fuentes de financiamiento con las que cuentan las MIPYME y conocer el peso relativo de MIPYMES que recurren a fuentes de financiamiento.
- Conocer el crecimiento de unidades económicas, personal ocupado y producción bruta por sector económico (comercio, manufacturas y servicios); de las MIPYMES ubicadas en la Región Centro.

**Datos y metodología.**

Según Sampieri<sup>2</sup>, “los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis”. Con base en lo anterior, la metodología empleada es de carácter descriptivo ya que la finalidad es buscar los elementos, factores ó características que determinan el grado de competitividad de las MIPYME.

El orden en que se aborda el trabajo es mediante tres capítulos. Primero, se resumen y recapitulan algunas corrientes del pensamiento económico que estudian el concepto de competitividad, para determinar la teoría sobre la cual se sustentará el trabajo. Enseguida, y una vez considerado al enfoque sistémico como el adecuado para determinar los atributos de competitividad, se listan y resumen las principales causas que en México afectan el desarrollo de las MIPYME. El análisis se realiza desde cuatro niveles conceptuales: nivel meta, nivel macro, nivel meso y nivel micro.

Finalmente se miden tres variables: 1) el número de unidades económicas, 2) el personal ocupado y, por último, 3) la producción bruta total; para el sector manufacturero, comercio y servicios de acuerdo al tamaño de empresa (micro, pequeña o mediana). La información es con base a los Censos Económicos realizados por el INEGI en 1999 con datos de 1998 y en 2004 con datos de 2003; ya que es la mejor fuente para comprender las

---

<sup>2</sup> Hernández Sampieri, Roberto. 2003: 117.

---

condiciones hasta 2003 de las micro, pequeñas y medianas empresas en México tanto por el universo encuestado como por su representatividad.

Asimismo, se maneja información para la región Centro del país (Distrito Federal, Hidalgo, México, Morelos, Puebla y Tlaxcala), considerando que según los principales resultados Censos Económicos de 1999 y 2004 señalan a esta región como la más importante en términos de crecimiento económico. Las definiciones de unidades económicas, personal ocupado y producción bruta total son tomadas del INEGI:

*Unidades económicas.* Para los Censos Económicos 2004, en la unidad de observación se toman en cuenta sólo unidades económicas fijas o semifijas, no se consideran las unidades económicas que llevan a cabo su actividad de manera ambulante (como carritos o vendedores ambulantes) o en instalaciones que no están de alguna manera sujetas permanentemente al suelo (puestos que diariamente son armados y desarmados), ni las casas-habitación donde se efectúa una actividad productiva con fines de autoconsumo o se ofrecen servicios que se realizan en otro sitio, como es el caso de los servicios de pintores de casas o plomeros. Para las actividades manufactureras, comerciales y de servicios (que agrupan a la mayoría de las unidades económicas no agropecuarias en México) se utilizó la unidad de observación tipo establecimiento. Esto implica que la información levantada en cada cuestionario de dichos sectores está referida al domicilio en donde realmente se está llevando a cabo la actividad, y por lo tanto la presentación de resultados tiene la ventaja de que los datos corresponden al lugar geográfico que se detalla en cada renglón de los tabulados.

*Personal ocupado total.* Es la proporción que guarda el número total de personas ocupadas por cada unidad económica.

*Producción bruta total.* Es el valor de todos los bienes y servicios emanados de la actividad económica como resultado de las operaciones realizadas por las unidades económicas. Incluye: la producción realizada que no salió al mercado porque se encontraba en proceso de producción o en espera de clientes (inventario) y la producción de activos fijos para uso propio.



Con la finalidad de poder detectar cual sector presenta un crecimiento ó disminución en las variables antes mencionadas, se aplicaron las tasas de crecimiento a través de la siguiente formula:

$$T.C. = \left( \frac{vf}{vi} - 1 \right) * 100$$

Donde:

Vf = valor final

Vi = valor inicial

Los factores para la competitividad de las empresas son la organización jurídica, política y económica, la investigación estratégica, las políticas de apoyo específico, la formación de estructuras, los procesos de aprendizaje, la eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de dirección. Estos factores son los que integran el enfoque de competitividad sistémica a través de los cuatro niveles (nivel meta, nivel macro, nivel meso y nivel micro).

La hipótesis que se maneja es que actualmente en México las MIPYMES son poco competitivas por la falta de interacción entre los cuatro niveles de competitividad sistémica.

## Capítulo 1

### Antecedentes de la competitividad.

*El concepto de competitividad, conlleva múltiples dificultades y limitaciones. Paul Krugman, 1994, advirtió que no es válido tratar una empresa y una nación en forma indistinta, en especial con respecto al tema de la competitividad. La “obsesión por la competitividad” lleva a posturas “equivocadas y peligrosas” (Krugman, 1994:30) y a resultados simplistas.*

#### 1.1. Evolución de las corrientes de pensamiento económico.

**E**l comercio es una actividad muy antigua. Sin embargo, no fue sino hasta 1776 cuando la teoría económica respectiva se materializó con Adam Smith. Este pensador propuso que la riqueza de una nación podría ser maximizada si un país se dedicaba a exportar aquellos bienes cuya producción requieren menos trabajo que otro u otros países, es decir, si se especializaba en sectores donde tuviera ventajas para exportar, e importaban aquellos bienes en cuya producción requieren más trabajo que otra u otras naciones, es decir, importar aquellos bienes que le eran más baratos en el exterior. De lo anterior se desprende el modelo de la “ventaja absoluta” del comercio internacional expuesto por Adam Smith en 1776 en la *Riqueza de las Naciones*: “*Interesa a todos emplear su industria siguiendo el camino que les proporciona más ventajas*”<sup>1</sup>.

El comercio entre países surge por las distintas productividades del trabajo, la tierra y el capital. Sin embargo ninguna nación, ni ningún individuo, es completamente capaz de producir todos los bienes y servicios que requiere para sobrevivir. O como lo expresa Adam Smith en la *Riqueza de las Naciones*:

---

<sup>1</sup> Smith, Adam. 1994: 403.

*“Siempre será máxima constante de cualquier prudente padre de familia no hacer en casa lo que cuesta más caro que comprarlo. El sastre, por esta razón, no hace zapatos para sí y para su familia, sino que los compra del zapatero; éste no cose sus vestidos, sino que los encomienda al sastre; el labrador no hace en su casa ni lo uno ni lo otro, pero da trabajo a esos artesanos. Interesa a todos emplear su industria siguiendo el camino que les proporciona más ventajas, comprando con una parte del producto de la propia, o con su precio, que es lo mismo, lo que la industria de otro produce y ellos necesitan”<sup>2</sup>.*

Esta teoría fue revisada y modificada por el economista clásico inglés David Ricardo (1772-1823) quien demostró que no sólo en el caso de que aparezca ventaja absoluta existirá especialización y comercio internacional entre dos países. Podrá ocurrir que uno de ellos no posea ventaja absoluta en la producción de ningún bien. A pesar de ello, sucederá que la cantidad necesaria de factores para producir una unidad de algún bien, en proporción a la necesaria para producir una unidad de algún otro, será menor que la correspondiente al país que posee ventaja absoluta. En este caso decimos que el país en el que tal cosa suceda tiene “ventaja comparativa” en la producción de aquel bien.

De acuerdo con David Ricardo, una nación debía especializarse en la producción de aquellos bienes con mayores ventajas comparativas (o menores desventajas comparativas), resultando esto en beneficio común que se transmitía hacia toda la economía. Según David Ricardo:

*“En un sistema de comercio absolutamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en los empleos más beneficiosos. Esta persecución del provecho individual está admirablemente relacionada con el bienestar universal. Distribuye el trabajo en la forma más efectiva y económica posible al estimular la industria, recompensar el ingenio y al hacer más eficaz el empleo de las aptitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza; al incrementar la masa general de la producción, difunde el beneficio por todas*

---

<sup>2</sup>Ibid

*las naciones uniéndolas con un mismo lazo de interés e intercambio común. Es este principio el que determina que el vino se produzca en Francia y Portugal, que los cereales se cultiven en América y en Polonia, y que Inglaterra produzca artículos de ferretería y otros”<sup>3</sup>*

Ya en el siglo XX, se produce un avance significativo en la teoría del comercio internacional. Entra en juego una “nueva” explicación que viene a complementar a la teoría de la ventaja comparativa para dar lugar a la teoría tradicional o neoclásica del comercio: la “teoría de la proporciones factoriales” o “modelo Heckscher-Ohlin”. Desarrollada por dos economistas suecos, Eli Heckscher y Bertil Ohlin (Ohlin recibió el premio Nóbel de economía en 1977). Este modelo muestra que la ventaja comparativa está influida por la interacción entre los recursos de las naciones (la abundancia relativa de los factores de producción) y la tecnología de producción (que influye en la intensidad relativa con la que los diferentes factores de producción son utilizados en la producción de diferentes bienes). Según esta teoría y en palabras del propio Ohlin:

*“...generalmente los factores abundantes son relativamente baratos y los factores escasos relativamente caros en cada una de las regiones. Aquellas mercancías que en su producción requieren una buena cantidad de los primeros y pequeñas cantidades de los segundos se exportan a cambio de bienes que utilizan factores en la proporción inversa. Así, indirectamente, los factores cuya oferta es abundante se exportan y aquellos otros con oferta más escasa se importan”.<sup>4</sup>*

Dicho de otro modo, los países tienden a importar bienes que son intensivos en los factores en los que tienen oferta escasa y a exportar aquellos intensivos en los factores de los que tienen oferta abundante. Este modelo pone más énfasis en la interacción entre abundancia e intensidad.

Las críticas a esta teoría no se hicieron esperar. La primera prueba empírica del modelo Heckscher-Ohlin fue llevada a cabo por Wassily Leontief (Premio Nóbel de

---

<sup>3</sup> David Ricardo, 1973.

<sup>4</sup> Bertil Ohlin, 1971:98

Economía 1973) con datos de la matriz insumo-producto de 1947 de los Estados Unidos. Leontief descubrió que las exportaciones de Estados Unidos eran menos capital-intensivas que sus importaciones. Puesto que los Estados Unidos son la nación con mayor abundancia de capital, exportaba productos que eran, en promedio, menos intensivos en capital que sus importaciones. Este resultado era lo opuesto de lo que pronosticaba el modelo Heckscher-Ohlin, y se denominó como “la paradoja de Leontief”. Es la mayor prueba de la evidencia contraria a la teoría de la proporción de los factores.

La importancia de Leontief radica en que este cuestionamiento llevó al pensamiento económico de un ámbito a otro muy práctico: la evidencia empírica. En este contexto se descubrió que, contrario a la teoría de Heckscher–Ohlin, aún y cuando no existían incentivos para el comercio entre dos países con la misma industria, éste se daba aún en países con nivel similar de desarrollo. Por tanto, si la teoría de ventajas comparativas fuese aceptable, debería haber más comercio entre economías claramente diferentes, lo cual evidentemente no ocurre.

Ya en los años de 1990, Michael Porter, da a conocer la “teoría de la ventaja competitiva”, enfatizando el rol de la estructura industrial y la importancia de la acción del gobierno en la competitividad de las naciones. Tradicionalmente se hablaba de ventajas comparativas al referirse a países, y ventajas competitivas al referirse a empresas. Como resultado de una amplia investigación empírica, Porter concluye que la ventaja de una nación no se puede medir más que por la suma de las ventajas de sus empresas, pudiendo el Gobierno únicamente agregar o disminuir la competitividad que las afecta.

#### 1.1.1. *El modelo de porter*

Michael Porter llevó a cabo una investigación para analizar o el origen o causa de la competitividad de las naciones. Su objetivo final era desarrollar un marco conceptual que sirviera tanto para orientar a los empresarios y ejecutivos en la toma de decisiones, como para la formulación de políticas industriales orientadas a promover la competitividad de una nación. Para enfocar su investigación Porter, postuló tres preguntas básicas:

1. ¿Por qué algunas naciones tienen éxito y otras fracasan en la competencia internacional?
2. ¿Qué influencia tiene una nación sobre la competitividad de sus diferentes industrias o segmentos industriales?
3. ¿Por qué las empresas de diferentes naciones eligen estrategias particulares?

Para responder a estas interrogantes, Porter consideró cuatro premisas clave:

1. El nivel de competencia y los factores que generan ventajas competitivas difiere mucho de unos a otros sectores. E incluso entre los segmentos de un sector.
2. Los competidores mundiales frecuentemente llevan a cabo algunas actividades de la cadena del valor fuera de su país de origen.
3. Las empresas consiguen y mantienen ventaja competitiva en la competencia internacional mediante la mejora, innovación y perfeccionamiento.
4. Las empresas que consiguen ventaja competitiva en un sector suelen ser con mucha frecuencia aquellas que no sólo detectan una nueva necesidad en el mercado o el potencial de una nueva tecnología sino que son las primeras y las más agresivas en explotarlo.

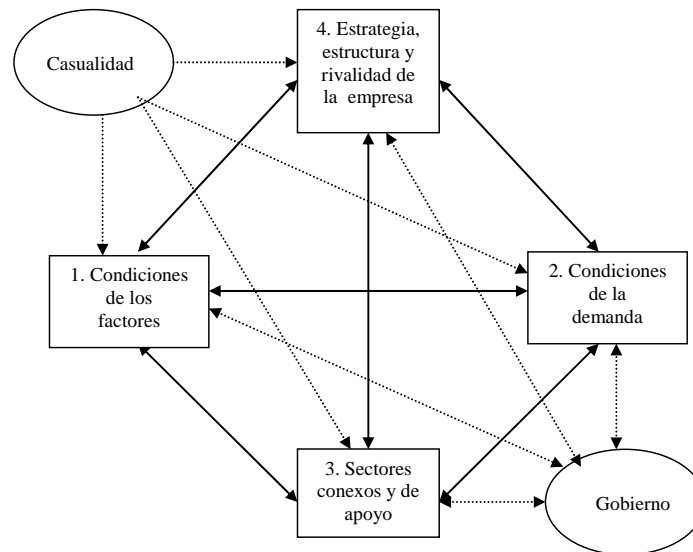
Para Michel Porter, la única forma de mantener una ventaja competitiva a nivel internacional es actualizando y revolucionando constantemente las condiciones técnicas de la producción. Esta conducta innovadora deberá enfocarse hacia los factores críticos de éxito; desarrollar tecnología de procesos propia, diferenciación de productos, reputación de marca, relaciones y servicio a clientes; ya que esto permite que las ventajas competitivas sean sostenibles en el largo plazo. Esto requiere un incremento sistemático de la inversión de capital, tanto en instalaciones físicas, planta y equipo, como en investigación y desarrollo especializados y en mercadotecnia.

La teoría de Porter, sugiere que los atributos de una nación moldean el entorno económico de tal forma que esto promueve o impide la creación de ventajas competitivas sostenibles en el largo plazo. El marco en donde se gestan las ventajas competitivas consta de cuatro atributos:

1. Condiciones de los factores;
2. Condición de la demanda;
3. Sectores afines y de apoyo.
4. Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa

Todos estos atributos conforman un sistema, el cual Porter denominó “Diamante” (véase la Figura 1). Las naciones tienen más probabilidades de alcanzar el éxito en sectores o segmentos donde el “diamante nacional” sea más favorable.

**Figura 1**  
**Los determinantes de la ventaja nacional**  
**“El Diamante”**



Fuente: Porter. (1990). La ventaja competitiva de las naciones. Vergara Editor S.A.

### *1. Condiciones de los factores:*

El razonamiento de Porter es el siguiente: la abundancia normalmente genera una actitud complaciente, mientras que ciertas desventajas selectivas contribuyen al éxito de una industria por su impacto en la estrategia, dado que propicia la innovación. Las naciones tienen éxito en aquellas industrias que son particularmente creativas e innovadoras. Porter agrupa los factores en distintas categorías genéricas:

- ⇒ Recursos humanos: la cantidad, cualificación y coste del personal, teniendo en cuenta las horas normales de trabajo y la ética de trabajo imperante.

- ⇒ Recursos físicos: la abundancia, calidad, accesibilidad y coste de la tierra, agua, reservas madereras, fuentes de energía hidroeléctrica, zonas pesqueras y otros recursos minerales.
- ⇒ Recursos de conocimiento: la dotación que la nación tenga de conocimientos científicos, técnicos y de mercado que importen para los bienes y los servicios.
- ⇒ Recursos de capital: la cuantía y coste de capital disponible para financiar la industria.
- ⇒ Infraestructura: el tipo, calidad y coste para los usuarios de la infraestructura disponible y que afecte a la competencia, con inclusión del sistema de transporte, de la red de comunicaciones, los servicios postales, de mensajería y paquetería, los métodos de pago o de transferencia de fondos, la asistencia sanitaria y muchos más.

Para Porter existen dos jerarquías entre los factores: básicos vs avanzados y generales vs especializados. Los factores básicos comprenden los recursos naturales, el clima, la situación geográfica, la mano de obra no especializada y semiespecializados mientras que los avanzados comprenden la moderna infraestructura digital de comunicación de datos, el personal altamente especializado. Los factores generalizados incluyen la red de carreteras, una provisión de recursos ajenos o una dotación de empleados bien motivados con formación universitaria. Los factores especializados comprenden al personal con formación muy específica, infraestructura con propiedades peculiares, bases de conocimiento en unos campos en particular.

El desarrollo de factores básicos no requiere gran esfuerzo. Por ello son de fácil acceso para los competidores. Los factores avanzados, en cambio, requieren niveles de inversión elevados, recursos humanos sumamente calificados y una infraestructura moderna y eficiente. Para fomentar la creación de ventajas competitivas sostenibles –y, por tanto, para elevar la competitividad nacional-, los factores que se desarrollen deberán ser avanzados y especializados.

## *2. Condiciones de la demanda.*

Otro atributo es contar con la demanda local sofisticada, ya que representa un poderoso incentivo para desarrollar una posición sólida internacionalmente. Esto estimula a las



empresas a introducir nuevos productos al mercado con mayor rapidez. Los compradores locales pueden ayudar a las empresas a obtener ventajas si sus necesidades anticipan o prefiguran las tendencias de mercados globales. La importancia de la demanda no se define por su tamaño, sino por su composición y características. La demanda se compone de tres elementos significativos:

1. La composición de la demanda interior ó naturaleza de las necesidades del comprador;
2. La magnitud y pautas del crecimiento de la demanda interior, y
3. Mecanismos a través de los cuales las necesidades de los compradores locales están relacionadas con las empresas internacionales.

#### *3. Sectores afines y de apoyo.*

La presencia en la nación de sectores proveedores o sectores conexos<sup>5</sup> internacionalmente competitivos crea ventaja, una de ellas, es por la vía de acceso eficaz y rápido. Sin embargo, la competencia mundial amerita maquinaria, tecnología avanzada, componentes y otros insumos, se requiere de un proceso de innovación y perfeccionamiento. Porter señala, que una nación no necesita contar con ventaja nacional en todos los sectores proveedores a fin de conseguir ventaja competitiva en un sector. Los insumos que no tengan un efecto significativo en la innovación o en el rendimiento de los productos o procesos de un sector pueden adquirirse fácilmente en el extranjero. Las empresas nacionales se benefician cuando sus proveedores son competidores globales.

#### *4. Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas.*

La intensidad de la rivalidad interna, obliga a las industrias a competir en forma más agresiva, innovadora y a adoptar una actitud “global”. La mayor rivalidad, determina que las empresas tiendan a expandirse a otros mercados con mayor prontitud que en aquellos países donde estos patrones no existen. La conducta de la gente (motivación para trabajar y desarrollar habilidades), es un factor que hace que la competencia se intensifique, por ejemplo, puede influir la disposición o habilidad de la empresa para innovar y competir

---

<sup>5</sup> Los sectores conexos son aquellos en los que las empresas pueden coordinar o compartir actividades de la cadena de valor cuando compiten, o aquellos que comprenden productos que son complementarios.

internacionalmente. Las metas de las empresas y las personas se reflejan en la naturaleza del compromiso del capital y de los recursos humanos con un sector y una empresa y, para los empleados, con una profesión.

Otros dos elementos que pueden afectar los determinantes del diamante y el nivel de ventaja competitiva son: los hechos fortuitos ó casuales y la intervención del gobierno.

### *1. Fenómenos fortuitos.*

Los hechos fortuitos no pueden ser controlados generalmente, pero proporcionan un fuerte estímulo para el cambio y la innovación. Crean los medios para que nuevas empresas puedan ingresar a la industria, y conseguir una ventaja competitiva en respuesta a nuevas y diferentes condiciones, o para que algunas naciones se conviertan en competidoras internacionales. La nación con la estructura de diamante más favorable será la que más probabilidades tendrá de convertir los hechos fortuitos en ventaja competitiva. Por lo tanto, lo que puede parecer un hecho fortuito, es el resultado de diferencias en los entornos nacionales.

### *2. Gobierno.*

El gobierno deberá influir positiva o negativamente en cada uno de los cuatro determinantes del diamante, crear un entorno apropiado para el desarrollo de industrias nacionales competitivas a nivel internacional. En el argumento de Porter, el papel real del gobierno es el de servir como catalizador de la innovación y el cambio, cuestionar posiciones estáticas, forzar al sistema a mejorar constantemente e impulsar a las empresas a competir para acelerar el proceso de innovación. El gobierno debe enfocar sus esfuerzos a la creación de factores especializados y avanzados. También puede influir en las condiciones de la demanda, con la emisión de normas o reglamentos más rígidos sobre productos, seguridad y medio ambiente, pues esto influirá en las necesidades de los consumidores. Según Porter, el gobierno en lugar de intervenir en industrias específicas con políticas proteccionistas, los gobiernos deberían enfocarse a moldear los atributos de la economía nacional de tal forma que, a partir de estrategias de política económica, se

generen ventajas competitivas sostenibles. Lo anterior proporcionará un ambiente fértil para la gestación de industrias competitivas internacionalmente.

Es así, como Michael Porter concluye con el sistema. El planteamiento del concepto de competitividad de Porter es esencial debido a que, destaca que no sólo los precios y la dotación de factores son importantes para su éxito. Por el contrario, la interacción de los elementos del “diamante” es la que determina una competitividad favorable. El término de ventaja competitiva marco la separación de los enfoques tradicionales basados en el concepto de ventajas comparativas. Las ventajas comparativas se heredan y las ventajas competitivas se crean.<sup>6</sup>

Por otra parte, a partir de 1992, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) ha realizado diversos estudios para sistematizar los enfoques de competitividad, y los ha resumido en un concepto integral de “competitividad estructural”, en el que se distinguen tres factores; la innovación como elemento constitutivo central del desarrollo económico; la capacidad de innovación de una organización industrial, situada fuera de las teorías tayloristas, de desarrollar capacidades propias de aprendizaje, y el papel de las redes de colaboración orientadas a la innovación y apoyadas por diversas instituciones, para fomentar las capacidades de innovación.

Algunos autores como Klaus Esser, 1999/ Wolfgang Hillebrand / Dirk Messner / Jörg Meyer-Stamer, 1997<sup>7</sup>, desarrollaron el concepto de “Competitividad Sistémica”, se caracteriza y distingue, ante todo, por reconocer que un desarrollo industrial exitoso no se logra meramente a través de una función de producción en el nivel micro, o de condiciones macroeconómicas estables en el nivel macro, sino también por la existencia de medidas específicas del gobierno y de organizaciones privadas de desarrollo orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas (nivel meso). Además, la capacidad de vincular las políticas meso y macro esta en función de un conjunto de estructuras políticas y económicas y de un conjunto de factores socioculturales y patrones básicos de organización (nivel meta).

---

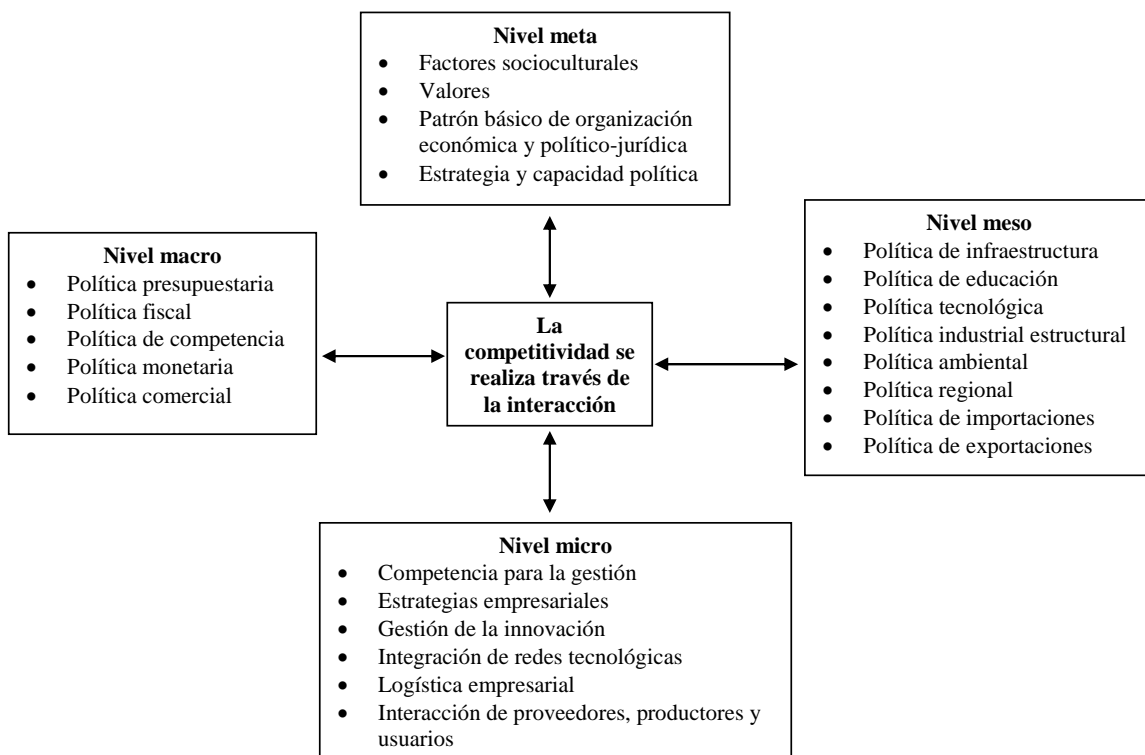
<sup>6</sup> CEPAL (2001).

<sup>7</sup> Estos economistas sostienen que el análisis macroeconómico es insuficiente para comprender las condiciones y los retos de competitividad.

1.1.2. La competitividad en el enfoque sistémico.

El enfoque sistémico contempla el mejoramiento tanto de las condiciones de operación propias de las empresas como del entorno en el cual se encuentran inmersas, es un concepto que considera conjuntamente los determinantes políticos y económicos que inducen un desarrollo industrial exitoso; o sea, un marco en el cual tanto el estado como los actores sociales crean deliberadamente las condiciones para ese desarrollo. Este concepto está integrado por los niveles analíticos micro, meso, macro y meta. (véanse la Figura 2 y 3)<sup>8</sup>.

**Figura 2**  
**Determinantes de la competitividad sistémica.**



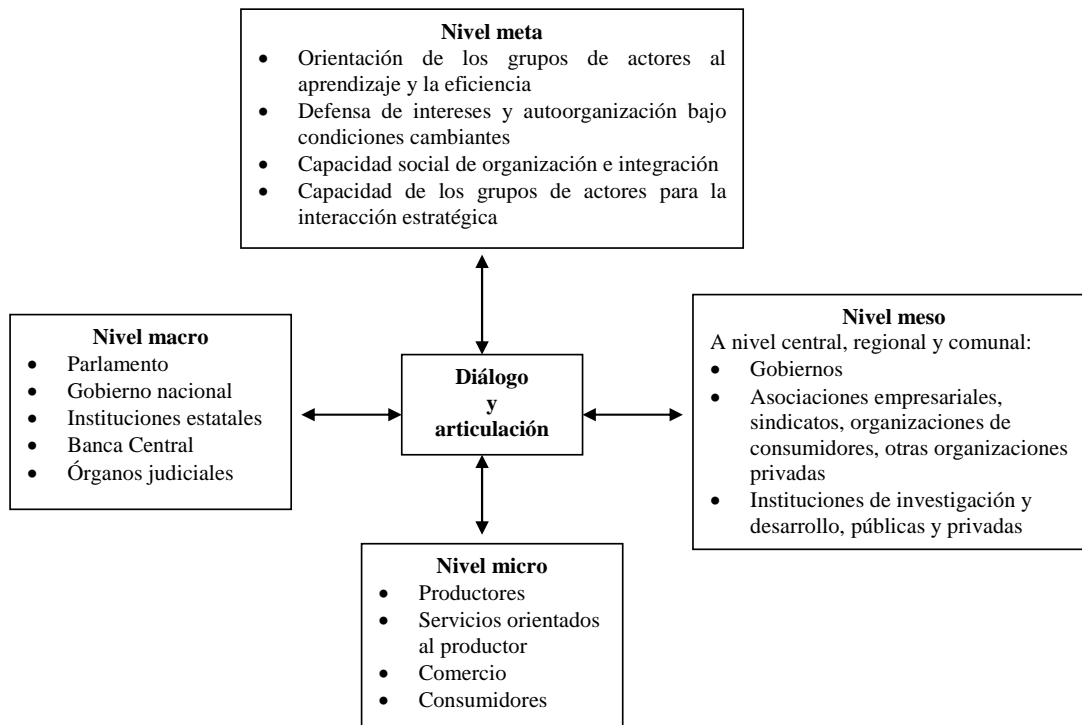
Fuente: Klenk Jürgen y Wältring Frank (2003). "Fomento de la economía y del empleo: Nuevos desafíos y enfoques en la cooperación técnica alemana", en René Hernández (coord.). Competitividad de las MIPYME en Centroamérica. Políticas de fomento y "mejores prácticas". pág. 13 .

El concepto de "competitividad sistémica" constituye un marco de referencia para los países tanto industrializados como en desarrollo. Hay dos elementos que lo distinguen de otros conceptos dirigidos a determinar los factores de la competitividad industrial:

⇒ La diferenciación entre cuatro niveles analíticos (meta, macro, meso y micro).

⇒ La vinculación de elementos pertenecientes a la economía industrial, a la teoría de la innovación y a la sociología industrial con los argumentos del reciente debate sobre gestión económica desarrollado en el plano de las ciencias políticas.

**Figura 3**  
**Factores determinantes de la competitividad sistémica:**  
**Capacidad estratégica de los grupos de actores**



Fuente: Klenk Jürgen y Wältring Frank (2003). "Fomento de la economía y del empleo: Nuevos desafíos y enfoques en la cooperación técnica alemana", en René Hernández (coord.). Competitividad de las MIPYME en Centroamérica. Políticas de fomento y "mejores prácticas". pág. 14.

Según este enfoque, para que un país sea más competitivo respecto a otros países es necesario:

1. En el nivel meta, estructuras básicas de organización jurídica, política y económica, capacidad social de organización e integración y capacidad de los actores para la integración estratégica;
2. Un contexto macro que exige mayor eficacia de las empresas;

<sup>8</sup> Esser, Klaus 1996:39.

3. Un nivel meso estructurado donde el Estado y los actores sociales desarrollen políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad, y
4. En el nivel micro un gran número de empresas que buscan simultáneamente la eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, estando muchas de ellas articuladas en redes de colaboración recíproca.

### *1. Nivel meta*

Para alcanzar la capacidad de gestión necesaria a nivel meta se requieren los siguientes elementos: consenso acerca del modelo de “orientación de mercado y de mercado mundial”, coincidencia en el rumbo concreto de las transformaciones y concordancia respecto a la necesidad de imponer los intereses del futuro a los bien organizados intereses del presente. Una orientación tendiente a la solución conjunta de problemas presupone una clara separación institucional entre el Estado, la empresa privada y las organizaciones intermedias. Sólo esa separación hace posible la organización autónoma, los procesos de aprendizaje independientes y el desarrollo de una gran capacidad de anticipación y respuesta.

Así, en el nivel meta se encuentran, los valores culturales y la gobernabilidad, ambos, factores que explican la cohesión de una sociedad con sus patrones de organización económica, política y social. De ellos también derivan el aprecio por la ley, por el cumplimiento de los contratos, la propiedad, el trabajo productivo por la equidad en las relaciones económicas y comerciales y también la estima por la solidaridad y la ética como bases fundamentales de la convivencia social.

### *2. Nivel macro.*

En este nivel tiene lugar un marco macroeconómico estable y predecible, lo cual implica una consistencia en el manejo de las variables macroeconómicas, con políticas realistas encaminadas a la competencia, en un entorno de seguridad jurídica para la población.

Para poder llevar a cabo una asignación eficaz de recursos es fundamental, la existencia de mercados eficientes de factores, bienes y capitales. Sin embargo, la

estabilidad macroeconómica tiene que apoyarse sobre todo en una política fiscal, monetaria, cambiaria y de promoción de la competencia, todas ellas mayoritariamente responsabilidad de los gobiernos y sin duda indispensables, pero no suficientes que deben armonizarse con los factores de los otros tres niveles.

### *3. Nivel meso*

Aquí se llevan a cabo políticas específicas y se crean instituciones de fomento para formar un entorno adecuado para las empresas y lograr ventajas competitivas; por ejemplo, apoyo financiero (créditos a la inversión, capital de giro, participaciones, seguros, financiamiento de la exportación, etc.), la creación de infraestructura física (transportes, puertos, redes ferroviarias y de carreteras, telecomunicaciones, energía, agua, sistemas de abastecimiento y de eliminación de residuos, etc.) y la infraestructura educacional (sistemas educativos, incentivos tributarios para la investigación científica y tecnológica, etc.). De lo que se trata es de establecer una eficiente estructura institucional y de promover la capacidad de interacción estrecha entre actores privados y públicos al interior de un conglomerado.

### *4. Nivel micro*

Este nivel, es de la responsabilidad específica de las empresas y en particular de los empresarios, tanto para cada unidad económica en lo individual como para sus asociaciones y redes, conformadas precisamente para ser más eficientes y productivas. Aquí se encuentran los productos y servicios orientados al mercado para satisfacer necesidades específicas, la calidad, comercialización, la capacidad del capital humano y la gestión moderna de la administración de las empresas, cuyo objetivo es la eficiencia económica de todos esos factores.

Para lograr la debida coordinación de los cuatro niveles en este enfoque, es indispensable adoptar una política de estado, de apoyo a las empresas, la cual debe ser unitaria y universal, abarcando todas las instancias y niveles gubernamentales, desde el nivel nacional o federal hasta el local o de los municipios; debe ser incluyente del gobierno, de la iniciativa privada y de la sociedad organizada, y debe también ser sostenible y soportada en el largo plazo.

*1.2. Antecedentes de la MIPYME.*

La empresa micro, pequeña y mediana está presente en casi todas las actividades productivas; se caracteriza por una gran diversidad en cuanto a tamaños, actividades y localización geográfica. La importancia que para nuestra economía tiene no es algo privativo de nuestro país. En realidad la micro pequeña y mediana empresa es importante prácticamente en todas las economías del mundo; muchas de las más desarrolladas o altamente exportadoras, han logrado insertar exitosamente ha estas empresas en la competencia internacional. Sabemos de su impacto tan importante en Japón, en Italia, en Alemania, en general en países de la Cuenca del Pacífico; con apoyos decididos, se ha logrado que tengan altos niveles de capacitación, así como tecnología de punta.<sup>9</sup>

En México los criterios para clasificar a la MIPYME eran de manera tradicional, utilizando el número de trabajadores y como criterios complementarios, el total de ventas anuales, los ingresos y/o los activos fijos. No es sino hasta el año de 1985 en que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), actualmente Secretaría de Economía (SE), estableció de manera oficial los criterios para clasificar a la industria de acuerdo con su tamaño. Desde entonces, el marco normativo y regulatorio de las actividades económicas de la MIPYME lo ha establecido siempre la Secretaría de Economía. A partir de 1990 han sido realizados cinco pronunciamientos acerca de los criterios para la definición de la MIPYME, realizados los primeros cuatros de ellos por la entonces SECOFI, y la última por la actual SE, en las siguientes fechas:

- 18 de mayo de 1990
- 11 de abril de 1991
- 03 de diciembre de 1993
- 30 de marzo de 1999
- 30 de diciembre de 2002

---

<sup>9</sup> Ver Mercado de Valores Núm.6, Marzo 15 de 1993.pp.4-10.



**Cuadro 1**  
**Clasificación por número de trabajadores**

Tamaño / Sector	Industria	Comercio	Servicios
Micro empresa	0 – 10	0 - 10	0 - 10
Pequeña empresa	11 - 50	11 – 30	11 - 50
Mediana empresa	51 -250	31 - 100	51 - 100
Gran empresa	251 - en adelante	101 - en adelante	101 - en adelante

Fuente: Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002.

El impulso de las MIPYME constituye una acción estratégica para el desarrollo general del país; por su amplia capacidad para generar empleos con relativamente bajos niveles de inversión; por su adaptabilidad al cambio y capacidad de asimilar tecnologías; por su menor dependencia de insumos extranjeros y por ser un semillero extraordinario de emprendedores, que protagonicen el impulso productivo del país.

En el contexto del debate en torno a la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), no ha tenido muchos avances. Si bien los diferentes autores y corrientes tratados anteriormente incluyen implícita o explícitamente a las MIPYME, muy pocos de ellos realizan un análisis conceptual y/o empírico sobre este tipo de empresas y/o sobre los retos específicos de la competitividad para las MIPYME en el área de la globalización. En el contexto de la “competitividad sistémica”, algunos autores, observan que, en el nivel analítico meta, las MIPYME son objeto de la política social, y no de una política económica dinámica<sup>10</sup>.

En el nivel internacional son relevantes los casos de los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), los Estados Unidos y la Unión Europea (UE), ya que durante los noventa las MIPYME jugaron en éstos un papel de creciente importancia<sup>11</sup>. En América Latina existen algunas experiencias relevantes de políticas orientadas hacia la MIPYME durante los noventa. Éstas han tendido a enfocarse en tres grandes áreas: fomento a las exportaciones, desarrollo tecnológico y capacitación de los recursos humanos, “aunque el creciente interés aún no es parte de una estrategia de largo plazo para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en la región. Incluso

<sup>10</sup> Meyer-Samer, 2001:38.

<sup>11</sup> Dussel, 2003:38.

---

en los casos más exitosos de articulación, ésta ha sido concebida como un instrumento para alcanzar objetivos de corto plazo, sin que se llegue a construir la base de visiones estratégicas, las que, por otra parte, están ausentes en la mayoría de los planteamientos de política”<sup>12</sup>.

Desde un ángulo teórico y de implementación política, el principal argumento crítico se refiere a la necesidad de comprender a las economías en el contexto de la globalización desde el concepto de cadenas de valor, compuestas por segmentos locales, regionales, nacionales y globales. El desarrollo de estas cadenas de valor, entonces, requiere de una visión sistémica de la competitividad, incluyendo los niveles analíticos meta, macro, meso y micro. Una visión exclusivamente micro o macroeconómica no es suficiente para comprender las condiciones y los retos socioeconómicos territoriales.

---

<sup>12</sup> Pérez, Stumpo, 2001:13.

## Capítulo 2

### Niveles determinantes de la competitividad sistémica de las MIPYMES en México.

*“Las MIPYME cumplen una función fundamental en la subsistencia y desarrollo del país. No obstante, esta situación se ha modificado en el transcurso de las últimas décadas del siglo pasado: el sector pasó de representar un mecanismo de supervivencia a la pobreza a ser un segmento empresarial de combate a la pobreza”. (Kerkhoff, 2003:147)*

#### 2.1. Nivel Meta.

**E**n México, la formulación y aplicación de la política industrial siguió hasta mediados del decenio de 1980 las propuestas del modelo de sustitución de importaciones, que, en el caso de los países en desarrollo, postula la intervención directa e indirecta del gobierno (incentivos fiscales y crediticios y protección comercial) como indispensable para lograr el desarrollo industrial, no sólo por la existencia de fallas en los mercados sino principalmente por las debilidades estructurales específicas de dichas economías: concentración de las exportaciones en productos de origen primario, evolución desfavorable de sus términos de intercambio, mercados internos incipientes, fragmentados y reducidos, escasez de capital y de mano de obra calificada, dependencia tecnológica, etc.

Para el periodo de 1982-1988, sexenio gobernado por Miguel De La Madrid Hurtado, se comienza con una política económica que se apega al modelo neoliberal basado en el libre mercado interno y externo. Este abandono de facto del modelo de sustitución de las importaciones inició un programa de transición caracterizado por la falta de definición formal de la política industrial que duró por lo menos hasta 1990, cuando la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), presentó de manera explícita las directrices de la nueva política en el *Programa nacional de modernización industrial y del comercio exterior, 1990-1994* (Pronamice).

A partir de este periodo, las MIPYME comenzaron a recibir una atención institucional del gobierno, pero en contraste con iniciativas anteriores, las medidas se adoptaron como parte de las políticas de ajuste.

El Pronamice proponía una estrategia de desarrollo industrial basada en dos principios fundamentales: 1) el fortalecimiento del mecanismo de la oferta y la demanda en la asignación de los recursos y 2) la limitación de la función del gobierno al establecimiento de un ámbito favorable al desarrollo de las empresas. La función del Estado en el marco de la nueva política industrial debía ser, por lo tanto, la de garantizar estructuras de mercado competitivas que aseguraran una asignación eficiente de los recursos y elevaran la productividad macroeconómica. Las líneas de acción propuestas para lograrlo serían: la consolidación de la apertura comercial y la desregulación económica.

Desde el inicio de la administración del presidente Salinas, se puso especial énfasis a la promoción y apoyo de la micro, pequeña y mediana empresa. Se reconoce que este tipo de empresas desempeñan un importante papel en la modernización del aparato productivo del país, constituyen la principal fuente de empleo en los sectores secundarios y terciarios, propicia el desarrollo regional y es un factor que contribuye a mejorar la distribución del ingreso<sup>1</sup>. El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, reconocen la importancia de las empresas de menor tamaño y establecen los lineamientos bajo los que deben actuar las instituciones gubernamentales, privadas y del sector social, para contribuir en forma mas eficiente a superar los problemas de organización, gestión y de mercado de estas empresas; también se estableció la línea de acción para favorecer su crecimiento e incrementar sus niveles de productividad y calidad.

Con base en las potencialidades de estas empresas y buscando resolver los problemas que enfrentan, se trazaron los objetivos, estrategias, instrumentos y líneas de acción que estructuran el Programa para la Modernización y Desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994. Este programa es resultado de las consultas

---

<sup>1</sup> Sánchez, 1993:68.

realizadas a los diferentes niveles de gobierno, entre las organizaciones industriales y, también producto de la experiencia de la Secretaría de Industria en la aplicación de las políticas de fomento industrial.

Hasta 1994, se habían planteado casi 2,500 compromisos bajo más de 11 rubros y en 44 sectores económicos, los cuales fueron abordados caso por caso para cumplir con el 62.7% de los mismos. De igual forma, hasta 1994 se había creado la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal y más de 120 ventanillas únicas de gestión que operan en todo el país<sup>2</sup>.

Con la crisis de 1994-1995 se sugieren inicialmente una serie de cambios en la política industrial. Así, por ejemplo, el Programa de Política Comercial y Comercio Exterior (1995-2000) propone que la política industrial requiere de la colaboración activa de la iniciativa privada, pero “estas tareas no pueden ser acometidas en forma exitosa mediante la acción espontánea del mercado: requiere de una política industrial activa, que genere los mecanismos sociales de coordinación, colaboración y apoyo a la acción individual mediante la concertación de los factores de producción”<sup>3</sup>.

En mayo de 1995 el Presidente de México, Ernesto Zedillo, instaló formalmente el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que sería el foro más importante para el estudio, diseño y funcionamiento de ordenamientos y mecanismos de promoción para las MIPYME. Además, en 1996 entró en vigor el Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fopyme).

En la actualidad, tanto en países de la OCDE como periféricos, la mayoría de las políticas a nivel regional se ha concentrado en el fomento y apoyo a micros, pequeñas y medianas empresas, al desarrollo tecnológico, a la capacitación en torno a la especialización de la región u objetivos de la respectiva política regional y, por último, en vincular al sector productivo con centros de educación, ya sea mediante la generación de nuevas instituciones o de proyectos específicos<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup> SECOFI, 1994:

<sup>3</sup> Dussel, 2000:84.

<sup>4</sup> Dussel, 1999:71.

Para 2001, durante el gobierno del presidente Vicente Fox se implementaron una serie de propuestas orientadas explícitamente hacia las MIPYME. Institucionalmente sobresale la creación de la Subsecretaría para la pequeña y mediana empresa, que se ha convertido en una de las más importantes de la Secretaría de Economía, con recursos anuales durante 2001 y 2002 de alrededor de 120 millones de dólares. Entre los diversos programas de la nueva subsecretaría se distingue la búsqueda de consensuar acuerdos con las diversas regiones de México sobre las MIPYME, acuerdos que se refieren a los específicos necesitados de apoyo, con la intención de mejorar el acceso al financiamiento, la formación empresarial y la vinculación al desarrollo y la innovación tecnológica.

El Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 (PND), en su apartado 6 denominado “Área de Crecimiento con Calidad”, establece como uno de los objetivos rectores del propio Plan, el elevar y extender la competitividad del país, a través de las siguientes estrategias:

1. Promover el desarrollo y la competitividad sectorial
2. Formación de recursos humanos y una nueva cultura empresarial
3. Promover el uso y aprovechamiento de la tecnología
4. Instrumentar una política integral de desarrollo empresarial

Por otra parte, el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 (PDE) establece que la SE apoyará la creación de las condiciones de desarrollo económico en cada localidad, con base en las propuestas y planteamientos de las entidades federativas y los municipios, encaminadas al incremento de la competitividad de las empresas.

Por otra parte, la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (DOF 30/12/2002) establece lo siguiente:

1. Crea el Sistema Nacional para el Desarrollo de la Competitividad de las MIPYMES
2. Establece las bases para la planeación (federal y estatal) para el desarrollo de las MIPYMES
3. Establece las bases para la formulación y ejecución de las políticas públicas (programas) encaminadas al desarrollo de las MIPYMES

4. Establece el Sistema Nacional de Información y Consulta de las MIPYMES
5. Establece las bases para la participación de la Federación, de las Entidades Federativas, del Distrito Federal, de los Municipios y de los Sectores para el desarrollo de las MIPYMES
6. Crea el Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, y los Consejos Estatales
7. Establece en general, una base para promover la corresponsabilidad social y el federalismo económico.

El papel de las MIPYME en los programas de desarrollo nacional se ha destacado más en los últimos años y el actual gobierno ha incluido la promoción de las MIPYME en su agenda, lo que podría significar un paso adelante en el desarrollo de este segmento productivo. Sin embargo, la experiencia de programas e instituciones de apoyo a las MIPYME durante las últimas décadas reflejan que, en general, éstos “aparecen y desaparecen” según cambios políticos y sexenios, con una mínima continuidad y conocimiento por parte de las instituciones responsables de las mismas MIPYMES. La misma experiencia de las últimas décadas, y su mínima evaluación, refuerzan la necesidad de crear nuevas instituciones independientes y autónomas del Gobierno federal responsables de la implementación de políticas de apoyo a las MIPYMES<sup>5</sup>.

#### *2.1.1 Factores Socioculturales.*

En cuanto al entorno en el cual surgen y operan las empresas, no tiene que ver sólo con el comportamiento racional y de maximización de beneficios de los agentes económicos, sino que un factor muy importante en la formación de empresas en una sociedad es la confianza; así, economías con un alto grado de confianza social se caracterizarán por tener organizaciones empresariales de gran capacidad. Por el contrario, hay una gran fragmentación empresarial en sociedades que son incapaces de desarrollar el sentido del bien común que da origen a una sociedad civil fuerte<sup>6</sup>.

Al interior de las empresas, las presiones de la competencia obligan a las

---

<sup>5</sup> Dussel, 2000:107.

---

organizaciones a establecer nuevas formas de trato con empleados, clientes proveedores y autoridades bajo la premisa de que un trato ético y profesional se traduce en un alto grado de confianza en la organización por parte de todos los que en ella se relacionan, lo que conlleva a una mejora en su competitividad y productividad. La confianza exige entonces, como factor central la lucha contra la corrupción en todas sus formas (fraudes, mordidas, regalos, competencia desleal, etc.).

Los factores culturales pueden constituirse en una importante ventaja competitiva de las empresas. Una sociedad civil próspera depende de la confianza interciudadana a todos los niveles, nutrida por los hábitos, costumbres y carácter distintivo de los miembros que la conforman.

Una sociedad que confía en sí misma facilita el desarrollo de grandes organizaciones. Por ejemplo, Estados Unidos, Japón y Alemania, tienen sociedades con una marcada orientación comunitaria, lo que repercute en el sector empresarial que promueve proyectos con grandes inversiones de capital basado en la confianza que tiene en su propia comunidad. Además, la confianza social facilita estructurar organizaciones sobre la base de flexibilidad, orientación al trabajo en equipo, mayor delegación de responsabilidades, etc.

Por otra parte, una sociedad que tiene una marcada confianza permite la evolución hacia redes de empresas que crecen y se consolidan a partir de las oportunidades que las grandes empresas y la propia sociedad abren para ellas. Contrariamente, en sociedades donde el nivel de confianza es relativamente bajo, predominan los negocios familiares y pequeñas empresas intensivas en mano de obra, trabajando de manera aislada, sin asociaciones importantes ni en clientes o proveedores.

Si bien la confianza es un factor central para el desarrollo de un país, al interior de la empresa ocurre algo semejante; sin importar el tamaño de la empresa, la confianza que ésta refleja a propios y extraños definirá una importante ventaja o desventaja en su competitividad, ya que repercute directamente en la reputación de la misma.

---

<sup>6</sup> Centro Lindavista, 2000:143.



## 2.2. Nivel Macro.

La competitividad de la MIPYME depende en gran parte de un entorno macroeconómico favorable, no es posible pretender desarrollar mercados competitivos eficientes en condiciones de inestabilidad macro. La inflación, la incertidumbre en los mercados cambiarios, la volatilidad de las tasas de interés, entre otros, son factores que provocan límites a la competitividad de la economía en general y de las MIPYME en particular.

En el modelo de competitividad sistémica, la competitividad macroeconómica no sólo significa inflación baja sino un tipo de cambio real competitivo de manera permanente y baja volatilidad cambiaria. Entraña también competitividad financiera, fiscal y de crecimientos estable y sostenido de la demanda agregada.<sup>7</sup> En el análisis macro de la competitividad de las MIPYME se identifica la intervención de la política económica, que se divide en tres categorías principales: política fiscal, política monetaria y cambiaria y política comercial. A continuación se presentan las políticas de nivel macro y se analiza su impacto para las MIPYME.

### 2.2.1. Política fiscal.

La política fiscal ha sido uno de los principales instrumentos de política económica de los gobiernos mexicanos. Como ya se sabe en 1995 se desencadenó una profunda emergencia económica que abarcó múltiples facetas: una crisis cambiaria, una crisis de pagos de deuda externa y una crisis bancaria. Asimismo, la volatilidad que los mercados financieros internos y externos experimentaron durante 1995, acrecentó las dificultades que experimentó la economía mexicana. Durante 1995 y 1996 la postura fiscal fue claramente contraccionaria, ya que una fuerte disciplina fiscal era crucial para enfrentar la crisis financiera de 1995.

---

<sup>7</sup> Villarreal, 2001:776.

En general, el 83.9% de los empresarios no recibió asesoría para hacer frente a la crisis de 1994 – 1995 y las principales medidas tomadas fueron: a) ninguna (19.2%), b) recorte de personal (14.7%), c) negociación con proveedores (12.6%) y d) reducción de precios (10.9%). Destaca que particularmente las empresas de menor tamaño no tomaron medida alguna, mientras que sólo el 1.54% de las grandes tampoco lo hizo.<sup>8</sup> Las tendencias anteriores se reflejan en una dramática caída de las actividades de las MIPYMES, particularmente de las micro.

El cuadro 2 refleja la caída de la producción y/o ventas de las empresas en 1995, pero también evidencia la diferencia entre los estratos de las empresas. Mientras que en 1995 sólo el 46.15% de las grandes empresas había visto reducir sus ventas y/o producción, lo fue el 70.79% de las micro empresas y el 60.57% de las pequeñas empresas

**Cuadro 1**  
**México: Empresas Ganadoras y Perdedoras Por Estrato \A \B, 1995.**  
**(Porcentaje de empresas)**

Tamaño	Perdedoras	Constante	Ganadoras
Total	68.77	13.97	12.46
Micro	70.79	13.62	10.03
Pequeña	60.57	15.95	22.25
Mediana	54.76	14.29	29.76
Grande	46.15	13.85	40

\A Según el aumento o disminución de la producción y/o ventas por industria y respectivo estrato.

\B La suma de perdedoras, estáticas y ganadoras no es siempre igual al 100% debido a que algunos casos las respuestas no aplican.

Fuente: Nafin (1999).

La política fiscal tuvo un papel muy importante en la estrategia empleada para enfrentar el ajuste económico de 1995. Se adoptaron una serie de medidas para fortalecer las finanzas públicas, entre las que destacan el incremento de la tasa general del Impuesto al Valor Agregado (IVA) de 10 a 15 por ciento, y un recorte importante en el gasto programable del Gobierno Federal. Estas medidas permitieron compensar parcialmente el desplome de los ingresos tributarios (como consecuencia de la recesión) y el incremento en el pago de intereses sobre la deuda pública (como consecuencia de las mayores tasas de interés y el

<sup>8</sup> Dussel, 2000:99

tipo de cambio más depreciado). Como resultado, el balance público en 1995 estuvo prácticamente equilibrado registrando un déficit mínimo, lo cual se compara con un balance superavitario de 0.24% del PIB en 1994<sup>9</sup>.

A partir de 1996 la economía mexicana entró en una fase de recuperación. Los niveles de producción y empleo se fueron reestableciendo paulatinamente, especialmente en aquellos sectores vinculados a la exportación. Paradójicamente, esta recuperación no ha estado aparejada por un fortalecimiento similar en las finanzas públicas. A pesar de que los ingresos tributarios registraron una mejora de 1996 a 1999 (pasando de 9.0 a 11.2% del PIB) los ingresos no tributarios cayeron sustancialmente en el mismo periodo (de 6.6% en 1996 a 3.3% del PIB en 1999), explicado en buena medida por el abrupto y marcado descenso de los precios del petróleo. En consecuencia, los ingresos totales del Gobierno Federal cayeron en un punto porcentual del PIB, pasando de 15.5% en 1996 a 16.3% del PIB en 1999. El desenvolvimiento de los ingresos y egresos repercutió en un mayor déficit del Gobierno Federal: 1.7% del PIB en 1999, comparado con 0.5% del PIB en 1996.

Un aspecto negativo para las MIPYMES es el trato fiscal y otras medidas gubernamentales. Una manera de promover la competencia económica y de fortalecer la competitividad de la planta productiva nacional es reduciendo los costos de entrada al mercado a nuevos competidores, por ejemplo, disminuyendo y agilizando los trámites requeridos para establecer una nueva empresa.

Si bien se ha avanzado en la desregulación económica federal –proceso que comenzó en 1989-, aún persisten disposiciones que restan competitividad a la industria mexicana frente a los competidores externos. Según datos del Consejo Coordinador Empresarial, sólo 46.1% de los empresarios consideraban que la regulación en México era de buena calidad y 38.1% opinaba que ésta había mejorado en el sexenio 1994-2000. Esto es importante ya que entre menor sea la calidad de la regulación, mayores son los costos para abrir y operar una empresa, lo que retrasa el desarrollo industrial. La baja calidad de la regulación afecta en mayor medida a las empresas pequeñas y medianas, ya que el gasto derivado directamente de una regulación excesiva y mal diseñada, como porcentaje de los

---

<sup>9</sup> Santaella, 2001:37-65.

ingresos totales, es mayor que para las empresas grandes. Por otro lado, las deficiencias en la regulación abren las puertas a una mayor corrupción.

La desregulación es un instrumento esencial de la política industrial de nuestro país para aprovechar en su plenitud, el potencial de competitividad y de generación de empleo que ofrece la micro, pequeña y mediana empresa. Como puede observarse en el siguiente cuadro, México aún enfrenta un gran reto en materia de desregulación. Mientras que en 2005 en Canadá se requerían dos trámites para abrir una empresa, y este tomaba tres días en promedio, en México se requerían 9 trámites y en promedio se demoraban 58 días.

**Cuadro 2**  
**México: Apertura de una Empresa, 2005**

<b>País</b>	<b>Número de procedimientos</b>	<b>Duración (días)</b>
México	9	58
Canadá	2	3
Estados Unidos	5	5

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Según el reporte Doing Business 2005 emitido por el Banco Mundial (BM) sitúa a nuestro país en la posición número 73 de 155 naciones. Los principales obstáculos para hacer negocios en México son la compleja estructura tributaria<sup>10</sup>, la ausencia de un estado de derecho que obligue y facilite el cumplimiento de contratos mercantiles y de crédito, así como la inflexibilidad de la contratación laboral. Así mismo, se señala que hay otros elementos que restan competitividad a las empresas en el país, como lo son los deficientes sistemas de registro de la propiedad y del comercio, la casi imposibilidad de cerrar un negocio, y la tramitología burocrática para exportar o importar bienes y servicios.

Señala que el aumento de las regulaciones empuja a los empresarios a operar en la economía informal, en la que se supone que muchos de los beneficios que conlleva la regulación están ausentes, como la falta de seguridad social y de pensiones, los productos no tienen estándares de calidad, las empresas no pueden obtener crédito bancario ni tampoco utilizar al sistema judicial para resolver disputas.

Durante la década de los noventa se han tomado importantes decisiones para simplificar la tramitología. Se conformó en 1996 el inventario de los trámites vigentes disponibles en Internet, así como principios y metodologías para la desregulación de dichos trámites. En 1997 se publicaron las reformas a la Ley Federal de Metrología y Normalización, además de la elaboración de una manifestación de impacto regulatorio. En la actualidad el gobierno federal no concede incentivos fiscales, pero algunos gobiernos estatales si cuentan con programas de incentivos.

La implementación del *Programa Nacional de Competencia Económica 2001-2006*, presentado por el presidente Vicente Fox en enero de 2002, resulta un complemento esencial para establecer un marco normativo que, entre otras cosas, fomente la competencia, promueva el buen funcionamiento de los mercados y procure reformas legislativas y administrativas adecuadas que ofrezcan seguridad jurídica al desarrollo de los agentes económicos, en particular las pequeñas y medianas empresas, y les facilite incrementar sus niveles de inversión, financiamiento y productividad en todos los sectores, principalmente en los que se encuentran en proceso de apertura. Por otra parte, el mandato de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER), es garantizar la transparencia en la elaboración y aplicación de las regulaciones, y que estos logren beneficios mayores a sus costos para la sociedad.

#### 2.2.2. *Política monetaria y cambiaria.*

Como consecuencia de la crisis macroeconómica y bancaria de 1995, se desató un espiral de incrementos entre el tipo de cambio, las tasas de interés y el nivel de precios. Lo que originó que la actividad económica y el empleo sufrieron una contracción inédita por la magnitud y la rapidez con la que ocurrió.

El incremento en las tasas de interés en el mercado interno encareció la expansión y modernización de las empresas, aún cuando éstas tuvieron ventajas comparativas. Esto, agravó la situación para las pequeñas y medianas empresas (PYMES): por una parte, cayeron sus ingresos al contraerse la demanda interna y, por la otra, se incrementaron sus

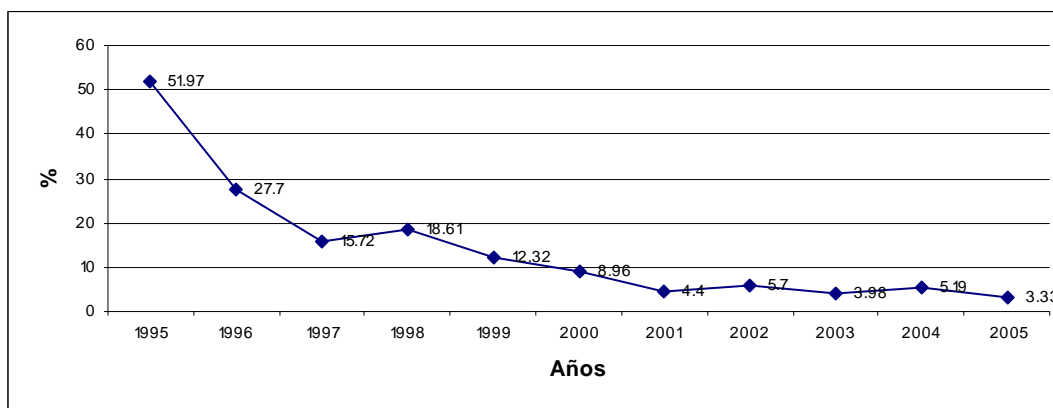
---

<sup>10</sup> Actualmente en el Distrito Federal los trámites para que pueda operar una MIPYME, es solo de tres pasos.

costos financieros al aumentar las tasas de interés y el tipo de cambio. Ambos aspectos llevaron a la suspensión de pagos y/o quiebra de muchas empresas. La contracción del financiamiento en la economía, afectó en menor medida a las empresas grandes y transnacionales, las cuales –al orientarse hacia los mercados externos- tuvieron acceso al financiamiento externo, lo que les permitió sortear la crisis de 1995 y expandirse.

Con la devaluación del tipo de cambio nominal en diciembre de 1994, el gobierno mexicano se vio obligado a adoptar un régimen de flotación cambiaria; al mismo tiempo, se adoptó el “corto”<sup>11</sup> como instrumento de la política monetaria. A una década de su adopción, puede decirse que ambos esquemas complementados con políticas responsables en los ámbitos fiscal y monetario resultaron sumamente exitosos, al contribuir a reducir la vulnerabilidad macroeconómica al tiempo que se alcanzaron bajas tasas de inflación (véase Gráfica 1).

**Gráfica 1**  
**México: Inflación Anual, 1995-2005**  
(porcentajes)



FUENTE: Elaboración propia con datos del Banco de México.

A raíz de las escasas exportaciones directas de las MIPYME, el efecto de las devaluaciones no ha sido tan determinante hasta la fecha, ya que estas sólo favorecen los ingresos de los productores que exportan. Sin embargo, las devaluaciones sí tienen un efecto con respecto a aquellos que compiten con las importaciones: por ejemplo, una devaluación determina

<sup>11</sup> El objetivo del corto es permitir que las tasas de interés y el tipo de cambio se ajusten de acuerdo con las condiciones de mercado, aunque las tasas de interés serían ligeramente más altas con respecto a sus niveles de equilibrio de mercado si el “corto” se encontrará en un nivel restrictivo.

que los zapatos extranjeros sean más caros y los de México más competitivos. En cambio, los ingresos de los productores de artículos con insumos importados y sin un mercado exportador tienden a bajar, debido a que sus productos se encarecen (por ejemplo, gastos de combustible, etc.). Otro efecto negativo es que las devaluaciones inciden en la baja del poder adquisitivo de los consumidores de las MIPYME, lo que causa una baja en la demanda general de sus productos y servicios.<sup>12</sup>

Por otra parte la inflación distorsiona las decisiones de inversión por parte de las empresas y tiene un efecto sobre la tasa de interés real y el costo de oportunidad del capital. El primero es que, al igual que sucede con la proyección de ingresos netos, las empresas requieren calcular tasas de interés real durante la vida de sus proyectos. Cuando no hay inflación, esta tasa suele ser estable, por lo que es fácil proyectar sus niveles futuros. Sin embargo, con la inflación la variabilidad de la tasa de interés real aumenta, por lo que se dificulta proyectarla y, por lo mismo, se distorsiona la percepción de las empresas respecto del costo real del financiamiento y del costo de oportunidad del capital, hecho que repercute en menores flujos de inversión.

La crisis de 1995 afectó en forma diferenciada a la empresa según su tamaño. Mientras que las empresas que aceptaron ser subsidiarias de las grandes corporaciones recibieron su apoyo para aminorar las consecuencias de la crisis, las independientes vieron fuertemente amenazada su viabilidad. La razón es que antes de la crisis la gran mayoría de las empresas independientes optaron por endeudarse en el mercado interno para modernizarse y poder competir. Esta decisión fue determinada, nuevamente, por su menor capacidad relativa para ingresar a los mercados globales de capital.

A partir de 1996 los mercados financieros redujeron sustancialmente su volatilidad, lo que permitió que el tipo de cambio se estabilizara y las tasas de interés se redujeron poco a poco, mientras que la inflación comenzó a descender rápidamente. Este ambiente positivo estuvo seriamente amenazado a finales de 1997 y durante 1998 por varios sucesos originados en el exterior, crisis financiera en el oriente asiático, en Rusia y en Brasil. Este entorno externo se reflejó en una renovada volatilidad de los mercados financieros en dicho

---

<sup>12</sup> Kerkhoff, 2003:160.

periodo, así como un desplome de los precios del petróleo en 1998. Ante esta situación de adversidad, en 1998 la economía mexicana experimentó una ligera desaceleración de la producción y el empleo que fue aminorada por la continuada y vigorosa expansión de los Estados Unidos.

La política fiscal se mantuvo en un nivel balanceado durante todo el periodo, lo que complementó a la política monetaria para lograr el descenso de la inflación. La postura fiscal tiene una estrecha relación con la política monetaria. En primer lugar, cuando la magnitud del déficit público es considerable y se requieren fuentes de ingreso adicionales, una alternativa para el gobierno es recurrir a la emisión de moneda para cerrar la brecha fiscal. Sin embargo, al incrementarse el circulante, se genera una elevación del nivel general de precios, impidiendo que se alcance el objetivo de inflación que se tenía en la situación original. La relación entre las finanzas públicas y la política monetaria se da a través de la restricción presupuestal del sector público consolidado; es decir, integrando las restricciones del Gobierno Federal y del Banco Central.<sup>13</sup>

### *2.2.3. Política Comercial*

La política comercial fue sin duda uno de los instrumentos más importantes de política industrial del periodo de sustitución de importaciones, pues se consideraba que, dado el diferencial de desarrollo existente entre México y los países más avanzados, no era posible lograr el desarrollo de nuevas actividades industriales sin recurrir al control temporal de las presiones competitivas de las importaciones. Los mecanismos de protección comercial más utilizados fueron los aranceles, los precios oficiales de importación y las restricciones cuantitativas por medio de permisos previos y cuotas máximas de importación, cabe señalar que estos instrumentos no solo se utilizaban para proteger a la industria, sino para otros fines como sostener el tipo de cambio, evitar la salida de divisas o simplemente para ampliar los niveles de recaudación.

La política de cambio estructural (apertura al exterior, liberalización de mercados

---

<sup>13</sup> Aportela, 2002:233.



internos y privatización de la economía) y la estabilización macroeconómica se consideran desde los noventa como la estrategia de transición adecuada para promover un crecimiento eficiente y competitivo de las empresas y la economía, tanto en México como en América Latina<sup>14</sup>.

La nueva política se fundamenta en el postulado de que la economía de mercado es el camino más efectivo para promover el desarrollo económico del país y el bienestar de su población. El funcionamiento eficiente de los mercados competitivos permite que los empresarios tomen decisiones de inversión, de producción y de empleo en condiciones que redundarán en la asignación más eficiente de los escasos recursos con que cuenta la economía. Asimismo, estas condiciones de mercado son las más propicias para fomentar el proceso ahorro-inversión y por ende, el crecimiento económico.

A partir de 1986 con el ingreso al Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), hoy denominado Organización Mundial de Comercio (OMC), México inicio un proceso de apertura comercial orientado a lograr la integración de nuestro país al nuevo orden mundial (Ver Figura 4). La apertura tuvo efectos diferentes dependiendo del tamaño de la empresa. La falta de capital de trabajo y de inversión hizo más vulnerables a las PYMES ante la competencia externa. Esta carencia de recursos dificultó la ampliación de su capacidad de producción y la modernización tecnológica que les permitiera enfrentar la competencia extranjera con menores costos unitarios de producción. El Tratado de Libre Comercio significa un reto para la empresa mexicana y más para la MIPYME, con el TLC las empresas se ven presionadas a producir artículos de calidad y por lo mismo buscan ser competitivas y aprovechar mejor sus recursos técnicos, humanos y financieros.<sup>15</sup>

En efecto, con la estrategia de apertura México realizó acuerdos de libre comercio, pero la eficiencia y la competitividad no se han alcanzado debido a la falta de un enfoque de competitividad sistémica integral en toda la economía.<sup>15</sup>

En el marco del programa de comercio exterior y promoción de la inversión 2001-2006, se intensificaron las acciones orientadas a impulsar una inserción ventajosa de

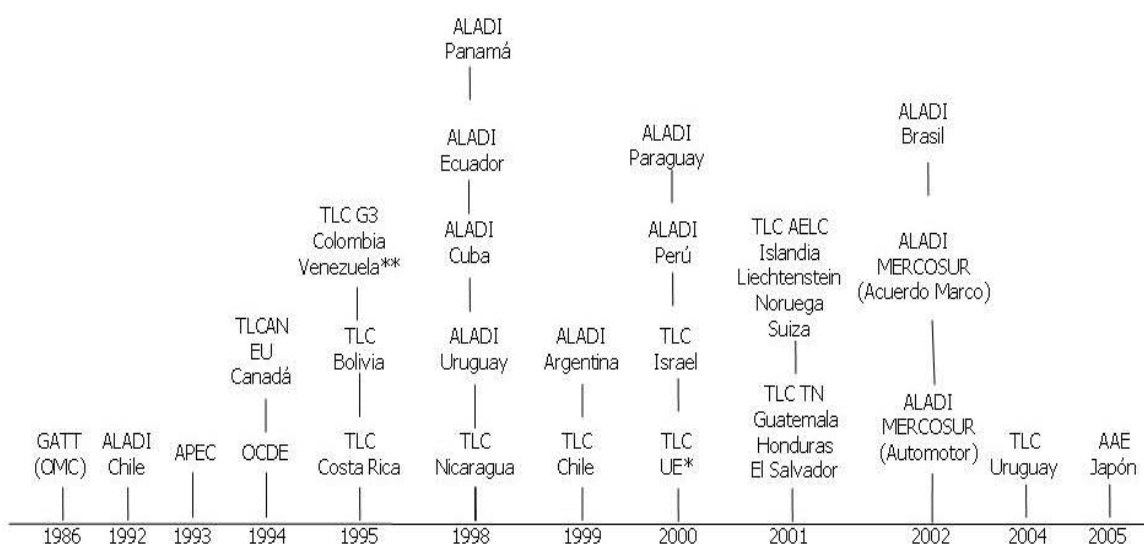
---

<sup>14</sup> Villarreal, 2001:772.

<sup>15</sup> *Ibíd.*

México en el mercado mundial, buscando los mayores beneficios. En ello ha sido determinante la política comercial definida desde el inicio de la administración del presidente Vicente Fox, que se sustenta<sup>16</sup> en tres líneas de acción fundamentales: expandir y diversificar los mercados externos; incorporar más participantes a la actividad exportadora, y promover la captación de mayores flujos de inversión.

**Figura 1**  
**Integración de México a la Economía Mundial.**



**UE\*:** Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.  
Países de nuevo ingreso a partir de 2004: Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa y República Eslovaca

**Venezuela\*\*:** A partir del 19 de noviembre de 2006 en el TLC del G-3 participan sólo México y Colombia.

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

Por otra parte en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, (PND) se establecen las estrategias para una política de competitividad empresarial que, a través de la puesta en marcha de proyectos productivos y su consolidación en empresas exitosas, contribuya al crecimiento económico sostenido y sustentable. La Comisión Mixta para la promoción de las Exportaciones (COMPEX) continúa trabajando en el fortalecimiento de su estructura orgánica y funcional, a fin de reorientar sus acciones al apoyo de la pequeña y mediana empresa con capacidad exportadora.

<sup>16</sup> Cuenta de la Hacienda Pública Federal, 2003. SHCP.

### 2.3. Nivel Meso.

El nivel meso se acerca más a las operaciones de las MIPYME, ya que abarca el marco institucional de apoyo, formación y promoción, y se relaciona con las condiciones y elementos específicos de apoyos a este segmento empresarial. Con este propósito, se distinguen las siguientes áreas de análisis en el nivel meso: el financiamiento para las MIPYME, los servicios de desarrollo empresarial, el acceso a la tecnología y la infraestructura física.

#### 2.3.1. Financiamiento.

El tema que históricamente ha recibido mayor atención, se refiere al financiamiento de las actividades económicas de las MIPYME. El acceso al financiamiento se ha convertido en una de las principales causas del deterioro de las MIPYME.

Los estudios de la problemática empresarial en México, elaborados tanto por el sector público como privado, muestran, que sólo la menor parte de las empresas mexicanas, principalmente las más grandes, tienen acceso al financiamiento en condiciones de mercado a través de la banca comercial. El resto de las empresas, que forman la absoluta mayoría de micro, pequeñas y medianas empresas, sin apoyo bancario, han venido apoyándose en recursos propios o mecanismos informales de financiamiento para subsistir; estas empresas están perdiendo ahora competitividad y suficiencia financiera, con implicaciones en el desarrollo tecnológico e innovador, entre muchos otros; al incorporarse a mercados globalizados fuertemente apalancados y competitivos<sup>17</sup>.

En el Cuadro 4 se observan las principales fuentes de financiamiento para la pequeña y mediana empresa, según la encuesta de mercado crediticio realizada por el Banco de México, es importante señalar que no se cuentan con cifras para la microempresa. Destaca como principal fuente de financiamiento el crédito de proveedores, seguida por los bancos comerciales y por otras empresas del grupo corporativo. Cabe resaltar la poca

participación de la banca de desarrollo, que además descendido significativamente de 1998 a 2005.

**Cuadro 3**  
**México: Fuentes de Financiamiento de las Empresas por Tamaño, 1998-2005**  
**(Porcentaje de empresas)**

Fuentes de financiamiento	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Proveedores								
Pequeña	50.0	56.3	60.9	63.0	62.9	64.4	64.5	68.1
Mediana	42.0	48.3	50.9	54.8	58.3	58.2	56.8	56.9
Bancos comerciales								
Pequeña	23.9	20.9	17.6	17.5	15.7	16.0	16.2	14.6
Mediana	26.6	25.8	25.4	21.5	20.1	18.5	19.9	19.1
Bancos extranjeros								
Pequeña	3.7	3.3	2.2	1.9	1.9	1.1	1.7	0.9
Mediana	8.4	6.2	4.2	3.7	2.9	2.8	2.7	2.6
Otras empresas del grupo corporativo								
Pequeña	13.1	12.1	13.3	11.3	13.5	13.1	12.9	11.1
Mediana	15.5	14.3	14.5	14.0	13.9	14.9	15.0	15.6
Banca de desarrollo								
Pequeña	5.2	3.4	2.3	2.5	3.0	2.2	2.0	1.6
Mediana	4.1	2.8	2.0	2.0	1.4	2.1	2.2	1.7
Oficina matriz								
Pequeña	2.7	3.4	3.3	2.8	2.2	2.6	2.2	3.6
Mediana	2.1	1.9	2.5	2.7	2.6	2.6	2.5	3.2
Otros pasivos								
Pequeña	1.4	0.7	0.5	1.2	0.7	0.8	0.1	0.2
Mediana	1.3	0.8	0.6	1.4	0.9	1.0	1.0	0.9

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de Coyuntura del Mercado Crediticio de Banco de México.

Un sistema financiero sólido y eficiente es imprescindible para alcanzar tasas de crecimiento en México vigorosas y sostenidas en el mediano plazo. La evidencia internacional indica que aquellos países que cuentan con sistemas financieros mas desarrollados tienden a crecer más rápidamente, toda vez que el ahorro que transita a través del mismo suele ser canalizado con mayor eficiencia hacia aquellos proyectos de inversión más productivos. En México, sin embargo, sólo una proporción menor de la intermediación de la inversión productiva se realiza a través del sistema financiero. Esto ha recrudescido la

<sup>17</sup> Sales, 1997:8.

diferencia entre empresas grandes y pequeñas, y entre aquellas enfocadas al mercado interno y externo<sup>18</sup>.

Las empresas grandes y exportadoras, al tener acceso a fuentes de recursos externos, han logrado obtener condiciones de financiamiento más favorables que las alcanzadas por las empresas pequeñas orientadas al mercado interno, las cuales se han visto obligadas a financiar su expansión mediante recursos propios y con créditos de proveedores y clientes. En tal sentido se han desarrollado estrategias y articulado acciones conjuntas entre los gobiernos estatales y las bancas Comercial y de Desarrollo, a fin de generar un esquema de vinculación directa entre empresarios e instituciones financieras.

#### 2.3.1.1. Financiamiento por parte del sector público.

Es importante destacar y reconocer que, al menos desde la década de los cincuenta, se han desarrollado un sinnúmero de programas e instrumentos de fomento a la industria en general, y desde finales de la década de los ochenta particularmente orientados hacia las empresas de menor tamaño<sup>19</sup>. (Ver Anexo I).

El Gobierno de México ha asumido la responsabilidad de fomentar la producción del país a través de la creación de varias entidades y programas específicos. La industria de fomento a la MIPYME tuvo sus inicios en los años cincuenta, cuando se creó en 1953 el Fondo de Garantía para la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN) con el objeto de apoyar a estas empresas con créditos preferenciales garantizados por Nacional Financiera (Nafin). Durante la década de los cincuenta y hasta los setenta, las políticas industriales orientadas hacia estas industrias privilegiaron el apoyo financiero y en general se observa una ausencia de política integral a las MIPYME. La mayor parte de los apoyos –fiscales y financieros particularmente- fueron acaparados por las grandes empresas durante estas décadas<sup>20</sup>.

Sin embargo, y con la crisis de 1976 y particularmente de 1982, se observa un importante viraje en torno a las políticas hacia las MIPYME. En el año de 1978 se creó el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI), en el cual se

---

<sup>18</sup> Dussel, 2003:50.

<sup>19</sup> Dussel, 2000:87.

<sup>20</sup> Dussel, 2000:88.

---

agruparon varios fondos y fideicomisos. Este programa se enfocó a los establecimientos de 6 a 250 personas, considerados como pequeña y mediana industria, mientras que a los establecimientos que empleaban hasta cinco personas se les consideraba como talleres artesanales y no eran objeto de este programa de apoyo. En marzo de 1979, a través del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, se consideró como pequeña industria a aquella cuya inversión en activos fijos era menor a 200 veces el salario mínimo anual vigente en el Distrito Federal (10 millones de pesos de ese entonces).

En el 2001 se creó el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) como un instrumento que busca apoyar 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.

En el año 2002 bajo la coordinación del Secretariado Técnico de la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI), con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo y la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, se levantó la Encuesta del Observatorio PYME en México, con el objetivo de generar datos cuantitativos y cualitativos sobre el desempeño de las pequeñas y medianas empresas en México. Durante el mes de octubre de ese año, el INEGI aplicó la encuesta a una muestra de más de 1,000 pequeñas y medianas empresas de los sectores manufacturero, comercial y servicios. Los resultados de la encuesta, al provenir de una muestra estadísticamente significativa, permitieron obtener información oportuna y de calidad.

En este mismo año, destaca la operación del Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento (FOAFI), cuyos recursos se orientaron a la integración de fondos de garantía, elaboración de planes de negocio, fortalecimiento de intermediarios financieros no bancarios, y la constitución y consolidación del Sistema Nacional de Garantías (SNG). Con base en dicho fondo, se suscribieron 24 convenios con gobiernos estatales, organismos empresariales e instituciones financieras, en los que se comprometieron apoyos por 189.5

millones de pesos, en beneficio de 48 917 MIPYMES con un proyecto productivo viable y una derrama crediticia esperada del orden de 4 mil 249.1 millones de pesos<sup>21</sup>.

En los propósitos de la política de financiamiento, es de fundamental importancia promover una mayor canalización de los recursos a través del sistema financiero. En esta estrategia se ha venido transformando la banca de desarrollo, para un mejor desempeño en el papel de aumentar la inversión en infraestructura y mejorar el desarrollo regional del país.

La actividad de la banca de desarrollo no se limita al otorgamiento de créditos y garantías, sino que incluye servicios complementarios como la asistencia técnica, la capacitación, la promoción de una mejor gestión empresarial y la identificación y promoción de proyectos. Para lograr la asignación eficiente de recursos crediticios, la banca de desarrollo ha adecuado sus políticas para hacerlas congruentes con el nuevo escenario nacional e internacional, ha tenido que modificar sus políticas y buscar métodos que le permitan hacer llegar sus productos y servicios a los sectores que requieren mayor apoyo.

Actualmente Nacional Financiera como instrumento al servicio de la política económica mexicana, tiene como objetivo principal fomentar el desarrollo económico nacional y regional, creando estímulos que favorezcan el crecimiento equilibrado de las empresas, de los sectores y de las distintas regiones de nuestro país.

En el año de 2005 se consolidó el Sistema Nacional de Financiamiento PYME, integrado tanto por el Sistema Nacional de Garantías y el Programa Nacional de Extensionismo Financiero PYME, como por programas en materia de acceso a nuevos mercados de capitales, cuyo objetivo consiste en promover un mayor número de alternativas de financiamiento y en acercar a los demandantes del crédito a la oferta de productos financieros.

---

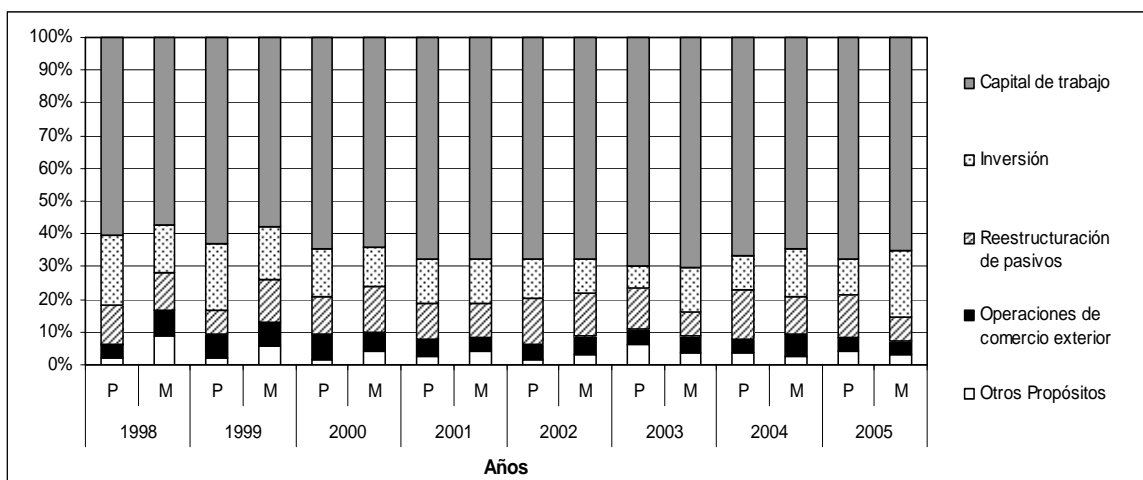
<sup>21</sup> Cuenta de la hacienda pública Federal 2003, pp.302.

2.3.1.2. Financiamiento por parte de la banca comercial.

A raíz de la crisis de 1995, la participación de la banca en el otorgamiento de créditos, ha sido escaso y no ha reportado crecimiento alguno (Vera Anexo II). La caída de la actividad económica y las altas tasas de interés impuestas para recuperar la estabilidad económica, tuvieron como consecuencia un crecimiento de las deudas incobrables, generando graves problemas en el sistema bancario del país, lo que ha provocado que el papel de intermediario financiero de la banca se haya venido debilitando.

El resultado de esta problemática es que las MIPYMES, han sufrido las consecuencias y por lo tanto han tenido que posponer o cancelar su planes de inversión, modernizar su maquinaria y equipo, así como también han tenido que buscar y recurrir a alternativas de financiamiento (formales e informales) más costosas y de corto plazo, las cuales terminan por complicar sus operaciones. La directora general de la Fundación para el Desarrollo Sostenible (Fundes), Lysette Henríquez Amestoy, señala que “la falta de créditos en el sector de las pequeñas y medianas empresas ha provocado que una parte importante de esos negocios se vea en la necesidad de comprar equipo de segunda mano”<sup>22</sup>.

**Gráfica 2**  
**Destino de los créditos obtenidos por Pequeñas y Medianas empresas, 1998-2005.**  
**(Porcentaje de empresas)**



NOTA: P = Pequeña empresa / M = Mediana empresa.

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de Coyuntura del Mercado Crediticio de Banco de México.

<sup>22</sup> El Financiero, miércoles 9 de marzo de 2005.

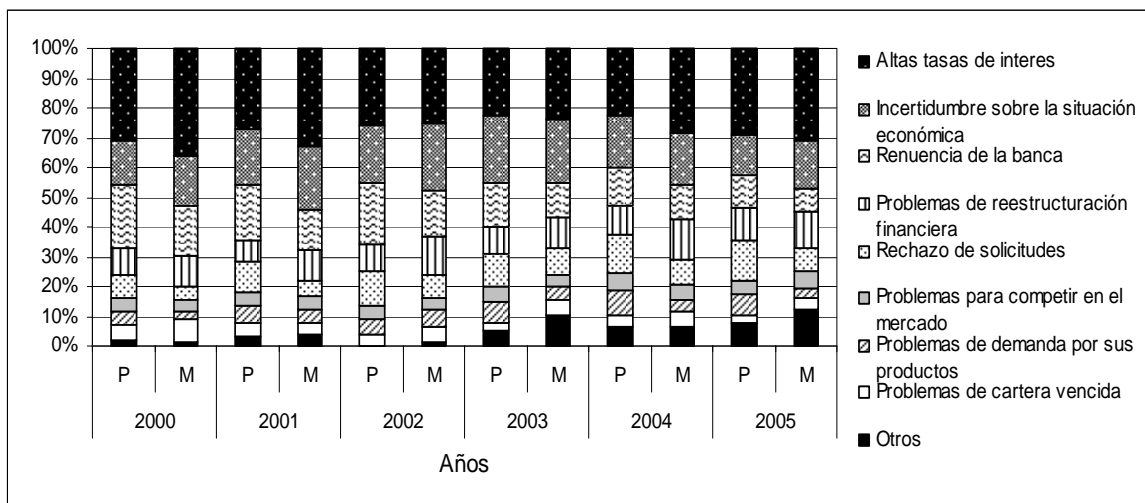


En la Gráfica 2, se observa que las empresas que solicitan crédito bancario lo destinan principalmente a capital de trabajo, seguida por inversión y reestructuración de pasivos.

Es indispensable que la banca comercial reactive el crédito y que tenga una mayor participación en el otorgamiento de los mismos ya que según el Banco de México, las pequeñas y medianas empresas no utilizan el crédito bancario, en primer lugar por las altas tasas de interés, seguidas por la incertidumbre económica y renuencia de la banca (ver Gráfica 3).

En la actualidad pocas empresas cotizan en el mercado accionario mexicano. Primero, la renuencia de empresarios mexicanos para hacer públicas a sus empresas, ya que ello reducirá su participación accionaría, prefiriendo por los mismo financiarse con proveedores y/o crédito bancario. Segundo, la escasez de recursos financieros de largo plazo. Recientemente las reformas al sistema de pensiones han generado recursos para la inversión de largo plazo, sin embargo, 97% de los fondos se destinan en la actualidad a instrumentos de deuda emitidos u avalados por el Estado. Tercero, la inseguridad jurídica para defender los derechos de propiedad de accionistas y acreedores significa un mayor riesgo para invertir en empresas –particularmente pequeñas y medianas-y, por tanto, una menor oferta de capitales para este tipo de compañías.

**Gráfica 3**  
**Motivos por los que las Pequeñas y Medianas empresas no utilizaron crédito bancario, 2000-2005.**  
**(Porcentaje de empresas)**



NOTA: P = Pequeña empresa / M = Mediana empresa

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta de Coyuntura del Mercado Crediticio de Banco de México.

---

### 2.3.2. *Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE)*

A la par de los servicios financieros, existen los servicios no financieros, que comúnmente se denominan servicios de desarrollo empresarial (SDE). Los SDE se caracterizan por una gama muy amplia que abarca capacitaciones, asistencia técnica, asesoría, fortalecimiento institucional, etc.

El Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista (PROMODE), apoya la formación empresarial para la competitividad de las MIPYMES a través de asesorías, capacitación y actualización en conocimientos básicos para la operación de un negocio. Los cursos comprenden temas de administración, contabilidad, mercadotecnia, compras y manejo de inventarios, análisis de la competencia, estrategias de operación, investigación de mercados y plan de crecimiento. También se capacita a los futuros emprendedores con el curso de formación básica emprendedora, vinculándolos a los centros de desarrollo empresarial, incubadoras de empresas y otros programas de financiamiento y apoyo a las MIPYMES.

Por otra parte los Centros de Vinculación Empresarial (CVE) constituyen una red de atención básica para las pequeñas y medianas empresas, cuyo objetivo consiste en inducir la formación empresarial a través del trato personal y directo, generando su vinculación con las alternativas de innovación tecnológica. Por otra parte, mediante el esquema de la Red CETRO-CRECE se brindan servicios de consultoría y capacitación a las MIPYMES, con objeto de apoyarlas en el mejoramiento de sus procesos productivos, optimizando sus capacidades técnicas, financieras y administrativas para edificar negocios rentables en el largo plazo. Un papel importante en el logro de la competitividad sistémica lo juegan las cámaras comerciales e industriales.<sup>23</sup>

### 2.3.3. *Tecnología.*

Debido a la apertura económica, se estima que el 60% de la planta productiva nacional establecida de las pequeñas y medianas industrias se vio obligada a cerrar sus

establecimientos debido a la obsolescencia de sus equipos, al atraso tecnológico y sobre todo a la ausencia de una política industrial que la respaldara.

En el contexto de la política de sustitución de importaciones que prevaleció en México hasta mediados de los ochenta, pudieron reproducirse a pesar de su fragilidad y las tendencias a la concentración económica, una gran cantidad de talleres e industrias en ramas diversas de productos de consumo básico como textiles y vestido, zapatos, alimentos procesados de poco valor agregado, empresas metalmecánicas y de fundición, industrias jugueteras, industria mueblera y ciertas industrias de línea blanca como estufas, refrigeradores, radios y televisores entre otros, etc., todas estas empresas que habían operado en mercados locales o regionales con un consumidor relativamente cautivo, debido a las altas barreras arancelarias que prevalecieron.

La apertura comercial unilateral de México, que se realizó de manera acelerada y sin mecanismos de defensa del productor nacional frente a mercados internacionales que operan con frecuencia a través de competencia desleal, vía precios *dumping*<sup>24</sup>, destruyó en menos de 10 años, una buena parte de las empresas fabriles pequeñas y medianas en los productos básicos ya mencionados, pero también en sectores dinámicos como la industria de autopartes, algunos sectores de la industria química y buena parte de la ya debilitada industria de bienes de capital.

Para que las empresas puedan competir con mejores estándares de calidad en el mercado nacional e internacional, las tareas se han encaminado a fomentar la cultura tecnológica en las MIPYMES, privilegiando la vinculación empresarial con los centros e instituciones de investigación aplicada y desarrollo de tecnología, para la mejora de procesos, la capacitación de recursos humanos y el despliegue de instrumentos de financiamiento para la adquisición de nuevas tecnologías. Es necesario hoy día disponer de recursos financieros, de sistemas de financiamiento y de asistencia técnica para adquirir, asimilar y desarrollar tecnología que incremente el nivel competitivo de productos,

---

<sup>23</sup> Centro Lindavista, 2000:181.

<sup>24</sup> Es el término técnico usado en el comercio internacional, para calificar la venta de un producto en moneda extranjera, a precios más bajos que el mismo costo de producción, o por lo menos inferior a aquel a que es vendido dentro del mercado interno del país de origen. Esta práctica introducía un elemento de competencia desleal en los mercados internacionales, por lo que muchos países adoptaron leyes autorizando la imposición de gravámenes especiales "antidumping".

procesos y servicios. De las acciones y resultados reportados por los diversos mecanismos que convergen en estas tareas, destaca:

- Sistema de Información sobre Servicios Tecnológicos (SISTEC). Mediante el SISTEC se vincula a las MIPYMES con centros e institutos de investigación aplicada y desarrollo de tecnología, y con empresas de consultoría especializada del país, con objeto de que los apoyen en la resolución de sus problemas de carácter tecnológico y dispongan de información veraz, ágil y oportuna sobre los servicios con que cuentan dichas instituciones.

**Cuadro 4**  
**Porcentaje de unidades económicas por estratos de personal ocupado total,**  
**según uso de equipo informático e Internet, 2003.**

Estrato de personal ocupado total	Unidades económicas que utilizaron:					
	Unidades Económicas		Internet para relacionarse con clientes y proveedores	Equipo de cómputo en procesos administrativos	Equipo de cómputo en procesos técnicos	Equipo para desarrollar programas informáticos para mejorar sus procesos
	Absoluto	%	Participación porcentual respecto del total			
Total Nacional	3,005,157	100	8.2	12.4	6.2	4.6
0 a 2	2,118,138	70.5	2.5	4.1	2.1	1.3
3 a 5	581,262	19.3	10.1	16.5	7.6	5.4
6 a 10	153,891	5.1	30.4	46.2	22.0	17.2
11 a 15	47,601	1.6	44.5	66.2	31.4	24.4
16 a 20	24,361	0.8	52.0	74.8	37.6	30.1
21 a 30	25,177	0.8	57.6	79.8	41.9	34.0
31 a 50	20,946	0.7	63.3	84.5	46.9	37.9
51 a 100	16,142	0.5	70.6	89.3	55.0	44.9
101 a 250	10,931	0.4	76.8	91.8	63.2	53.1
251 a 500	4,043	0.1	82.9	94.6	70.9	66.0
501 a 1000	1,689	0.1	87.2	96.4	78.0	70.9
1001 y más personas	976	0.0	88.6	96.8	87.1	77.0

Fuente: INEGI, Censos Económicos 2004.

La tecnología es una herramienta indispensable para obtener competitividad, sin embargo, las MIPYMES es uno de los sectores que utiliza menos tecnología, por lo cual corren el riesgo de perder la batalla contra otras empresas. En el cuadro 5 podemos apreciar las empresas que utilizaron Internet o equipo de cómputo en el 2003, cabe desatacar que la microempresa es la que menos utilizó esta tecnología, seguida por la pequeña y mediana empresa.

La causa por la cual las MIPYMES no se acercan a la tecnología es porque no conocen los beneficios de integrarla a su empresa y aún ven la adquisición de tecnología como un gasto y no como una inversión que le hará crecer y desarrollar su negocio.

#### 2.3.4. *Infraestructura Física.*

El desarrollo industrial requiere más inversión en infraestructura mediante modalidades que no representen una carga fiscal –ni actual ni futura- para la población. El desarrollo económico generado por las carreteras permite que el sector privado participe en la construcción y operación de estas vías de forma rentable y con beneficios para la sociedad. Esta participación privada debe darse bajo formas eficientes que eviten que el gobierno asuma riesgos –comercial y financiero- del inversionista.

Un aspecto muy importante para la competitividad de las empresas debe ser la promoción de la eficiencia del sistema de transporte. Aunque ha mejorado significativamente la regulación del sistema de transporte, es necesario avanzar en la calidad y la cantidad de la infraestructura. Las mejoras en el transporte permiten a las empresas allegarse insumos (de otras regiones y/o países) a menores costos y ofrecer sus productos a precios más bajos, lo cual aumenta la demanda de los bienes producidos y, por tanto, el crecimiento de la industria.

#### 2.4. *Nivel Micro*

Las empresas se ven confrontadas hoy con requerimientos cada vez mayores que resultan de distintas tendencias. Se distinguen entre ellas:

1. La globalización de la competencia en cada vez más mercados de productos;
2. La proliferación de competidores debido a los procesos exitosos de industrialización tardía y al buen resultado del ajuste estructural y la orientación exportadora;
3. La diferenciación de la demanda;
4. El acortamiento de los ciclos de producción;

5. La implantación de innovaciones radicales: nuevas técnicas (microelectrónica, biotecnología, ingeniería genética), nuevos materiales y nuevos conceptos organizativos;
6. Avances radicales en sistemas tecnológicos que obligan a redefinir las fronteras entre las diferentes disciplinas, por ejemplo, entre la informática y las telecomunicaciones o entre la mecánica y la optoelectrónica.

Para poder afrontar con éxito las nuevas exigencias, las empresas y sus organizaciones necesitan readecuarse en gran medida, tanto a nivel interno como en su entorno inmediato. La consecución simultánea de eficiencia, flexibilidad, calidad y velocidad de reacción supone introducir profundos cambios en tres planos diferentes:

1. En la organización de la producción: el objetivo es acortar los tiempos de producción, sustituyendo por ejemplo, las tradicionales cadenas de ensamblaje y los sistemas de transferencia por celdas e islas de fabricación y ensamblaje, para responder así con prontitud a los deseos del cliente de reducir las existencias en depósito para disminuir el costo del capital de giro.
2. En la organización del desarrollo de productos: la estricta separación entre desarrollo, producción y comercialización encarecía en muchos casos los costos que implicaba el diseño de los productos; en otros casos, los productos no eran del gusto del cliente. La organización paralela de diferentes fases del desarrollo, la producción y la comercialización contribuyen a disminuir fuertemente los tiempos de desarrollo, a fabricar productos con mayor eficiencia y a comercializarlos con más facilidad.
3. En la organización de las relaciones de suministro: las empresas reducen la profundidad de fabricación para poder concentrarse en la especialidad que asegura su competitividad.

La tarea que ha de emprenderse en los tres planos es la combinación creativa, de innovaciones tanto de organización como social y técnica. Las empresas que actúan en el mercado mundial ya no compiten de una manera descentralizada y hasta aislada, sino como conglomerados industriales, es decir, como grupos empresariales organizados en redes de

colaboración. La dinámica de su desarrollo depende en gran medida de la eficacia de cada una de las localizaciones industriales, vale decir, del contacto estrecho y permanente con universidades, instituciones educativas, centros de investigación científica y tecnológica, instituciones de información y extensión tecnológica, entidades financieras, agencias de información para la exportación, organizaciones sectoriales no estatales y muchas otras entidades más.

Es preciso que se tome en cuenta el factor interno de la competitividad de las MIPYMES, ya que esta no sólo se determina por su entorno político e institucional sino también por su capacidad empresarial propia. En este sentido, cabe plantear la distinción entre las unidades productivas de supervivencia y las MIPYMES con potencial de crecimiento o de desarrollo.

#### 2.5. *Situación actual de las MYPIMES.*

En la actualidad la empresa mexicana esta compuesta en su mayoría por micros y pequeñas empresas, esto demuestra la importancia que reviste este tipo de empresas, que conforman una parte fundamental en los procesos de recuperación y de reordenación de la economía nacional y en el cambio estructural del aparato productivo que el país requiere.

En el caso de México, una gran parte de las MIPYMES opera con escalas bajas de producción, utilizan tecnologías adaptadas, son de propiedad familiar y su financiamiento procede de fuentes propias. Este es el entorno característico de las empresas mexicanas.

El gran problema que presentan las MIPYMES, es el acceso a fuentes de financiamiento. El apoyo financiero a las unidades pequeñas de producción requiere de otros apoyos en materia de información, capacitación, asesoría técnica, promoción, comercialización y soporte tecnológico. EL Gobierno mexicano ha implementado una serie de medidas dirigidas específicamente a este sector empresarial, lo cual vislumbra un mejor escenario para las MIPYMES, ya que según el INEGI, se estima que las MIPYMES constituyen el 99% del total de unidades económicas del país, representan alrededor del 50% del PIB y contribuyen a generar más del 70% de los empleos en México.

Actualmente México se enfrenta a grandes retos en materia de competitividad y productividad por lo que es necesario realizar acciones que tengan que ver con los insumos, el mercado, los clientes, la competencia, la tecnología, el financiamiento, y otros aspectos que representan los retos a futuro que debe enfrentar este país.



## Capítulo 3

### Participación de las MIPYMES en la región Centro.

*“Para generar un desarrollo de la industria nacional que se ajuste a las exigencias de la globalización económica, es necesario crear un medio apropiado para los sectores, subsectores y ramas de la economía que estimule a la planta productiva hacia nuevas formas de organización industrial, contribuya al desarrollo del mercado interno e impulse el comercio con el exterior (exportaciones). Para ello resulta imprescindible efectuar un análisis de la situación actual de los sectores productivos, reconociendo los factores limitantes de competitividad y los cambios que se llevan a cabo en cada industria en particular ante los retos de la liberalización económica mundial”. (Morales, 1999:183)*

#### 3.1. Sector Manufacturas

**E**l sector manufacturero ha sido por excelencia uno de los más dinámicos y en muchos casos ha representado el motor del desarrollo. En México en la década de los ochenta, el importante desarrollo de las manufacturas redimensionó el modelo de acumulación existente: de ser una economía mono-exportadora (petróleo) pasó a una etapa de diversificación, alterando así la estructura del mercado interno y del comercio exterior. Desde entonces, y hasta últimas fechas, las manufacturas han experimentado un desarrollo impresionante, constituyéndose como un sector de empuje dentro de la economía mexicana<sup>1</sup>.

El sector manufacturero de acuerdo con el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN) se encuentra dividido en 21 subsectores, 86 ramas, 182 subramas y 293 clases de actividad. Las industrias manufactureras están conformadas por unidades económicas dedicadas principalmente a la transformación mecánica, física o química de materiales o sustancias, con el fin de obtener productos nuevos. También se

consideran como parte de las manufacturas las actividades de maquila; el ensamble de partes y componentes o productos fabricados; la reconstrucción de maquinaria y equipo industrial, comercial, de oficina y otros; y el acabado de productos manufacturados mediante el teñido, tratamiento calorífico, enchapado y procesos similares. Igualmente se incluye aquí la mezcla de materiales, como: los aceites lubricantes, las resinas plásticas, las pinturas y los licores, entre otras<sup>2</sup>.

Este sector se caracteriza por ser diversificado: en éste coexisten actividades altamente concentradas, como la industria siderúrgica, la automotriz, la de cemento, la elaboración de cerveza, la refinación de petróleo, por citar algunas; junto con industrias atomizadas, como son: la fabricación de productos de herrería, elaboración de pan, tortillas de maíz, purificación de agua, entre otras<sup>3</sup>.

### 3.1.1. Unidades Económicas

Del total de empresas pertenecientes al sector manufacturas que existían en la región Centro para 1998, el 94.6% eran microempresas y el resto se dividía entre las pequeñas y medianas empresas. Para 2003, las microempresas representaban el 90.9% (véase Gráfica 4), lo que significa una disminución de 4%. A su vez, para 2003 las pequeñas empresas aumentaron su participación en el total en 3 puntos porcentuales. Entre 1998 y 2003 la mediana empresa mantuvo su participación prácticamente igual.

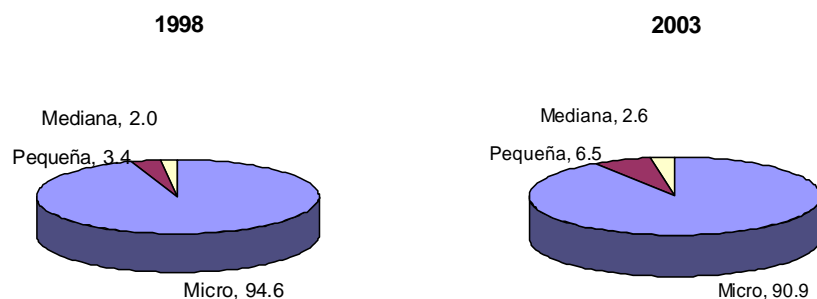
---

<sup>1</sup> Morales, 1999:183.

<sup>2</sup> Censos Económicos 2004.

<sup>3</sup> *Ibid.*

**Gráfica 1**  
**Porcentaje de unidades económicas por tamaño de empresa en la región Centro.**  
**(Sector manufacturero)**



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, Censos Económicos 1999 y 2004.

**Cuadro 1**  
**Unidades económicas por entidad federativa según tamaño en el sector manufacturero. 1998, 2003**

Entidad	Periodo Variación	Tamaño			Total Manufacturas
		Micro	Pequeña	Mediana	
Distrito Federal	1998	28,289	1,838	808	30,935
	2003	22,755	3,475	1,198	27,428
	% variación	-19.6	89.1	48.3	-11.3
Hidalgo	1998	6,610	154	104	6,868
	2003	6,271	344	128	6,743
	% variación	-5.1	123.4	23.1	-1.8
México	1998	33,178	1,106	870	35,154
	2003	32,182	1,850	921	34,953
	% variación	-3.0	67.3	5.9	-0.6
Morelos	1998	5,597	92	44	5,733
	2003	5,956	238	68	6,262
	% variación	6.4	158.7	54.5	9.2
Puebla	1998	28,514	577	318	29,409
	2003	25,333	897	451	26,681
	% variación	-11.2	55.5	41.8	-9.3
Tlaxcala	1998	5,375	103	96	5,574
	2003	5,224	182	84	5,490
	% variación	-2.8	76.7	-12.5	-1.5
Total Región	1998	107,563	3,870	2,240	113,673
	2003	97,721	6,986	2,850	107,557
	% variación	-9.1	80.5	27.2	-5.4

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, Censos Económicos de 1999 y 2004.

La evolución de las unidades económicas del sector manufacturero por tamaño de empresas, mostró en el periodo de 1998 a 2003, una disminución para la microempresa en 5 de los estados que conforman a la región Centro (veáse Cuadro 6), aunque fue más

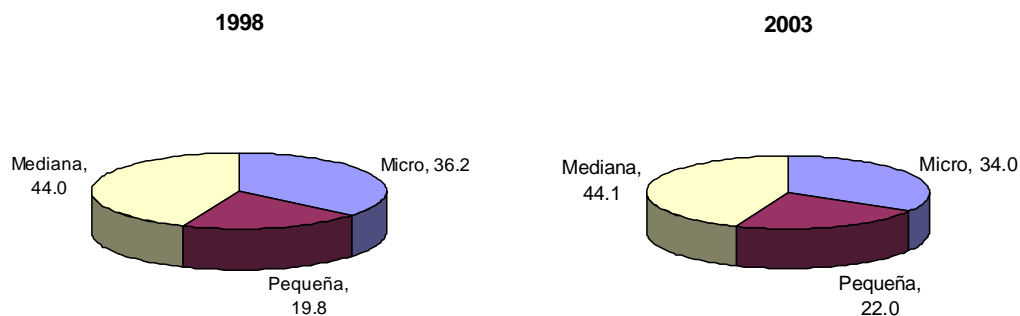
importante la caída porcentual en el Distrito Federal, con (-)19.6%. La pequeña y mediana empresa mostraron un aumento prácticamente en todos los estados que conforman a la región. Para 2003, por el número de establecimientos, el estado de México ocupó el primer lugar entre las entidades del centro del país, al participar con 32.5% respecto a las 107,557 que constituyen el total. Esta disminución en las microempresas puede explicarse por la dificultad que presentan estas empresas al adquirir un crédito financiero que les permita comprar tecnología nueva, no así para las empresas pequeñas y medianas, que cuentan con mayor acceso a financiamiento.

### 3.1.2. Personal Ocupado.

Llama la atención que en 2003, a pesar de que las microempresas constituyen el 90.9% de la estructura empresarial de la Región Centro, no contribuyen en esa proporción para la generación de empleos. En contra parte, la mediana empresa que constituye sólo el 2.6% de las unidades económicas contribuye con la mayor generación de empleos (véase Gráfica 5). Como referencia es posible señalar que de 1998 a 2003 el número de microempresas disminuyó notablemente; de ahí que la evolución del personal ocupado en la microempresa registre igual tendencia, aunque no en la misma magnitud.

**Gráfica 2**

**Porcentaje del personal ocupado por tamaño de empresa en la región Centro.  
(Sector manufacturero)**



FUENTE: Elaboración propia con información de INEGI, Censos Económicos 1999 y 2004.

En el sector manufacturero a nivel región, el Distrito Federal y el estado de México son los generadores más importantes de empleo, captando aproximadamente el 70% del total. En el

cuadro 7 se muestra la evolución del personal ocupado según el tamaño de empresa. Es notable que entre 1998 y 2003 en los tres estratos (micro, pequeña y mediana) y para los seis estados que integran a la región centro el personal ocupado disminuyó.

Esto puede explicarse, a que en la mayoría de empresas la constitución laboral es de carácter familiar, ya que por lo general sus integrantes son consanguíneos y no están registrados como empleados.

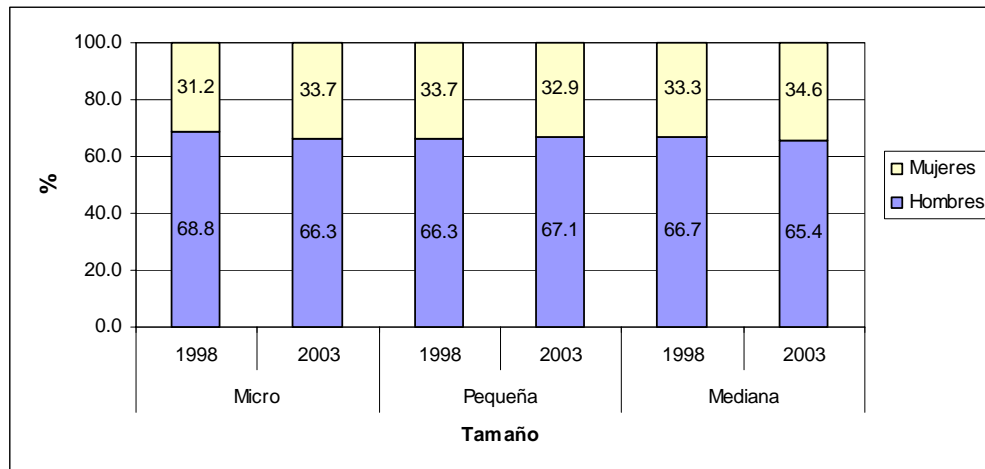
**Cuadro 2**  
**Personal ocupado por entidad federativa según tamaño en el sector manufacturero.**  
**1998, 2003**

Entidad	Periodo Variación	Tamaño			Total Manufacturas
		Micro	Pequeña	Mediana	
Distrito Federal	1998	133,369	92,430	151,158	376,957
	2003	66,015	78,290	126,501	270,806
	% variación	-50.5	-15.3	-16.3	-28.2
Hidalgo	1998	19,376	7,944	20,212	47,532
	2003	15,283	7,621	14,011	36,915
	% variación	-21.1	-4.1	-30.7	-22.3
México	1998	109,561	59,416	182,201	351,178
	2003	80,096	41,843	108,160	230,099
	% variación	-26.9	-29.6	-40.6	-34.5
Morelos	1998	16,839	4,858	8,700	30,397
	2003	14,934	5,000	7,294	27,228
	% variación	-11.3	2.9	-16.2	-10.4
Puebla	1998	74,208	30,505	62,592	167,305
	2003	54,605	20,421	48,766	123,792
	% variación	-26.4	-33.1	-22.1	-26.0
Tlaxcala	1998	14,730	5,682	22,193	42,605
	2003	11,844	4,141	10,267	26,252
	% variación	-19.6	-27.1	-53.7	-38.4
Total Región	1998	368,083	200,835	447,056	1,015,974
	2003	242,777	157,316	314,999	715,092
	% variación	-34.0	-21.7	-29.5	-29.6

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, Censos Económicos de 1999 y 2004.

Dado que la industria manufacturera está conformada en su mayoría por unidades económicas dedicadas principalmente a la transformación mecánica, física o química de materiales o sustancias, no es de extrañarse que entre 1998 y 2003 más del 60% del personal ocupado en la Región Centro sean hombres (véase Gráfica 6), para los tres tamaños de empresas, durante 1998 y 2003. El Distrito Federal y el Estado de México son los que más contribuyen en términos absolutos.

**Gráfica 3**  
**Porcentaje del personal ocupado por tamaño, según género. 1998, 2003**  
**(Sector manufacturero)**



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, Censos Económicos de 1999 y 2004.

Los Censos económicos 2004 muestran que, por subsector de actividad resulta notorio el predominio del género masculino en las industrias metálicas básicas, las bebidas y tabaco y en industria de la madera, mientras que el género femenino logró tener una participación mayor en las actividades de prendas de vestir, otros equipos electrónicos, y productos textiles.

### 3.1.3. Producción Bruta Total.

Para este variable INEGI no generó información para 1998, por lo tanto se tomará información solo para el año 2003.

En el 2003 las empresas micro representaron 90.9% de las unidades económicas del total del sector, 34.0% del personal ocupado total y 11.5% de la producción bruta total; es decir, existen muchos establecimientos que generan poco valor de producción. Por su parte, las empresas medianas representaron sólo 2.6% del total de unidades económicas, 44.1% del personal ocupado total, y 67.1% de la producción bruta total; pocas empresas medianas generan mucha producción bruta total.

Cuadro 3

Valor de la Producción Bruta Total por entidad federativa según tamaño, en el sector manufacturero.  
2003

Región / Entidad	Micro		Pequeña		Mediana		Total	
	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
Centro	30,622	100	56,801	100.0	177,960	100.0	265,383	100.0
Distrito Federal	12,880	42.1	27,371	48.2	61,862	34.8	102,113	38.5
Hidalgo	1,373	4.5	2,328	4.1	6,137	3.4	9,838	3.7
México	10,137	33.1	17,271	30.4	71,647	40.3	99,055	37.3
Morelos	1,455	4.8	1,811	3.2	7,234	4.1	10,500	4.0
Puebla	3,964	12.9	6,417	11.3	21,145	11.9	31,526	11.9
Tlaxcala	812	2.7	1,604	2.8	9,936	5.6	12,352	4.7

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, Censos Económicos 2004

### 3.2. Sector Comercio.

De acuerdo con SCIAN las actividades comerciales se dividen en dos sectores: Comercio al por mayor y Comercio al por menor. El Comercio al por mayor comprende las unidades económicas dedicadas principalmente a la compra-venta (sin realizar la transformación) de bienes de consumo intermedio, y el Comercio al por menor incluye a unidades dedicadas a la compra-venta de bienes de consumo final.

Las características principales del Comercio al por mayor son:

- a) Operan desde una bodega u oficina de ventas
- b) Tienen poca o nula exhibición de mercancías
- c) Atraen clientes generalmente por vía telefónica, mercadeo personalizado o por medio de publicidad especializada a través de medios electrónicos, ferias y exposiciones
- d) Normalmente venden grandes volúmenes, excepto tratándose de bienes duraderos, que generalmente son vendidos por unidad.

Las características principales del Comercio al por menor son:

- a) Atraen clientes por la ubicación y diseño del establecimiento
- b) Tienen extensa exhibición de mercancías para facilitar a los clientes la selección de las mismas
- c) Hacen publicidad masiva por medio de volantes, prensa, radio, televisión, etcétera.

El Comercio al por mayor se divide según el SCIAN en siete subsectores de actividad económica, en tanto que el Comercio al por menor en nueve subsectores; cada uno de los subsectores a su vez se divide en ramas de actividad económica, en total 42 ramas de actividad económica<sup>4</sup>.

3.2.1. Unidades Económicas.

Del total de empresas del sector comercio en la región Centro en 2003 operaron 555 mil 236 microempresas, 12.1% más que en 1998; en cambio a la pequeña y mediana empresa, para el periodo señalado registro una caída porcentual de (-) 49.7% y (-) 39.2% respectivamente (véase Cuadro 9).

**Cuadro 4**

**Unidades económicas por entidad federativa según tamaño, en el sector comercio. 1998, 2003**

Entidad	Periodo Variación	T a m a ñ o			Total Comercio
		Micro	Pequeña	Mediana	
Distrito Federal	1998	166,462	9,974	2,871	179,307
	2003	173,916	4,753	1,609	180,278
	% variación	4.5	-52.3	-44.0	0.5
Hidalgo	1998	28,402	694	169	29,265
	2003	32,982	368	125	33,475
	% variación	16.1	-47.0	-26.0	14.4
México	1998	177,357	3,886	1,099	182,342
	2003	207,709	2,034	726	210,469
	% variación	17.1	-47.7	-33.9	15.4
Morelos	1998	29,520	705	149	30,374
	2003	34,713	373	107	35,193
	% variación	17.6	-47.1	-28.2	15.9
Puebla	1998	75,388	2,104	510	78,002
	2003	84,810	1,185	341	86,336
	% variación	12.5	-43.7	-33.1	10.7
Tlaxcala	1998	18,288	260	46	18,594
	2003	21,106	151	38	21,295
	% variación	15.4	-41.9	-17.4	14.5
Total Región	1998	495,417	17,623	4,844	517,884
	2003	555,236	8,864	2,946	567,046
	% variación	12.1	-49.7	-39.2	9.5

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, Censos Económicos de 1999 y 2004.

Las unidades económicas dedicadas al Comercio (en el periodo 1998 – 2003) registraron un crecimiento de 9.5% en total, siendo los establecimientos micro los que contribuyeron en términos absolutos con el mayor número, ya que de los 49 mil 162 establecimientos adicionales en ese periodo, 38 mil 505 correspondieron a este tamaño de unidad económica.

<sup>4</sup> En este trabajo se presentan en forma conjunta las cifras para comercio al por mayor y comercio al por menor.



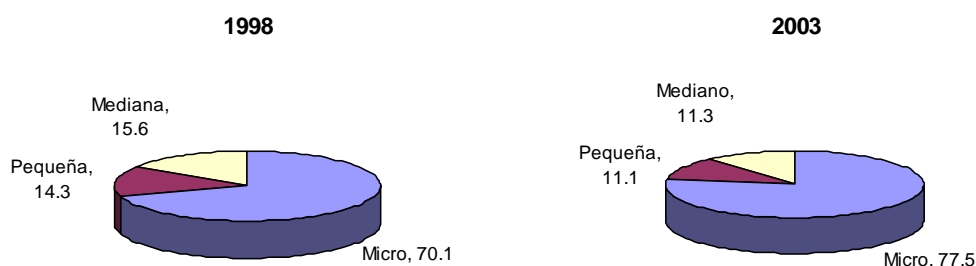
Por otra parte las entidades federativas que más contribuyen en el crecimiento de las unidades económicas de la región fueron, el estado de Morelos con 15.9%, y el de México con 15.4%; es de resaltar que el Distrito Federal tuvo una participación mínima de 0.5%. Cabe destacar que el sector comercio es el que concentra la mayor parte de Unidades Económicas para la región centro. Siendo las microempresas las de mayor peso en este rubro, con un 97.9% del total de las unidades económicas manufactureras.

### 3.2.2. Personal Ocupado.

A diferencia de las microempresas del sector manufacturero, el sector comercio constituye el mayor número de unidades económicas de la región Centro y además contribuye en mayor proporción a la ocupación de personal.

Del total de personal ocupado del sector comercio que existían en la región Centro en 1998, el 70.1% eran generados por las microempresas y el resto se dividía entre las pequeñas y medianas empresas. Para 2003 las microempresas representaban el 77.5% (véase Gráfica 7), lo que significa una aumento de 7%. A su vez, para 2003 las pequeñas y medianas empresas disminuyeron su participación en el total en 3 y 4 puntos porcentuales, respectivamente.

**Gráfica 4**  
**Porcentaje del personal ocupado por tamaño de empresa en la región Centro.**  
**(Sector Comercio)**



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, Censos Económicos de 1999 y 2004.

En el sector comercial, el comportamiento del personal ocupado por genero arroja que en 1998, 583 mil 952 de los puestos de trabajo lo ocupan los hombres (54.0%) y 497 mil 528

(46.0%) correspondía a las mujeres. Para 2003, la participación de los hombres disminuyó a 53.3% y la de las mujeres aumentó a 46.7%. En el 2003 las microempresas comerciales emplean a 1 millón 052 mil personas, de ellas el 49.4% son hombres y el 50.6%, mujeres; este último porcentaje sitúa a este tamaño de empresa como el mayor receptor de mujeres con respecto a los otros (véase cuadro 10).

Conforme al rango de 0 a 10 personas ocupadas se observa que en el sector comercio las entidades federativas que conforman a la región Centro destacan por el dinamismo con el que participan los hombres y las mujeres, en especial los estados de Hidalgo y Morelos. Registrando para el periodo 1998-2003, un incremento de 42.6% en la participación de los hombres y de 35.4% en la participación de las mujeres, en toda la región. Sin embargo para los estratos de la pequeña y mediana empresa la región Centro registró para el mismo periodo una disminución en la participación de hombres y mujeres, siendo el Distrito Federal el que registró la mayor caída porcentual.

**Cuadro 5**  
**Personal ocupado por entidad federativa y por tamaño, según género. 1998, 2003**  
**(Sector comercio)**

Entidad	Periodo Variación	Tamaño						Total Comercio	
		Micro		Pequeña		Mediana		Hombres	Mujeres
		Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres		
Distrito Federal	1998	144,743	119,609	55,615	30,768	66,893	31,119	267,251	181,496
	2003	197,637	156,914	52,504	28,723	54,507	28,495	304,648	214,132
	% variación	36.5	31.2	-5.6	-6.6	-18.5	-8.4	14.0	18.0
Hidalgo	1998	17,702	24,396	4,250	2,124	4,788	1,227	26,740	27,747
	2003	26,958	33,829	4,315	1,923	4,782	1,839	36,055	37,591
	% variación	52.3	38.7	1.5	-9.5	-0.1	49.9	34.8	35.5
México	1998	127,020	142,509	22,541	11,605	29,854	10,370	179,415	164,484
	2003	182,613	198,038	23,062	11,542	27,596	11,212	233,271	220,792
	% variación	43.8	39.0	2.3	-0.5	-7.6	8.1	30.0	34.2
Morelos	1998	17,966	26,148	4,024	2,162	4,136	1,304	26,126	29,614
	2003	27,426	36,183	4,165	2,041	3,922	1,714	35,513	39,938
	% variación	52.7	38.4	3.5	-5.6	-5.2	31.4	35.9	34.9
Puebla	1998	47,037	65,584	12,315	6,654	12,203	5,382	71,555	77,620
	2003	70,656	87,936	13,418	6,932	12,208	5,788	96,282	100,656
	% variación	50.2	34.1	9.0	4.2	0.0	7.5	34.6	29.7
Tlaxcala	1998	10,018	15,476	1,544	753	1,303	338	12,865	16,567
	2003	14,387	20,347	1,751	883	1,493	510	17,631	21,740
	% variación	43.6	31.5	13.4	17.3	14.6	50.9	37.0	31.2
Total Región	1998	364,486	393,722	100,289	54,066	119,177	49,740	583,952	497,528
	2003	519,677	533,247	99,215	52,044	104,508	49,558	723,400	634,849
	% variación	42.6	35.4	-1.1	-3.7	-12.3	-0.4	23.9	27.6

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, Censos Económicos de 1999 y 2004

.Según los Censos Económicos de 2004, en función del personal ocupado total la rama de actividad denominada Comercio al por menor de alimentos registró el primer lugar, asimismo, lo hizo por la cantidad de unidades económicas, ya que prácticamente una de cada dos se dedicaron a esta actividad. La segunda rama en importancia por personal ocupado total fue el Comercio al por menor en tiendas de autoservicio y en tercer lugar se registró el Comercio al por mayor de alimentos y abarrotes.

Al igual que las Unidades Económicas, nuevamente el sector comercio genera el mayor número de Personal Ocupado en la región centro, con un total de 1,358,249 empleos en el 2003. Destaca en este aspecto que han sido las microempresas las que mayor empleo generaron: 1,052,924 empleos o el 77.52% para el 2003.

3.2.3. Producción Bruta Total.

Para 2003 las micro empresas representaron 44.8% del Valor de la producción bruta total; las pequeñas empresas 24.4% y la medianas empresas 30.8%, el Distrito Federal y el estado de México fueron los que más contribuyeron en cada uno de los diferentes tamaños de empresas (véase Cuadro 11).

**Cuadro 6**

**Valor de la Producción Bruta Total por entidad federativa según tamaño, en el sector comercio. 2003**

Región / Entidad	Micro		Pequeña		Mediana		Total	
	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
Centro	82,886	100	45,048	100	56,988	100	184,922	100
Distrito Federal	38,668	46.7	25,768	57.2	33,995	59.7	98,431	53.2
Hidalgo	3,686	4.4	1,269	2.8	1,782	3.1	6,737	3.6
México	24,910	30.1	10,466	23.2	14,172	24.9	49,548	26.8
Morelos	3,707	4.5	1,409	3.1	1,456	2.6	6,572	3.6
Puebla	10,311	12.4	5,439	12.1	5,002	8.8	20,752	11.2
Tlaxcala	1,603	1.9	698	1.5	581	1.0	2,882	1.6

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, Censos Económicos 2004.

### 3.3. Sector Servicios<sup>5</sup>.

El Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, 2002 (SCIAN), agrupa los servicios como sigue:

- 51 Información en medios masivos
- 52 Servicios financieros y de seguros
- 53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes
- 54 Servicios profesionales, científicos y técnicos
- 55 Dirección de corporativos y empresas
- 56 Apoyo a los negocios y manejo de desechos
- 61 Servicios educativos
- 62 Servicios de salud y de asistencia social
- 71 Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos
- 72 Alojamiento temporal y restaurantes
- 81 Otros servicios, excepto gobierno

El sector “Otros servicios, excepto gobierno” comprende cuatro subsectores con procesos de producción muy diferentes entre sí, que por sus características no tuvieron cabida en ningún otro sector de la clasificación; estos subsectores son: *Servicios de reparación y mantenimiento* (de automóviles y camiones; de equipo electrónico y de precisión; de otra maquinaria y equipo, y de artículos para el hogar y personales, etcétera); *Servicios personales* (salones y clínicas de belleza, y peluquerías; baños públicos; lavanderías y tintorerías; servicios funerarios, etcétera); *Asociaciones y organizaciones* (dedicadas a la promoción, representación y defensa de los intereses de sus afiliados y de causas religiosas, políticas, civiles y similares) y *Hogares con empleados domésticos*. En conjunto, estos sectores agrupan 32 subsectores; 107 ramas y 365 clases de actividad económica.

Destaca en este aspecto que a pesar de que en el sector comercio se encuentra el mayor número de Unidades Económicas y del Personal Ocupado, su participación en el valor de la Producción Bruta Total es de 184,922 mdp ubicándose por debajo del sector manufacturas y comercio.

---

<sup>5</sup> Se excluyen las actividades del gobierno.

3.3.1. Unidades Económicas.

La evolución de las unidades económicas de Servicios en el periodo que va de 1998 a 2003, en la región Centro, muestra un crecimiento de 7.8%, siendo los establecimientos micro los que contribuyeron en términos absolutos con el mayor número, pues pasaron de 311 mil 033 en 1998 a 326 mil 033 en 2003, es decir, 15 mil micro empresas más (véase Cuadro 12).

**Cuadro 7**  
**Unidades económicas por entidad federativa según tamaño. 1998, 2003**  
**(sector Servicios)**

Entidad	Periodo Variación	T a m a ñ o			Total Servicios
		Micro	Pequeña	Mediana	
Distrito Federal	1998	121,828	3,737	1,282	126,847
	2003	117,499	9,085	1,376	127,960
	% variación	-3.6	143.1	7.3	0.9
Hidalgo	1998	17,268	167	40	17,475
	2003	19,123	534	48	19,705
	% variación	10.7	219.8	20.0	12.8
México	1998	101,129	908	288	102,325
	2003	111,910	3,041	371	115,322
	% variación	10.7	234.9	28.8	12.7
Morelos	1998	17,357	225	66	17,648
	2003	20,106	789	87	20,982
	% variación	15.8	250.7	31.8	18.9
Puebla	1998	44,475	459	132	45,066
	2003	46,891	1,501	167	48,559
	% variación	5.4	227.0	26.5	7.8
Tlaxcala	1998	8,976	67	17	9,060
	2003	10,504	231	25	10,760
	% variación	17.0	244.8	47.1	18.8
Total Región	1998	311,033	5,563	1,825	318,421
	2003	326,033	15,181	2,074	343,288
	% variación	4.8	172.9	13.6	7.8

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, Censos Económicos de 1999 y 2004.

Entre 1998 y 2003, las unidades económicas prestadoras de Servicios tuvieron variantes en su estructura de participación porcentual, pues las micro empresas en 1998 representaron 97.7% y cinco años más tarde, en 2003 el porcentaje fue de 95.0%, lo que significa una disminución de 2.7%. A su vez, las pequeñas empresas aumentaron su participación en el total en 2.7% puntos porcentuales, la mediana empresa mantuvo su participación prácticamente igual durante el periodo.

En la región Centro el Distrito Federal de 1998 a 2003 tuvo una caída porcentual en la microempresa de (-)3.6%, por otra parte el estado de Tlaxcala presentó el mayor

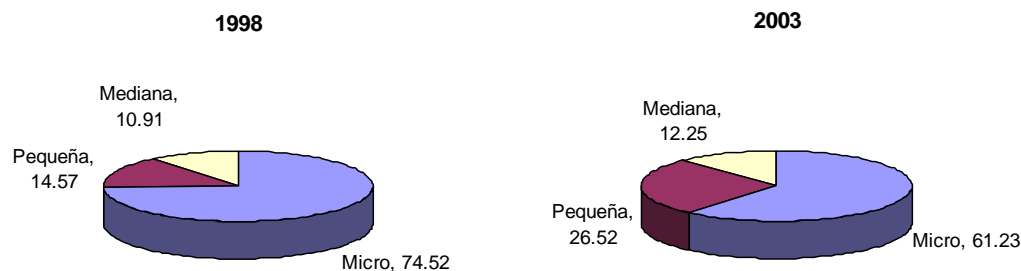
incremento de la región con 17%, generando en total para la microempresa un incremento de 4.8% a nivel región. Para el mismo periodo la pequeña empresa registró un incremento porcentual de 172.9%, en toda la región, siendo el estado de Morelos y Tlaxcala los que registraron el mayor incremento con 250.7% y 244.8% respectivamente. Por último la mediana empresa registró un incremento de 13.6% a nivel región.

### 3.3.2. Personal Ocupado

Por lo que respecta al personal ocupado total, se observa un aumento en la participación de la pequeña y mediana empresa (del 14.57 al 26.52% y del 10.91 al 12.25%, respectivamente), en tanto que el personal ocupado total de las empresas micro disminuyó su participación, al pasar de 74.52% a 61.23%, es decir, 13.29 puntos porcentuales menos (véase Gráfica 8).

**Gráfica 5**

**Porcentaje del personal ocupado por tamaño de empresa, en la región Centro.  
(Sector Servicios)**



Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, Censos Económicos de 1999 y 2004.

**Cuadro 8**  
**Personal ocupado por entidad federativa y por tamaño, según género. 1998, 2003**  
**(sector Servicios)**

Entidad	Periodo Variación	Tamaño						Total Servicios	
		Micro		Pequeña		Mediana		Hombres	Mujeres
		Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres		
Distrito Federal	1998	200,865	139,042	56,980	39,382	45,570	30,065	303,415	208,489
	2003	172,700	126,139	109,196	84,905	54,996	42,180	336,892	253,224
	% variación	-14.0	-9.3	91.6	115.6	20.7	40.3	11.0	21.5
Hidalgo	1998	20,972	15,283	2,358	2,279	1,439	1,092	24,769	18,654
	2003	21,599	17,846	5,370	5,141	1,732	1,576	28,701	24,563
	% variación	3.0	16.8	127.7	125.6	20.4	44.3	15.9	31.7
México	1998	122,882	89,983	13,064	10,523	9,914	7,447	145,860	107,953
	2003	129,166	101,876	32,120	29,669	14,019	12,486	175,305	144,031
	% variación	5.1	13.2	145.9	181.9	41.4	67.7	20.2	33.4
Morelos	1998	21,101	18,471	3,053	2,932	2,254	1,656	26,408	23,059
	2003	22,972	21,762	8,215	7,875	3,340	2,678	34,527	32,315
	% variación	8.9	17.8	169.1	168.6	48.2	61.7	30.7	40.1
Puebla	1998	56,390	40,280	7,244	5,670	4,670	3,639	68,304	49,589
	2003	53,951	43,741	15,727	14,119	6,316	5,381	75,994	63,241
	% variación	-4.3	8.6	117.1	149.0	35.2	47.9	11.3	27.5
Tlaxcala	1998	11,049	7,331	1,147	749	591	487	12,787	8,567
	2003	11,391	8,526	2,374	2,206	976	692	14,741	11,424
	% variación	3.1	16.3	107.0	194.5	65.1	42.1	15.3	33.3
Total Región	1998	433,259	310,390	83,846	61,535	64,438	44,386	581,543	416,311
	2003	411,779	319,890	173,002	143,915	81,379	64,993	666,160	528,798
	% variación	-5.0	3.1	106.3	133.9	26.3	46.4	14.6	27.0

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, Censos Económicos de 1999 y 2004.

### 3.3.3. Producción Bruta Total.

En el 2003 las empresas micro representaron 44.8% del Valor de la producción bruta total; las pequeñas empresas 24.4% y la medianas empresas 30.8%, el Distrito Federal y el estado de México fueron los que más contribuyeron en cada uno de los diferentes tamaños de empresas (véase Cuadro 14).

**Cuadro 9**  
**Valor de la Producción Bruta Total por entidad federativa según tamaño en el sector servicios, 2003**

Región / Entidad	Micro		Pequeña		Mediana		Total	
	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
Centro	149,997	100	90,213	100	50,315	100	290,525	100
Distrito Federal	115,609	77.1	70,707	78.4	40,948	81.4	227,264	78.2
Hidalgo	2,851	1.9	1,261	1.4	345	0.7	4,457	1.5
México	19,482	13.0	10,974	12.2	5,469	10.9	35,925	12.4
Morelos	3,429	2.3	2,071	2.3	1,349	2.7	6,849	2.4
Puebla	7,515	5.0	4,635	5.1	2,041	4.1	14,191	4.9
Tlaxcala	1,111	0.7	565	0.6	163	0.3	1,839	0.6

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, Censos Económicos de 2004.

## **Conclusiones.**

La participación de la micro, pequeña y mediana empresa es fundamental para el crecimiento económico y el desarrollo social de México. Sin embargo, el escenario para las MIPYMES es aún muy difícil, y su adaptación al entorno globalizado se ha visto rezagada.

Como cita Gil Valdivia en su obra “Hacia una Política de fomento a la micro, pequeña y mediana industria” desde finales de la década de los ochenta las MIPYMES han sido afectadas por los cambios en la política económica, en particular la apertura comercial, que generó desigualdad de oportunidades entre las empresas para competir; las crisis financieras, que desalentaron la oportunidad de las MIPYMES para obtener un crédito; y la eliminación de los estímulos fiscales y financieros a la inversión, al empleo y al desarrollo regional.

Atendiendo al objetivo general, los atributos de los cuales carecen las MIPYMES para estar en posibilidades de competir en el sistema actual de economía abierta, se determinan por un conjunto de niveles interrelacionados, que se listan a continuación:

- a) En el nivel meta se identifica una falta de actitud emprendedora por parte de la micro y pequeña empresa, de acuerdo con los resultados de los censos económicos de 2003 esto se debe en buena parte porque estas empresas giran alrededor del núcleo familiar con la ausencia de una orientación empresarial competitiva, con cierta informalidad, con tecnología rudimentaria o artesanal y sin personal capacitado. Estas condiciones inherentes a un ambiente social de pobreza contribuyen a una actitud de supervivencia y no de crecimiento.
- b) En el nivel macro se reconoce la ausencia de políticas económicas orientadas a las MIPYMES. Aunque se ha avanzado en la desregulación económica federal, aún persisten disposiciones que restan competitividad a la empresa mexicana frente a los competidores externos. Por otra parte la inflación y las altas tasas de interés distorsiona las decisiones de inversión por parte de las empresas. En política comercial las MIPYMES presentan una alta vulnerabilidad frente a la competencia externa, y no se han visto beneficiadas por los diversos tratados de libre comercio,



es necesario formular una política de desarrollo industrial, que ofrezca un entorno legal y económico propicio para las MIPYMES.

- c) En el nivel meso el principal problema es el tema del financiamiento para las MIPYMES, es importante resaltar que actualmente las MIPYMES cuentan con diversos programas de financiamiento y de desarrollo empresarial, sin embargo, aún se enfrenta a una serie de obstáculos y no se ha logrado una solución sostenible. Es necesario que la banca comercial cambie los criterios para otorgar un crédito, para que no sólo sometan sus decisiones crediticias a la existencia de garantías adecuadas, sino que también se detengan a evaluar los proyectos y la viabilidad de la actividad económica propuesta.

Actualmente los empresarios no utilizan el crédito bancario por las altas tasas de interés y por la incertidumbre de la situación económica del país. Además, la banca comercial no otorga créditos a los microempresarios que apenas desean abrir un negocio, necesitan una antigüedad mínima de operación y un nivel de ventas anuales. Esto provoca, entre otras cosas, que las empresas compren equipos de segunda mano, restándoles competitividad en sus procesos productivos.

- d) En el nivel micro la deficiente calidad de los recursos humanos, aunada a su deficiente gestión colectiva, son los factores de carácter micro que impiden el crecimiento de las MIPYME. Esto ocasiona bajos valores agregados en la producción, que deben asociarse a las deficiencias tecnológicas, la escasa capacitación de los recursos humanos, y la poca formación de capital. La mayoría de las veces la ausencia del espíritu empresarial en la micro y pequeña empresa se traduce en una ausencia de métodos modernos de gerencia, en una falta de visión hacia la demanda, hacia el mercado, en una ausencia de controles de calidad que aseguren su competitividad al interior y exterior del país. En suma, una ausencia de empresas con condiciones internas adecuadas para enfrentar los desafíos de una economía abierta.

La falta de vinculación entre los cuatro niveles retrasa la mejora de la competitividad de las MIPYMES. Se debe buscar una amplia y activa participación de los distintos niveles de gobierno, empresas, universidades, trabajadores y la sociedad civil, bajo un enfoque de

competitividad sistémica. Es importante la vinculación entre las instituciones educativas y de investigación con las MIPYMES, así como la cultura, la educación técnica, la actualización y la capacitación, tanto de los empresarios como de los trabajadores de este tipo de empresas.

## **Análisis Matricial FODA**

El resultado final de este trabajo es la presentación de una serie de propuestas estratégicas que contribuyan a la competitividad de las MIPYMES, plateadas a través del siguiente análisis matricial FODA.

<p style="text-align: center;"><b>FACTORES INTERNOS</b></p> <p style="text-align: center;"><b>FACTORES EXTERNOS</b></p>	<p><b>Lista de Fortalezas</b></p> <p>F1. Alta generación de empleo.                  F2. Elaboran productos especializados.                  F3. Son proveedores de la mediana y grande empresa.                  F4. Flexibilidad y capacidad para satisfacer la demanda de consumo de los grupos medios.</p>	<p><b>Lista de Debilidades</b></p> <p>D1. Formación deficiente de cuadros directivos.                  D2. Rezago tecnológico.                  D3. Dificil acceso al financiamiento.                  D4. Falta de información de procesos técnicos de mercado y de competencia.                  D5. Bajo nivel de agrupación.</p>
<p><b>Lista de Oportunidades</b></p> <p>O1. Desarrollo de programas e instrumentos de fomento orientados hacia las empresas de menor tamaño.                  O2. El apoyo a las MIPYMES a través de los Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE).</p>	<p><b>FO (Maxi-Maxi)</b>  <b>Estrategias para maximizar tanto las F como las O.</b></p> <p>FO. Aprovechar las oportunidades de alianzas, es necesario que los micro y pequeños empresarios se integren, para comprar y comercializar sus productos.                  FO. Propiciar por medio de las instituciones educativas y de investigación, una conexión con el sector productivo por medio de sus centro de vinculación, tecnología, programas de investigación de asesoría y capacitación, etc.</p>	<p><b>DO (Mini-Maxi)</b>  <b>Estrategias para minimizar las D y maximizar las O.</b></p> <p>DO. Capacitar a los empleados y directivos de las MIPYMES, a través de los SDE, para elevar el nivel de competencia de los empleados y directivos.                  DO. Aumentar el número de empresas que tienen acceso a fuentes de financiamiento, apoyándose en la banca de desarrollo y la banca comercial. Es necesario que los empresarios se informen y actualicen constantemente.                  DO. Estas estrategias conducirán a una modernización con tecnología industrial, esto ayudará a simplificar y optimizar los procesos productivos, administrativos y de comercialización.</p>
<p><b>Lista de Amenazas</b></p> <p>A1. Vulnerabilidad de las empresas al competir en los mercados nacionales e internacionales.                  A2. La baja calidad de la regulación afecta en mayor medida a las MIPYMES.                  A3. Se requiere más inversión en infraestructura.</p>	<p><b>FA (Maxi-Mini)</b>  <b>Estrategias para maximizar las F y minimizar las A.</b></p> <p>FA. Promover la competencia económica disminuyendo y agilizando los trámites requeridos para establecer una nueva empresa.                  FA. Promover la participación de las MIPYMES en los mercados internacionales a través de los TLC.                  FA. Impulsar más inversión en infraestructura y en el sistema de transporte que permita a las empresas adquirir insumos a menores costos y ofrecer sus productos a precios más bajos.</p>	<p><b>DA (Mini-Mini)</b>  <b>Estrategias para minimizar las A como las D.</b></p> <p>DA. Fomentar la existencia de cadenas productivas, de manera que las MIPYMES del mismo tipo y a la vez más débiles se vinculen a las más competitivas, por ejemplo, por medio de la subcontratación.</p>

# **A N E X O I**

### Programas de Apoyo a las MIPYMES, por parte del sector público.

Institución y año de inicio	Programa/Instrumento	Propósito
SECOFI, 1995	Consejo Nacional de la Micro, pequeña y mediana	Estudiar, diseñar y coordinar las medidas de apoyo para promover la competitividad de las MIPYMES; fomentar mecanismos de asesoría integral y especializada; estimular la asociación entre las MIPYMES y su vinculación con la gran empresa, para elevar la integración y eficiencia de las cadenas productivas; desarrollar estrategias de promoción a la exportación directa e indirecta.
SECOFI, 1995	Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones	Promueve las exportaciones mediante la simplificación de los trámites administrativos y la reducción de los obstáculos técnicos al comercio exterior, así como el fomento de la cultura exportadora.
SECOFI, 1995	Programa de Desarrollo de Proveedores	Promover la creación y fortalecimiento de una red de proveeduría eficiente y competitiva para las grandes empresas otorgando asistencia integral, financiamiento, capacitación y asistencia técnica a las MIPYMES que integran su cadena productiva.
SECOFI, 1996	Guías Empresariales	Elementos para la planeación, organización, operación y control de empresas. Facilita la creación de negocios y contribuye al desarrollo y modernización de las capacidades productivas y administrativas de las empresas.
Secretaría de Economía, 1996	Centro para el Desarrollo y la Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial. Red CETRO-CRECE.	Contribuir a incrementar la competitividad de las empresas para lograr su permanencia y consolidación, y con ello apoyar a la conservación y generación de empleos, a través de la aplicación de un subsidio que asegure la accesibilidad a los servicios de la RED.
SHCP, Asociación Mexicana de Banqueros. (AMB), 1996	Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, pequeña y mediana empresa (FOPYME).	Dar respuesta al alto nivel de endeudamiento de las empresas y el reducido nivel de financiamiento al sector de las MIPYMES. Evitar el colapso financiero así como el problema de insolventas de la planta productiva.
SECOFI, 1997	Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE)	Incorporar mayor número de MIPYMES a la exportación directa.
Asociación Civil, 1997	Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE).	Promover la productividad e inducir procesos de calidad y de responsabilidad social en las MIPYMES, a través de la incorporación de nuevas tecnologías para mejorar su competitividad.

SEMARNAP-PROFEPA, 1998	Programa de Centros Regionales de Apoyo para la Gestión Ambiental.	Promover en las pequeñas y medianas empresa la aplicación de auditorías ambientales.
SECOFI-COMPITE, 1999	Programa para Establecer un Sistema de Aseguramiento de Calidad ISO-9000 en las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.	Proporcionar apoyo a las MIPYMES, para establecer un sistema de aseguramiento de calidad ISO-9000, a costos muy por debajo del mercado, mediante los servicios de diagnóstico, consultoría, pre-auditorías, capacitación y certificación.
Secretaría de Economía, 2000	Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR)	Financiamiento a proyectos productivos del sector rural, con capacidad técnica y operativa para canalizar a las mujeres rurales
Gobierno Federal y Gobierno del Distrito Federal, 2001	Centros de Vinculación Empresarial (CVE)	Son espacios de atención integral ubicados en las delegaciones del Distrito Federal donde el empresario tendrá un trato personalizado, y obtendrá información económica, identificación de oportunidades de inversión, asesoría y consultoría especializada que le permita definir el destino de su negocio.
Gobierno Federal, 2001	Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)	Fomenta y promueve un sistema sustentable de microfinanzas con las Instituciones de Microfinanciamiento como canales para la distribución del crédito y captación del ahorro en todas las regiones del país, en especial en aquellas que registran mayores índices de pobreza.
Gobierno Federal, 2001	Fondo Nacional de Desarrollo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPYME)	Tiene por objeto brindar financiamiento a mediano y largo plazo para inversiones productivas a las Pymes.
Secretaría de Economía, 2001	Fondo Nacional de Apoyos para las Empresas en Solidaridad (FONAES)	Apoyar los esfuerzos organizados de productores indígenas, campesinos y grupos populares-urbanos, para impulsar proyectos productivos y empresas sociales que generen empleos e ingresos para la población.
Secretaría de Economía, 2001	Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPYME)	Apoyar a las MIPYMES mediante el fortalecimiento de su capacidad de gestión y producción interna y externa a través del desarrollo empresarial y del conocimiento, así como sus procesos de innovación y desarrollo tecnológico, para que generen, adopten y/o mejoren sus procesos operativos, administrativos y de gestión, logrando con ello aumentar la participación de las MIPYMES en el mercado interno y externo.

Secretaría de Economía, 2001	de	Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP)	Mecanismo de apoyo financiero para fortalecer la capacidad productiva de las empresas en las entidades federativas y los municipios en todo el país, aprovechando sus ventajas competitivas y comparativas, a fin de consolidar regiones que por su propia vocación productiva desarrollen estándares de competitividad a nivel internacional y sectores que por su propia condición actual permitan reconstruir e integrar nuevas cadenas productivas que fortalezcan el mercado interno.
Secretaría de Economía, 2002	de	Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento (FOAFI)	Apoyar a las MIPYMES facilitando el acceso al crédito y financiamiento y fomentar su cultura empresarial a través de: i) la constitución y fortalecimiento de fondos de garantía, ii) apoyo a planes de negocios y iii) el fortalecimiento de intermediarios financieros no bancarios.
Secretaría de Economía, 2002	de	Fondo del Programa de Centros de Distribución en Estados Unidos de América (FACOE)	Incrementar de manera permanente la actividad exportadora de las MIPYMES promoviendo la igualdad de condiciones y oportunidades.
Secretaría de Economía, 2002	de	Programa de Capacitación y Modernización Empresarial (PROMODE)	Se dedica a apoyar a los emprendedores que quieren mejorar cierta área de su negocio o que quieren iniciar operaciones.
Secretaría de Economía, 2002	de	Portal Contacto PYME	Se encuentra disponible en Internet y se integra por 102 módulos de información que cubren los diferentes aspectos de la actividad económica, mediante los cuales se contribuye a fortalecer las capacidades competitivas de las empresas, a su desarrollo tecnológico e innovación.
Secretaría de Economía, 2002	de	Programa para el Desarrollo de la Industria de Software (PROSOFT)	Promover el desarrollo de una industria de software competitiva internacionalmente y asegurar su crecimiento en el largo plazo, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la productividad, competitividad, sustentabilidad o la creación de empresas en dicho sector.

FUENTE: Datos obtenido directamente de los sitios de Internet en las instituciones de diciembre de 2006.

# **A N E X O I I**



## Programas de Apoyo a las MIPYMES, por parte de la banca comercial.

Institución	Programa/Crédito	Objetivo
BANAMEX	Crédito Revolvente Impulso Empresarial	Un Financiamiento dirigido a la Pequeña y Mediana Empresa en México para apoyar sus necesidades de capital de trabajo.
BANAMEX	Financiamiento a Proveedores (FAP)	Es una opción de financiamiento ágil y sencilla, que otorga un financiamiento de las cuentas por cobrar derivadas de la proveeduría de bienes y servicios, y a cargo de Grandes Compradores autorizados por Banamex.
BANAMEX	Línea Automática Banamex	Permite renovar e incrementar inventarios, dar mantenimiento a las instalaciones del Negocio, realizar pagos urgentes a proveedores o cubrir cualquier otra necesidad.
BANORTE	Agroactivo	Apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa, así como a personas físicas con actividad agroindustrial, agropecuaria, comercial y/o de servicios agropecuarios.
BANORTE	Crediativo	Banorte y Nacional Financiera ofrecen un crédito para la micro, pequeña o mediana empresa con actividad industrial, comercial o de servicios, para destinarlo a lo que más necesite.
BANORTE	Créditos Pronegocio	Apoyar a los mexicanos emprendedores, otorgando créditos a las microempresas de menos de 5 empleados.
BANORTE	Arrendamiento financiero o capitalizable	Dirigido a personas físicas con actividad empresarial y personas morales, le permite a las empresas no descapitalizarse, sino utilizar sus recursos de capital en inversiones de mediano o largo plazo.
BANORTE	Empuje Alianza PYMES	Proveer de manera conjunta acceso a productos financieros con tasas competitivas, asesoría profesional en tecnología y administración, así como apoyo publicitario y la posibilidad de realizar acuerdos estratégicos con grandes empresas.
BANCOMER	Credipyme Clásico	Cubrir necesidades de las pequeñas empresas y personas físicas con actividad empresarial, con productos de bajo riesgo, para capital de trabajo e infraestructura.
BANCOMER	Credipyme Productivo	Cubrir necesidades transitorias de liquidez, que se obtienen mediante el respaldo de un depósito a la vista.

HSBC	Programa de Crédito Agropecuario	Ofrecer un apoyo integral para todos los productores del campo.
HSBC	Equipo Industrial HSBC	Financiamiento otorgado en pesos o dólares para las pequeñas y medianas empresas de los giros comercial, industrial o de servicios para adquirir activo fijo nuevo, ya sea de procedencia nacional o de importación.
HSBC	Crédito a Negocios	Es un producto destinado a atender el mercado de las micro y pequeñas empresas. Permite cubrir necesidades de capital de trabajo, resurtir inventarios, adquirir equipo de transporte, computo, mobiliario, maquinaria y equipo.
SANTANDER	Crédito simple con recursos propios	Para la adquisición de activo fijo. Crédito de una sola disposición. Dirigido para clientes con buen uso de la línea, ciclos operativos largos y con cultura de uso de medios electrónicos.
SANTANDER	Crédito NAFIN	Para la adquisición de activo fijo. Para personas físicas con actividad empresarial y para personas morales. Crédito de una sola disposición.
SANTANDER	Crédito Ágil	Línea de crédito revolvente, utilizable mediante disposición de tarjeta de crédito, sucursal o medio electrónico, para cubrir las necesidades transitorias de capital de trabajo.
SANTANDER	Crédito en Cuenta Corriente	Crédito revolvente, destinado para financiar las necesidades de capital de trabajo de la empresa.
SANTANDER	Crédito en línea	Crédito revolvente, se utiliza mediante medio electrónico y chequera para financiar todas las necesidades operativas y de capital de trabajo de la empresa.
SANTANDER	Crédito Electrónico	Crédito revolvente destinado para financiar las necesidades de capital de trabajo de la empresa.

FUENTE: Datos obtenido directamente de los sitios de Internet en las instituciones de diciembre de 2006.

## BIBLIOGRAFÍA

- Albuquerque, Francisco (2002) “Diseño territorial de las políticas de fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas”, *El mercado de valores*, abril, pp. 12-20.
- Aportela, Fernando y Gamboa Rafael (2002). *La política fiscal y la inflación: el caso de México*, Gaceta de Economía, Tomo II Año7, número especial. ITAM. pp. 231-260.
- Ardavín Migoni, Bernardo (2002). “El incremento de la competitividad de la empresa media”, *El mercado de valores*, diciembre, pp. 30-36.
- Argüelles, Antonio y Gómez Mandujano José Antonio (1994). *La competitividad de la industria frente a la concurrencia internacional*. Nacional Financiera / Fondo de Cultura Económica, México.
- Aspe Armella, Pedro (1993). *El camino mexicano de la transformación económica*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Bertil Ohlin (1971). *Comercio interregional e internacional*. Oikos-tau, s.a.-ediciones.
- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. *El marco macroeconómico para el desempeño en México de las empresas micro, pequeñas y medianas*. No. 227
- Centro Lindavista (1999). “Información básica sobre sistemas de apoyo a las MIPYMES y a sus acciones y conglomerados”, en Centro de Estudios Estratégicos Nacionales (coord.). *México 2010: pensar y decidir la próxima década*. CEEN/IPN/UAM/Noriega Editores, Tomo II, México. pp. 125-190.
- CONCAMIN (Confederación Nacional de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos) (2000). “planteamiento para una ley de fomento a la micro, pequeña y mediana industria mexicana”, en Centro de Estudios Estratégicos Nacionales (coord.). *México 2010: pensar y decidir la próxima década*. CEEN/IPN/UAM/Noriega Editores, Tomo II, México. pp.
- Conroy, Jhon D. (2002). “Servicios financieros para el desarrollo de la microempresa: políticas, instituciones y mecanismos”, *El mercado de valores*, julio, pp. 3-15.
- Chacholiades, Miltiades (1990). *Economía Internacional*, Editorial McGraw-Hill, México.
- David Ricardo (1973). *Principios de Economía Política y Tributación*. Fondo de Cultura Económica, México.
- De Maria y Campos, Mauricio (2002). Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las últimas tres décadas, en *Revista de la CEPAL*, junio. Santiago de Chile.
- Dieterich, Heinz (2000). Nueva guía para la investigación científica. Ariel, México.
- Dussel Peters, Enrique (1999). “Reflexiones sobre conceptos y experiencias internacionales de industrialización regional”, en E. Dussel Peters y C. Ruiz Durán (coord.). *Dinámica regional y competitividad industrial*, UNAM/Editorial JUS/Fundación Friedrich Ebert, México. pp. 57-77
- \_\_\_\_\_ (2002). *Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*. Editorial Jus, México.
- \_\_\_\_\_ (2000). “La micro, pequeña y mediana industria en México: condiciones y retos”, en Centro de Estudios Estratégicos Nacionales (coord.). *México 2010: pensar y decidir la próxima década*. CEEN/IPN/UAM/Noriega Editores, Tomo II, México. pp. 81-123.
- \_\_\_\_\_ (2003). “Condiciones y retos de las MIPYME en Centroamérica. Propuestas de políticas”, en René Hernández (coord.). *Competitividad de las MIPYME en Centroamérica. Políticas de fomento y “mejores prácticas”*. CEPAL/GTZ, México. pp. 33-76.
- Esser Klaus, Hillebrand Wolfgang, Messner Dirk y Meyer-Stamer Jörg (1996). “Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política” en *Revista de la CEPAL*, agosto, No. 59, Santiago de Chile, pp. 39 – 52.

- García Gilberto y Paredes Víctor (2001). “Programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en México, 1995-2000”, *Revista de la CEPAL, noviembre, LC/L.1639 (115)*. Santiago de Chile.
- García de León Campero Salvador (1993). *La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad*. Editorial Diana.
- Gil Valdivia Gerardo (2000). “Hacia una política de fomento a la micro, pequeña y mediana industria”, en Centro de Estudios Estratégicos Nacionales (coord.). *México 2010: pensar y decidir la próxima década*. CEEN/IPN/UAM/Noriega Editores, Tomo II, México.
- Gobierno del Distrito Federal. Guía de acceso al financiamiento de la Capacitación, Asesoría, Consultoría y Recursos Económicos para empresarios y emprendedores de Tlalpan. Delegación Tlalpan.2005.
- Held Gunther (1995). “Políticas de financiamiento de las empresas de menor tamaño: experiencias recientes en América Latina”, *Revista de la CEPAL, octubre, No.34* Santiago de Chile.
- Hernández, René (2001). “Elementos de la competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas (pyme) del Istmo Centroamericano”, *Revista de la CEPAL, noviembre, LC/L.499*. Santiago de Chile.
- Hernández Sampieri, Roberto, Carlos Fernández y Pilar Bautista (2003). *Metodología de la investigación*. Editorial McGraw-Hill, tercera edición.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática) Micro, Pequeña, Mediana y Gran empresa. Estratificación de los establecimientos. Censos económicos 1999 y 2004. INEGI, México.
- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. La competitividad de la empresa mexicana. Biblioteca NAFIN. 1995.
- Kerkhaff, Frans (2003). “Honduras: competitividad de las MIPYME”, en René Hernández (coord.). *Competitividad de las MIPYME en Centroamérica. Políticas de fomento y “mejores prácticas”*. CEPAL/GTZ, México. pp. 147-202.
- Klenk Jürgen y Wältring Frank (2003). “Fomento de la economía y del empleo: Nuevos desafíos y enfoques en la cooperación técnica alemana”, en René Hernández (coord.). *Competitividad de las MIPYME en Centroamérica. Políticas de fomento y “mejores prácticas”*. CEPAL/GTZ, México. pp. 9-29.
- Krugman, Paul y Maurice Obstfeld (1995). *Economía Internacional. Teoría y Política*, McGraw-Hill, Tercera Edición, México.
- Messmacher Miguel y Werner Alejandro (2002). *La política monetaria en México: 1950-2000, Gaceta de Economía*, TOMO I, Año 7, Número Especial, ITAM, PP. 19-59.
- Messner, Dirk (1998). Latinoamérica hacia la economía mundial: condiciones para el desarrollo de la competitividad sistémica, materiales de trabajo No. 5, Friedrich Ebert Sstiftng.
- Meyer – Stamer Jorg (2000). “Estrategias de desarrollo local y regional: clusters, política de localización y competitividad sistémica”, *El Mercado de Valores*, Septiembre, núm.9.
- Morales Quintero, Alejandro (1999). “La nueva industrialización regional en México, una aproximación de distritos industriales. El caso de la industria del calzado en el municipio de Guadalajara”, en E. Dussel Peters y C. Ruiz Durán (coord.). *Dinámica regional y competitividad industrial*, UNAM/Editorial JUS/Fundación Friedrich Ebert, México. pp. 183-204.
- Nacional Financiera. La micro, pequeña y mediana empresa: principales características. 2000
- Nacional Financiera. Red de apoyos públicos y privados hacia la competitividad de las Pymes. Proyecto de investigación convenio nafin-flacso. 1995.
- Ocegueda Hernández, Juan Manuel, Mungaray Alejandro y Rubén Roa Dueñas (2002). “Estabilización macroeconómica y microempresas pobres en México”, *El Mercado de Valores*, Noviembre, pp. 5-20.
- Osuna, F. Carlos y Santiago Macias H. (2002). “La confianza como base de la competitividad de las empresas”, *El Mercado de Valores*, Abril, núm. 4, pp.31-36.

- PEF (Poder Ejecutivo Federal). *Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2002-2006*. PEF, México, 2002.
- \_\_\_\_\_. *Plan Nacional de Desarrollo 2001 – 2006*. PEF, México, 2001.
- Porter, Michael E. (1982). *Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. CECSA. México.
- \_\_\_\_\_. (1990). *La ventaja competitiva de las naciones*. Vergara Editor S.A.
- Raymond Quivy Luc Van Compenhoudt (2000). *Manual de investigación en ciencias sociales*. Limusa, Noriega Editores.
- Reinecke, Gerhard y White Simon (2004). *Políticas para pequeñas empresas. Crear el entorno adecuado para un empleo digno*. Ministerio del Trabajo y Asuntos Sociales, Organización Internacional del Trabajo, Madrid.
- Ruiz Durán, Clemente (1999). “Territorialidad, industrialización y competitividad local en el mundo global”, en E. Dussel Peters y C. Ruiz Durán (coord.). *Dinámica regional y competitividad industrial*, UNAM/Editorial JUS/Fundación Friedrich Ebert, México. pp. 13-56
- \_\_\_\_\_. (1993). *Potencial tecnológico de la micro pequeña y mediana empresa en México*. Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa. Nacional Financiera.
- \_\_\_\_\_. (1995). *Propuestas de acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa*. Nacional Financiera.
- Sales Gutiérrez, Carlos (1997). “El Financiamiento de la micro, pequeña y mediana Industria”, *El Mercado de Valores*, marzo, pp. 6-11.
- Sánchez Ugarte, Fernando (1993). “Programa de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa”, *El Mercado de Valores*, septiembre.
- Sánchez Ugarte Fernando, Fernández Pérez Manuel y Pérez Motta Eduardo (1994). “La política industrial ante la apertura”, SECOFI/Nacional Financiera/ Fondo de Cultura Económica, México. pp. 13-120.
- Santaella A. Julio (2001). *La viabilidad de la política fiscal: 2000-2020*, *Gaceta de economía*, Número especial, ITAM, PP. 37-65.
- Skertchly Molina, Ricardo W. (2000). “Desafíos de los servicios financieros a las micro y pequeñas empresas”, en Ricardo w. Skertchly (coord.). *Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México*, Universidad Anáhuac del Sur/Miguel Ángel Porrúa, México. pp. 39-53.
- Smith, Adam. (1994). “*Investigación Sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*”. Fondo de Cultura Económica, Octava Reimpresión, México.
- Villarreal, René y Rocío Ramos de Villarreal (2001). “La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica.” *Revista Comercio Exterior*, septiembre. pp. 772-788.

#### **Sitios Web Consultados.**

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática

[www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)

Banco de México

[www.banxico.org.mx](http://www.banxico.org.mx)

Secretaría del Trabajo y Prevención Social

[www.stps.gob.mx](http://www.stps.gob.mx)

Sistema de Información Empresarial Mexicano

[www.siem.gob.mx](http://www.siem.gob.mx)

Secretaría de Economía

[www.economia.gob.mx](http://www.economia.gob.mx)

Comisión Intersecretarial de Política Industrial. Observatorio PyME

[www.cipi.gob.mx](http://www.cipi.gob.mx)

Comisión Nacional Para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros.

[www.condusef.gob.mx](http://www.condusef.gob.mx)

Nacional Financiera

[www.nafin.gob.mx](http://www.nafin.gob.mx)

Banco de Comercio Exterior

[www.bancomext.com](http://www.bancomext.com)

Fideicomisos Instituidos en Relación con l Agricultura.

[www.fira.gob.mx](http://www.fira.gob.mx)

Programa de Financiamiento a la Mico y Pequeña empresa.

[www.fondeso.df.gob.mx](http://www.fondeso.df.gob.mx)

Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C.

[www.cce.org.mx/ceesp](http://www.cce.org.mx/ceesp)

Programa de Capital de Riesgo para Empresas Sociales.

[www.fonaes.gob.mx](http://www.fonaes.gob.mx)

Banco Nacional de México

[www.banamex.com.mx](http://www.banamex.com.mx)

Banorte

[www.banorte.com.mx](http://www.banorte.com.mx)

Santander

[www.santander.com.mx](http://www.santander.com.mx)

HSBC

[www.hsbc.com.mx](http://www.hsbc.com.mx)

BBVA Bancomer

[www.bancomer.com.mx](http://www.bancomer.com.mx)

Secretaría de Desarrollo Económico

[www.sedeco.gob.mx](http://www.sedeco.gob.mx)

Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER)

[www.cofemer.gob.mx](http://www.cofemer.gob.mx)

Fundación México-Estados Unidos para la Ciencia

<http://www.fumec.org.mx>

Empuje Alianza Pyme

<http://www.empujepymes.com>

Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, A.C.  
[www.compite.org.mx](http://www.compite.org.mx)

Fondo Pyme  
[www.fondopyme.gob.mx](http://www.fondopyme.gob.mx)

Programa Nacional de Financiamiento  
[www.pronafim.gob.mx](http://www.pronafim.gob.mx)

Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales  
[www.fommur.gob.mx](http://www.fommur.gob.mx)

Contacto PYME  
[www.contactopyme.gob.mx](http://www.contactopyme.gob.mx)

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología  
[www.conacyt.gob.mx](http://www.conacyt.gob.mx)

Comisión Mexicana De Infraestructura Ambiental  
[www.comia.org.mx](http://www.comia.org.mx)

## Índice de gráficas

Gráfica 1 México: Inflación Anual, 1995-2005 (porcentajes).....	37
Gráfica 2 Destino de los créditos obtenidos por Pequeñas y Medianas empresas, 1998-2005. (Porcentaje de empresas) .....	47
Gráfica 3 Motivos por los que las Pequeñas y Medianas empresas no utilizaron crédito bancario, 2000-2005. (Porcentaje de empresas) .....	48
Gráfica 4 Porcentaje de unidades económicas por tamaño de empresa en la región Centro. (Sector manufacturero) .....	57
Gráfica 5 Porcentaje del personal ocupado por tamaño de empresa en la región Centro. (Sector manufacturero) .....	58
Gráfica 6 Porcentaje del personal ocupado por tamaño, según género. 1998, 2003 (sector manufacturero).....	60
Gráfica 7 Porcentaje del personal ocupado por tamaño de empresa en la región Centro. (sector Comercio).....	63
Gráfica 8 Porcentaje del personal ocupado por tamaño de empresa, en la región Centro. (Sector Servicios).....	68



## Índice de cuadros

Cuadro 1 Clasificación por número de trabajadores.....	24
Cuadro 2 México: Empresas Ganadoras y Perdedoras Por Estrato \A \B, 1995. (Porcentaje de empresas).....	33
Cuadro 3 México: Apertura de una Empresa, 2005.....	35
Cuadro 4 México: Fuentes de Financiamiento de las Empresas por Tamaño, 1998-2005 (Porcentaje de empresas) .....	43
Cuadro 5 Porcentaje de unidades económicas por estratos de personal ocupado total, según uso de equipo informático e Internet, 2003. ....	51
Cuadro 6 Unidades económicas por entidad federativa según tamaño en el sector manufacturero. 1998, 2003 .....	57
Cuadro 7 Personal ocupado por entidad federativa según tamaño en el sector manufacturero. 1998, 2003 .....	59
Cuadro 8 Valor de la Producción Bruta Total por entidad federativa según tamaño, en el sector manufacturero. 2003.....	61
Cuadro 9 Unidades económicas por entidad federativa según tamaño. 1998, 2003 (sector Comercio) .....	62
Cuadro 10 Personal ocupado por entidad federativa y por tamaño, según género. 1998, 2003 (sector comercio) .....	64
Cuadro 11 Valor de la Producción Bruta Total por entidad federativa según tamaño, en el sector comercio. 2003 .....	65
Cuadro 12 Unidades económicas por entidad federativa según tamaño. 1998, 2003 (sector Servicios) .....	67
Cuadro 13 Personal ocupado por entidad federativa y por tamaño, según género. 1998, 2003 (sector Servicios) .....	69
Cuadro 14 Valor de la Producción Bruta Total por entidad federativa según tamaño en el sector servicios, 2003.....	69

## **Índice de Figuras.**

Figura 1 Los determinantes de la ventaja nacional “El Diamante” .....	14
Figura 2 Determinantes de la competitividad sistémica. ....	19
Figura 3 Factores determinantes de la competitividad sistémica: Capacidad estratégica de los grupos de actores.....	20
Figura 4 Integración de México a la Economía Mundial. ....	41