



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
EN EL ENTORNO INSTITUCIONAL DE MÉXICO

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA

ERICK MALDONADO NAVA

ASESOR: LIC. CONSTANTINO NARANJO LARA



CIUDAD UNIVERSITARIA, MÉXICO

ENERO DE 2008.



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.

Agradecimientos

A mis padres

Por darme la vida y su apoyo incondicional en todo momento

A mis abuelos

Por ser ejemplo de una vida de amor y constancia

A mis hermanos Reyna M., Luis y Margarita

Porque el destino aún no está escrito

A mi amor Paola E.

Por apoyarme y ayudarme a comprender que todo comienza con un sueño

A la Lic. María del Carmen Gutiérrez Mejía

Por darme la oportunidad de cambiar y transformar mi camino en la vida

A mi profesor y asesor el Lic. Constantino

Por su guía, paciencia y comprensión

A mis sinodales

Por tomar parte de la vida para enriquecer este trabajo.

A mis grandes amigos Israel, Víctor y Paublo C.

Por los inolvidables momentos que vivimos en la iniciación universitaria

A mi querida Universidad Nacional Autónoma de México

en especial a la Facultad de Economía y a la FES Acatlán

Por formar en mí una mejor persona

Índice

	Pág.
Introducción	I
1. El Neoinstitucionalismo Económico	
1.1 El Análisis Clásico y las Instituciones.....	1
1.2 El Institucionalismo Americano.....	4
1.3 El Neoinstitucionalismo Contemporáneo.....	7
1.4.1 La Organización.....	13
1.4.2 El Contrato.....	16
1.4.3 El Intercambio.....	19
1.4.4 Los Derechos de Propiedad.....	21
1.4.5 Los Costos de Transacción.....	22
1.4.6 El Sistema Legal.....	26
1.4 El Estado y las Instituciones.....	30
2. El Entorno Histórico-Institucional de México	
2.1 El México Institucional del Siglo XIX.....	38
2.2 La Revolución Institucional de México en el Siglo XX.....	42
2.3 La Sustitución de Importaciones del México Institucional.....	47
2.3.1 El Sector Empresarial.....	49
2.4 La Crisis de 1982: el Cambio de Modelo Económico.....	58
2.5 Las Instituciones del Neoliberalismo Económico.....	63
2.6 Las Instituciones Históricas de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.....	66
2.6.1 Gremios y Obrajes: viejas formas de organización productiva.....	66
2.6.2 La Transformación de las Pequeñas Empresas en	

Industrias.....	70
2.6.3 La Institucionalización de la Industria en México.....	71
2.6.4 La Apertura de los Ochenta: El Camino de la Transformación Económica.....	74

3. Diagnóstico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

3.1 Definición e Importancia.....	78
3.2 Microempresa o Autoempleo, sinónimos de una necesidad básica: ingreso.....	80
3.3 La Microempresa Manufacturera.....	81
3.4 La Microempresa Comercial.....	88
3.5 La Microempresa de Servicios.....	95
3.6 La Pequeña Empresa Manufacturera.....	102
3.7 La Pequeña Empresa Comercial.....	110
3.8 La Pequeña Empresa de Servicios.....	118
3.9 La Mediana Empresa Manufacturera.....	126
3.10 La Mediana Empresa Comercial.....	132
3.11 La Mediana Empresa de Servicios.....	139

4. Las Instituciones Económicas de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

4.1 La Importancia de las Instituciones Económicas en México.....	145
a) La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.....	146
b) Ley Orgánica de la Administración Pública Federal.....	148
4.2 Ley de Planeación.....	154
4.3 Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006.....	158
4.3.1 Área de Crecimiento con Calidad.....	160
4.3.2 Objetivos Rectores.....	161
4.4 Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006.....	165

4.4.1	Estrategias.....	169
4.4.2	Líneas de Acción y Acciones.....	171
4.4.3	Estrategias de Evaluación.....	174
4.5	Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo 2002-2006 (PRONAFIDE).....	175
4.6	Programa Nacional de Competencia Económica 2001-2006 (PNCE).....	178
4.6.1	Retos de la Política de Competencia.....	179
4.6.2	Estrategias y Líneas de Acción.....	181
4.7	Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en el Contexto de la Secretaría de Economía (SE).....	184
4.7.1	Reglamento Interior.....	184
4.8	Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.....	194
4.8.1	Reglamento de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa..	199
4.9	Programas de la Secretaría de Economía 2000 – 2006.....	203

5. Estructura del Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME)

5.1	Origen.....	208
5.2	Reglas de Operación.....	211
5.2.1	Objetivos.....	211
5.2.2	Instancias Ejecutoras y Normativas.....	213
5.2.3	Cobertura y Población Objetivo.....	216
5.2.4	Requisitos.....	216
5.2.5	Criterios de Elegibilidad.....	217
5.2.6	Características de los apoyos.....	218
5.2.7	Categorías y Subcategorías de Apoyo.....	219
5.2.8	Derechos y Obligaciones.....	221
5.2.9	Mecanismos de Sanción.....	224
5.2.10	Operación.....	225

5.2.11	Difusión.....	227
5.3	Manual de Procedimientos.....	227
5.4	Principales Resultados.....	229
5.4.1	Proyectos Apoyados 2004.....	230
5.4.2	Operación Regional.....	234

Conclusiones y Propuestas

Anexos

Bibliografía

Introducción

En los diversos medios de comunicación existe un gran consenso al afirmar que las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMes) juegan un papel económico sustancial para el crecimiento de México, se afirma que generan un alto nivel de empleo, riqueza y que son el eje económico de muchos sectores del país. Sin embargo, también hemos encontrado que no se reconoce su aportación, al catalogárseles como ineficientes y con procesos productivos tradicionales que se han convertido a lo largo de los años en su “Talón de Aquiles”.

Si bien las MiPyMes cuentan con éstas características es importante señalar que desafortunadamente los comentarios a favor o en contra de dichas empresas esta limitada por la apreciación de nuestra realidad, es decir, en donde la información se convierte en un insumo de alta demanda para la toma de decisiones y opiniones que repercutirán directa o indirectamente en su actividad económica.

Por otra parte, es sabido que el gobierno durante muchos años fomentó a la industria nacional en una época en donde no se sancionaba como hoy su injerencia, por ello, debemos decir que todo depende del contexto y de lo que se acepta como bueno o malo para los demás. A través de las instituciones públicas, el Estado mexicano ha cumplido una función central al determinar el tipo de rumbo que debe seguirse para alcanzar el crecimiento y el desarrollo tan esperado por los mexicanos.

Sin embargo, hablar del gobierno es hablar de ineficiencia, corrupción, decisiones discrecionales, ocultamiento de información, etc. en fin de acciones inmersas en intereses personales o grupales, que han beneficiado a pocos a repercutido negativamente en millones de personas.

Debido a lo anterior, consideramos importante analizar desde una perspectiva de las instituciones el acontecer e importancia que tienen las MiPyMes en el México de hoy, su evolución a través del tiempo, sus cambios, problemas,

requerimientos, lo cual tenga como base el estudio del marco institucional contemporáneo del Estado mexicano el cual ha tenido una incidencia trascendental en su evolución y situación actual. Es importante, comprender con esto si en el marco de las instituciones pueden integrarse de manera eficiente al mercado y, en su caso, cumplir con su papel trascendental para la economía.

Una mejor estructura, distribución y eficiencia de las instituciones del Estado mexicano darían los incentivos necesarios para que las MiPyMes aprovecharan de mejor manera los apoyos que el gobierno otorga para desarrollar y mejorar los procesos, así como perfeccionar el entorno y la transferencia de la información que permita una mejor toma de decisiones.

En este sentido, el presente trabajo es una investigación documental que considera como hipótesis que en México las instituciones, es decir, las reglas del intercambio, al ser ineficientes no permiten mejorar de manera sustancial el entorno socio-económico de las MiPyMes, lo cual en la realidad se concreta al contar con apoyos y estímulos del gobierno federal que no se conocen y mucho menos se aprovechan por aquellos que si lo necesitan. Esta falta de información, da lo incentivos para que los responsables de aplicar dichas reglas sean discrecionales en su actuar, dificultando con ello la transparencia y la rendición de cuentas que todo ciudadano merece en el ejercicio y uso de los recursos públicos.

Entre los objetivos planteados en esta investigación se consideró importante conocer los problemas inherentes al desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México desde una perspectiva institucional e histórica, apoyándose para ello en la teoría denominada Neoinstitucional, la cual nos ofrece un renovado enfoque de lo que se considera como institución, con el fin de comprender su importancia y relevancia en la economía.

En el segundo capítulo, revisaremos el cambio que han sufrido las instituciones mexicanas a lo largo del siglo XIX y XX con el propósito de conocer y valorar las transformaciones económicas y sociales que han incidido en las MiPyMes.

En un tercer capítulo destacaremos la importancia de las MiPyMes en la economía mexicana, ofreciendo un panorama sectorial de dichas empresas, su desempeño por región, el nivel de ocupación, tecnología empleada, así como contribución al empleo y producción.

En el cuarto capítulo revisaremos el marco institucional contemporáneo de las MiPyMes en México, que ha permitido la articulación de una serie de programas que siendo aprovechados por éstas empresas darían pie a su fortalecimiento y fomento en sus actividades.

En un quinto y último capítulo, se plantea un análisis institucional del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) de la Secretaría de Economía, veremos su estructura institucional y sus efectos en las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

En el anexo encontraremos el inventario de programas de apoyos a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas operados por la Secretaría de Economía durante el periodo 2000-2006; un resumen de las reglas de operación del Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana empresas versión 2005, para finalizar con la versión publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) sobre el Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo Pyme) y sus respectivos anexos.

1. El Neoinstitucionalismo Económico

Las acciones de un príncipe nuevo son observadas con mayor atención que las de un príncipe hereditario y si se les ve virtuosa ganan a los hombres y los ligan al príncipe en una medida mucho mayor que la antigüedad de la sangre.
MAQUIAVELO¹

En el presente capítulo revisaremos el papel que juegan las instituciones económicas en el desempeño de los países, dicho análisis tendrá como base de su análisis a la teoría Neoinstitucional, cuya conformación y renovado enfoque permite que haya una nueva perspectiva sobre el quehacer económico, político y social de los individuos.

Con el fin de fortalecer esta posición, consideraré las aportaciones de diversos autores que han abordado el papel de las instituciones en el quehacer de la vida económica, política y social, para con ello, intentar comprender que nuestro desempeño como individuos está delimitado por reglas.

En este sentido, revisaremos cuales son las instituciones que considera la teoría Neoinstitucional para incentivar o desincentivar el crecimiento de los países, como son por ejemplo: la organización, el contrato, el intercambio, el derecho de propiedad y transacción, así como el sistema legal y el papel del Estado.

1.1 El Análisis Clásico y las Instituciones

Las investigaciones que innumerables teóricos han aportado al análisis económico, político y social han enriquecido el entendimiento sobre la evolución y transformación del ser humano. Curiosamente, estas aportaciones tratan de explicar una realidad que sin duda alguna ha sido parcial y delimitada por dos aspectos que debemos considerar de gran relevancia: el tiempo y el espacio. Un claro ejemplo sobre este aspecto, es el caso de las ideas mercantilistas que en los siglos XVI y XVII afirmaban que el origen de la riqueza de los países se basaba

¹ Nicolas Maquiavelo; El Príncipe. Pp. 111

principalmente en una gran acumulación de metales preciosos (oro y plata principalmente), en una participación activa del Estado en la economía y en la conquista de nuevos territorios (a través de la colonias).

Es finales del siglo XVIII y mediados del siglo XIX cuando la llamada teoría clásica se convierte en el eje teórico de las nuevas ideas en los círculos económicos y políticos más importantes de las sociedades contemporáneas. Aquellos países que buscaban nuevas formas de interpretar el cambio económico, consideraron que la libertad económica (*laissez faire*) era el medio por el cual podría alcanzarse el crecimiento, maximizar sus ganancias y aprovechar de mejor manera los recursos escasos.

Uno de los llamados teóricos clásicos fue Adam Smith (1723-1790) quien consideró al mercado como el mecanismo de asignación de recursos más eficiente y, en donde, el individualismo era el punto de partida de las decisiones colectivas y maximizadoras que la sociedad podía tener. En su libro, "Investigación sobre la Naturaleza y las Causas de la Riqueza de la Naciones", se hizo hincapié en el individualismo en libertad como el eje de la transformación económica de los países. Las ideas sobre el origen del crecimiento económico se basaban en el egoísmo individual como elemento central del cambio social y económico. De esta forma, el egoísmo del individuo era visto como el motor o el responsable de la transformación social, política y económica de las sociedades modernas.

Uno de los puntos que Adam Smith resaltaba constantemente, era que la competencia entre los individuos era la mejor forma de garantizar un incremento en el bienestar social, ya que a través de ésta se podría alentar el surgimiento de nuevos productos al mejor precio para el consumidor, en tanto se eliminaban a aquellos que sólo buscaban aprovecharse de una posición en el mercado.

Criticaba que tanto el gobierno como los grandes comerciantes contaran con mecanismos que permitieran mantener sus privilegios comerciales y, al hacerlo,

limitaran el crecimiento económico del país. Por ello, Adam Smith opinaba que “el paralelismo (existente) entre las concesiones gubernamentales de privilegios de monopolio y los secretos comerciales”² modificaban la eficiencia natural de los mercados y, por lo tanto, su operación no garantizaba el máximo beneficio social.

Para Adam Smith la injerencia del Estado en la toma de decisiones económicas debían estar restringidas totalmente y, esta posición le llevó a definir las tareas que sí debía llevar a cabo el Estado:

- Aplicar la ley
- Proteger la soberanía territorial
- Ser dueño y administrador de empresas con carácter no lucrativo pero con un alto impacto social.

En otras palabras, Adam Smith consideraba al Estado como ineficiente en la distribución de la riqueza social, por lo que abogaba por una participación limitada y acotada en la vida jurídica y territorial. Su visión sobre el gran poder de decisión que tenía el Estado o podía tener, lo conducía a críticas constantes sobre éste, y a favorecer al mercado como elemento indispensable de la libertad y la eficiencia económica.

Para los economistas clásicos del siglo XVIII y XIX como lo fueron Adam Smith, John Stuart Mill (1806–1873) y Karl Marx (1818–1883), el papel que las instituciones jugaban en el ámbito económico, político y social quedó al descubierto cuando afirmaron que la libre competencia era la mejor y mayor institución que los individuos racionales podían tener, pues de lo contrario la búsqueda del máximo beneficio en algún momento entraba en conflicto con el de los demás, y esto no permitiría maximizar el bienestar de las capas menos favorecidas del sistema económico. De esta forma, los clásicos aceptaron que en mayor o menor medida

² Robert B. Ekelund Jr. y Robert F. Hébert; Historia de la Teoría Económica y de su Método. Pp 118

las regulaciones del gobierno eran sumamente importantes para comprender y analizar el sistema de mercado que se venía desarrollando en la economía.

Desafortunadamente, opina José Ayala Espino, “la importancia que los clásicos le habían conferido al papel de las instituciones se fue diluyendo en el pensamiento de los economistas que les sucedieron, hasta casi desaparecer”³. Los economistas neoclásicos de finales de siglo XIX y principios del siglo XX no reconocieron el papel fundamental que jugaban las instituciones en el proceso económico de los países, y mucho menos desarrollaron un teoría que considerara su presencia, construyendo con ello un mundo sin instituciones.

1.2 El Institucionalismo Americano

El surgimiento del enfoque llamado institucional fue reconocido formalmente a Thorstein Veblen, el cual nació en Wisconsin (Estados Unidos de América) en 1857, considerado el fundador de la única escuela americana de economía que abordaba el papel de las instituciones desde una perspectiva evolutiva (darwiniana) e histórica como motor de cambio. Subrayaba que los autores clásicos eran personas calculadoras, racionales de placeres y dolores, criticaba el uso excesivo de las matemáticas y la estadística por parte de éstos, pues no eran suficientes para entender el funcionamiento real de la economía.

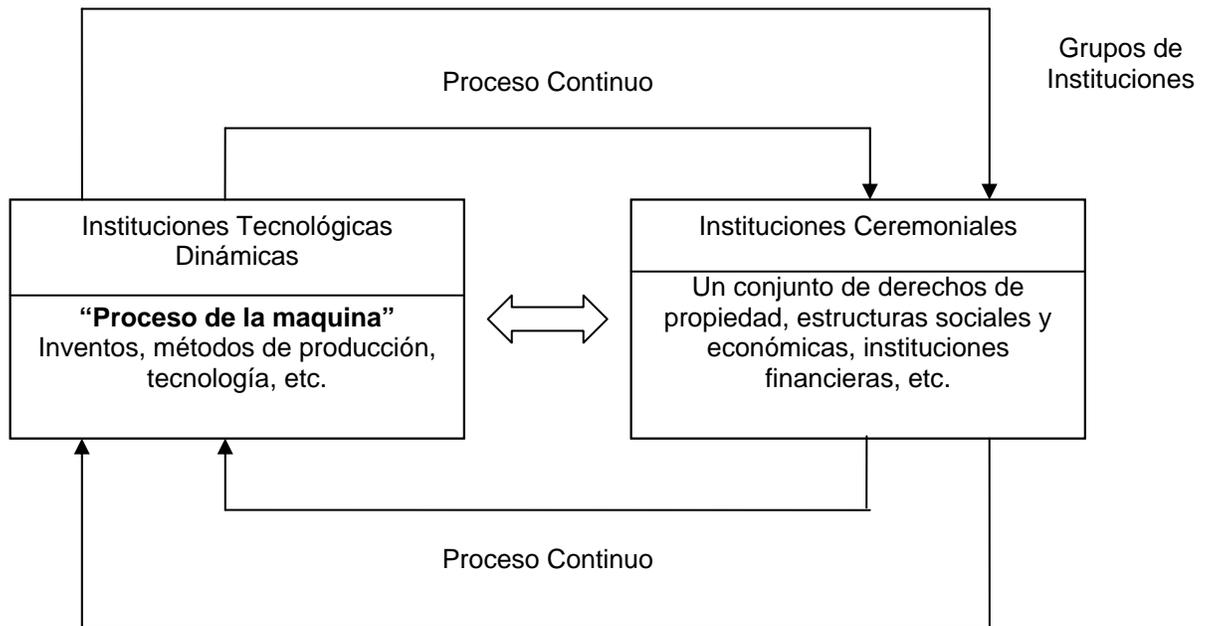
Thorstein Veblen fue un teórico que resaltó el papel de las instituciones como marco de organización en el comportamiento económico de los individuos, y para ello contradijo uno de los supuestos de teoría clásica al afirmar que las elecciones de los individuos no sólo dependen de los precios relativos, sino también de las instituciones.

En este sentido, Veblen consideraba que la economía se transformaba constantemente, y ello daba pauta para un cambio continuo de las instituciones.

³ *Ibidem.* Pp. 31

Por ello, definió a las instituciones como “maneras de hacer las cosas, modos de pensar sobre las cosas, distribución de recompensas por el trabajo (que) aparecen para apoyar un conjunto de circunstancias materiales.”⁴

Para explicar esto, Veblen consideraba dos tipos de instituciones: las tecnológicas (formas de producción, los inventos y el uso tecnológico) y las ceremoniales (derechos de propiedad, la estructura social, económica y política de toda sociedad). Todo enmarcado en un proceso de cambio cíclico.



Fuente: Robert B. Ekelund Jr. y Robert F. Hébert; Historia de la Teoría Económica y de su Método. Pp. 486

T. Veblen consideraba que el cambio en las instituciones tecnológicas repercutía necesariamente en las instituciones llamadas ceremoniales y a la inversa, pues era necesario que la sociedad asimilara los cambios mediante la formalización de las actividades humanas en sus estructuras sociales, económicas y políticas. De hecho, en su libro más importante llamado “*La teoría de la Clase Ociosa*” publicado en 1899 profundizó sus críticas a los problemas derivados del limitado análisis económico visualizado por la teoría neoclásica, aduciendo que el análisis económico ortodoxo no era verificable y, por tanto, no tenían un valor práctico en la

⁴ Robert B. Ekelund Jr. y Robert F. Hébert; *Op.Cit.* Pp. 483

realidad. Al mismo tiempo, si bien Veblen argumentaba que “la visión neoclásica ortodoxa del sistema económico y la superestructura teórica (...) eran estériles y esencialmente inútiles”,⁵ reconocía la importancia de su análisis para la interpretación del sistema económico predominante.

La importancia conferida por Veblen al análisis teórico basado en las características históricas definidas por el ser humano y, en segundo lugar, por la visión evolutiva del cambio en las sociedades le permitió afirmar que la economía sufre interferencias por el uso de la tecnología, las instituciones, los hábitos y costumbres del ser humano adherido a las características de cada sociedad, lo cual se interpretaría como un ciclo de cambio institucional evolutivo.

Para T. Veblen, cada sociedad es representante de una forma de pensamiento muy particular cuyo fin no es buscar la verdad, sino justificar aquello que le rodeaba, sucedía o convenía a los intereses de la clase dominante. Por ello, criticaba el análisis ortodoxo neoclásico ya que se justificaba a si mismo afirmando que el sistema debe permanecer bajo los supuestos del *ceteris paribus* (cláusulas determinantes) para no sufrir variaciones que modifiquen los resultados, por ello rechazaba la idea de que el orden natural así como el hedonismo-utilitarista fueran elementos básicos del proceso económico.

En resumen, en la construcción de su interpretación de la realidad cuatro eran los puntos principales de crítica hacia la teoría neoclásica:

- 1) Su carácter no evolucionista, intemporal y de pretendida validez universal.
- 2) La injustificada reducción de las motivaciones humanas al principio hedonista-utilitarista de la búsqueda del máximo poder.
- 3) La falta de objetividad de la ciencia económica.
- 4) La inaceptable sustentación de sus teorías y principios exclusivamente en el método deductivo.⁶

⁵ Robert B. Ekelund Jr. y Robert F. Hébert; *Op. Cit.* Pp. 480

⁶ José Roa Rosas; El institucionalismo de Thorstein Veblen. Pp 41

De esta forma, el análisis institucional de T. Veblen tuvo severas críticas de los círculos académicos, pues criticaba aspectos de la economía capitalista que permanecían ocultos y eran tomados como dados por la propia sociedad, no obstante por su limitada instrumentación teórica fue proclive al olvido y marginación de los principales estudios e investigaciones económicas, políticas y sociales.

Pese a estas características y limitaciones técnicas-instrumentales, hasta el final de sus días Veblen se mantuvo coherente con su teoría al reconocer que no se podía predecir el futuro del capitalismo, ni qué impacto tendría en la economía su evolución, acrecentando con ello las críticas hacia éste, ya que solo podía especular.

No obstante, la gran aportación que T. Veblen hizo al análisis económico, político y social fue contar con un nuevo enfoque, el cuál sirvió como punto de referencia para el origen y consolidación de la teoría denominada Neoinstitucional, pues permitiría revitalizar el papel que juegan las instituciones en las elecciones de los individuos y reafirmaría que el sistema es evolutivo y no puede limitarse a un simple estudio de laboratorio, en donde el ser humano es una fórmula conocida y fácil de predecir.

1.3 El Neoinstitucionalismo Contemporáneo

El enfoque institucional de T. Veblen tuvo como punto de partida el análisis crítico a la teoría clásica, logrando resaltar elementos de la economía que eran dados como propios del sistema económico, sin cambios e interferencias de ningún tipo. A pesar de esto, éste enfoque quedó prácticamente en el olvido de las diversas mesas de investigación y análisis de los más destacados economistas contemporáneos, lo cual afortunadamente en la segunda mitad del siglo XX sufrió un cambio y dio pauta para el surgimiento de una renovada corriente del pensamiento económico conocido como neoinstitucionalismo económico.

Su mayor estructuración, clarifica ciertos conceptos que el viejo institucionalismo no alcanzó a explicar. Se trata en esencia, de un análisis mas profundo que toma como base teórica diversas corrientes del pensamiento, como por ejemplo:

- La escuela de los derechos de propiedad
- La nueva historia económica
- La nueva organización industrial
- La economía de los costos de transacción
- El derecho económico

El análisis Neoinstitucional no surge como sustituto de la teoría neoclásica sino como su complemento, y con ello, la efectividad del análisis interpreta con mayor certeza la realidad en su compleja estructura económica, política y social de los países contemporáneos. De este modo, el neoinstitucionalismo permite revisar supuestos que no eran contemplados por la corriente neoclásica para explicar el atraso o progreso económico de los países.

De esta forma, el siguiente cuadro nos permite comparar las diferencias más importantes entre el pensamiento neoclásico y el neoinstitucionalismo:

Economía neoclásica	Neoinstitucionalismo
Equilibrio general: precios de equilibrio, los mercados se "vacían completamente" y toda oferta crea su propia demanda.	El equilibrio general es excepcional y no hay precios de equilibrio, constantemente existen desajustes entre oferta y demanda.
Competencia perfecta.	Existen fallas de mercado: monopolios, externalidades, bienes públicos, mercados incompletos ⁷ , selección adversa y riesgo moral.
Información completa.	Información incompleta, asimétrica e imperfecta.
Costos de transacción nulos.	Costos de transacción positivos.
Las instituciones son variables exógenas.	Las instituciones son variables endógenas.
El equilibrio garantiza una asignación de recursos optima en el sentido de Pareto (todo cambio debe beneficiar a alguien sin perjudicar a ninguna otra persona.	La asignación de recursos requiere de mecanismos de coordinación institucionales. No siempre hay óptimos de Pareto (es decir, debe existir un perdedor y un ganador)

⁷ Definición de mercado incompleto: existen bienes que no se producirán con los precios de mercado vigentes.

La maximización del bienestar social coincide con las elecciones racionales.	Discrepancia entre las elecciones individuales y el bienestar social.
--	---

Fuente: José Ayala Espino; Instituciones y Economía: Una Introducción al Institucionalismo Económico. Pp. 101

En suma, el enfoque Neoinstitucional permite modificar y extender el análisis económico contemporáneo a aquellos elementos que habían sido olvidados para explicar el intercambio y la elección maximizadora de los individuos desde una visión más realista.

Con todos estos elementos, Douglass Cecil North (nacido en Cambridge, Massachussets, Estados Unidos, en 1920) ha contribuido al análisis económico de las instituciones como forma de explicar el origen del crecimiento económico desde una perspectiva histórica, señalándosele como uno de los integrantes del núcleo duro de dicha teoría y al cual se le reconoció con el Premio Nóbel en Economía en 1993.

Para North, el neoinstitucionalismo trata de explicar las “relaciones entre instituciones, el cambio institucional y el desempeño económico. Colocando en el centro de su agenda de investigación los derechos de propiedad, la medición de los costos de transacción, el cumplimiento de la ley y los problemas de información incompleta (...), del derecho, la ciencia política, la sociología, la antropología y la historia”.⁸

Destaca el papel que juegan las instituciones como elemento constructor del crecimiento y desarrollo económico de las naciones, considerando que las instituciones son una creación humana que evolucionan y pueden ser alteradas con el tiempo. Su definición de instituciones queda acotada cuando afirma que son “las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana”.⁹

⁸ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp. 18.

⁹ Douglass Cecil North; *Op Cit.* Pp. 13.

Sin embargo, una definición más clara es cuando afirma que las instituciones “son un conjunto de reglas, procedimientos de aceptación y cumplimiento de las mismas, y normas éticas y morales de comportamiento que se diseñan para restringir el comportamiento de los individuos con el objetivo de maximizar la riqueza o la utilidad de los gobernantes y sujetos principales de la sociedad”.¹⁰

En este sentido, las instituciones definidas como las reglas de una sociedad, restringen o incentivan la conducta racional de los individuos, al establecer nuevas formas y mecanismos bajo los cuales la interacción humana tanto en su ámbito económico, político y social, puede realizarse.

De hecho, las reglas según Ayala Espino puede clasificarse en formales e informales; las primeras definidas como aquellas que se encuentran en documentos y son de aplicación general para los ciudadanos, y, las segundas, que no son obligatorias por un tercero coercitivo pero si son sancionadas por la sociedad en general.

Se destaca que las reglas formales obedecen a temas económicos, políticos y sociales, por ello, las decisiones de los individuos son constantemente alteradas con el propósito de canalizar sus elecciones y demandas a través de las instituciones. El impacto que tienen éstas sobre el individuo cuando se encuentra dentro de las relaciones de intercambio, permiten establecer relaciones de cooperación y competencia bajo el sistema económico vigente.

La búsqueda del máximo beneficio entra en conflicto cuando las elecciones individuales contradicen las elecciones sociales y, ello conlleva desafortunadamente a una pugna de intereses distributivos que deben ser resueltos a través del marco institucional (reglas, normas y cumplimiento obligatorio), el cual es vigilado y sancionado por un tercero, es decir, el Estado.

¹⁰ Douglass Cecil North; *Op. Cit.* Pp.227.

El orden institucional finca la solución del conflicto en la negociación y en reglas generales que la sociedad acepta, es decir, establece las restricciones bajo las cuales los individuos aceptan o no, sus derechos y obligaciones. Así, la participación del Estado como marco de la organización social y de la estructura económica, política y social permite que las discrepancias sean reguladas y canalizadas, disminuyendo con ello, las tensiones sociales y los conflictos distributivos mediante la distribución de costos y beneficios.

Pero, ¿por qué son importantes las instituciones para la sociedad? De acuerdo con Ayala E. “porque contienen las restricciones e incentivos que constriñen las acciones y elecciones de los individuos. Las instituciones son las estructuras de incentivos (o desincentivos) que estimulan (o inhiben) el intercambio humano: político, social y económico. Es decir, las estructuras (...) para invertir, ahorrar, innovar o emprender cualquier actividad”.¹¹

Bajo un marco institucional el ser humano puede tomar decisiones y elecciones menos oportunistas y más racionales logrando con ello mejores resultados de bienestar social. Al respecto, Ayala Espino agrega que “el neoinstitucionalismo toma el modelo de elección racional sólo como un punto de partida, pero acota el alcance de la racionalidad, es decir, los individuos no eligen en un vacío social e institucional, sino al contrario, sus elecciones están rodeadas de restricciones (racionalidad limitada)”¹²; lo cual justifica la existencia de instituciones porque permite la interacción económica entre los individuos, definiendo los límites al egoísmo maximizador, con el propósito de alcanzar el bienestar social.

En este sentido, como bien señala Ayala Espino, los individuos demandan instituciones porque buscan limitar la conducta maximizadora individual para mejorar la equidad en la distribución del ingreso.

¹¹ José Ayala Espino; Mercado, Elección Pública e Instituciones. Una revisión de las Teorías Modernas del Estado. Pp. 322.

¹² José Ayala Espino; Instituciones y economía: Una introducción neoinstitucionalismo económico. Pp. 122.

La efectividad de las instituciones se manifiesta cuando los individuos eligen emprender acciones de cooperación que les permita facilitar el intercambio, disminuyendo hasta donde esto sea posible, los riesgos inherentes a las transacciones. Por ello, una institución eficiente¹³ disminuirá o incrementará la incertidumbre en el mercado pues tienden a ser incompletos y operados bajo conductas oportunistas de los agentes.

En el neoinstitucionalismo se reconoce que el cambio institucional no necesariamente es eficiente, dado que el contexto bajo el cual vivimos modifica constantemente los acuerdos, los arreglos institucionales, las restricciones, las sanciones, las retribuciones que se obtienen y reflejará los costos de las transacciones. Por ejemplo, en las economías del tercer mundo “las reformas del mercado y del Estado, tales como la privatización, la desregulación, la apertura comercial y liberalización financiera no son *per se* políticas que permitan asegurar eficiencia y equidad”.¹⁴

Así, la Teoría Neoinstitucional considera que la organización, el contrato, la calidad de la información, los costos derivados de las transacciones, los derechos de propiedad y, por supuesto, el sistema legal juegan un papel fundamental en el desempeño económico de los países. Sin duda alguna, se reconoce que el neoinstitucionalismo le da un mayor realismo al análisis económico, permitiendo con ello, afirmar que las elecciones de los individuos son restringidas o incentivadas mediante el uso de instituciones que pueden ser o no eficientes, pero que logran canalizar y dar orden al intercambio, distribuyendo los costos y los beneficios en las transacciones.

Por último, se reconoce que las elecciones individuales se definen muchas de las veces en el mercado político, y a su vez, reinventan la forma en que las relaciones

¹³ Situación en que el conjunto de limitaciones existentes producirá un crecimiento económico. Específicamente, las instituciones que permiten a las partes del intercambio captar más de las ganancias del comercio crecerán en relación con aquellas que no tienen este potencial. (Douglass Cecil North; *Op. Cit.* Pp.121.)

¹⁴ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp13.

estratégicas pueden o no conciliarse en el campo de las instituciones cuando se trata de pugnas por el poder. Con respecto a este punto, Ayala Espino opina que “la manera en que los políticos y el gobierno interpretan las preferencias de los individuos no siempre coincide con las demandas y objetivos de la sociedad, sino con los intereses de los grupos de presión, de las empresas o de los políticos y burócratas, lo cual distorsiona la eficiente asignación de recursos”.¹⁵

1.4.1 La Organización

En el neoinstitucionalismo se considera que las instituciones son las reglas del juego, es decir, son las restricciones que los individuos establecen para alcanzar eficientemente el intercambio. De esta forma, es importante señalar que las organizaciones son las encargadas de operar las instituciones, y para ello, partimos del concepto que Ayala Espino aporta cuando se refiere a las organizaciones como instituciones.

“En la medida en que las organizaciones están regidas por instituciones mismas que se encargan de diseñar, aplicar y vigilar otras instituciones, vale decir que las organizaciones son instituciones en el sentido de que están regidas por reglas que permiten su gobernación (reglas internas)”.¹⁶

Por ello, para efectos de una mejor comprensión del tema se utilizará el concepto de institución cuando se haga referencia a la organización, y sólo se hará dicha acotación cuando sea necesario. Además, es importante señalar que “muchos identifican a las instituciones como las organizaciones públicas que administran y aplican políticas y programas de acuerdo con las reglas establecidas”¹⁷, por lo que, considero conveniente mantener esa línea sin perder de vista que las instituciones van más allá que la arena en donde se resuelven los conflictos de los individuos.

¹⁵ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp 96.

¹⁶ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp 64.

¹⁷ *Ibidem.*

En la creación de organizaciones, los individuos consideran que maximizar los beneficios o utilidades es el objetivo principal de crearlas, sin embargo, también surgen como respuesta a las restricciones institucionales que les rodean. Por ejemplo, para R. Coase las organizaciones surgen por la necesidad de reducir los costos, repartir los costos y lograr economías de escala.

“En la creación de las organizaciones coexisten los objetivos egoístas y altruistas de los individuos. Los primeros buscan maximizar ganancias, el poder político o la influencia ideológica, y los segundos, buscan el logro del bienestar social, la equidad o la justicia social”.¹⁸

Adicionalmente, los individuos dentro de la organización son integrados a nuevas formas de socialización productiva, a través de nuevas obligaciones y de trabajo en equipo, es decir, las organizaciones cuentan con estructuras internas de reglas o “estructuras de gobernación” que sirven para guiar las acciones de los individuos en la búsqueda de objetivos comunes: metas de producción, procesos de trabajo, calidad, tiempos de entrega, etc.

En su gran mayoría, las reglas internas pueden ser no escritas pero siempre deberán contar con manuales o documentos que acrediten los límites de operación interna de las diversas actividades que tienen lugar en la organización. El mercado necesita de las organizaciones para construir su estructura y éstas necesitan estructurarse bajo reglas para poder funcionar y dar respuesta a las restricciones tecnológicas, financieras, educativas que el mercado plantea.

Asimismo, la información actualizada, completa y confiable permitirá que la toma de decisiones dentro de la organización cuente con mayores elementos de seguridad y de menor incertidumbre, lo cual permita realizar el intercambio de forma coordinada y cooperativa, aprovechando al máximo los beneficios y minimizando los costos de las transacciones.

¹⁸ José Ayala Espino; Instituciones y Economía. Pp 293.

Ayala Espino agrega que la “organización generalmente asigna más eficientemente los recursos, gracias a la información sobre usos alternativos, productividad y cualidades de éstos. En el mercado la racionalidad está limitada, hay información asimétrica e incompatibilidad de incentivos entre los propietarios de recursos, lo que lleva a una asignación ineficiente”.¹⁹

Aunque la información es escasa y su posesión es un activo valioso, las organizaciones buscan por cualquier medio los cambios en las instituciones que minimicen los riesgos, y por ende los costos de su actividad. Para éstas, presionar por nuevo sistema de reglas es una tarea constante, pues la formación de nuevos mercados y la desaparición de otros, requiere de nuevos arreglos institucionales que den respuesta a sus demandas de nuevas rentas y menos pérdidas.

El objetivo principal de la organización es evitar el oportunismo²⁰, definido por Williamson como un esfuerzo para realizar ganancias individuales a través de la deshonestidad en las transacciones. Esto puede tomar dos formas: primero, el ocultamiento estratégico de información asimétrica distribuida y que le brinda al agente un beneficio y, segundo, la imposibilidad de obtener un compromiso de conducta responsable durante la ejecución y renovación de contratos, donde la parte que posee la información tiene una ventaja sobre sus competidores. Por tanto, la información pierde su sentido trivial de ser completa y conocida por todos los agentes en la vida económica real.

Las organizaciones pueden ser clasificadas por el objetivo que persiguen y entre las más importantes destacan las de tipo político, económico, social y educativo. Dichas organizaciones se encuentran integradas por individuos que responden a objetivos en común o, en su caso, a objetivos comunes que se encuentran restringidos por el marco institucional. En otras palabras, se da una

¹⁹ *Ibidem.*

²⁰ Entendiendo como oportunismo el uso de información incompleta o distorsionada para equivocar, ocultar, ofuscar o confundir a quien la utiliza, así como obtener algún beneficio y/o utilidad de la misma.

corresponsabilidad entre las organizaciones y las instituciones para tratar de obtener beneficios o utilidades en mayor cuantía.

Los factores que determinan el tipo de organización son las instituciones, el mercado, el espacio geográfico y el tipo de activos. Ante esta realidad, las instituciones juegan un rol de gran importancia tanto en las elecciones de los individuos como en las formas de organización.

En suma, la organización funciona como ente concentrador de las decisiones individuales que establece las metas y objetivos comunes bajo reglas internas. De este modo, su vinculación con las instituciones se vuelve compleja pero necesaria para alcanzar su máximo beneficio.

1.4.2 El Contrato

En el análisis Neoinstitucional el contrato permite promover o bloquear las transacciones de los individuos, ya que en él se especifican los derechos de propiedad que se transfieren. El contrato es el medio mediante el cual puede realizarse el intercambio y con ello, disminuir la incertidumbre que conlleva la transferencia de derechos de propiedad.

Para Ayala Espino, el contrato es un papel escrito o un acuerdo verbal, sujeto a las restricciones que se fijan y que son construidos por el ser humano para garantizar la permanencia y certidumbre de las propiedades privadas en el marco del sistema económico capitalista.

Los contratos reflejan los beneficios y las pérdidas que los individuos aceptan al firmar el documento, otorgándoles la libertad de utilizar la propiedad como así lo deseen. De esta forma, el contrato cobra un papel fundamental para el intercambio pues sin él, las transacciones serían muy precarias y, con ello, los costos por hacer

negocios simplemente se convertirían en restrictivos de la actividad económica como la conocemos hoy.

Por ello, dice Ayala Espino, es común que en los contratos se refleje la estructura de poder y de coerción entre las partes, por lo que la competencia entre los agentes por diseñar mejores contratos está vinculada paralelamente con la calidad de las instituciones. Sin eficiencia, los costos derivados de la firma de los contratos terminarían por rebasar los beneficios, desincentivando con ello, la transferencia de la propiedad privada y una caída en el número de transacciones.

Sin embargo, “cuando los contratos no son voluntarios y autocumplidos surge la necesidad de instituciones que fijen reglas adecuadas”²¹. Se subraya que los contratos son arreglos que benefician o afectan a las partes involucradas y a terceros, incentivando con ello nuevas formas de arreglos que fijen nuevos derechos y obligaciones.

La permanencia de un contrato a lo largo del tiempo, está relacionado indiscutiblemente con los cambios en la tecnología, precios, sistema jurídico, gustos y preferencias, etc. Por ello, cuando los contratos ya no satisfacen a alguna de las partes, se buscarán nuevas formas de interacción o negociación bajo un enfoque más realista, lo cual hace necesario que los problemas de información (información incompleta, imperfecta o asimétrica) sean los menos costosos y que respondan al marco institucional vigente.

Para Ayala Espino, los contratos pueden dividirse en formales e informales: los primeros regidos por una estructura legal y en donde un tercero (Estado) ejercerá su poder para hacerlos cumplir, y los segundos, los cuales se rigen por fuertes raíces de control social y de costumbres. Sin la existencia de los contratos en el contexto institucional, no se podría garantizar el derecho a la propiedad privada. En opinión de Ayala, “los contratos surgen cuando las oportunidades de ganancias y

²¹ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp 255.

de rentas, reales o potenciales, compiten por apropiárselos. Sin reglas de juego, la competencia sería despiadada y podría llegar a la anarquía o a la guerra de todos contra todos”.²² De este modo, el contrato es un reflejo de las estructuras económicas de las sociedades modernas, que buscan maximizar los beneficios más allá del costo del intercambio (económico y político).

La existencia del contrato se justifica debido a la incertidumbre que conlleva el intercambio, motivada por la falta de información confiable y oportuna en las transacciones económicas. Por ello, para el análisis Neoinstitucional la calidad en la información de los contratos define la forma eficiente o ineficiente del intercambio. Sin embargo, “no es fácil determinar cual es el contrato más eficiente y cual tiene mas posibilidades de ser implantado y cumplido por la partes, porque no es fácil llegar voluntariamente a un acuerdo cooperativo”.²³

Los contratos en la economía moderna son incompletos debido a que los agentes que los elaboran tienen limitaciones en la información, tanto de los mercados como de los agentes en negociación, abriendo con ello la posibilidad de conductas oportunistas y de ineficiencia económica. De este modo, para North el contrato será incompleto, en el sentido de que hay hechos no conocidos a través de la vida de los contratos que se extiende a lo largo del tiempo y que los contratantes deliberadamente dejarán a la resolución de los tribunales o de un tercero.²⁴

De este modo, North opina que el cumplimiento obligatorio requiere de un ente neutral, capaz de evaluar y hacer cumplir los acuerdos firmados, para con ello hacer valer el beneficio del intercambio a la parte afectada, lo cual desincentivará el oportunismo y la obtención de rentas adicionales fuera de las reglas previamente acordadas. Sin embargo, debemos dejar claro que el problema del incumplimiento del contrato no se elimina, aun contando con sistema legal eficiente ya que siempre

²² José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp.257.

²³ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp. 255.

²⁴ Douglass Cecil North; Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. Pp. 74.

habrá incentivos para el oportunismo de los individuos, principalmente por aquellos involucrados en la toma de decisiones o en la aplicación de la ley.

1.4.3 El Intercambio

Durante siglos el individuo ha utilizado el intercambio para obtener aquello de lo que carece, mediante el uso de la fuerza, el poder económico y/o político. De hecho, bajo el análisis institucional el intercambio ha evolucionado y se ha ajustado a la estructura que el mercado ha demandado.

En palabras de North, “las instituciones proporcionan la estructura del intercambio que (junto con la tecnología empleada) determina el costo de la transacción y el costo de la transformación. Que tan bien resuelven las instituciones los problemas de coordinación y producción es algo que esta determinado por la motivación de los jugadores (su función de utilidad), la complejidad del medio, y la habilidad de los jugadores para descifrar y ordenar el medio (medición y cumplimiento obligatorio)”.²⁵

En cuanto al enfoque Neoinstitucional del intercambio, Douglass C. North confirma la existencia de tres tipos:

- Intercambio personalizado: Es aquel cuyos tratos son repetidos, existe una homogeneidad cultural (valores) y una ausencia de cumplimiento obligatorio por parte de un tercero. Debido a lo rudimentario de la especialización y división del trabajo los costos de transformación son altos, aunque los de negociación son bajos.
- Intercambio impersonal: Es aquel en donde las partes se ven obligadas por vínculos de parentesco, por lazos, por intercambio de rehenes o de códigos de conducta comercial; frecuentemente se realiza en el seno de un contexto

²⁵ Douglass Cecil North; *Op. Cit.* Pp.51.

de rituales complejos y de preceptos religiosos, con lo cual se supone obliga a los participantes.

- Intercambio impersonal por cumplimiento obligatorio: Es aquel en donde el cumplimiento se da a través de un tercero participante; dicho cumplimiento nunca es ideal, nunca es perfecto”.²⁶

El intercambio impersonal por cumplimiento obligatorio en la economía moderna es tan relevante que no podríamos realizarlo si no existiese un tercero que intervenga en la solución del conflicto de intereses, es decir, el Estado a través de sus organizaciones judiciales.

De este modo, los individuos eligen cuándo y cómo desean realizar un intercambio, pero su decisión está definida por aquellas limitaciones formales e informales, en otras palabras, por incentivos o desincentivos que mejoran la transferencia o intercambio de la propiedad privada.

El papel que juegan las instituciones en las elecciones individuales egoístas y maximizadoras en el intercambio son de restricción pues sin ellas los individuos entrarían en conflictos sociales permanentes, ocasionando un incremento en los costos. Este panorama general del intercambio y su papel bajo un marco de instituciones, nos sirve para subrayar su importancia y discutir que el individuo maximizador de la teoría neoclásica entraría en conflicto de intereses permanentemente con la sociedad.

Al respecto, Ayala Espino opina que “el neoinstitucionalismo atribuye a las instituciones un papel estratégico en el intercambio, porque estas tienen la capacidad de moldear la conducta y el comportamiento de los individuos y agentes económicos, tanto o más que los cambios de precios”.²⁷

²⁶ Douglass Cecil North; *Op. Cit.* Pp. 52-53.

²⁷ José Ayala Espino; *Instituciones y Economía*. Pp. 102.

1.4.4 Los Derechos de Propiedad

Para la teoría Neoinstitucional los derechos de propiedad permiten que los recursos puedan ser transferidos, y con ello, lograr que el sistema económico capitalista tenga continuidad bajo reglas de cooperación y organización. Por ello, Furuboth y Pejovich definen formalmente los derechos de propiedad como “un conjunto de relaciones económicas y sociales que definen la posición de cada individuo con respecto a la utilización de los recursos escasos”.²⁸

Los agentes se organizan para defender sus derechos, pero es en el Estado en donde las pugnas por la propiedad privada se manifiestan concurrentemente. Se interpreta que la propiedad privada excluye a otros de su disfrute, transferencia o destrucción y, para ello, Eggertson Thrainn menciona que existen tres categorías de los derechos de propiedad:

- Los derechos sobre la utilización de los activos
- El derecho a obtener una renta de un activo y a pactar los términos de un contrato con otros individuos
- El derecho a transferir permanentemente los derechos de propiedad sobre un activo a otro individuo, es decir, enajenar o vender un activo.²⁹

Los derechos de propiedad permiten que las elecciones de los individuos incentiven la inversión, el ahorro, el consumo, el trabajo y la innovación tecnológica, permitiendo, según Ayala Espino, acordar, negociar y distribuir los costos sociales, para superar la fallas del mercado (externalidades, monopolios, problemas de información y economías de escala).

¿Por qué y para que surgen los derechos de propiedad? Los derechos de propiedad surgen debido a la escasez de recursos y su existencia es condición

²⁸ E. Furuboth y S. Pejovich; “Property Rights and Economic Theory: A survey or Recent Literatura” en *Journal of Economic Literature*, 1972. Pp 1138.

²⁹ Eggertson Thrainn; *El comportamiento Económico y las Instituciones*. Pp. 41.

indispensable del sistema económico capitalista, pues permiten la coordinación del intercambio económico en las sociedades capitalistas.

Adicionalmente, podemos señalar que los recursos deben cumplir los siguientes elementos básicos para ser sujetos de apropiación:

- Que el beneficio de tenerlo sea mucho mayor que su costo
- Que haya un marco institucional contextual que lo posibilite
- Debe existir la posibilidad de medir las características

La propiedad de los derechos en las sociedades modernas está condicionada a la existencia de un tercer partido (Estado) que vigile y obligue el cumplimiento de los contratos y, con ello, la transferencia de los derechos se realice con los mayores beneficios y a los menores costos bajo un marco institucional. De acuerdo con Pejovich, los dos atributos principales de los derechos de propiedad son: la garantía de la exclusividad de los derechos y la posibilidad de una transferencia voluntaria.³⁰ Sin estos atributos básicos, las economías nacionales no hubieran evolucionado como lo han hecho y el intercambio sería prácticamente inviable.

De hecho, Ayala Espino aclara que “el sistema de derechos de propiedad engendra una peculiar estructura de poder económico y político, puesto que los agentes derivan poder de su posición relativa en la estructura de propiedad y de la asignación y distribución de los recursos”.³¹

1.4.5 Los Costos de Transacción

Los costos de transacción³² son una de las piedras angulares bajo las que se soporta la teoría Neoinstitucional y, son precisamente éstos los que determinan el nivel de intercambio que las organizaciones están dispuestas a realizar, las

³⁰ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp. 217.

³¹ Eggertson Thrainn; *Op. Cit.* Pp. 146.

³² Definidos por Ayala Espino como aquellos no relacionados directamente con la producción.

características de los contratos y su cumplimiento obligatorio por un tercero. El surgimiento de los costos de transacción está vinculado a la transferencia de los derechos de propiedad, es decir, cuando en el intercambio transferimos no solo el bien o el servicio, sino el disfrute del mismo.

Según Ayala Espino, los costos de transacción surgen debido a tres elementos:

- Por la transferencia de los derechos de propiedad en cualquiera de sus modalidades.
- Por problemas de información (...): incompleta, asimétrica, aversión al riesgo, daño moral³³ y selección adversa³⁴.
- Por cambios en los términos de intercambio especificados en las instituciones.

Más allá de estos elementos, Matthews nos ofrece una de las definiciones más aceptadas sobre los costos de transacción: “En lo fundamental los costos de transacción son aquellos costos en los cuales se incurre por arreglar los contratos ex-ante, monitorearlos y hacerlos cumplir ex-post. Se diferencian de los costos de producción porque solo se refieren a los costos de ejecutar un contrato”.³⁵

En este sentido Williamson Oliver distingue los costos de transacción por su tipo ex-ante definidos como aquellos costos de la redacción, negociación y salvaguarda de un acuerdo. Y los costos ex-post que asumen diversas formas:

- a) Los costos de mala adaptación en que incurre cuando las transacciones se salen del alineamiento en relación con lo que Masahiko Auki llama la “cambiante curva contractual” (1983)

³³ Cuando un individuo aprovechándose de la información asimétrica que posee, realiza acciones que afectan a la otra parte, en el intercambio sin que esta pueda obligar y/o monitorear su cumplimiento debido a su falta de información (José Ayala Espino; Op. Cit. Pp 34)

³⁴ Cuando solo un agente tiene información sobre la calidad o “tipo” de un bien o servicio que es relevante, pero desconocida para la segunda parte del intercambio (Ibidem Pp 34)

³⁵ Matthews; “The Economic of Institution and the Source of Growth”, en *Economic Journal*. No. 96, diciembre 1986. (En Ayala Espino; *Instituciones y Economía*. Pp. 174).

- b) Los costos del regateo en que se incurre cuando hacen esfuerzos bilaterales para corregir las malas alineaciones ex-post.
- c) Los costos de establecimiento y administración asociados a las estructuras de gobernación.
- d) Los costos del aseguramiento de los compromisos.³⁶

Hay que señalar que el análisis neoclásico a diferencia del Neoinstitucional parte de una visión sobre los costos en la producción, los cuales se pueden identificar, medir y cuantificar; no así aquellos derivados de los costos ex-ante y ex-post de la transacción, mantener o modificar las condiciones de un contrato implica costos que las partes firmantes deberán estar dispuestas a pagar, resaltando que las deficiencias en la información no puede ser salvada. De esta forma, el intercambio puede ser o no tan costoso como los beneficios del mismo acuerdo.

Para Ayala Espino, “los costos de información son la clave de los costos de transacción o negociación, los cuales se componen de medir los atributos valiosos de los que está intercambiando y los costos de proteger y de hacer cumplir compulsivamente los acuerdos”.³⁷ En otras palabras, los costos asociados para medir el cumplimiento o no de los contratos junto con aquellos derivados del cumplimiento obligatorio por un tercero, forman parte de los costos de transacción, lo cual modifica las elecciones de los individuos según sus intereses.

La medición de los costos de transacción está sujeta a un marco institucional, pues implica que en los intercambios siempre habrá un ganador y un perdedor, en este caso, el conflicto de intereses deberá ser resuelto en los tribunales (marco institucional eficiente). Ejemplo de ello, es la relación existente entre un amo y un esclavo como bien explica Douglass North:

³⁶ Oliver E. Williamson; *Las Instituciones Económicas del Capitalismo*. Pp. 31.

³⁷ Douglass Cecil North; *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Pp. 43.

“Hay un contrato implícito entre los dos; para obtener el esfuerzo mismo del esclavo, el dueño debe dedicar recursos a monitorear y a medir el rendimiento del esclavo y a aplicar críticamente recompensas y castigos que se basan en el desempeño”.³⁸

Actualmente, las relaciones económicas entre los agentes se derivan en relaciones más complejas, sin embargo, la esencia de contar con mecanismos de vigilancia y seguimiento de los agentes dentro de la estructura de gobernación, no lleva explícitamente un costo que se refleje en los estados financieros de las empresas.

Para la teoría Neoinstitucional, el cálculo de los costos de producción se derivan de la suma de los factores de la producción (tierra, trabajo y capital) y los de transacción, sin embargo, en este punto se hace indispensable subrayar la importancia que juega el instrumental de medición.

De este modo, las instituciones establecen las bases para que el intercambio se realice bajo condiciones establecidas de cooperación y organización bajo reglas establecidas y sancionadas por las instituciones, sin embargo, cuando estas son ineficientes merman la posibilidad de un mayor beneficio a un menor costo.

Desafortunadamente, la búsqueda de información no siempre es recompensada mediante la ganancia, debido a que es proporcionada de manera incompleta y asimétrica, es decir, es información que no elimina el riesgo de negociación y por ello, la elección de los agentes se vuelve ineficiente.

Al respecto, Ayala Espino opina que “en las actividades en las cuales los costos para obtener información son exorbitantes, los costos marginales rebasaran los beneficios marginales. Por esta razón, los agentes no tendrán incentivos para seguir invirtiendo en mayor información”.³⁹

³⁸ Douglass Cecil North; *Op. Cit.* Pp 49.

³⁹ José Ayala Espino; Instituciones y economía. Pp 140.

La calidad de la información no es verificable y por ello, la confiabilidad de la información para la toma de decisiones en el intercambio estará sujeta al oportunismo, a la falta de un marco institucional eficiente que garantice o disminuya su costo y a un sistema de gobernación en particular.

De este modo, el incremento en los costos de transacción es resultado de la estructura de mercados incompletos, de la información limitada y asimétrica, de un marco institucional ineficiente y de la existencia permanente de incentivos oportunitas en los individuos.

1.4.6 El Sistema Legal

En la actualidad la sociedad requiere garantizar la propiedad privada de sus bienes y servicios a través del cumplimiento obligatorio de los contratos. En este sentido, para el neoinstitucionalismo las instituciones formales (normativas) cobran un significado tan importante en términos de eficiencia económica, debido a que brindan las herramientas jurídicas para que los individuos garanticen la maximización de su actividad.

De este modo, según Ayala Espino el sistema legal se define como “el complejo de normas que regulan la acción del Estado sobre las estructuras del sistema económico y las relaciones de los agentes en la economía y particularmente en el intercambio”.⁴⁰

La función del sistema legal es servir como regulador de las actividades entre los agentes económicos, políticos y sociales, mediante la institucionalización de las leyes. Al respecto, Ayala destaca que el diseño, la aplicación y sanción de las leyes consideran la participación de los tres poderes de la unión: legislativo, ejecutivo y

⁴⁰ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp. 314.

judicial, en este último caso, su participación sobresale sobre las demás debido al papel que juega en el intercambio de la propiedad privada.

De hecho, los mecanismos legales surgen como consecuencia del conflicto de intereses generados por los agentes en el intercambio (transferencia de los derechos de propiedad), ya que sin mecanismos normativos (leyes, reglamentos, códigos, etc.) habría demasiados incentivos para que los individuos se dedicaran al oportunismo, dificultando el funcionamiento del sistema económico.

Uno de los objetivos del sistema legal es proveer de elementos que permitan una mayor cooperación de los agentes en el intercambio. En efecto, los mecanismos legales permiten que estos tengan menores incentivos oportunistas, dando lugar a la cooperación voluntaria (no obligatoria) y al desarrollo de equilibrios entre los grupos.

Al respecto, Ayala opina “para que exista coordinación se requiere alguna forma de coerción sobre la libertad ilimitada del intercambio (...) en un mundo de individuos racionales, iguales en el mercado es poco probable que una de las partes ofrezca esta garantía, por ello es necesario la intervención de un “tercer partido” (el poder público...) que aplique y haga cumplir las instituciones existentes”.⁴¹

Por tanto, el sistema legal juega un papel primordial en el intercambio de los agentes, sin él no sería viable la actividad económica (producción de bienes y servicios, comercialización, transporte, etc.), debido a que sería muy costoso realizarlos, dando paso al uso de la fuerza y la violencia como instrumento de “intercambio”. De este modo, la libertad de los individuos esta limitada por las instituciones y sancionado por el sistema legal, que involucra mecanismos de control y resolución de problemas. Así, “los agentes económicos demandan leyes

⁴¹ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp. 317.

porque el cumplimiento voluntario de las instituciones es limitado y en algunos casos prácticamente inviable.⁴²

El síndrome del incumplimiento de la ley

Los mercados no pueden desarrollarse demasiado sin derechos de propiedad efectivos, y éstos sólo son efectivos cuando cumplen tres condiciones. La primera es la seguridad contra el robo, la violencia y otros actos predatorios. La segunda es la protección contra los actos arbitrarios del gobierno, desde acciones impredecibles, regulaciones e impuestos ad hoc, hasta la corrupción abierta que desorganizan las actividades empresariales. La tercera condición es la existencia de un sistema judicial razonablemente justo y predecible. Estos son algunos de los problemas, que muchos países han señalado como los obstáculos más importantes para su desarrollo. (Banco Mundial, 1997, p.41)

Fuente: José Ayala Espino; *Instituciones y Economía: Una Introducción al Institucionalismo Económico*. Pp. 317

En cuanto al papel que el Estado desempeña en la economía, es de resaltar que mediante un sistema judicial, es decir, a través de mecanismos legales los agentes ven limitado su poder económico y/o político. De hecho, éste busca como uno de sus objetivos principales brindar un marco institucional eficiente que garantice la propiedad privada y permita el desarrollo del intercambio. Al respecto, Ayala opina que la función de las leyes y de las instituciones formales es ser limitativas en cuanto a la conducta de los individuos:

“La función de las leyes y las instituciones es restringir, pero a la vez moldean la conducta de los individuos, sus concepciones y sus deseos, además liberan y dan poder a los individuos para actuar de acuerdo con sus preferencias (...) las leyes afectan el comportamiento, aun cuando los incentivos y las sanciones contenidas en las leyes no se aplican u observan universalmente”.⁴³

El sistema legal responde a las necesidades del intercambio económico prevaleciente en las sociedades, debido a la evolución misma de la estructura económica. En tal caso, no elimina por completo el egoísmo o el conflicto de intereses, más bien, lo canaliza de forma tal que la búsqueda de soluciones sea a

⁴² José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp.318.

⁴³ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp.330.

través del marco institucional existente, es decir, mediante el uso de las reglas, normas y demás restricciones para que los individuos negocien y ajusten sus derechos.

Un sistema legal bien definido: crucial para el desarrollo

Sin un sistema judicial bien desarrollado, las empresas y los ciudadanos buscarían modos alternativos para vigilar los contratos y negociar disputas. Estos podrían volver muy complejas las transacciones mercantiles privadas. Banco Mundial, 1997, p. 45.

Fuente: José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp. 319

Un sistema judicial ineficiente da los incentivos para que el oportunismo (aversión al riesgo, problema del gorrón, daño moral) incremente los costos de transacción (ex-ante y ex-post) de los agentes económicos y políticos. La influencia que las instituciones ejercen sobre la sociedad genera cambios permanentes al establecer nuevos mecanismos de control y sanción; sin embargo, su socialización y aprendizaje en la sociedad es lento.

En palabras de Ayala con respecto al costo de las transacciones bajo un marco legal ineficiente opina que “el acceso a la justicia tiene costos que no todos pueden pagar: el costo del litigio en los tribunales, el costo de la reclamación de derechos, el tiempo aplicado a los tribunales, los costos del departamento jurídico en las empresas”.⁴⁴ La ineficiencia del sistema legal dará los incentivos para el oportunismo, el incremento en la incertidumbre, el costo de transacción ex-post y finalmente la no cooperación y el uso de la fuerza como mecanismo de respuesta.

En este sentido, un sistema legal eficiente garantiza que la propiedad privada se desarrolle, que las transacciones se realicen a bajo costo, proporciona incentivos para la realización de nuevos intercambios, disminuye el oportunismo e incentiva nuevas relaciones sociales (beneficios y perjuicios) que hagan funcionar el sistema económico capitalista.

⁴⁴ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp.346.

Por ello, “los miembros de los grupos políticos organizados que obtienen ventajas de las reglas existentes no estarán de acuerdo con un cambio legal sin la compensación por las pérdidas atribuibles al cambio legal”⁴⁵

1.4 El Estado y las Instituciones

La importancia que reviste el Estado en las diversas áreas de estudio (finanzas públicas, política económica, elección pública, desarrollo económico, economía del bienestar), dan cuenta del papel que juega en la economía de los países mediante el ejercicio de su poder reglamentario, coercitivo o coactivo. Para la teoría Neoinstitucional, la existencia del Estado se justifica al definir las restricciones y los incentivos que todo individuo necesita para articularse en el intercambio, y así garantizar el intercambio en el sistema económico denominado capitalista.

De esta forma, “la teoría neoinstitucionalista del Estado se desarrolla en las siguientes líneas:

- Ofrece una teoría positiva del Estado.
- Atribuye al Estado un papel central en el comportamiento económico de los individuos.
- El Estado y sus instituciones juegan un papel decisivo en el establecimiento de las estructuras de derechos de propiedad, y éstas a su vez, influyen en los costos de transacción.
- Introduce la necesidad de relacionar los aspectos económicos de las instituciones con las características de las estructuras de poder o de los regimenes políticos”.⁴⁶

Por ello, resaltaremos aquellas características básicas que tiene el Estado, sin pretender sancionar otras vertientes del pensamiento moderno sobre el mismo, ya

⁴⁵ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp 331.

⁴⁶ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp. 317-318.

que partimos de una perspectiva institucional y no absolutista del pensamiento moderno. De esta forma, pasaremos a señalar que Ayala define al Estado como la organización que cuenta con poder público (político y económico), que define y establece las restricciones de sus ciudadanos en su intercambio. Subraya que la actividad del Estado influye en cada uno de los integrantes de cada sociedad, pues cada uno de ellos cuenta con características históricas que definen la forma en que se vincula con los agentes económicos, políticos y sociales.

Para el Estado, lo importante es garantizar un marco de instituciones que garanticen el buen desenvolvimiento de los individuos en la búsqueda de la maximización del beneficio, ya que de lo contrario, el costo económico y social sería tan alto que restringiría el intercambio y la coordinación a favor del crecimiento económico.

De hecho, para la escuela neoinstitucional la teoría positiva proporciona una visión del Estado mucho más completa porque permiten visualizarlo desde una perspectiva sin máscaras, es decir, en la realidad cotidiana del ser humano. Sin embargo, hay que señalar que la perspectiva de lo que es o no, de lo que deba o no hacer el Estado se encuentra limitado por nuestra apreciación de la realidad ya que partimos de juicios de valor (elementos subjetivos), la cual es influenciada y limitada por las instituciones formales e informales del medio en que nos desarrollamos actualmente.

De este modo, podemos afirmar que una de las cualidades del Estado más allá de considerarlo un ente todo poderoso, se refleja en la realidad cuando establece mecanismos de regulación que coordina los esfuerzos de los agentes en los diferentes mercados (económico y político). Al respecto, Eggertson señala oportunamente que la influencia del Estado a través de regulaciones trae consigo implicaciones económicas, políticas y sociales de gran relevancia: “las regulaciones que se introducen para acometer determinados problemas concretos y suficientemente bien delimitados pueden crear distorsiones económicas no

intencionadas. Como consecuencia de ello surgen nuevos problemas que tratan de paliarse con nuevas regulaciones. El ciclo vuelve a repetirse y en cada estadio aparecen ganadores y perdedores en el ámbito económico, puesto que la regulación altera los precios, los costes, los contratos, las ofertas y las demandas... el resultado final es un sistema cuyo diseño de conjunto no concuerda con ninguna concepción de política económica sensata para el país, sino que responde a intereses particulares y fuertemente enraizados en cada una de las partes implicadas”.⁴⁷

En virtud de que el Estado funciona como un ente regulador, la aplicación de dichas regulaciones crea los incentivos o restricciones para la toma de decisiones entre los agentes. De hecho, tanto el mercado como el Estado se convierten en mecanismos eficientes o ineficientes en la asignación de los recursos escasos.

En las economías modernas la búsqueda de la maximización de los recursos hace necesario un Estado y un mercado que funcionen de la manera más eficiente, ya que el costo social es muy alto y no proporciona los incentivos necesarios para un incremento en el intercambio de la propiedad privada.

Se reconoce que la coexistencia del Estado y el mercado son indispensables en la vida de los individuos, en tanto que el nivel de complejidad en las relaciones de los agentes y las instituciones deben ser reguladas por diferentes mecanismos institucionales y de mercado. Tal es el caso de las decisiones en las metas de ahorro, inversión y consumo de las organizaciones.

Al respecto, Ayala E. opina que tanto el Estado como el mercado son fuentes de ineficiencia económica, política y social, ya que “el mercado puede llevar a la ineficiencia en la medida en que los agentes privados conspiran para buscar mantener o acrecentar privilegios legales o ilegales, cuando constituyen un sistema corporativo para presionar por la búsqueda de rentas, cuando evaden impuestos,

⁴⁷ Eggertson Thrainn; El comportamiento económico y las instituciones. Pp 144.

cuando establecen monopolios, cuando depredan los recursos naturales y el medio ambiente, cuando ocultan información relevante (...) el Estado, por su parte, tampoco es garantía de eficiencia en tanto (...) incurre en practicas corruptas abiertas o veladas; manipula el sistema electoral para favorecer intereses de grupos corporativos; aplica su proteccionismo discriminatorio; favorece ciertas actividades a expensas de otras; otorga subsidios a empresas políticamente influyentes”.⁴⁸

El Estado por su parte, a través de políticas públicas busca dar respuesta a la demanda social de los individuos, garantizándoles la administración de las elecciones económicas, políticas y sociales. Las acciones de los individuos deben ser guiadas y coordinadas por el Estado, ya que de lo contrario la búsqueda del interés individual y maximizador nos llevaría muy seguramente a la anarquía.

Cuando el Estado falla en su tarea de brindar y hacer valer el marco institucional existente, provoca que las relaciones entre los individuos sean precarias y costosas, ya que la incertidumbre en la propiedad privada, el intercambio, el contrato, la transferencia de información serán evitados y, al hacerlo, las economías no podrán funcionar con eficiencia.

Una política pública eficiente permite distribuir los costos y beneficios de manera equitativa entre la sociedad, sin embargo, su elección depende en gran medida del contexto histórico en que se desarrolle. Desde esta perspectiva, el Estado funciona como un ente que se integra por individuos (estructura jerárquica del gobierno) los cuales tienen la “responsabilidad y poder para diseñar y aplicar políticas públicas que afectan de diversa manera a la sociedad”.⁴⁹ Por ello, es pertinente aclarar que la toma de decisiones se lleva a cabo por individuos que buscan la maximización del interés personal (eliminación de la competencia), y al hacerlo, sus elecciones

⁴⁸ José Ayala Espino; Mercado, elección pública e instituciones: una revisión de las teorías modernas del Estado. Pp. 14-15.

⁴⁹ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp. 27.

se encuentran motivadas por intereses personales o por las elecciones del grupo al que pertenecen.

Para evitar a toda costa que las decisiones del Estado los afecten desigualmente los individuos buscarán organizarse evitando con ello pugnas distributivas y el acrecentamiento de conflictos sociales. “El ideal paretiano de introducir solo aquellos cambios por los cuales todos los miembros de la sociedad ganen y nadie pierda es simplemente ideal. En la practica siempre hay un sacrificio”.⁵⁰

Así como los individuos están limitados por las instituciones, también en el Estado se definen las restricciones que sus actividades representan para la sociedad. El marco institucional establece y define las formas en que será su relación con los individuos organizados o no, pero que pueden exigir el respeto a sus derechos.

Funciones Económicas del Estado

Objetivos	Instrumentos
1.- Mejorar la asignación de recursos	Producción y provisión de bienes públicos, regulación de monopolios, etc.
2.- Mejorar la distribución del ingreso	Asistencia social, pensiones y jubilaciones, salud y educación publicas, subsidios y transferencias.
3.- Estabilización y pleno empleo	Administración de la demanda y manejo de la política económica
4.- Promoción del crecimiento	Políticas sectoriales: industrial, agraria y comercial
5.- Garantizar el cumplimiento de los derechos de propiedad, contratos y regulaciones	Promulgación de leyes económicas y creación de instituciones

Fuente: Musgrave en José Ayala Espino; Mercado, elección pública e instituciones: una revisión de las teorías modernas del Estado. Pp. 55.

Las decisiones del Estado son susceptibles de corregirse y mejorarse debido a que es una gran institución con poder suficiente para crear “nuevas instituciones, en cualquier lugar o circunstancia, donde las instituciones privadas obstruyan o cancelen las posibilidades para obtener las ganancias derivadas de la organización, la cooperación y el intercambio”.⁵¹

La distinción del Estado con respecto a las demás organizaciones es que opera bajo el mismo marco institucional, pero aprovecha su poder económico y político

⁵⁰ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp. 49.

⁵¹ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp. 354.

para maximizar el beneficio (altas rentas) de los gobernantes, funcionando bajo criterios discrecionales en la toma de decisiones, es decir, los arreglos institucionales tienen como punto de partida la negociación política como medio que permite acotar el oportunismo e incentiva el establecimiento de obligaciones para aquellos intercambios económicos y políticos.

Los intercambios políticos buscan en todo momento la maximización del interés de grupo, y esto conlleva a una redistribución del poder político y económico, por ello los arreglos institucionales son validados y aceptados por la clase política.

Al respecto, Douglass C. North opina que “las instituciones no son creadas necesariamente (...) ni siquiera normalmente (...) para ser socialmente eficaces; al contrario, las instituciones o por lo menos las reglas formales, son creadas para apoyar los intereses de los que tienen el poder de negociación para crear reglas nuevas”.⁵²

El Estado ofrece la posibilidad de crear o eliminar instituciones que la sociedad demande para garantizar la propiedad privada y el intercambio maximizador del interés. Para ello, se vale de entablar relaciones entre gobernantes y gobernados (voluntarias u obligatorias), en virtud de que las reglas políticas conllevan a reglas económicas. Algunas regulaciones se establecen debido a la influencia individual o de grupos que buscan el establecimiento o eliminación de nuevas instituciones que les permitan incrementar su beneficio, y a su vez, garantizar que sean ellos lo beneficiarios directos (intereses especiales) pues de no hacerlo, los costos de transacción serían considerablemente elevados, y por tanto, no eficientes en el criterio de Pareto.

Complementariamente, Douglass North añade que “la innovación institucional vendrá de los gobernantes más que de los ciudadanos, ya que estos últimos siempre se enfrentarán al problema del “gorrón”. Por su parte el gobernante

⁵² Douglas C. North; Estructura y cambio en la historia económica. Pp 14.

continuará innovando el sistema institucional (...) para apropiarse de las mayores rentas”.⁵³

El crecimiento o no de una economía dependerá en buena medida de la calidad de las instituciones diseñadas y operadas por el Estado. La búsqueda de mejores prácticas de negocios en los mercados, el respeto a la ley, la elaboración de los contratos, el bajo costo de las transacciones en la transferencia de la propiedad privada, la certidumbre en los mecanismos de vigilancia y sanción, son elementos que marcan la pauta para que los agentes tomen las mejores decisiones en un mundo donde las fronteras nacionales y la participación del Estado son cuestionadas por las nuevas relaciones enmarcadas en las modernas sociedades democráticas en la era de la globalización.

Al respecto, Eggertson señala que los cambios en el mercado traen un cambio en las instituciones:

“Las fuerzas de la competencia tienden a erosionar a aquellas instituciones que no puedan ser ya capaces de soportar el crecimiento económico. Las condiciones cambiantes del mercado ejercen su presión para llevar a cabo ajustes dinámicos en la estructura de derechos existente perfilando los derechos y los privilegios o transfiriéndolos a otros (...) para facilitar con ellos las respuestas a las nuevas oportunidades económicas”.⁵⁴

Así como el proceso de crecimiento, la tecnología e información son desestabilizadores del Estado, los mecanismos de vinculación entre las instituciones y los individuos también evolucionan, y con ello, nuevas formas de relación económica, política y social, enmarcadas en condiciones históricas particulares.

⁵³ Douglass Cecil North; *Op. Cit.* Pp. 47-48.

⁵⁴ Eggertson Thrainn; *Op. Cit.* Pp. 269.

En este sentido, una de las ideas que Ayala Espino resalta es que la presencia de instituciones ineficientes propicia fallas en el mercado y el Estado, observando mercados débiles e incompletos, políticas públicas ineficientes, conductas oportunistas de los agentes y encadenamientos productivos precarios.

Por último, es conveniente subrayar que la teoría Neoinstitucional:

- 1) Parte del supuesto evolutivo de las instituciones, lo que permite su cambio constante.
- 2) Su continua crítica por el uso excesivo de las matemáticas para interpretar la realidad.
- 3) La excesiva generación de información, cuya transferencia se realiza en microsegundos, sin contar con mecanismos de control y supervisión de seguridad.

Lo cual limita la acción del Estado en el diseño de nuevas instituciones de acuerdo al cambio social. Se asume como protagonista en el diseño de instituciones, pero nos demuestra que su construcción no está exenta de decisiones parciales y oportunistas. Por tanto, el enfoque Neoinstitucional hace hincapié en la importancia de las instituciones ayudando a descubrir el problema del crecimiento económico en los países.

2. El Entorno Histórico-Institucional de México

En el siguiente capítulo conoceremos desde una perspectiva histórica el entorno institucional de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MiPyMes) mexicanas durante los siglos XIX y XX, determinando con ello, su importancia y grado de eficiencia económica.

Para lograr dicho propósito, el presente capítulo se dividirá en dos grandes apartados: el primero, que abarcara del México post-colonial hasta el periodo contemporáneo abarcando las instituciones emanadas de la Revolución Mexicana las cuales dieron pie al surgimiento y fortalecimiento del nuevo Estado mexicano, para finalmente terminar con un segundo apartado, en donde se describirá el entorno institucional de las MiPyMes y la gran incidencia que ha determinado su situación actual.

2.1 El México Institucional del Siglo XIX

A inicios del siglo XIX, la economía mexicana se encontraba en condiciones muy particulares del acontecer histórico mundial, por una parte, la construcción del nuevo Estado en México se estaba fortaleciendo y transformando constantemente sin la injerencia directa de la Corona española, y por la otra, la insuficiencia de recursos económicos se acrecentaba motivada por la caída en la extracción de minerales (considerada el motor de crecimiento y arrastre de las actividades productivas preponderantes) y una acelerada fuga de metales preciosos hacia el continente europeo.

Aunado a lo anterior, la lucha política y económica entre los llamados centralistas y federalistas (que buscaban el cargo público para allegarse de poder), mantuvo en muchos de los casos la división interna entre los ciudadanos y el uso de la violencia como mecanismo de control y mantenimiento de privilegios. Así, en la construcción de un Estado fuerte se dejó claro que el precio para alcanzar el

camino de la estabilidad sería muy alto. Ejemplo de ello, fue la llamada “Guerra de Tres Años o de Reforma” (1858 – 1861) la cual buscó entre sus objetivos sentar las bases de un México más institucional y menos desigual para una sociedad dividida.

Por ello, uno de los objetivos principales de los nuevos gobiernos fue garantizar que las nuevas instituciones definieran las formas de intercambio e interacción entre los miembros de la sociedad aquejada por la división y el conflicto político. Algunos ejemplos institucionales evidentes por su importancia e impacto en la sociedad mexicana fueron: la Ley de Administración de Justicia y Orgánica de los Tribunales de la Nación del Distrito y Territorios (1855) conocida comúnmente como “Ley Juárez” y, la Ley de Desamortización de Fincas Rústicas y Urbanas Propiedad de las Corporaciones Civiles y Religiosas (1856) llamada “Ley Lerdo”.

Ante este panorama, en la construcción y perfeccionamiento de la Constitución de 1857 se establecieron las nuevas reglas del juego que los individuos tendrían que respetar como forma de regular su intercambio económico y político, la cual reflejaría en muchos de los casos las ideas liberales de los grupos con gran capacidad de gestión política y económica.

Sin embargo, con la llegada de Porfirio Díaz a la presidencia de la República en 1876 las bases liberales e institucionales que la Constitución de 1857 establecía serían abandonadas y el uso personal y discrecional sería la constante y no la excepción ya que, por ejemplo, la participación del Estado en los sectores considerados prioritarios transfería los beneficios que la inversión pública lograba al inversionista extranjero o al gran terrateniente allegado al gobierno.

En este sentido, para el gobierno Porfirista la idea del Estado era fungir como administrador y catalizador del mercado estableciendo nuevas regulaciones favorables a éste, bajo el argumento de que el gobierno no era intervencionista, lo que fue tomado por los empresarios como la reafirmación de su característica liberal establecido en la Constitución de 1857. Por ello, para garantizar que las

instituciones creadas por el Estado fueran observadas por “todos” los habitantes, se empeño en la construcción de una identidad nacional que permitiera la legitimación del Estado como representante del interés colectivo, lo cual sería reforzado mediante la creación de nuevas instituciones públicas y el otorgamiento de apoyos y estímulos selectivos.

Así, se subraya que la transición del México colonial al independiente, bajo un nuevo marco institucional, no eliminó el carácter discriminador, corrupto e influyente que el cargo público otorgaba al ocupante, por lo que, el marco institucional construido en las últimas décadas del siglo XIX tendría como característica principal la ineficiencia y el aprovechamiento del privilegio como forma de intercambio económico y político equitativo, en una sociedad analfabeta y empobrecida.

Para el presidente Porfirio Díaz, el marco institucional era insuficiente para garantizar la prosperidad económica del “país”, por ello favoreció la creación de nuevas instituciones y el establecimiento de concesiones para facilitar el intercambio de la propiedad privada para aquellos grupos que tenían la suficiente capacidad de administrarlo como, por ejemplo, los inversionistas extranjeros, terratenientes e industriales con fuertes vínculos con el gobierno, y como mecanismo favorable para la entrada de nuevos capitales.

Por ello, Oliver E. Williamson agrega que “el Estado tuvo un papel activo, bastante distinto de su liberalismo formal (...) logró orientar el capital extranjero hacia áreas de la economía que el desarrollo exigía, especialmente los ferrocarriles, el surgimientos de bancos, el fomento de empresas mineras exportadoras y, la operación de las haciendas con técnicas más modernas”.¹

Lo que el marco institucional favoreció no logró recomponerse en los años subsecuentes, mas bien profundizó la brecha entre los empresarios con privilegios

¹ Oliver E. Williamson; Las Instituciones Económicas del Capitalismo. Pp. 81.

de aquellos que no los recibían, lo cual para los pequeños propietarios agrícolas, manufactureros o mineros, las grandes masas de indígenas y campesinos, el nuevo marco institucional se transformaba en un incentivo para la informalidad y la clandestinidad. En este marco, las instituciones creadas durante la época Porfirista fueron totalmente ineficientes, parciales y de aplicación discrecional, siendo factor de atraso para las nacientes empresas pequeñas y medianas.

En muchos de los casos, Porfirio Díaz fomentó el uso de la fuerza y la utilización discrecional de las instituciones para salvaguardar el estatus de la clase económica en el poder, mediante la garantía de estabilidad política y social a través de concesiones y enajenación del patrimonio nacional, siendo su expresión más famosa aquella que decía “mucha administración y poca política”, lo cual en palabras de Ayala Espino “la poca política era una condición y la mucha administración una necesidad”.²

En suma, las instituciones del régimen Porfirista garantizaban la continuación del privilegio, la discrecionalidad, el uso de la fuerza pública como mecanismo recurrente, el influyentismo en las diferentes regiones y sectores de la economía nacional como forma de interacción e intercambio entre los individuos, lo cual favoreció el oportunismo y una falta de eficiencia económica. En este sentido, John Coatsworth añade que “los principales obstáculos al desarrollo económico de México fueron una deficiente infraestructura de transporte (...) la prevalencia de una estructura legal ineficiente que impidió el desarrollo y el establecimiento de instituciones modernas”.³

Con la profundización de los problemas nacionales a principios del siglo XX la dictadura del gobierno Porfirista encontraría fuertes resistencias para continuar gobernando al país por la vía de las instituciones y el uso de la fuerza. Era claro, que las instituciones y políticas emanadas del régimen Porfirista ampliaron la

² José Ayala Espino; Estado y Desarrollo. La Formación de la Economía Mixta Mexicana (1920-1982). Pp.73.

³ Citado por José Ayala Espino; Instituciones para Mejorar el Desarrollo, un Nuevo Pacto Social para el Crecimiento y el Bienestar. Pp. 73.

brecha entre la élite social y el pueblo, lo que daría pie a un gran descontento social y terminarían por usar las armas como instrumento de acuerdo.

2.2 La Revolución Institucional de México en el Siglo XX

Para 1910, el gobierno mexicano estaba a cargo de una oligarquía, con una economía primario-exportadora dependiente y un proletariado empobrecido en medio de una revolución que culminaría con el derrocamiento del presidente Porfirio Díaz, sin embargo, los contrastes y contradicciones que existían en los sectores de la economía eran sumamente graves, ya que por una parte, existían sectores sumamente atrasados y con técnicas de producción heredadas de la colonia y, por la otra, aquellos que contaban con tecnología de punta y procesos eficientes, lo cual las hacía aptas para la exportación.

Para muchos individuos interesados en la transformación de México, la caída de Porfirio Díaz no reflejó un cambio sustancial en las condiciones políticas y económicas, sino al contrario, dio pie para que los nuevos grupos surgidos de la Revolución Mexicana lucharan por una mayor distribución política y económica.

Bajo este marco, el Estado post-revolucionario heredó las instituciones del pasado reciente y junto con ellas las deficiencias inherentes a su creación, es decir, el uso del cargo público para allegarse de beneficios, un sistema legal corrupto e ineficiente, el uso frecuente del compadrazgo y el influyentismo para alcanzar los objetivos, lo que se reflejaría en instituciones débiles y con un intercambio incierto.

Para que los grupos surgidos de la Revolución Mexicana trataran de resolver sus diferencias mediante el diálogo y la negociación, surgió la urgente necesidad de construir nuevos canales de interlocución y las instituciones serían capaces de dar cauce político a las demandas de los diversos sectores y agentes de la sociedad. De esta manera, la Constitución de 1917 vendría a reflejar el esfuerzo y fortaleza del movimiento mediante el establecimiento de nuevas reglas entre los ciudadanos.

Al respecto, Ayala Espino opina que “la Constitución de 1917 condensó los objetivos de los distintos grupos revolucionarios y, lo más importante, dejó al Estado para más tarde, la capacidad de realizarlos (...) incorporó la idea de un Estado fuerte e intervencionista, que eliminaría los privilegios de los monopolios extranjeros y las élites nacionales”.⁴

Sin embargo, las nuevas instituciones no garantizarían por si mismas la eficiencia del sistema legal, la desaparición del oportunismo y de la depredación económica, el uso del privilegio o del parentesco, sino al contrario, sólo establecían las bases para construir nuevas formas de interacción entre los diversos agentes.

De esta forma, el Estado como diseñador y ejecutor de instituciones formales tendría que ser reforzado y convertirse en el reflejo del interés general, para lo cual tendría fuertes presiones de aquellos sectores con grandes carencias económicas. Destacando, que los principales grupos emanados de la revolución mexicana buscarían que sus demandas quedaran establecidas en el nuevo marco institucional que estaba siendo construido, y en donde, las diferencias entre los grupos tendrían que ser orientados hacia el consenso y la negociación. Como bien agrega Ayala Espino cuando hace hincapié en los objetivos “simplemente electorales de Obregón, los político-organizativos de Calles o los muy nacionalistas de Cárdenas”.⁵

Efectivamente, el objetivo del nuevo marco institucional que regiría las relaciones del México post-revolucionario sería lograr acuerdos sustanciales entre el gobierno y los grupos interesados en participar, a través de nuevos arreglos institucionales. Curiosamente, el cambio no sería bienvenido por aquellos sectores beneficiados por el régimen Porfirista que veían en la nueva estructura una amenaza para continuar con sus privilegios.

⁴ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp.79.

⁵ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp.96.

Una vez construido el nuevo marco institucional para el gobierno, el objetivo fue eliminar el caudillismo como forma de lucha legítima y allegarse de poder, por lo que se decidió fortalecer las instituciones para que a través de ellas la lucha política tuviera cauces legítimos y legales en el marco de una estabilidad social.

Por otra parte, Ayala Espino nos comenta que: “El nuevo orden institucional (...) permitió normar y regular el intercambio (...) en los mercados económico y político. Las instituciones crearon incentivos para que los agentes participaran en dos tareas básicas:

- a) El impulso de la inversión, el ahorro, la innovación tecnológica y, en general, la modernización del país.
- b) La organización del mismo Estado, el desarrollo de la sociedad y la creación del mercado”.⁶

Para lograr la asimilación y aceptación de las nuevas instituciones, fue necesaria la construcción de una identidad nacionalista que legitimara la acción del Estado a través de sus instituciones. Asimismo, dichas instituciones deberían establecer las bases de seguridad, confianza y respeto que los grupos interesados demandaban, ya que la incertidumbre en el intercambio restringía las decisiones de inversión, empleo, ahorro, y favorecía el aumento de los costos en las transacciones.

Para el México post-revolucionario, el fortalecimiento del mercado a través de un marco institucional que otorgara mayor poder de intervención al Estado en diversas áreas de la estructura económica, facilitaría el crecimiento de la inversión en aquellos sectores con gran demanda, lo cual fue necesario para garantizar el consenso sobre la creación y distribución de la riqueza entre los grupos mayoritarios, facilitando la creación de organismos tendientes a cumplir las metas que el gobierno se había fijado para mejorar su posición en el mercado.

⁶ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp.85.

Para ello, el gobierno buscó institucionalizar la relación con empresarios, obreros, campesinos y burócratas en diferentes organizaciones. De hecho, éstas respondieron más que a una forma de representación social, a la manipulación y al control de las masas. Así, desde el principio las reformas y políticas implementadas permitieron que los grupos en el poder obtuvieran la fuerza para alcanzar sus metas, las cuales no necesariamente respondían al interés colectivo de las mayorías.

Una de éstas organizaciones fue la Confederación de Trabajadores de México (CTM) integrada por mineros, petroleros, ferrocarrileros, obreros y maestros, junto con la Confederación Nacional Campesina (CNC) integrada por diversas organizaciones campesinas que funcionaron como instrumentos de control político sobre las masas mediante la unidad permanente entre los campesinos, obreros y el Estado (esquema corporativo), con el fin de facilitar la negociación y los arreglos institucionales en las altas esferas del poder público y privado.

En el nuevo marco institucional, el Estado funcionó como centro aglutinador y rector de la transformación política y económica del país, encausando a las mayorías hacia la institucionalidad del intercambio económico y político. Se buscaba que el Estado se convirtiera en la arena de lucha política y económica bajo un marco legal objetivo e imparcial, en donde la distribución de la riqueza y la promoción del desarrollo nacional fueran los objetivos que impulsaran la interacción entre los agentes de la sociedad mexicana. Sin embargo, más allá de transformar la estructura productiva nacional o redistribuir la riqueza, lo que realmente buscó fue la legitimación del Estado mediante el reconocimiento de sus instituciones, utilizando el arreglo y la negociación como instrumento de intercambio político y económico.

Para Ayala Espino, los instrumentos de apoyo gubernamental estaban bien dirigidos y tenían objetivos precisos pues “el reparto de apoyos y subsidios favoreció a los grupos proclives al régimen, al presidente y al partido en el gobierno

(PRM)⁷. El Estado se concibió como actor e impulsor del nuevo marco institucional, lo que sin duda alguna para los grupos adheridos al gobierno sería aprovechado mediante el uso de la protección, la concesión política y económica.

De esta forma, en el siguiente cuadro podemos observar el gran activismo que el Estado mantuvo en la construcción de nuevas instituciones y organizaciones para dirigir la lucha política y económica.

Instituciones, Organizaciones y Objetivos, 1910-1950

Instituciones	Organizaciones	Objetivos
Ley del 6 de enero de 1915, reforma al artículo 27 constitucional	Comisión Organizadora del Consejo Nacional de Agricultura; Departamento Autónomo Agrario; Comisión Nacional de Irrigación; Banco Nacional de Crédito Agrícola y el sistema de Bancos Ejidales.	Cambios en derechos de propiedad. Profundización de la reforma agraria y modernización agrícola.
Ley Federal del Trabajo y Ley de Salarios Mínimos	Departamento del Trabajo, Secretaría del Trabajo, Comisión de Salarios Mínimos, Junta Federal de Conciliación y Arbitraje.	Fortalecimiento del corporativismo y acceso de los trabajadores a la estructura de poder.
Ley General de Instituciones de Seguros; Ley General de Instituciones de Crédito; Ley Orgánica del Banco de México.	Banco de México e instituciones públicas de desarrollo (Banco Nacional de Comercio Exterior, Nacional Financiera y Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos)	Reforma y modernización del sistema monetario, financiero y bancarios.
Ley de Industrias de Transformación, Regla XIV de la Tarifa General de Importaciones, Ley sobre Riesgos y Dictamen de regulación de la inversión extranjera.	Secretaría de Economía y Secretaría de Industria y Comercio	Fomento a la industrialización y participación de los industriales en la toma de decisiones.
Decreto expropiatorio de las compañías petroleras	Cámara Nacional de la Industria de la Transformación y Confederación de Cámaras Industriales.	Cambios de derechos de propiedad. Fortalecimiento del Sector Público.
Convenio de negociación de deuda externa	Secretaría de Hacienda y Comisión Ajustadora de la Deuda Pública.	Mejoramiento de las finanzas públicas. Seguridad y confianza de acreedores nacionales y extranjeros.

Fuente: José Ayala Espino; Instituciones para mejorar el desarrollo: un nuevo pacto social para el crecimiento y el bienestar. Pp. 92.

⁷ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp. 36.

2.3 La Sustitución de Importaciones del México Institucional

En el contexto internacional, la economía mexicana fue el reflejo de una mayor participación del Estado en diversos sectores de la economía, lo cual hizo necesario la creación y fortalecimiento de nuevos empresarios que compensaran el alto nivel de importaciones que los productores extranjeros mantenían en el país. Para ello, el Estado buscó constantemente la promoción del desarrollo industrial mediante la creación de instituciones coherentes a la renovada política económica⁸ nacional de Sustitución de Importaciones.

Para ello, se limitaron principalmente las importaciones de bienes de consumo final y se favoreció a nuevos empresarios, lo cual era conveniente para aquellos grupos económicos y políticos que tenían contactos en el gobierno. Ejemplo de las nuevas instituciones, fue la promulgación de la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias por medio de la cual se otorgaban apoyos y exenciones fiscales a las actividades industriales enmarcadas en el eje estratégico del crecimiento nacional.

En la práctica los apoyos institucionales destinados a la industria nacional funcionaron bajo la lógica del intercambio político, pues se entregaron apoyos y subsidios a sectores considerados prioritarios, pero de forma discrecional, sin buscar un mejoramiento en la productividad y en la calidad productiva de las empresas. De hecho, el uso clientelar de los apoyos gubernamentales dirigidos a los empresarios estuvo enmarcada por la corrupción, la ineficiencia y el uso de la fuerza como mecanismo de aseguramiento de votos que garantizara la permanencia en los cargos públicos de los funcionarios involucrados.

“El modo como se fue organizando la economía influyo decisivamente para que la supervivencia de las empresas dependiera de una oficina pública, en la cual las decisiones se dictaban por criterios políticos mas que económicos. Ello disminuyó significativamente los incentivos para incrementar la productividad, reducir los

costos y mejorar la calidad del producto. El resultado fue la consolidación de un empresariado distante y aún ajeno a los cambios mundiales (...) con una notoria habilidad para negociar con las autoridades privilegios fiscales, financieros y subsidios”.⁹

Las nuevas regulaciones establecidas por el gobierno a través de sus instituciones, posibilitaron el control de precios y la distribución de los subsidios, lo cual significó para muchas empresas el éxito o el fracaso dependiendo de su nivel de gestión con funcionarios públicos. Por ello, la estructura económica de éste periodo es señalada como de grandes costos de producción y transacción, baja productividad, escasos incentivos a la mejora de la calidad, fallas en la información y altos subsidios y particularmente, un incremento considerable en la incertidumbre de la propiedad privada.

Acontecimiento que no fue generalizado para todos los sectores, más bien “la iniciativa privada, las multinacionales y los grandes sindicatos obreros y sus líderes salieron beneficiados (... en tanto) los trabajadores de las industrias más pequeñas, los grupos urbanos dedicados a los servicios y los campesinos quedaron fuera (...) porque estaban demasiado dispersos y desorganizados, lo cual evidentemente disminuía su influencia y facilitaba su cooptación”.¹⁰

Una de las grandes dificultades que el marco institucional enfrentó fue que tanto en el sector público como en el privado, los instrumentos y mecanismos de vigilancia y sanción fueron olvidados, tal vez, porque hubiera significado la eliminación de la transacción política y rentas adicionales como forma de arreglo entre los agentes.

De esta forma, Ayala Espino añade que “los funcionarios que tenían a su cargo la ejecución de (...) programas carecían de incentivos para mejorar la eficiencia de su decisiones (...) en la mayoría de los casos eran designados en sus cargos por

⁹ José Ayala Espino; Instituciones para mejorar el desarrollo, un pacto social para el crecimiento y el bienestar. Pp. 345.

¹⁰ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp. 345-346.

razones políticas, pero no por tener experiencia en su área de competencia; adicionalmente, los cambios eran muy frecuentes, de modo que no había tiempo para aprender”.¹¹

2.3.1 El Sector Empresarial

La relación entre el gobierno y el sector privado, la incertidumbre y los altos costos de invertir en México se manifestaron desde un principio, primero, porque el Estado estaba realizando tareas que correspondían “exclusivamente” al sector empresarial y, segundo, porque no había las condiciones en infraestructura, mano de obra y certeza jurídica en cuanto a la posesión de la propiedad privada.

Por ello, la clase empresarial se planteó desde un inicio no afiliarse a ninguna de las organizaciones apoyadas por el Estado y prefirieron desarrollar mecanismos de interlocución directa con la clase política de alto nivel, para con ello llegar a arreglos institucionales de grandes beneficios, lo cual no era posible si se trataba con servidores de bajo nivel.

En este sentido, desde mediados de los años treinta, los empresarios reconocieron que para hacer frente al gobierno era necesaria la construcción de organizaciones empresariales¹² que defendieran sus intereses, por lo cual, decidieron agruparse y con ello aumentar su fuerza política y capacidad de negociación con el gobierno en turno.

Ante tal contexto, el Estado decretó la Ley de Cámaras (1936) y la Ley de la Industria de la Transformación (1941), las cuales tenían como objetivo fortalecer y delimitar la nueva relación entre el Estado y el sector empresarial, mediante nuevas reglas que definieran un nuevo rumbo económico que se consideraba urgente construir.

¹¹ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp. 346-347.

¹² Integrada por: Cámaras Nacionales de Comercio (CANACO), Confederación Patronal de la República de México (COPARMEX), Asociación de Banqueros de México (ABM) y Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN).

De hecho, para el gobierno era indispensable y conveniente separar a la vieja clase capitalista tradicional (banqueros, comerciantes, grandes terratenientes) de los modernos empresarios industriales, para lo cual, creó nuevas instituciones que fijaran las condiciones del intercambio entre éstos y el Estado, en donde además, se fijaran los nuevos sectores prioritarios que la economía industrial necesitaba. Por ejemplo, el gobierno facilitaría el surgimiento de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CNIT), la cual sería conocida posteriormente como CANACINTRA y en donde el apoyo mediante subsidios y facilidades serían una constante en su relación con el Estado.

El gobierno consideraba indispensable el manejo de la política fiscal como mecanismo de fortalecimiento y apoyo para la industrialización del país y, con ello, incrementar la capacidad productiva ociosa para satisfacer la demanda constante de nuevos bienes y servicios de los nuevos centros urbanos. En este contexto, Ayala Espino afirma que “el Nuevo Grupo (...), centraba sus objetivos en la industrialización del país, la cual resultaba impracticable sin el concurso y apoyo de la actividad estatal”.¹³

La relación entre los nuevos empresarios y el gobierno trajo consigo la búsqueda del interés sectorizado, es decir, aunque no dejó de apoyarse a los grupos tradicionales de empresarios, el objetivo era claro: industrializar y modernizar al país favoreciendo a aquellos grupos que otorgaban su apoyo incondicional y votos en los tiempos de elecciones. De este modo, la nueva clase empresarial proclive a la industrialización tampoco quedó ajena de la habilidad para negociar favores y privilegios. A través de sus diversas organizaciones como la CANACINTRA, se fueron definiendo las nuevas formas de intercambio entre empresarios y el grupo político gobernante.

El fortalecimiento de ésta relación se acompañó de un mayor control de la clase trabajadora a través de la CTM. “En efecto, el objetivo de industrializar aliándose a

¹³ José Ayala Espino; Estado y desarrollo. La formación de la economía mixta mexicana (1920-1982). Pp. 259.

los empresarios requirió de un nuevo trato político hacia los obreros, principalmente de un mayor control estatal de las organizaciones sindicales para disminuir su peso político e ideológico, así como sus demandas”.¹⁴ Por ello, el gobierno fomentó la creación de nuevos y diversos organismos e instituciones como por ejemplo: la Secretaría del Trabajo, la Comisión Tripartita, diversas reformas, entre ellos, varios artículos a la Ley Federal del Trabajo.

En muchos aspectos, la vida sindical y de organización obrera estuvo bajo nuevas instituciones que favorecieron al sector empresarial, en especial a aquellos que eran proclives a una mayor intervención estatal en los diversos ámbitos de la economía, por lo cual, la lucha sindical quedó acotada cuando el apoyo estuvo dirigido y controlado por el gobierno, mediante la compra de líderes y grupos de trabajadores a través de favores y privilegios. En suma, el control obrero fue condición básica para continuar con la estrategia de industrialización bajo el llamado periodo de sustitución de importaciones.

En cuanto a las ramas productivas, el gobierno definió que su participación en la economía se concentraría en la construcción de infraestructura, en la producción de insumos estratégicos industriales (petróleo y electricidad) y transporte. En la producción de bienes de consumo final, la demanda sería cubierta por pequeñas y medianas empresas con capacidad productiva subsidiada, privilegios fiscales o mediante un proteccionismo sectorial.

En la visión del gobierno, las condiciones de la economía nacional no satisfacían las necesidades de crecimiento que el país requería, pues la modernización industrial seguía siendo limitada y parcial, lo que ocasionaba que el mercado fuera incompleto e inmaduro para producir bienes de mayor valor agregado. Por ello, su participación a través de la empresa pública se justificaba ya que mediante éste hecho podría garantizarse un mayor dinamismo del mercado interno y el cumplimiento de los objetivos de política económica y social. Sin embargo, como

¹⁴ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp. 259.

bien señala Ayala Espino “en muchos casos la expansión estatal a través de la empresa pública estuvo (...) orientada a resolver problemas coyunturales, lo cual hizo cada vez más heterogéneo y complejo el sector paraestatal”.¹⁵

Además, el uso selectivo de los subsidios, las nuevas condiciones con el exterior (aumento de la inversión extranjera), el incremento en las formas institucionales de control obrero para favorecer al empresario industrial, entre otras, demostró la necesidad de una mayor participación estatal, no como coadyuvante sino como legítimo promotor de la actividad económica.

Al respecto, las opiniones del sector empresarial se dividieron en torno a una mayor participación estatal en la economía, pues como bien agrega Ayala Espino “las reacciones de los empresarios, como grupo social se dividieron en dos vertientes de acuerdo con sus expectativas sobre la participación en el mercado. En una de las vertientes se agruparon principalmente pequeñas y medianas industrias las cuales veían limitado el horizonte de inversión ya que las posibilidades de ampliar sus ventas (...) estaban limitadas debido a la concentración del ingreso (...). En el otro extremo, se encontraban los grandes industriales y los comerciantes para quienes el camino hacia el crecimiento se encontraba en la evolución de la industrialización del país hacia bienes de consumo duradero y de capital (...), para esta fracción del sector privado, una alianza con el capital externo significaba afianzar tales posibilidades de expansión”.¹⁶

Ante tal contexto, el primer grupo apoyaba el nacionalismo, la política proteccionista, los insumos subsidiados y el incremento en la distribución del ingreso; en tanto, los segundos, abogaban por una mayor apertura comercial, disminución de aranceles, subsidios para la exportación y una menor participación del Estado con sus empresas paraestatales.

¹⁵ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp. 275.

¹⁶ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp. 325.

Curiosamente, entre 1960 y 1970 el crecimiento económico del país estuvo basado en una relativa estabilidad, pues los conflictos económicos, políticos y sociales habían estado aumentando a finales de la década, en tanto, en otros las condiciones favorecían la toma de decisiones, la cooperación y el acuerdo político. Estos últimos, incentivaron que la diferencia estructural entre las actividades prioritarias y las que no lo eran se hicieran más notorias e incrementaran los costos de producción y de transacción, la incertidumbre y disminuyeran las formas eficientes de cooperación entre la clase empresarial.

En realidad, el aumento del déficit público, el desgaste y la falta de nuevas instituciones, así como la profundización de las diferencias estructurales¹⁷ de la economía, junto con un contexto internacional que demandaba reformas de mercado no fueron atendidas, lo cual provocó que la integración de la economía mexicana a la dinámica del mercado externo fuera obligada y en condiciones desfavorables.

Los gobiernos que habían construido instituciones con tintes nacionalistas, fueron rebasados por los nuevos tiempos de cambio en los distintos mercados (el nacional y el internacional). Las expectativas de mayores beneficios fincadas en el control obrero, el uso clientelar de los recursos públicos, el otorgamiento de subsidios y de transferencias hacia la clase empresarial proclive al régimen no fueron suficientes para resolver el problema que se estaba gestando al interior de la estructura social, económica y política.

Por otra parte, las condiciones internacionales contribuirían en la definición del rumbo económico del país, ya que la presión en el sector externo de la economía se había convertido en el problema más grave del gobierno en turno, su origen motivado por la insuficiente generación de divisas que permitieran continuar

¹⁷ a) Demasiada orientación al mercado interno
b) Falta de divisas
c) Integración débil
d) Falta de calidad y competitividad
e) Mercados fragmentados e incompletos

financiando a los llamados sectores prioritarios, lo que a la larga ocasionaría un gran y acelerado déficit público.

Por ello, durante los años setentas la política estatal buscaría fortalecer y consolidar a los grupos económicos favorecidos durante las décadas anteriores, su objetivo se plantearía una modificación al modelo económico que hasta ese entonces estaba funcionando, al orientarlo paulatinamente al mercado externo mediante un incremento paulatino de las exportaciones y la generación de nuevas tecnologías entre aquellas empresas con suficiente capacidad de implementarlas. Efectivamente, entre las reformas se pueden mencionar las siguientes:

- Programa para la promoción de conjuntos, ciudades, ciudades industriales y centros comerciales (1971)
- Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera (1975)
- La creación del Consejo Nacional para la Ciencia y la Tecnología (CONACYT)
- Los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDIS)

Estas instituciones buscarían fortalecer a las empresas pequeñas y medianas capaces de exportar y competir en el mercado externo, aumentado con ello, la cantidad de divisas tan necesarias para continuar con la siguiente fase de industrialización de la economía, sin embargo, una de sus inconsistencias fue la falta de un marco adecuado que facilitara su operación y aplicación estricta, ocasionando con ello que las grandes empresas nacionales o extranjeras a través de sus filiales mexicanas se beneficiarían y continuarán gozando de los privilegios (protección, precios de transferencia y alta rentabilidad) que el nuevo marco institucional otorgaba, lo cual limitaba la integración de nuevas empresas a las cadenas de valor.

Para Miguel Á. Rivera Ríos “el nuevo y pequeño inversionista en el México de los años setenta tiene escasa posibilidad de tener éxito, al enfrentarse a las grandes empresas industriales apoyadas o controladas por entidades transnacionales”.¹⁸

Ante este contexto, entre los funcionarios de alto nivel en el gobierno “existía cierta conciencia de que esta situación (déficit público) difícilmente podría mantenerse en forma permanente, al mismo tiempo que había una gran resistencia a tomar las medidas necesarias para transformar las bases de la rentabilidad privada, a un esquema basado en la eficiencia y la competitividad internacional”.¹⁹

Una mayor apertura de la economía al mercado externo significaba para muchos empresarios la disminución de la protección a la cual estaban acostumbrados y, a su vez, una disminución en sus beneficios, por lo cual las pugnas entre los diversos grupos de empresarios no se hicieron esperar. La falta de un consenso nacional acorde con los nuevos tiempos de cambio mundial, se tradujo necesariamente en la falta de acuerdos y el uso recurrente de la fuerza por parte del gobierno para eliminar las disidencias.

Sumamente grave fue la fractura de la política social y económica, ya que los logros alcanzados se vieron sometidos a la búsqueda de la rentabilidad, lo que llevo al descontento de aquellos grupos menos favorecidos por el régimen. El descontento hacia el gobierno no se hizo esperar y dio pie al surgimiento de nuevas formas de intercambio y arreglo fuera del marco institucional existente.

Para la clase empresarial llamada tradicional, las circunstancias les permitirían reposicionar sus demandas y aumentar su nivel de gestión, para ello, en 1975 se creó el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), conformado por organizaciones empresariales con gran poder y vinculados a los grupos tradicionales del poder

¹⁸ Referencia de Carlos Tello, en José Ayala Espino; Instituciones y Economía: Una Introducción al Neoinstitucionalismo Económico. Pp. 23.

¹⁹ Saúl Trejo Reyes; El Futuro de la Política Industrial en México. Pp. 143.

político del país, medio por el cual harían contrapeso a las decisiones del gobierno con tal de mantener, obtener o ampliar sus prerrogativas.

Por ello, desde un inicio el discurso del recién CCE fue de crítica hacia las decisiones del gobierno, argumentando que la economía nacional había perdido su dinamismo y crecimiento por decisiones equivocadas y una excesiva corrupción en todos los niveles (federal, estatal y municipal). Subrayaban que la participación estatal había llegado a límites insostenibles y que era necesario un nuevo rumbo dirigido en donde el mercado se convirtiera en el motor de arrastre de la economía nacional.

Sin embargo, para Miguel A. Rivera Ríos “históricamente la corrupción dentro de las esferas gubernamentales había sido un instrumento fortalecedor de la acumulación de capital y había marchado a la par con esta, (pues) la corrupción brindaba la posibilidad de amasar enormes fortunas en un sexenio o menos, cuyo monto era difícil de igualar”.²⁰

Efectivamente, la devaluación de 1976 y el creciente déficit público del gobierno darían pauta para que interna y externamente (a través de organismos internacionales) la presión sobre el gobierno mexicano se acrecentara e hicieran de su conocimiento que la reactivación de la economía sólo podría alcanzarse mediante una mayor participación de los mecanismos de mercado.

Complementariamente, Ayala Espino agrega que “el sector privado tuvo capacidad suficiente para condicionar en mucho la suerte de la estrategia gubernamental. Los grupos empresariales se colocaron en una posición crítica y disputaron no solo aspectos económicos sino buscaron ampliar su influencia en la política nacional. Los grupos más importantes desplegaron intensa actividad política e ideológica que

²⁰ Miguel Ángel Rivera Ríos; Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano: 1960-1985. Pp. 79.

los dotó de mayor capacidad para liderar a grupos con intereses heterogéneos y que habían apoyado antes las políticas estatales”.²¹

La lucha por nuevos espacios en la política se contuvo mediante el otorgamiento de privilegios, en particular dirigido a aquellos con fuerte poder de negociación. Por ello, en 1977 el gobierno propuso la llamada “Alianza para la Producción”, la cual tenía como objetivo general disminuir el gasto público y el salario mínimo, argumentando que con ello podría reactivarse el dinamismo industrial, sin embargo, el trasfondo de dicha medida fue incrementar y asegurar que la ganancia empresarial no continuara siendo afectada por la devaluación y el control de precios establecido por el gobierno como medida de superación de la crisis.

Además, la insuficiencia de divisas en los años setentas sería el motivo de grandes problemas para la economía nacional y, en donde la firma de la Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional sujetaría las decisiones de política económica a los lineamientos institucionales internacionales, lo cual limitaría el poder del Estado en la economía nacional. Sin embargo, el descubrimiento de nuevas reservas petroleras resolvió momentáneamente el problema de la falta de dólares, motivando con ello que los incentivos para continuar con la estrategia de Sustitución de Importaciones no se hicieron esperar.

En cuanto al contexto internacional, las bajas tasas de interés ocasionada por una elevada liquidez de la banca internacional hizo atractivo el acelerado endeudamiento público y privado, lo que desencadenó la llamada “petrolización” de la economía nacional y permitió continuar con el privilegio y la protección de aquellos que apoyaban las decisiones del gobierno.

Las decisiones tomadas por los altos funcionarios del gobierno a finales de los años setentas fueron ineficientes y, sin una perspectiva de largo plazo, lo que contribuyó a que la economía mexicana sufriera una de las crisis más grandes en

²¹ José Ayala Espino; *Op. Cit.* Pp. 412.

su historia contemporánea, y junto con ello, la ruptura de dos visiones de conducción económica bajo el marco institucional que surgió de la Revolución Mexicana. Por una parte, el fomento de la industrialización nacional mediante las participaciones directas del Estado y, por la otra, la apertura de la economía hacia los flujos comerciales, financieros y tecnológicos en el mercado internacional.

Efectivamente, la coyuntura económica, política y social a principios de los años ochenta favoreció la profundización de la crisis y puso en duda la participación del Estado en la actividad económica, subrayando que su ineficiencia y corrupción habían sido la fuente del problema.

De esta forma, la crisis de 1982 pondría sobre la mesa el debate entre el cambio de modelo económico o la continuación de la intervención estatal, lo cual asegurara los beneficios para los empresarios que habían sido afectados en sus intereses. Sin embargo, definir el rumbo de la economía en medio de luchas políticas y un gran descontento social no brindaba los incentivos necesarios para llegar a acuerdos o arreglos en cuantía, por lo que la tarea de reencontrar el camino del crecimiento no sería nada fácil para el nuevo gobierno de principios de los ochenta.

Por ejemplo, entre algunos funcionarios públicos y representantes de los grupos económicos y políticos poderosos la discusión se centraba en definir quién o quienes serían los favorecidos por el cambio de modelo económico; el grueso de la población tendría que ser la sacrificada en harás de alcanzar la estabilidad y el crecimiento económico.

2.4 La Crisis de 1982: el Cambio de Modelo Económico

A comienzos de la década de los años ochenta, la crisis económica, política y social del país marcó la pauta para que sentaran las bases para el abandono del crecimiento económico bajo el modelo de Sustitución de Importaciones y en donde

la liberalización del mercado interno y la reforma regulatoria²² desactivarían o reorientarían²³ los instrumentos de política económica nacionales. Con el tiempo, “se acumularon leyes, reglamentos, códigos y disposiciones que constituyeron serios impedimentos para el desarrollo de la actividad económica, infinidad de regulaciones se tornaron obsoletas y en algunos casos abiertamente contradictorias”.²⁴

Bajo este contexto, las condiciones internacionales y nacionales dificultarían la aplicación de políticas correctivas bajo el modelo de sustitución de importaciones, sin embargo, el poder de decisión interno fue subordinado por las nuevas expectativas que en el extranjero se requerían para hacer frente a los compromisos externos.

Para el gobierno en turno, la participación estatal debería disminuir o desaparecer por completo en aquellas actividades fuertemente estatizadas; con la nueva política el fomento a las exportaciones se convertiría en el motor de crecimiento de las actividades productivas y sería vista como la fuente de divisas destinadas al pago de los compromisos con la banca internacional.

²² “La reforma regulatoria se utiliza en el enfoque de la OCDE para referirse a los cambios que mejoran la calidad regulatoria, es decir, mejoran el desempeño, el costo o la calidad jurídica de las regulaciones y los correspondientes trámites gubernamentales. La reforma puede significar la revisión de una sola regulación, eliminar y reconstruir un régimen regulatorio en su totalidad, así como sus instituciones” (OCDE; Reforma Regulatoria en México; OCDE. 2000. Vol. 1. Pp 18-19).

Regulación Económica: Son los que intervienen directamente en las decisiones de mercado, tales como la fijación de precios, competencia, entrada y salida del mercado. Su objetivo es aumentar la eficiencia económica reduciendo las barreras a la competencia y a la innovación, así como la mejora de los marcos regulatorios. (*Ibidem.* 18-19).

²³ a) La protección comercial: permisos de importación, aranceles y fijación de precios oficiales de importación.

b) Los programas integrales de promoción industrial.

c) El otorgamiento de subsidios fiscales y crediticios a actividades consideradas prioritarias.

d) La regulación de la inversión extranjera directa y de la transferencia de tecnología.

e) La participación estatal directa en la producción manufacturera.

f) Las compras gubernamentales y la fijación de precios a bienes públicos. (Fernando Clavijo y Susana Valdivieso; “La Política Industrial de México 1988-1994” en La industria Mexicana en el Mercado Mundial: Elementos para una Política Industrial. El Trimestre Económico, FCE. 1994. Pp 45.

²⁴ Fernando Sánchez Ugarte, Fernández Pérez Manuel y Pérez Mata Eduardo; La Política Industrial ante la Apertura. Pp. 29.

De esta forma, el gobierno de los años ochenta (1982-1988) tuvo la responsabilidad de superar la crisis mediante el saneamiento de las finanzas públicas recurriendo a la reforma regulatoria, lo que implicaba, entre otros aspectos, una disciplina fiscal, la venta de empresas paraestatales, la reducción o eliminación de subsidios, la apertura de ciertos sectores a la Inversión Extranjera Directa, la liberalización financiera y la eliminación de aranceles, todo esto con el propósito de garantizar el apoyo financiero de los organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM) y el Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, bajo el llamado “Consenso de Washington”.

El reto fue detener la inercia inflacionaria que estaba causando estragos en la economía y, por ello, el uso del pacto, junto con la privatización y la desregulación buscaban incrementar los flujos de divisas y la competencia, sin importar que la gran mayoría de las transacciones gubernamentales se realizaran sin contar con un marco institucional coherente con las reformas y esto diera pauta para que la corrupción, la incertidumbre y la inseguridad jurídica se presentaran como elementos inherentes al cambio de modelo económico.

“La instrumentación de nuevas políticas de privatización, apertura de mercado y competencia, tuvo un gran impacto en el marco regulatorio de México (...), mas del 90 por ciento del marco legislativo nacional fue sujeto a grandes modificaciones para apoyar los mecanismos de mercado y los lazos con la economía global, para reducir el papel del Estado en la estructura y función del mercado”.²⁵

Para el sector empresarial proclive al proteccionismo y al subsidio era claro que la apertura de la economía restringiría los beneficios obtenidos durante años, pero esta situación no fue homogénea, pues los empresarios tradicionales bajo la representación del CCE verían en la nueva política de mercado abierto la obtención de mayores beneficios y condiciones institucionales para realizar mejores negocios,

²⁵ OCDE; Reforma Regulatoria en México. Pp. 49.

es decir, el privilegio de un grupo se sobreponía el de otro, la existencia de un ganador y un perdedor continuo siendo la regla y no la excepción.

Los nuevos compromisos con los organismos internacionales fijaron nuevas reglas para el intercambio entre los agentes proclives a una menor participación estatal en la economía, por lo que los inversionistas extranjeros salieron fuertemente beneficiados de este cambio, lo cual sería bienvenido por las empresas transnacionales y sus filiales, cuya capacidad para importar y exportar era importante, es decir, la desregulación económica se realizaría bajo un nuevo escenario de acumulación capitalista.

Al respecto, Benito Rey Román explica “el qué, el cómo, el cuánto y para quién producir no son ya asuntos centrales económicos que la nación decide, sino el ampliamente libre mercado internacional de las empresas transnacionales”.²⁶

Para los grupos económicos nacionales de mayor poder, el cambio de modelo económico no sería necesariamente una amenaza, sino al contrario, buscarían aprovechar la fuerte capacidad negociadora con los funcionarios de alto nivel en el gobierno para influir en la toma de decisiones y modificar solo aquello que fuera absolutamente necesario, pero no implicara cambios de fondo, garantizando con ello el mantenimiento de beneficios o la obtención de nuevos.

La falta de acuerdos y consensos bajo un marco institucional acorde con los intereses de los diversos grupos empresariales, políticos y sociales en un periodo de gran inestabilidad se tradujo inevitablemente en movimientos masivos de campesinos, obreros y un descontento de aquellos empresarios pequeños y medianos que eran afectados por la eliminación del proteccionismo y de los subsidios, lo cual influyo para que se restringiera la cooperación, aumentará el oportunismo y se tradujera en mayores costos de transacción para los agentes.

²⁶ Benito Rey Román; Economía y Utopía Mexicanas: Rumbo al Fracaso y al Cambio Posible. Pp. 126.

De hecho, “el principal obstáculo a la reorganización del Estado fue la ausencia de una coalición sociopolítica que abanderara un proyecto nacional basado en el desarrollo de la capacidad social de acumulación bajo la perspectiva de una reintegración a la economía mundial”.²⁷

El cambio de modelo económico se caracterizó por ser excluyente y selectivo, pues el beneficio de la apertura se dirigió hacia algunos funcionarios, grandes empresarios y empresas transnacionales, en contraste, las empresas pequeñas y medianas comúnmente subsidiadas en el periodo de sustitución de importaciones terminaron por disolverse y formar parte del fracaso político y económico de las reformas neoliberales.

Los incentivos que recibió el sector industrial durante décadas por parte del gobierno, se vieron fuertemente disminuidos o eliminados, lo que ocasionaría que las fallas estructurales del mercado se profundizaran y, con ello, la fragmentación empresarial se viera acrecentada. La falta de un espíritu competitivo entre los empresarios pequeños y medianos nacionales a lo largo del periodo de protección de importaciones, terminó por convertirse en su debilidad y elemento de salida del mercado.

La crisis de 1982, subrayó que la falta de productividad, el elevado gasto público y la falta de consenso político, requerían mucho más que acciones coyunturales y parciales, lo cual implicaba que el Plan Nacional de Desarrollo (1983-1988) y el Programa Nacional para la Promoción de la Industria y el Comercio Exterior (1984-1988) fueran insuficientes para armonizar la participación estatal en la economía junto con el fomento y promoción del libre mercado a través de un enfoque gradualista de desregulación económica.

²⁷ Miguel Ángel Rivera Ríos; México en la Economía Global: Tecnología, Espacio e Instituciones (la búsqueda de opciones al neoliberalismo). Pp. 165.

De hecho, a partir de 1987 la adopción de nuevas directrices institucionales se radicalizarían y, con ello, la eliminación de obstáculos al libre mercado tenderían a ser más acelerados y profundos. El objetivo era hacer de México un país atractivo a la inversión extranjera directa para que los flujos de capital permitieran financiar el gasto público y, garantizar con ello, que el cambio fuera permanente a favor del libre mercado.

2.5 Las Instituciones del Neoliberalismo Económico

La lucha entre los diversos grupos políticos conocidos como eficientistas o tecnócratas que tenían como objetivo la modernización del sistema económico nacional, para adecuarlo a las exigencias del capital extranjero eliminando la ganancia mediante subsidios, y los burócratas nacionalistas que buscaban la continuación de la gestión e intervención estatal en la economía, fueron frecuentes ya que los primeros criticaban seriamente la capacidad del gobierno para dirigir al mercado y lo segundos, buscaban mantener una política industrial activa como en los años dorados de la intervención estatal.

De esta forma, las debilidades estructurales de la economía nacional fueron motivo suficiente para transformar los resultados de las variables y agregados macroeconómicos que hasta finales de los ochenta continuaban siendo débiles, por ello, a finales de los ochenta se buscó negociar con los diversos grupos tradicionales de la Administración Pública Federal y del partido oficial (PRI), contrarios a la apertura de la economía, acuerdos que dieran viabilidad y rapidez a los compromisos con los organismos internacionales.

Además, la subsistencia de los problemas en el ámbito nacional e internacional dieron pauta para que el cambio de modelo económico fuera refrendado, ampliado y acelerado, lo cual se realizó sin contar con un marco institucional acorde con las necesidades del país y sin el acuerdo político y social que requerían las reformas, lo cual permitió que los agentes buscaran diferentes mecanismos para garantizar

la continuación o mantenimiento del beneficio. Lo que para el FMI y el BM eran medidas de ajuste para alcanzar la estabilidad económica, para el gobierno implicaba la pérdida de control sobre el diseño de nuevas reglas de mercado.

Así, la nueva política industrial buscaba “corregir las fallas en el funcionamiento de los mercados o regular éstos para que sus estructuras permitan un mejor grado de competencia (mejorar la información, prevenir practicas monopólicas, asegurar los derechos de propiedad)”²⁸ lo cual se aseguraría mediante la reforma regulatoria y el perfeccionamiento de los instrumentos de libre mercado.

De hecho, en el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior para el periodo 1990-1994 (PRONAMICE), se establecieron las nuevas directrices de la política industrial y junto con él, las nuevas estrategias a seguir para fortalecer el mecanismo de mercado y la limitación en la función del gobierno. Se buscaba que el PRONAMICE perfeccionara y afinara el régimen de libre comercio, lo cual consolidara la desregulación económica y la apertura comercial.

En muchos aspectos, “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 de la economía”.²⁹

Se reconocía que la participación estatal a través de los diferentes instrumentos de política económica estaba agotada y, con ello, se ocasionaba la permanencia de conductas ineficientes en el mercado, así que el establecimiento, fomento, promoción y reforzamiento de los mecanismos de libre mercado garantizarían una eficiencia empresarial y del sector industrial. De esta forma, algunas de las reformas institucionales impulsadas y concretadas bajo este objetivo se pueden contar las siguientes:

²⁸ Fernando Clavijo y Susana Valdivieso; “La política industrial de México 1988-1994” en La industria mexicana en el mercado mundial: elementos para una política industrial. Pp. 30-31.

²⁹ Fernando Clavijo y Susana Valdivieso; *Op. Cit.* Pp. 34.

- El Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994 (TLCAN), así como diversos tratados con países latinoamericanos: Costa Rica (1995), Colombia y Venezuela (1995), Bolivia (1995) y Nicaragua (1998).
- La autonomía del Banco de México
- La reforma al artículo 27 Constitucional (nuevo esquema para privatizar la tierra ejidal) y leyes correlativas.
- La Ley de Comercio Exterior (1993)
- La Ley Federal de Competencia Económica (1992) y la Comisión Federal de Competencia
- La Ley de Derechos de Autor (1991)
- La Ley Federal de Protección a la Propiedad Industrial (1991)
- La Ley Federal de Metrología y Normalización (1992)

Las cuales funcionan bajo una perspectiva de libre mercado, es decir, el marco institucional de México fue reformado para adecuarse al nuevo modelo económico que los organismos internacionales establecieron como condición para otorgar el apoyo y financiamiento que la economía necesitaba en 1982. Sin embargo, estos cambios no garantizarían necesariamente que el mercado este libre de ineficiencias, sino, que sólo han establecido nuevas reglas para el intercambio entre los agentes internos y externos que participan en los flujos comerciales o financieros de la economía.

Desde esta perspectiva, Joseph Stiglitz agrega que “el paradigma neoclásico a través de su incorrecta caracterización de la economía de mercado proporciona una falsa creencia en la capacidad de éste para asignar eficientemente los recursos. Dicha capacidad es limitada porque o no existe información perfecta o su costo de adquisición es exorbitante”.³⁰

³⁰ Joseph E. Stiglitz; “Economic Growth Revisited”, *Industrial and Corporate Change*. Vol. 3. Num. 1. En Miguel Ángel Rivera Ríos; *Op. Cit.* Pp. 21.

La existencia del Estado se justifica en tanto funcione al gran capital, proporcionando y garantizando el cumplimiento del marco institucional coherente con el mercado. Por ejemplo, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) opina que “el Estado de derecho es un desastre, es inútil e inviable en la edad de la globalización, pues no funciona su administración, ni su poder judicial y, quizás, ni su poder legislativo”.³¹

El Estado inmerso en el neoliberalismo no garantiza *per se* equidad y justicia social para los individuos, lo cual implica que la creación de instituciones no busca solucionar los problemas de fondo que la economía requiere, sino dar respuesta a lo requerimientos de los organismos internacionales y del gran capital extranjero y nacional, lo cual no ha sido modificado o eliminado por las nuevas reglas hasta hoy creadas.

Las nuevas reglas en el contexto de libre mercado no facilitan necesariamente la eficiencia y la mejora en la calidad de las instituciones, su actualización, reforma y existencia se justifica a través del cambio constante en el contexto internacional, que hace de las nuevas reglas obsoletas para la operación de los mercados en la era de la globalización.

2.6 Las Instituciones Históricas de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

2.6.1 Gremios y Obrajes: viejas formas de organización productiva

Durante la colonia en México, el interés de los españoles estaba centrado en tres actividades: la extracción de metales preciosos como oro y plata, el comercio y la agricultura, los cuales permitieron el financiamiento de las actividades y expediciones de la colonia española, para con ello obtener una mayor cantidad de riquezas y nuevos territorios.

³¹ Omar Guerrero Bonin; Gerencia Pública en la Globalización. Pp. 172.

La producción de manufacturas no era del interés de los españoles, y establecieron reglamentaciones demasiado estrictas y, en muchos de los casos, prohibitivas. Buscaron que la demanda fuera satisfecha con importaciones, dando como resultado que la incipiente producción manufacturera en la colonia fuera, generalmente clandestina.

Con el tiempo, grupos de personas interesadas en la producción de manufacturas se dieron a la tarea de crear organizaciones de tipo artesanal y con equipos rudimentarios de trabajo -denominados gremios- que se conformaron en pequeños talleres artesanales operados por indígenas (pueblos indios), peninsulares, criollos o mestizos.

Salvador García agrega que los gremios podrían “definirse como organizaciones en las cuales aún no se había realizado la disociación de los trabajadores y los medios de producción y, como agrupaciones de artesanos que disfrutaban el derecho exclusivo de ejercer una profesión, de acuerdo con ordenanzas elaboradas por ellos y sancionadas por la autoridad civil”.³²

La estructura organizacional de los gremios estaba dividida en: maestros, oficiales y aprendices. Los primeros considerados los pequeños propietarios, los segundos, asalariados que habían rebasado el estatus de aprendices, pero que no eran propietarios de los medios de producción y, los terceros, aspirantes a los privilegios gremiales.

Paralelamente al gremio, coexistieron los llamados obrajes conocidos como pequeñas factorías en donde la producción de bienes de consumo final era frecuente y, en donde por lo general su operación estaba dirigida a los grandes centros urbanos del país, su producción era predominantemente textil y su principal

³² Salvador García de León Campero; La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los Retos de la Competitividad: Un Enfoque Administrativo. Pp 93.

ventaja sobre los gremios artesanales fue el uso de una primitiva división del trabajo (etapa precapitalista).

Los obrajes eran de dos tipos principalmente, abiertos o cerrados; los primeros, empleaban hombres libres, regularmente remunerados y su labor se realizaba generalmente en espacios físicos abiertos (a la vista de todos) y, los segundos, en donde el espacio de trabajo era totalmente cerrado y el empleo de reos, esclavos o personas con deudas era muy frecuente. Además, conviene agregar que “el obraje constituye un eslabón intermedio entre la producción artesanal y la manufactura basada en el uso de la máquina”.³³

Bajo este contexto, una vez consumada la independencia de México en los primeros años del siglo XIX, las viejas formas de organización económica derivadas de la Colonia dieron paso a la conformación de un nuevo sistema productivo basado en pequeñas unidades económicas de producción y con equipos rudimentarios que se dedicaron prácticamente a la producción de bienes de consumo final y cuyos establecimientos se encontraban generalmente en los centros urbanos o semi-urbanos del país.

“En esta etapa, con la aparición y desarrollo de establecimientos de mayores dimensiones principia, aunque en forma muy incipiente, el proceso de conformación de un aparato industrial integrado por unidades de una más amplia diversidad de tamaños (...) sin embargo, como consecuencia de la legislación industrial prohibicionista y de altos gravámenes impuestos por la Corona española durante su dominación, el sector manufacturero tuvo un limitado desenvolvimiento”.³⁴ Además, las viejas instituciones coloniales continuaron vigentes en tanto se construían las nuevas, pero la lucha entre los diversos grupos por el poder político y económico de la nueva nación dejó en segundo término la conformación de una estructura productiva nacional.

³³ Salvador García de León Campero; *Op. Cit.* Pp 95.

³⁴ *Ibidem.*

Fue el incremento de la demanda interna y los problemas con el exterior cuando se consideró urgente la transformación del aparato productivo nacional, el cual proporcionara las manufacturas y limitara la dependencia que se tenía del extranjero.

En realidad, la construcción del Estado mexicano durante el siglo XIX, hizo necesario que las reglas de los intercambios políticos, económicos y sociales derivados de la etapa colonial se transformaran, las viejas formas de organización productiva tendrían que ser demolidas para con ello incentivar la creación de nuevas factorías de producción manufacturera y constituirse como el motor del cambio económico.

Por supuesto, que en las regiones alejadas la producción artesanal prevaleció a pesar de los esfuerzos gubernamentales, lo cual facilitó la heretogeneidad de las regiones y limitó la implementación de una nueva estructura productiva mecanizada.

Paralelamente a estos acontecimientos, la participación de los gremios en la nueva estructura económica sería vista con recelo por la nueva clase gobernante, por lo cual en 1813 se decretó “que todos los españoles y extranjeros podían establecer libremente las fábricas y oficios de cualquier naturaleza, sin necesidad de licencia o de ingresar en un gremio. No obstante, las disposiciones dictadas para acabar con los gremios, y que los gobiernos que se sucedieron en el periodo independiente obligaron a muchos de sus artesanos a incorporarse a las fabricas como asalariados, éstos siguieron subsistiendo y volvieron a cobrar cierta fuerza en 1843 al fundarse la Junta de Fomento de Artesanos, en la que se agruparon todos los gremios existentes para defenderse de los productos extranjeros (Rojas 1952)”.³⁵

Finalmente, la desaparición del gremio obedeció a los requerimientos de mano de obra libre que necesitaban las nuevas empresas fabriles y al limitado acceso de los

³⁵ Salvador García de León Campero; *Op. Cit.* Pp 96-97.

privilegios que de ella emanaban. Su rigidez coartaba la producción fabril y abría la posibilidad de adueñarse de los medios de producción, lo que no era compatible bajo la nueva configuración del sistema económico capitalista.

2.6.2 La Transformación de las Pequeñas Empresas en Industrias

Una vez en el poder, el presidente Porfirio Díaz decidió que el apoyo del gobierno debería estar dirigido y centrarse en aquellas actividades rentables para el gobierno, el capital extranjero y el gran terrateniente, planteó el otorgamiento de incentivos y apoyos gubernamentales a empresas dedicadas a la industria manufacturera de exportación y de bienes agrícolas, minerales y la construcción de vías de comunicación y de transporte.

Las nacientes factorías buscaban también beneficiarse de los apoyos e incentivos fiscales que el gobierno otorgaba a extranjeros o grandes propietarios, pero su limitado acceso a las esferas políticas no les permitió más que obtener algunos privilegios como por ejemplo, la importación de maquinaria y equipo libres de arancel y/o al aprovechamiento de la mano de obra libre.

Los intereses de las grandes empresas rebasaban por mucho al incipiente grupo de pequeños propietarios que buscaban colocar en la mesa de debates públicos, el tema de los apoyos fiscales para las nacientes factorías manufactureras.

La gran mayoría de las pequeñas factorías funcionaban en condiciones de clandestinidad y se dedicaban a la producción de bienes de consumo final, su gran heterogeneidad estructural³⁶ y el pequeño tamaño de algunos mercados locales no eran del interés de las grandes compañías, lo cual abrió la posibilidad de producir

³⁶ Sobre este aspecto, conviene exponer que la “heterogeneidad estructural se puede definir como una situación en que hay grandes diferencias de productividad y modernidad entre los sectores de actividad económica y dentro de ellos, pero a la vez, existen complejas vinculaciones de intercambio, dominio y dependencia dentro de una estructura socioeconómica nacional (Rodríguez et. al.,1987) (Salvador García de León Campero; *Op. Cit.* Pp. 74).

manufacturas pero con altos costos, inseguridad e incertidumbre en los intercambios, limitando considerablemente su acceso a nuevos mercados.

2.6.3 La institucionalización de la Industria en México

Con el derrocamiento del presidente Porfirio Díaz en 1910 y con el avance en la construcción de un México más institucional, la heterogeneidad productiva representaba un conflicto político, social y económico que algunos en el gobierno vislumbraron. Sin embargo, no es hasta 1920 cuando la Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo llevó a cabo un Censo Industrial, el cual permitiera conocer la cantidad y las condiciones bajo las cuales se desenvolvía la producción en México. Este censo arrojó como resultado la existencia de 48,500 (INEGI, 2004) establecimientos industriales en todo el territorio nacional.

Si bien este censo demostró, por una parte, que existían empresas con técnicas modernas de producción, aptas para exportar y con una gran participación de capital extranjero o nacional, también expuso la existencia de una gran cantidad de pequeñas empresas fabriles de poco o inexistente capital, mano de obra asalariada y no asalariada (principalmente familiar), sin especialización y de pequeña producción semi-artesanal, lo cual limitaba la incorporación de éstas empresas a las nuevas políticas del gobierno y, por ende, la sub-utilización de mano de obra “libre” que los nuevos centros de trabajo demandaban una vez terminada la época revolucionaria.

Por supuesto, que una de las grandes preocupaciones de los nuevos gobiernos post-revolucionarios fue la creación de un marco institucional que estableciera y transformara las viejas formas de organización fabril mediante el impulso y el fomento de la industria manufacturera nacional y la creación de nuevas unidades que compensaran la demanda de bienes y servicios de la nueva estructura urbano-social de la economía nacional. El objetivo era la creación y fortalecimiento de pequeñas unidades industriales que absorbieran la gran cantidad de mano de obra

disponible mediante apoyos y subsidios, así como la creación de instituciones públicas con fines paternalistas.

La constitución y fortalecimiento de nuevas industrias bajo el nuevo contexto de economía cerrada, dejó en claro que la producción artesanal únicamente tendría cabida en las regiones alejadas y en mercados netamente locales, pues el objetivo del gobierno era fortalecer un sector industrial nacional, para con ello, cubrir la demanda de bienes de consumo final y de capital que las grandes empresas requerían para operar, y en donde, la vieja producción artesanal no tendría cabida.

Al mismo tiempo, con el desarrollo y fortalecimiento de los centros urbano-industriales la producción de bienes de consumo final y duradero requirió grandes cantidades de inversión en maquinaria, equipo y capacitación por parte de las empresas, la mano de obra que se trasladaba del campo a la ciudad requirió una participación activa del gobierno y dejó en claro que su papel como promotor y articulador de los esfuerzos privados sería esencial en la nueva estructura productiva del país.

De hecho, las reformas que el gobierno materializó en diversos ordenamientos permitió que las pequeñas industrias tuvieran condiciones institucionales y de mercado favorables, por ejemplo en 1946 expidió la Ley de Fomento de Industrias y, en 1955 decretó la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias la cual otorgaba apoyos y exenciones fiscales a los nuevos industriales, sin embargo, su eficacia y eficiencia fue cuestionada por diversos sectores pues no eran claras, al no señalar que tipo y tamaño de empresa podía beneficiarse, lo cual provocó actitudes oportunistas por parte de las grandes empresas.

Adicionalmente, Clemente Ruiz Durán agrega que si bien “la ausencia de una política integral (...) obedecía, en buena medida, a la forma en que se privilegiaba el papel de la gran empresa en el desarrollo industrial. La contribución de la pequeña industria al crecimiento se concebía de manera muy limitada: creación de

fuentes de trabajo en regiones rurales o urbanas de importancia menor, producción de autoconsumo o subsistencia y especialización en sectores tradicionales y tecnológicamente atrasados”.³⁷

Esta nueva estructura económica si bien era favorable para algunas empresas industriales de menor tamaño, para la gran mayoría de las pequeñas empresas sucedía lo contrario. Sus problemas de desorganización, insuficiencia de información, maquinaria obsoleta, mano de obra familiar, corrupción, etc., limitó su crecimiento y profundizó aún más sus diferencias.

Para el gobierno, el interés estaba centrado en apoyar empresas con grandes posibilidades de traspasar la frontera productiva de bienes de consumo a los de capital, y para ello, centraría sus esfuerzos institucionales para que ello sucediera. El favoritismo por industrias intensivas en capital y no en trabajo, obstaculizó la capitalización de las pequeñas empresas y las apartó del sendero de apoyo y el subsidio gubernamental.

Además, la existencia de controles en los precios limitó las posibilidades de que las pequeñas empresas pudieran competir con las grandes empresas pues su limitada capacidad tecnológica y de inversión para generar economías de escala no les permitía competir con las grandes empresas en la producción de bienes de consumo masivo y, mucho menos, para mercados mucho más grandes. Los apoyos gubernamentales comúnmente eran gestionados y obtenidos por grandes empresas y su participación se limitaba a estar registrado en las diversas Cámaras empresariales que contaban con el acceso a los círculos políticos y/o de servidores públicos, a cambio de “favores” en tiempos electorales.

En resumen, podemos señalar que tres fueron los roles de la pequeña empresa en una economía cerrada y de producción masiva:

³⁷ Clemente Ruiz Durán; Economía de la Pequeña Empresa, Hacia una Economía de Redes como Alternativa Empresarial para el Desarrollo. Pp 104.

1. “La producción en pequeña escala juega un papel subsidiario y definitivamente secundario.
2. La producción en pequeña escala produce los picos en la demanda (subcontratación)
3. Las pequeñas empresas producían también una variedad de artículos especializados con un mercado limitado.”³⁸

2.6.4 La Apertura de los Ochenta: El Camino de la Transformación Económica

La crisis de 1982, significó el cambio del paradigma en cuanto al papel que debía desempeñar el Estado en la economía. La promoción y fortalecimiento del mercado debía dejarse en manos de las libres fuerzas del mercado y en donde, la competitividad y productividad de las empresas serían esenciales para incorporarse al nuevo rol institucional del Estado mexicano.

Bajo este contexto, la clase política y los servidores públicos en el gobierno, definieron que para salir de la crisis los escasos recursos del gobierno debían centrarse en el fortalecimiento de aquellas empresas con capacidad exportadora y con grandes posibilidades de vincularse a los nuevas oportunidades que el mercado internacional brindaba, y era claro que la participación de las pequeñas empresas sería marginal si no lograban integrarse a las cadenas productivas de las grandes empresas mediante la incorporación de nueva tecnología, mejora en sus procesos, aumentos en la productividad y, por supuesto, en una capacitación-especialización constante de la mano de obra.

Sin embargo, el marco institucional vigente por décadas en la economía nacional, no permitió que las pequeñas empresas produjeran en mercados competitivos y desregulados, mas bien todo lo contrario, por que una vez abierto, los problemas inherentes a su desarrollo: falta de integración, competitividad, escasa

³⁸ Clemente Ruiz Durán y Federico Gutiérrez Soria; Propuestas de Acción para Impulsar el Desarrollo Competitivo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Pp 123.

productividad, bajos salarios y escasa innovación tecnológica, etc. terminaron por demoler las escasas posibilidades de integración con las grandes empresas exportadoras.

El esfuerzo de la elite empresarial y de los servidores públicos estuvo dirigido a construir un nuevo marco institucional acorde con las condiciones de la economía abierta, y para ello, se valieron de todo el poder político y económico para eliminar las “externalidades” que presentaba el mercado como consecuencia de décadas de ineficiencia gubernamental. Por supuesto, la participación de la pequeña empresa fue mínima y por ende, sus intereses no quedaron reflejados en los cambios constitucionales o en las leyes, reglamentos, normas, etc., es decir, todo el instrumental institucional con que contaba el gobierno para conducir la economía.

Entre algunas de las reformas que hablan del nuevo papel de la pequeña empresa se cuentan las siguientes:

- a) Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña (1985).
- b) Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior.
- c) Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994.

Asimismo de este último programa, Salvador García de León nos señala que “su alto nivel de generalidad, su no muy clara articulación con el resto de los programas sectoriales, ausencia de definiciones sobre el papel que... (debía) desempeñar la MiPyMes en esta nueva etapa del desarrollo del país, y lo más grave, la muy restringida participación en su preparación de los actores sociales involucrados”³⁹ no permitió fortalecer el trabajo de las pequeñas empresas en un mercado competitivo.

³⁹ Salvador García de León Campero; *Op. Cit.* 126-127.

Para la clase política, el papel que debía desempeñar la pequeña empresa no difería mucho del pasado, ser refugio de mano de obra desempleada y productora de los picos de la demanda, dirigida a mercados locales y como fuente de equilibrio de la oferta-demanda en los precios de bienes y servicios de las grandes empresas. El objetivo, fomentar al sector exportador mediante el uso de instrumentos de política favorables al gran empresario extranjero y/o nacional.

En este sentido, resulta evidente que la marginación y el paulatino olvido del mercado interno bajo la prominencia por el mercado externo, el uso de prácticas proteccionistas discriminatorias hacia las pequeñas empresas favoreció el desmantelamiento de las cadenas productivas y se favoreció el interés de los monopolios. Efectivamente, agrega la CEPAL “los sesgos de la política industrial hacia las exportaciones, el alto costo del financiamiento, la política salarial y la apertura comercial unilateral, entre otros factores ... (afectaron) a la gran mayoría de las micro y pequeñas unidades fabriles orientadas al mercado interno”.⁴⁰

Así, con la incorporación de nuestro país a diversos acuerdos y tratados comerciales las pequeñas empresas sufrieron la transformación del mercado interno y de un incremento sin precedentes de productos importados que terminaron por hacer no rentables la operación de las empresas. Bajo este marco, el gobierno definió claramente que el papel de la pequeña empresa en el nuevo contexto de economía abierta debía ser complementario y subsidiario de las empresas con capacidad de exportar, pues el requerimiento de divisas era esencial para mantener el equilibrio en la balanza comercial.

Un ejemplo claro de lo anterior, es lo que nos menciona el Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior para el periodo 1996-2000:

⁴⁰ Thomas Calvo y Bernardo Méndez Lugo; Micro y Pequeña Empresa en México Frente a los Retos de la Globalización. Pp 11.

1. Creación de condiciones de rentabilidad elevada y permanente para la exportación directa e indirecta;
2. Fomento al desarrollo del mercado interno⁴¹ como sustento para la inserción en la economía internacional; y
3. Inducción para el desarrollo de clusters sectoriales y regionales con alta competitividad en los que se integren las microempresas y las Pyme.

De esta forma, el marco institucional a partir de los ochentas se dirigió principalmente, a empresas cuya producción tenía como objetivo el mercado externo, las actividades internas pasaron a segundo termino y eso trajo consigo que los problemas estructurales de las pequeñas empresas fueran profundizados.

⁴¹ Lo relativo al fomento del mercado interno debe ser interpretado en el sentido de generar “fundamentos” macroeconómicos adecuados para permitir el juego de la competencia (Fernando Clavijo; Reformas Económicas en México 1982-1999. Pp 350).

3. Diagnóstico de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

En el presente capítulo conoceremos la importancia de las Micro, Pequeñas y Medianas (MiPyMes) empresas para la economía mexicana, para ello, haremos un análisis sectorial y regional por tamaño de empresa, lo cual nos permita identificar sus características, problemáticas, requerimientos y necesidades.

Para ello, nos centraremos en la distribución de estas empresas por sector, participación en el número de unidades económicas, empleo, producción bruta, activos fijos, valor agregado, así como el tipo de personal ocupado por sexo, la ubicación geográfica y el uso de equipo informático en sus diversos procesos.

Es importante señalar que la decisión de separar por tamaño de empresa y sector económico, responde a la necesidad de particularizar las necesidades de cada una de ellas, debido a que la generalidad en los análisis tiende a imponerse como regla, olvidando con ello, que las soluciones planteadas no responden necesariamente a los requerimientos e intereses de los empresarios según sus características.

3.1 Definición e Importancia

En México, la definición de Micro, Pequeña y Mediana empresa está basada en el número de empleados de acuerdo a los criterios establecidos por la Secretaría de Economía, la cual tiene como fundamento legal la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, publicada el pasado 30 de diciembre del 2002 en el Diario Oficial de la Federación (DOF). De lo anterior, el siguiente cuadro nos muestra dicha información:

Estratificación de Empresas según número de empleados, 2002

Tamaño de Empresa	Sector		
	Clasificación según el número de empleados		
	Industria	Comercio	Servicios
Micro	De 1 a 10	De 1 a 10	De 1 a 10
Pequeña	De 11 a 50	De 11 a 30	De 11 a 50
Mediana	De 51 a 250	De 31 a 100	De 51 a 100
Grande	De 251 en adelante	De 101 en adelante	De 101 en adelante

Fuente: INEGI; Censos Económicos 2004

En este sentido, agregamos que para el 2003 existían en México 3 millones 5 mil 157 unidades económicas y daban empleo a 16 millones 239 mil 536 personas. De la información por sector se deriva que 97.3 por ciento se ubicaba en los tres principales sectores de la economía: la manufactura, el comercio y los servicios. De estos sectores, el 99.8 por ciento son de tamaño Micro, Pequeño y Mediano y ocupan el 72.9 por ciento del total de personal. Lo cual convierte a estas empresas en sujetos de atención por parte del Estado y de la sociedad en general, las cuales desafortunadamente no logran integrarse al mercado de economía abierta y salvar los obstáculos que se les presentan en su operación.

De la información por sector se desprende que el 99.1 por ciento de unidades económicas manufactureras son micro, pequeñas y medianas empresas, en tanto que absorbe el 47.8 por ciento del personal ocupado y producen el 26.1 por ciento del valor agregado censal bruto.

En cuanto al sector comercio podemos comentar que el 99.7 por ciento de las unidades económicas son Micro, Pequeñas y Medianas empresas, la participación en el empleo es del 83.6 por ciento y genera el 73.3 por ciento del valor agregado censal bruto.

Al analizar la información del sector servicios se desprende que el 99.5 por ciento son micro, pequeñas y medianas empresas, el 66.4 por ciento del personal trabaja en estas empresas y genera únicamente el 5.6 por ciento del valor agregado censal bruto.

Esta información ofrece un panorama muy general sobre las características y condiciones de estas empresas, al respecto, corresponde desagregar dichos indicadores para ofrecer un panorama integral de su situación y poder analizar con mayor precisión sus problemáticas y requerimientos mínimos para integrarse al mercado.

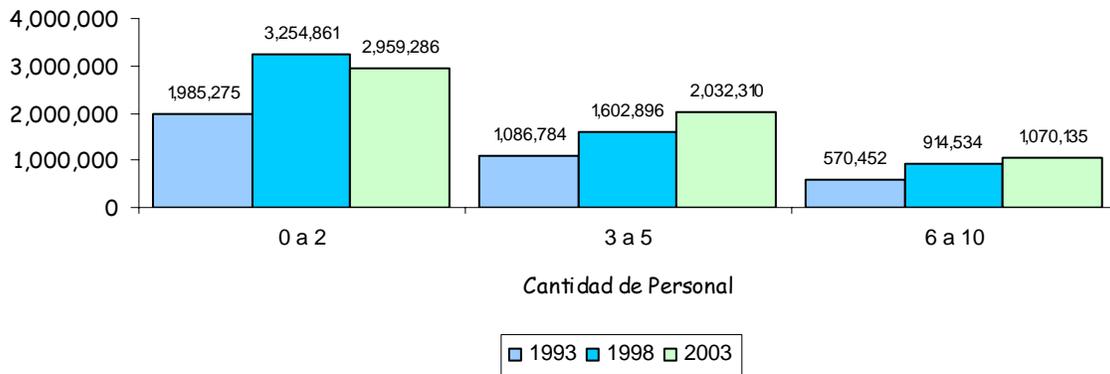
3.2 Microempresa o Autoempleo, sinónimos de una necesidad básica: ingreso

Las características de las microempresas posibilita que no se les considere formalmente empresas, pues esta palabra hace referencia comúnmente a aquellas organizaciones cuyo objetivo principal es la acumulación de capital, es decir, la obtención de ganancias de manera constante y creciente. A diferencia de éstas, las personas que constituyen una microempresa son por lo común gente que se han quedado sin empleo o simplemente no han logrado colocarse en alguno pero buscan la obtención de algún ingreso que permita la subsistencia de éste y de su familia (en su caso). Por lo general, las micro empresas se conforman por dos o más miembros de la familia y utilizan recursos propios o de familiares para financiar sus proyectos y/o actividades.

A diferencia de las empresas de mayor tamaño, las microempresas se convierten en el refugio de grandes cantidades de mano de obra, la cual está disponible en tiempos de recesión y/o crisis económica. Por ejemplo, a partir de 1994 el personal ocupado en estas empresas tuvo un crecimiento del 59 por ciento entre 1993 y 1998, el cual contrasta con el del periodo 1998 y 2003 que nos señala un crecimiento de tan sólo 10.5 por ciento. Información realmente valiosa si recordamos que en diciembre de 1994 la economía nacional sufrió una de las crisis más severas de que se tenga memoria en la historia contemporánea.

Asimismo, al analizar la información, se desprende que las microempresas tienden a conformarse de 1 a 2 personas, lo cual puede observarse en la siguiente gráfica:

Evolución del Personal Ocupado en la Microempresa
1993-2003



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

Algunos factores que han incidido fuertemente en la proliferación de nuevas microempresas en los últimos años son los siguientes: desempleo, restricción salarial, bajo nivel tecnológico, nichos de mercado no atractivos para las grandes empresas.

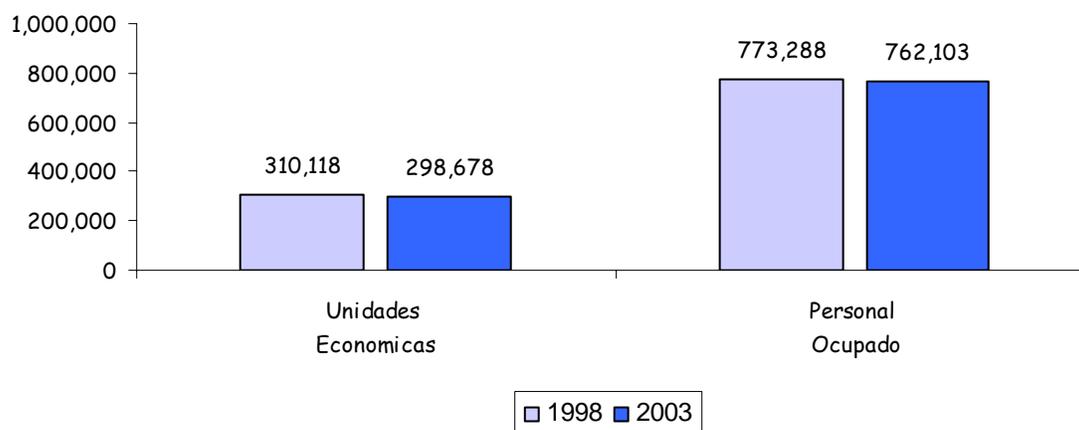
En este sentido, pasaremos a revisar por tamaño de empresa y sector económico aspectos importantes de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas:

3.3 La Microempresa Manufacturera

a) Evolución

Actualmente, las microempresas contribuyen con el 90.9% de las unidades económicas manufactureras en el país, sin embargo, éstas han tendido a disminuir su participación en el gran total nacional durante los últimos cinco años, como se muestra en la siguiente gráfica:

Evolución de la Microempresa en el Sector Manufacturero



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

En el total de unidades económicas manufactureras en el país entre 1998 y 2003 se registró una disminución del 4.5%. En las microempresas se vio una reducción del 3.7 %. Mientras que el personal ocupado tuvo una disminución del 1.4%, lo cual es un indicador de que, probablemente, algunos lograron emplearse en empresas de mayor tamaño.

Como parte del análisis conviene agregar que la actividad manufacturera requiere la transformación de materiales y sustancias para la obtención de nuevos productos, para lo cual la inversión en maquinaria, equipo y materia prima, es indispensable para continuar con el proceso productivo.

b) Figura jurídica

La figura jurídica que da origen a la microempresa manufacturera en México es la de persona física, la cual representó para el 2003 el 96.2% del total de empresas registradas y, nos permite afirmar que estas empresas surgen de hombres y mujeres sin empleo en la empresa tradicional, lo cual se observarse en el siguiente cuadro:

Industria manufacturera

Categoría Jurídica de las Microempresas, 2003

Total de Microempresas	Distribución Porcentual (%)				
	Persona Física	Sociedad Mercantil	Cooperativas y Asociaciones	Servicios y Administración Pública	Otros
298,678	96.2	3.4	0.2	0.1	0.1

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

c) Remuneraciones

El personal ocupado en la microempresa manufacturera tiende a trabajar prácticamente sin remuneración, por ejemplo, del cuadro siguiente destaca que el 93.6% se encuentra en esta situación, sin embargo, la retribución por el trabajo ejercido generalmente proviene de las ganancias obtenidas por la venta de los productos ya que son dueños y empleados a la vez. Asimismo, el 41% del personal recibe un pago por su trabajo en este tamaño y tipo de empresas.

Industria Manufacturera

Personal Ocupado en la Microempresa dependiente o no de la razón social, 2003

	Personal dependiente de la razón social		No dependiente de la razón social
	Remunerado	No remunerado	
Total personal ocupado	3,387,333	472,804	338,442
Personal Ocupado en la Microempresa	307,903	442,605	11,595
Participación %	9	93.6	3.42

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

d) Sub-sectores de actividad

La participación de las microempresas en los subsectores manufactureros, conviene destacar dos aspectos: primero, actividades como alimentos, productos metálicos y no metálicos constituyen más del 60% de la participación micro en todo el sector, en tanto que el empleo generado por ellos es del 60%. Segundo, en

cuanto a las remuneraciones de la mano de obra empleada en estas mismas actividades el porcentaje de participación no rebasa el 4%.

Al respecto, el siguiente cuadro muestra que la participación de las microempresas manufactureras en el Valor Agregado es del 3.9% y poseyó el 3.6% de los Activos Fijos. Esto nos indica que aunque el número de microempresas es significativo no sucede lo mismo en el personal ocupado, remuneraciones, valor agregado y activos fijos, reduciendo con ello, sus posibilidades de subsistir en el mercado.

Industria Manufacturera

Participación de las Microempresas por Subsector de actividad, 2003

	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Remuneraciones		Valor Agregado Censal Bruto		Total de Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de Pesos	%	Millones de Pesos	%	Millones de Pesos	%
Total de Empresas	328,718	100	4,198,579	100	292,769	100	927,987	100	1,258,435	100
Total Microempresas *	298,804	91	762,103	18	11,509	4	36 150	3.9	46 014	3.6
Industria Alimentaria	111,545	37	287,830	38	3,668	32	14 138	39	15 457	34
Equipo de Transporte	911	0.3	3,855	0.5	125	1	358	1	419	0.9
Prendas de Vestir	19,081	6.4	45,971	6	534	4.6	2 012	5.6	1 735	3.8
Productos Metálicos	46,848	16	104,228	14	1,919	17	5 010	14	7 217	16
Otros Equipos Electrónicos	158	0.1	770	0.1	35	0.3	86	0.2	58	0.1
Plástico y Hule	2,214	0.7	9,984	1.3	302	2.6	768	2.1	1 303	2.8
Industria Química	1,548	0.5	6,474	0.8	310	2.7	596	1.6	739	1.6
Productos a Base	23375	7.8	64379	8.4	748	6.5	2 440	6.7	4 159	9

de Minerales No Metálicos										
Otras Industrias Manufactureras	10,450	3.5	25,459	3.3	336	2.9	1 090	3	1 074	2.3
Equipo de Generación y aparatos eléctricos	355	0.1	1594	0.2	81	0.7	69	0.2	107	0.2
Resto de los Subsectores	82,193	28	211,559	28	3,450	30	9 584	27	13 746	30

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

* Se toma como base 100 para el cálculo de la participación de las ramas

Nota: En algunos casos, las cifras no pueden sumar 100% debido al redondeo por datos en decimales.

e) Ubicación geográfica

Geográficamente tenemos que de acuerdo a la distribución territorial¹ definida en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 las microempresas representan el 91% de las empresas manufactureras en el país y se encuentran concentradas en la región Centro, Sur-Sureste y Centro-Occidente, cuya suma nos indica que el 83.9% son de este tamaño de empresas. No obstante, las entidades que más aportan en estas regiones son por su importancia el Estado de México, Puebla, Distrito Federal, Jalisco, Michoacán y Veracruz.

En tanto que las entidades federativas como Nuevo León y Chihuahua, ubicadas en la región noreste y noroeste, respectivamente, concentran el 5% del número de unidades económicas micro, lo cual representa la tercera parte de lo aportado por ambas regiones.

En lo que respecta al personal ocupado, el cuadro nos muestra que el 82.5% se genera en las principales regiones del país: Centro, Sur-Sureste y Centro-

¹ **Región Sur-Sureste:** Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz de Ignacio de la Llave y Yucatán; **Región Centro-Occidente:** Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán de Ocampo, Nayarit, Querétaro Arteaga, San Luis Potosí y Zacatecas; **Región Centro:** Distrito Federal, Hidalgo, México, Morelos, Puebla y Tlaxcala; **Región Noreste:** Coahuila de Zaragoza, Durango, Nuevo León y Tamaulipas; **Región Noroeste:** Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Sinaloa y Sonora.

Occidente. Es notorio que al revisar esta información, el Estado de México, Puebla y Distrito Federal concentran a nivel nacional el 26.3%, es decir, la cuarta parte de lo aportado por todas las microempresas. En tanto, que Nuevo León, Chihuahua y Sonora aportan el 8.2% del total de personal ocupado por la microempresa manufacturera en todo el país.

Del cuadro es importante destacar que la microempresa manufacturera únicamente genera el 3.4% de la Producción Bruta del total manufacturero, lo cual contrasta con el número de empresas que se concentran en el territorio nacional. Asimismo, el Distrito Federal y entidades como el Estado de México, Jalisco y Guanajuato, son los que más producción generan en las regiones Centro y Centro-Occidente. Sin embargo, el cuadro nos muestra que entidades como Nuevo León y Chihuahua tienden a ser más productivas con respecto a otros estados, ya que la relación unidad económica/producción bruta es más elevada en estos estados.

Industria Manufacturera

Unidades Económicas, Personal Ocupado y Producción Bruta Censal

Aportación de la Microempresa, según región económica 2003

Región/Entidad	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Producción Bruta Total	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de	%
					Pesos	
Total Nacional	328,718	100	4,198,579	100	2,732,718	100
Total Microempresas*	298 804	91	762 103	18	92 382	3.4
Sur-Sureste	78 109	25.85	170 105	22.3	13 792	15
Campeche	2 104	0.7	5 080	0.7	478	0.5
Chiapas	9 393	3.1	21 161	2.8	1 877	2
Guerrero	14 840	4.9	32 120	4.2	2 116	2.3
Oaxaca	16 630	5.5	31 409	4.1	2 054	2.2
Quintana Roo	1 893	0.6	5 053	0.7	668	0.7
Tabasco	3 859	1.3	9 241	1.2	1 098	1.2
Veracruz	18 555	6.1	42 423	5.5	3 846	4.1
Yucatán	10 835	3.6	23 618	3.1	1 655	1.8
Centro-Occidente	77 761	25.7	216 202	28.4	26 236	28.4

Aguascalientes	2 947	1	8 453	1.1	1 122	1.2
Colima	1 903	0.6	5 319	0.7	662	0.7
Guanajuato	15 390	5.1	46 710	6.1	5 787	6.2
Jalisco	21 239	7	66 694	8.75	9 466	10.2
Michoacán	20 707	6.8	49 306	6.5	4 217	4.6
Nayarit	2 634	0.9	6 887	0.9	703	0.7
Querétaro	3 548	1.2	9 254	1.2	1 297	1.4
San Luis Potosí	5 665	1.9	14 609	1.9	2 118	2.3
Zacatecas	3 728	1.2	8 970	1.2	865	0.9
Centro	97 721	32.3	242 777	31.8	30 622	33.1
Distrito Federal	22 755	7.5	66 015	8.7	12 880	14
Hidalgo	6 271	2	15 283	2	1 373	1.5
México	32 182	10.65	80 096	10.5	10 137	11
Morelos	5 956	2	14 934	2	1 455	1.6
Puebla	25 333	8.4	54 605	7.1	3 964	4.3
Tlaxcala	5 224	1.7	11 844	1.5	812	0.9
Noreste	22 936	7.6	69 367	9.1	11 512	12.5
Coahuila	5 213	1.7	15 536	2	2 072	2.2
Durango	3 496	1.15	9 494	1.2	1 812	2
Nuevo León	8 264	2.7	28 323	3.7	5 462	5.9
Tamaulipas	5 963	2	16 014	2.1	2 166	2.3
Noroeste	25 596	8.5	63 652	8.3	10 220	11
Baja California	4 518	1.5	11 432	1.5	1 959	2.1
Baja California Sur	1 324	0.4	3 839	0.5	511	0.55
Chihuahua	7 007	2.3	17 171	2.25	3 566	3.86
Sinaloa	5 972	2	14 665	1.9	1 896	2
Sonora	6 775	2.2	16 545	2.2	2 288	2.5

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

* Se toma como base 100 para el cálculo de la participación de las ramas

Nota: En algunos casos, las cifras no pueden sumar 100% debido al redondeo por datos en decimales.

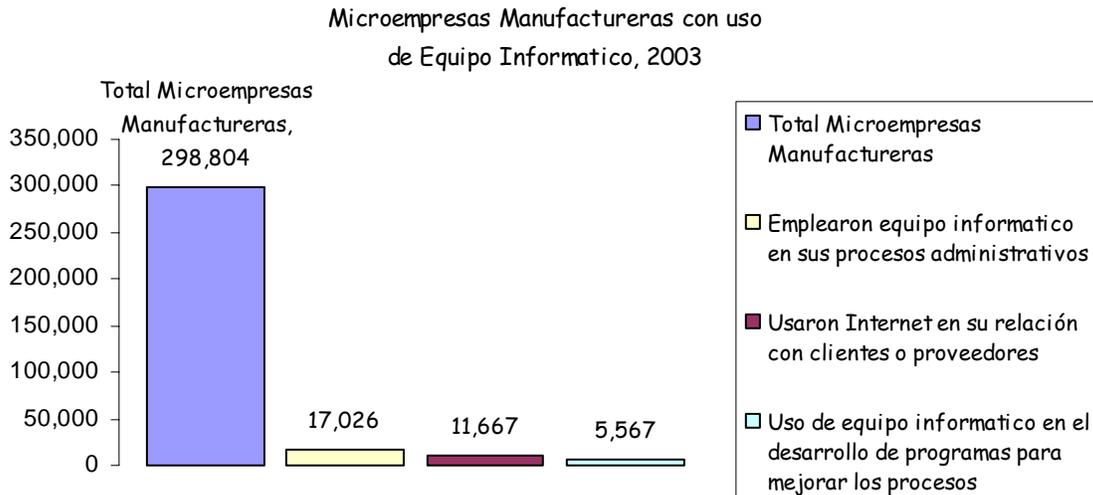
f) Composición del personal ocupado según sexo

Al revisar la composición del personal empleado en la microempresa manufacturera por sexo, se desprende que el 67.1% son hombres y 32.9% son mujeres. Del análisis al interior de cada entidad federativa conviene destacar que la participación de hombres en la microempresa manufacturera aumenta en Tabasco

(78%), Durango (75.7%), Chihuahua (75%), Nuevo León (74.3%) y Zacatecas (74.3%), Coahuila (73.3%) y Distrito Federal (72.6%).

g) Uso de equipo informático en procesos

La gráfica siguiente nos muestra que la microempresa manufacturera presenta un atraso considerable, con respecto a las demás empresas en el uso de equipo informático en sus procesos, por ejemplo, únicamente el 5.7% utilizó equipo informático en sus procesos administrativos, 3.9% uso Internet con sus clientes/proveedores y el 1.8% utilizó equipo informático para mejorar sus procesos.



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

3.4 La Microempresa Comercial

Con respecto a las empresas dedicadas a actividades terciarias como el sector comercio², las microempresas usualmente tienden a realizar actividades que no

² “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:

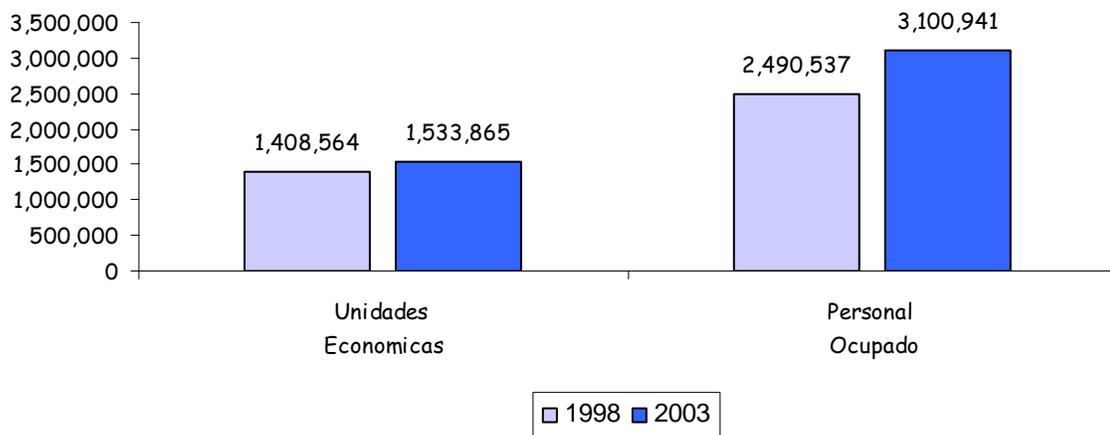
- a) Operan desde una bodega u oficina de ventas
- b) Tienen poca o nula exhibición de mercancías

requieran fuertes cantidades de inversión, lo que posibilita su apertura de manera más expedita.

a) Evolución

Del siguiente cuadro, es importante destacar que entre 1998 y 2003 el número de microempresas y personal ocupado se incrementó a 8.9% y 24.5%, respectivamente, lo cual contrasta con la microempresa manufacturera. Es notorio, que las microempresas tienden a concentrarse en este sector de actividad por sus ventajas en cuanto al nivel de inversión y conocimientos técnico-administrativos.

Evolución de la Microempresa en el Sector Comercio



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

b) Figura jurídica

- 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.” (INEGI, Censos Económicos, 2004 pp81)

Con respecto al tipo de figura jurídica de la microempresa comercial para 2003, los datos son muy similares a las empresas manufactureras micro, pues el 94.3% de estas empresas se encuentran bajo una constitución personal, es decir, como persona física, en tanto que la Sociedad Mercantil quedó en segundo término con una participación de 5.2%. De esta forma, la microempresa tiende a mostrar una inclinación hacia la constitución de empresas utilizando el esquema personal de propietario (nombre y apellido del dueño).

c) Remuneraciones

El personal ocupado que recibe una remuneración por su trabajo en la microempresa comercial es del 41%, lo cual contrasta con la microempresa manufacturera que tiende a no retribuir pago alguno a más del 90% de su personal.

Comercio
Personal Ocupado en la Microempresa dependiente o no de la razón social, 2003

	Personal dependiente de la razón social		No dependiente de la razón social
	Remunerado	No remunerado	
Total personal ocupado	3 387 333	472 804	338 442
Personal Ocupado en la Microempresa	307 903	442 605	11 595
Participación %	41	59	3.4

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

d) Sub-sectores de actividad

Otro aspecto importante que debe considerarse son las ramas de la microempresa comercial son que el 97% del total de empresas dedicadas al comercio son microempresas y ocupan el 62% de la mano de obra. De la información por subsector, destaca que la compra-venta de alimentos, ropa, papelería, libros y periódicos constituyen el 61.5% de las unidades económicas y tienen una ocupación de personal del 54.7%. Además, a diferencia de la microempresa manufacturera, la comercial tiene una mayor participación de empleo remunerado.

Del cuadro siguiente, es importante destacar dos aspectos. Primero, el Valor Agregado Censal Bruto generado en la microempresa comercial del 36% dentro del total comercial y, segundo, que el 41% del Total de los Activos Fijos en todo el sector comercial lo concentra la microempresa comercial.

Asimismo, al analizar esta información nos encontramos que en el sector comercial se ubicaban 1,533,865 de unidades económicas, en tanto que aquellas dedicadas a la manufactura no rebasaban las 300,000 unidades en todo el país. Es notorio que esta información nos muestra que las actividades tienden hacia el sector terciario.

Comercio

Participación de las Microempresas en Ramas Seleccionadas, 2003

	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Remuneraciones		Valor Agregado Censal Bruto		Total de Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de Pesos	%	Millones de Pesos	%	Millones de Pesos	%
Total de Empresas Comerciales	1,580,587	100	4,997,366	100	134,860	100	580,195	100	326,181	100
Total Empresas Micro*	1,533,865	97	3,100,941	62	32,343	24	207,112	36	135,055	41
Comercio al por menor de alimentos	733 479	47.8	1 307 875	42.2	4 489	13.9	50 756	24.5	41 761	31
Comercio al por menor en tiendas de autoservicio	17 476	1.1	58 060	1.87	663	2	5 780	2.8	4 501	3.3
Comercio al por mayor de alimentos y abarrotes	10 469	0.68	41 925	1.35	1 227	3.8	9 324	4.5	5 075	3.7
Comercio al por menor de ropa y accesorios de vestir	120 790	7.87	226 166	7.3	2 019	6.2	10 802	5.2	7 926	6
Comercio al por menor de artículos de ferretería, tlapalería y	74 150	4.8	182 336	5.9	3 278	10.1	15 185	7.33	9 986	7.4

vidrios										
Comercio al por mayor de materias primas para la industria	25 414	1.65	94 014	3	3 008	9.3	18 776	9	9 532	7
Comercio al por menor de artículos de papelería, libros y periódicos	89 470	5.83	161 773	5.2	870	2.7	4 912	2.4	6 002	4.5
Comercio al por menor de artículos para el cuidado de la salud	53 300	3.5	130 099	4.2	2 517	7.8	11 824	5.7	5 815	4.3
Comercio al por menor de combustibles aceites y grasas lubricantes	9 456	0.6	26 779	0.86	681	2.1	4 965	2.4	3 407	2.5
Comercio al por menor de partes y refacciones para automóviles, camionetas y camiones	39 561	2.58	107 457	3.46	2 424	7.5	10 642	5.1	6 981	5.1
Resto de ramas	360 300	23.5	764 457	24.7	11 165	34.5	64 146	31	34 070	25.2

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

* Se toma como base 100 para el cálculo de la participación de las ramas

Nota: En algunos casos, las cifras no pueden sumar 100% debido al redondeo por datos en decimales.

e) Ubicación geográfica

El cuadro siguiente muestra que las microempresas comerciales tienden a ubicarse en las regiones Centro, Sur-Sureste y Centro-Occidente (80%). Destacando casos como el del Estado de México, Distrito Federal, Puebla y Jalisco, cuya participación es del 37.5%. En contraste con entidades como Campeche, Quintana Roo, Colima, Nayarit y Baja California Sur, que se distinguen por concentrar pocas unidades económicas.

Al considerar qué entidades ocupan más personal, encontramos que las microempresas comerciales ubicadas en el Estado de México, Distrito Federal, Jalisco, Puebla y Guanajuato, generan el 42.4% del empleo y se localizan en las regiones Centro y Centro-Occidente del país. En principio, el personal ocupado aumenta su proporción si lo comparamos con el empleado en la microempresa manufacturera.

Asimismo, la microempresa comercial participa con una mayor cantidad de producción bruta (32.6%), a diferencia de la microempresa manufacturera cuya contribución no es representativa. Para entidades como el Estado de México, Jalisco y Distrito Federal, su participación fue del 32.5%, destacando que se concentra la tercera parte de la cantidad producida por el total de microempresas comerciales a nivel nacional.

Comercio

Unidades Económicas, Personal Ocupado y Producción Bruta Censal

Aportación de la Microempresa, según región económica 2003

Región/Entidad	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Producción Bruta Total	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de Pesos	%
Total Nacional	1 580 587	100	4 997 366	100	832 069	100
Total Microempresas*	1,533,865	97	3,100,941	62	271,315	32.6
<i>Sur-Sureste</i>	<i>321 982</i>	<i>21</i>	<i>618 581</i>	<i>20</i>	<i>44 162</i>	<i>16.3</i>
Campeche	11,300	0.8	22 859	0.7	1 754	0.6
Chiapas	51 819	3.4	94 465	3	5 808	2.1
Guerrero	50 243	3.3	91 388	3	5 555	2.1
Oaxaca	56 294	3.6	100 329	3.2	5 255	1.9
Quintana Roo	14 209	0.9	34 165	1.1	4 338	1.6
Tabasco	20 166	1.3	41 927	1.4	4 772	1.8
Veracruz	88 964	5.8	172 840	5.6	11 974	4.4
Yucatán	28 987	1.9	60 608	1.96	4 706	1.7
<i>Centro-Occidente</i>	<i>376 024</i>	<i>24.5</i>	<i>799 027</i>	<i>25.7</i>	<i>67 941</i>	<i>25</i>
Aguascalientes	16 477	1.1	35 841	1.1	3 501	1.3
Colima	9 669	0.6	20 914	0.6	1 760	0.7
Guanajuato	80 668	5.2	169 059	5.5	13 858	5.1
Jalisco	108 371	7.1	250 995	8.1	24 578	9.1

Michoacán	71 445	4.7	141 106	4.6	9 611	3.5
Nayarit	14 150	0.9	28 333	0.9	2 305	0.8
Querétaro	21 153	1.4	44 682	1.4	4 662	1.7
San Luis Potosí	32 136	2.1	65 616	2.1	4 747	1.75
Zacatecas	21 955	1.4	42 481	1.4	2 918	1
Centro	555 236	36.2	1 052 924	34	82 886	30.5
Distrito Federal	173 916	11.3	354 551	11.4	38 668	14.2
Hidalgo	32 982	2.2	60 787	1.96	3 686	1.36
México	207 709	13.5	380 651	12.3	24 910	9.2
Morelos	34 713	2.26	63 609	2	3 707	1.36
Puebla	84 810	5.5	158 592	5.1	10 311	3.8
Tlaxcala	21 106	1.4	34 734	1.2	1 603	0.6
Noreste	146 594	9.6	318 376	10.3	37 329	13.8
Coahuila	34 088	2.3	74 445	2.4	8 154	3
Durango	18 446	1.2	37 881	1.2	3 190	1.2
Nuevo León	53 559	3.5	120 043	3.9	16 684	6.2
Tamaulipas	40 501	2.6	86 007	2.8	9 302	3.4
Noroeste	134 029	8.7	312 033	10	38 997	14.4
Baja California	27 833	1.8	70 784	2.3	10 203	3.76
Baja California Sur	7 450	0.5	17 366	0.55	2 206	0.8
Chihuahua	40 148	2.6	88 900	2.85	10 137	3.75
Sinaloa	29 035	1.9	66 339	2.1	7 932	2.9
Sonora	29 563	1.9	68 644	2.2	8 519	3.1

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

* Se toma como base 100 al total de microempresas para el cálculo de la participación de las regiones.

Nota: Las cifras pueden tener variaciones de cálculo derivadas de la omisión de decimales o redondeos.

f) Composición del personal según sexo

Con respecto al personal ocupado en la microempresa comercial, se observa que el 51.9% son mujeres y el 48.1% son hombres. Destacan casos como Oaxaca (61.7%), Guerrero (59.1%), Tlaxcala (58.6%), Colima (57.2%) y Nayarit (56.8%), entidades en donde la participación de la mujer es mayor y deja en segundo término la ocupación de personal masculino (55.7%) como es el caso del Distrito Federal.

g) Uso de equipo informático en procesos

La tecnología empleada por microempresas comerciales en sus diferentes procesos, al igual que la manufactura, no es significativa, pues en cuanto al empleo de Internet con clientes o proveedores sólo el 4.1% la utilizó, el 7% la empleó en sus procesos administrativos y el 2.25% usó equipo informático para mejorar sus procesos. Desafortunadamente, esta situación no ha logrado superarse y tiende a convertirse en la actividad sin valor agregado predominante de las microempresas a nivel nacional.

3.5 La Microempresa de Servicios

En cuanto a la participación de las microempresas de servicios³ podemos decir que para el 2003 representaron el 94.7% del número de unidades económicas a nivel nacional dentro del sector.

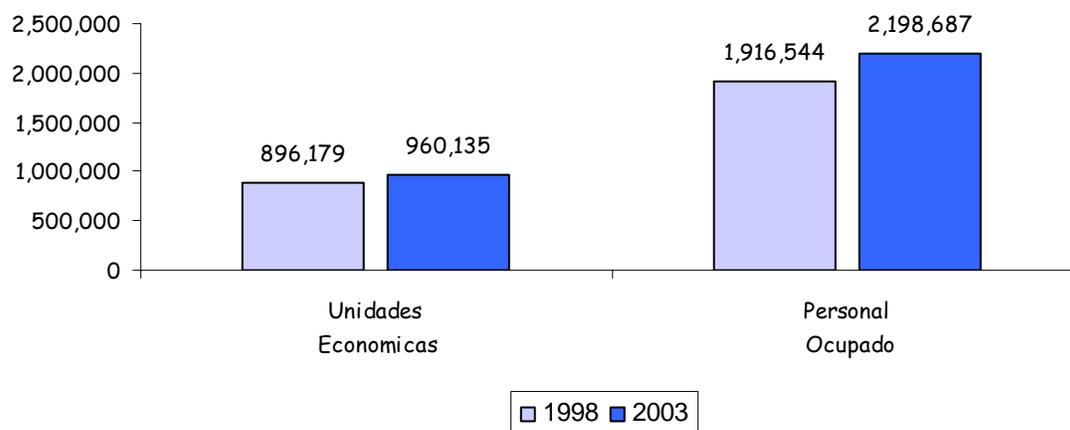
a) Evolución

En lo que respecta a la evolución de la microempresa de servicios, el siguiente cuadro nos muestra que entre 1998 y 2003 se tuvo un crecimiento del 6.7% en el número de unidades económicas, en tanto, el personal ocupado en el mismo periodo registró un aumento del 12.8%.

³ El Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, 2002 (SCIAN), agrupa los servicios como sigue:

- Información en medios masivos
- Servicios financieros y de seguros
- Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes
- Servicios profesionales, científicos y técnicos
- Dirección de corporativos y empresas
- Apoyo a los negocios y manejo de desechos
- Servicios educativos
- Servicios de salud y de asistencia social
- Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos
- Alojamiento temporal y restaurantes
- Otros servicios, excepto gobierno

Evolución de la Microempresa en el Sector Servicios



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

b) Figura jurídica

La figura jurídica utilizada preferentemente por la microempresa de servicios es la de persona física, llegando a representar para el 2003 el 93.1% de las unidades económicas, en tanto el resto se dividió en sociedades mercantiles, cooperativas o asociaciones y otras.

c) Remuneraciones

El personal ocupado en la microempresa de servicios que recibe un sueldo, es del 39.3%, lo cual se deriva de que este personal sean familiares.

De esta forma, la microempresa de servicios confirma que la constitución tiene como base una relación de empleado-patrón.

d) Sub-sectores de actividad

El siguiente cuadro nos muestra que la microempresa de servicios mantiene tan alta su participación en el número de unidades económicas, como en el sector

manufacturero y comercial, al representar el 95% de las empresas ubicadas en el sector servicios a nivel nacional. Asimismo, ocupa al 42% del personal en el sector servicios.

De la información por rama de actividad, tenemos que el alojamiento temporal y los restaurantes aportan el 27% de las unidades económicas, en tanto que los llamados Otros Servicios⁴ aportan el 40% y el resto se divide en las demás actividades.

Del cuadro destacaremos que el personal ocupado tiende a concentrarse en ramas como el alojamiento temporal y restaurantes (31%), Otros Servicios (34%), servicios de salud y de asistencia social (9.1%) y los servicios profesionales, científicos y técnicos (8.1%), cuya suma representa el 82.2% del personal ocupado.

Las ramas más remuneraciones son alojamiento temporal y restaurantes (23%), Otros Servicios (28.2%) y los servicios profesionales, científicos y técnicos (14.3%)

Con respecto al Valor Agregado, la microempresa únicamente aporta el 22.1% a nivel nacional dentro del sector servicios, en tanto que las actividades que más contribuyen con este porcentaje son los Servicios Financieros y de Seguros (36%), Otros Servicios (14.2%), el Alojamiento Temporal y Restaurantes (12.7%), así como los Servicios Inmobiliarios y de Alquiler de Bienes (9.6%), cuya suma representa el 72.5%.

Al considerar el total de activos por rama de actividad, tenemos a los Servicios Inmobiliarios y de Alquiler de Bienes (37.8%), Otros Servicios (18.8%) y el Alojamiento Temporal y Restaurantes (16.4%), que concentran el 73% de las microempresas dedicadas a los servicios.

⁴ En este sector se clasifican los talleres de reparación automotriz, salones y clínicas de belleza, servicios de revelado de fotografía, así como asociaciones y organizaciones, entre otros. (INEGI, 2004 pp. 136)

Servicios

Participación de las Microempresas en Ramas Seleccionadas, 2003

	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Remuneraciones		Valor Agregado Censal Bruto		Total de Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de Pesos	%	Millones de Pesos	%	Millones de Pesos	%
Total de Empresas de Servicios	1,013,743	100	5,215,808	100	284,475	100	905,592	100	793,507	100
Total Empresas Micro*	960,135	95	2,198,687	42	30,778	10.8	200,055	22.1	224,456	28.3
Alojamiento Temporal y Restaurantes	263,614	27	681 897	31	7 087	23	25 394	12.7	36 822	16.4
Otros Servicios	387,968	40	747 882	34	8 683	28.2	28 384	14.2	42 177	18.8
Apoyo a los negocios y manejo de desechos	38,036	4	91 141	4.1	2 276	7.4	10 491	5.2	7 112	3.2
Servicios Educativos	21,024	2.2	82 449	3.75	1 759	5.7	3 704	1.85	5 375	2.4
Servicios Profesionales Científicos y Técnicos	62,678	6.5	178 418	8.1	4 396	14.3	14 743	7.35	10 984	4.9
Servicios de Salud y, de Asistencia Social	98,259	10	199 817	9.1	2 349	7.64	11 812	6	18 528	8.25
Servicios Financieros y de Seguros	9,223	1	29 603	1.34	1 235	4	72 008	36	2 419	1.07
Información en Medios Masivos	5,520	0.6	19 282	0.9	697	2.27	2 665	1.3	6 491	2.9
Servicios Inmobiliarios y de Alquiler de Bienes	43,548	4.5	102 552	4.67	1 589	5.16	19 282	9.6	84 945	37.8

Servicios de Esparcimiento Culturales y Deportivos	30,085	3.1	65 149	2.96	645	2.1	3 235	1.6	6 613	2.94
Dirección de Corporativos y Empresas	180	0	497	0.02	62	0.2	8 339	4.16	2 990	1.3

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

* Se toma como base 100 para el cálculo de la participación de las ramas.

Nota: En algunos casos, las cifras no pueden sumar 100% debido al redondeo por datos en decimales.

e) Ubicación geográfica

Las microempresas de servicios tienden a concentrarse en las regiones Centro, Centro-Occidente y Sur-Sureste, en tanto que la noreste y noroeste han tendido a contar con pocas unidades micro dedicadas a los servicios.

Por su contribución en el número de unidades económicas destacan casos como Veracruz (6.7%), Jalisco (7.2%), Distrito Federal (12.2%), Estado de México (11.6%), Puebla (4.9%) y Guanajuato (4.65%) cuya suma representa el 47.25%, lo cual contrasta con entidades como Campeche (0.73%), Colima (0.76%) y Baja California Sur (0.57%) cuya aportación no rebasa el 2%. Asimismo, de esta información es conveniente subrayar que se ubican en la región Centro y Centro-Occidente, principalmente.

En lo que respecta al personal ocupado, tenemos que la región Centro y Centro-Occidente generan la mayor cantidad de ocupación en todo el país, destacando casos como Veracruz (6.3%), Jalisco (7.7%), Distrito Federal (13.6%), México (11.6%), Puebla (4.4%), Guanajuato (4.7%) y Nuevo León (4%), cuya suma representa el 52.3% del total generado por las microempresas de servicios en el país. Asimismo, se asume que las regiones con menor participación para las microempresas son la noreste y noroeste.

Las entidades federativas que más producción bruta generan son: Jalisco (6.5%), Distrito Federal (35.6%), México (6%) y Nuevo León (9.2%), cuya suma representa el 57.3%.

En las regiones Centro y Centro-Occidente se concentran la mayoría de la microempresas de servicios. Además, existen entidades en donde estas empresas no cuentan con demasiadas unidades económicas, personal y producción bruta.

Servicios

Unidades Económicas, Personal Ocupado y Producción Bruta Censal

Aportación de la Microempresa, según región económica 2003

Región/Entidad	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Producción Bruta Total	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de Pesos	%
Total Nacional	1 013 743	100	5 215 808	100	1 473 364	100
Total Microempresas*	959,635	94.66	2,198,687	42.1	324,807	22
Sur-Sureste	196 864	20.5	440 004	20	39 538	12.2
Campeche	6 979	0.73	17 073	0.8	2 163	0.66
Chiapas	28 453	2.96	63 056	2.86	4 037	1.24
Guerrero	25 673	2.67	57 131	2.6	4 348	1.33
Oaxaca	28 380	2.95	59 809	2.7	5 063	1.56
Quintana Roo	10 108	1.05	27 135	1.2	4 415	1.35
Tabasco	14 762	1.54	33 344	1.5	4 658	1.43
Veracruz	64 366	6.7	138 993	6.3	10 341	3.2
Yucatán	18 143	1.9	43 463	2	4 514	1.4
Centro-Occidente	232 740	24.25	537 206	24.4	54 659	16.83
Aguascalientes	11 562	1.2	27 007	1.2	2 745	0.85
Colima	7 275	0.76	17 445	0.8	1 647	0.5
Guanajuato	44 636	4.65	102 785	4.7	10 102	3.1
Jalisco	68 883	7.2	169 067	7.7	21 085	6.5
Michoacán	42 275	4.4	92 623	4.2	7 633	2.35
Nayarit	10 429	1.1	22 862	1	1 708	0.5
Querétaro	13 754	1.4	33 139	1.5	4 061	1.25
San Luis Potosí	21 071	2.2	45 763	2.1	3 740	1.2
Zacatecas	12 855	1.3	26 515	1.2	1 937	0.6
Centro	326 033	34	731 669	33.3	149 997	46.2

Distrito Federal	117 499	12.2	298 839	13.6	115 609	35.6
Hidalgo	19 123	2	39 445	1.8	2 851	0.9
México	111 910	11.6	231 042	10.5	19 482	6
Morelos	20 106	2.1	44 734	2	3 429	1.06
Puebla	46 891	4.9	97 692	4.4	7 515	2.3
Tlaxcala	10 504	1.1	19 917	0.9	1 111	0.3
Noreste	101 249	10.55	236 176	10.7	46 292	14.25
Coahuila	21 333	2.22	50 743	2.3	5 863	1.8
Durango	12 837	1.34	27 264	1.24	2 262	0.7
Nuevo León	35 787	3.73	88 138	4	29 809	9.2
Tamaulipas	31 292	3.26	70 031	3.2	8 358	2.6
Noroeste	103 249	10.7	253 632	11.5	34 321	10.56
Baja California	23 816	2.48	63 362	2.88	9 681	3
Baja California Sur	5 522	0.57	14 052	0.64	1 949	0.6
Chihuahua	26 926	2.8	62 502	2.84	9 327	2.9
Sinaloa	23 409	2.44	56 326	2.56	6 112	1.9
Sonora	23 576	2.45	57 390	2.6	7 252	2.2

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

* Se toma como base 100 al total de microempresas para el cálculo de la participación de las regiones.

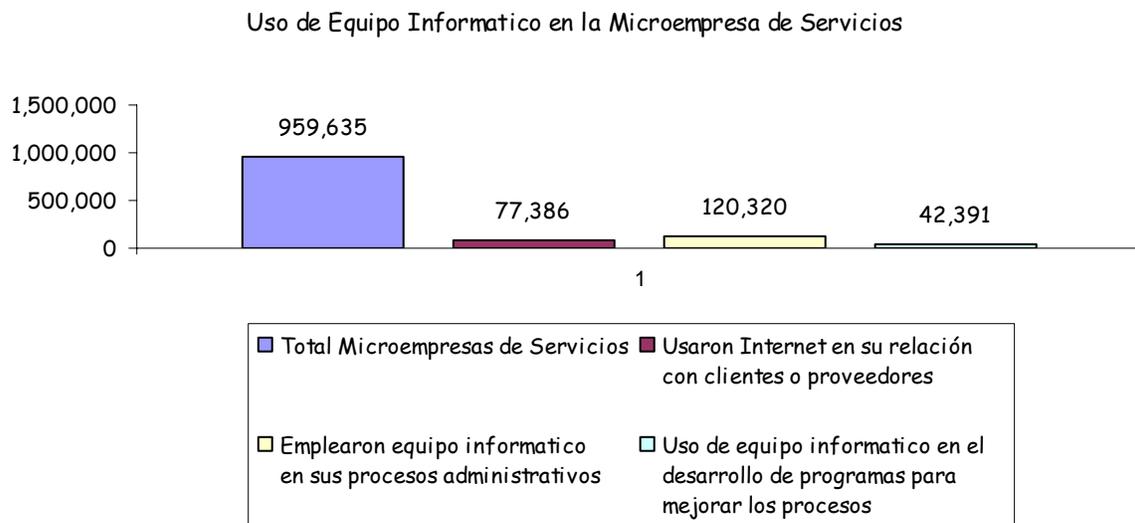
Nota: Las cifras pueden tener variaciones de cálculo derivadas de la omisión de decimales o redondeos.

f) Composición del personal según sexo

De la ocupación de personal en la microempresa de servicios según sexo, podemos comentar que el 56.3% lo desempeñan hombres y el 43.7% mujeres. Asimismo, en el Distrito Federal (57.8%), y entidades como Tabasco (61.3%), Chihuahua (60.4%), Sonora (60.3%), Nuevo León (59.9%), Sinaloa (59.5%), Coahuila (59.5%), Baja California Sur (58.3%), Tlaxcala (57.2%) y Quintana Roo (57.1%) existe una mayor participación de hombres.

g) Uso de equipo informático en procesos

Gráficamente, podemos observar que en la microempresas de servicios el 8.6% utilizó Internet con clientes o proveedores, en tanto que el 12.54% uso equipo informático en sus procesos administrativos y el 4.4% utilizó equipo informático para mejorar sus procesos.



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

3.6 La Pequeña Empresa Manufacturera

Las pequeñas empresas en México contribuyen con el 3.5% del total de unidades económicas, cuyo dato corresponde a los tres principales sectores de la economía (manufactura, comercio y servicios). Esta situación tiene una relación directa con los incentivos o desincentivos para formalizar una empresa, ya que las necesidades de capital y conocimiento del mercado son mucho más exigentes que el necesario para una microempresa que tiende a focalizar su esfuerzo en el mercado local.

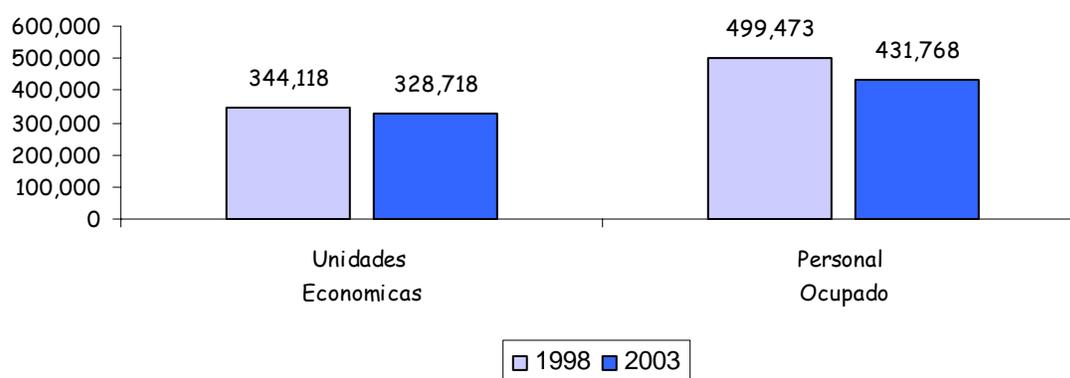
Además, la participación de las pequeñas empresas por tipo de sector es el siguiente: 6% en la manufactura, 2.1% en el Comercio y 4.3% en los servicios.

a) Evolución

Como podemos observar en el siguiente cuadro, entre 1998 y 2003 en la pequeña empresa manufacturera se ha presentado un decrecimiento tanto en el número de unidades económicas (13.1%) como del personal ocupado (13.6%), cuyos resultados podrían derivarse de los esquemas de baja productividad,

competitividad y restringido acceso a los apoyos gubernamentales o créditos privados.

Evolución de la Pequeña Empresa en el Sector Manufacturero



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

b) Figura jurídica

La figura jurídica predominante bajo la cual se ha constituido la pequeña empresa manufacturera es la de sociedad mercantil, cuya participación es del 60% y, en donde curiosamente la presencia de la figura de Persona Física (38.2%) continua con un alto nivel de participación, pero queda en segundo plano.

Industria manufacturera

Categoría Jurídica de las Pequeñas Empresas, 2003

Total	Distribución Porcentual (%)				
	Persona Física	Sociedad Mercantil	Cooperativas y Asociaciones	Servicios y Administración Pública	Otros
328,718	89.8	9.6	0.2	0.1	0.1
19,754	38.2	59.8	1.1	0.4	0.4

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

c) Remuneraciones

Del cuadro es importante destacar que en la pequeña empresa manufacturera el 94% del personal ocupado recibió una remuneración por su trabajo y el 11.4% de las remuneraciones en todo el sector fueron generadas por la pequeña empresa. Asimismo, la posibilidad de que la pequeña empresa pueda mantener ese nivel de participación viene decreciendo por las deficiencias al interior y exterior de la empresa.

Industria Manufacturera
Personal Ocupado en la Pequeña Empresa dependiente o no
de la razón social, 2003

	Personal dependiente de la razón social		No dependiente de la razón social
	Remunerado	No remunerado	
Total personal ocupado	3,387,333	472,804	338,442
Personal Ocupado en la Pequeña Empresa	386,654	23,347	21,767
Participación %	11.4	4.9	6.4

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

d) Sub-sectores de actividad

Del cuadro es importante destacar varios aspectos. Primero, la pequeña empresa manufacturera aporta el 6% del total de unidades económicas que ocupan el 10.3% del personal, paga el 7% de las remuneraciones, genera el 5.5% del Valor Agregado y concentra el 4.6% del total de activos fijos en todo el sector. Asimismo, más del 38.4% de las unidades económicas se concentran en la industria alimentaria (17.2%), prendas de vestir (10.5%) y productos metálicos (10.7%), ramas dedicadas a la producción de bienes de consumo final.

En lo que respecta a las remuneraciones del personal, las ramas que más aportan son la industria alimentaria (13.5%), prendas de vestir (7.7%) y productos metálicos (10.8%), productos a base de minerales no metálicos (9%) e industria química (8%), cuya suma representa el 49%.

El valor agregado generado por la pequeña empresa manufacturera fue del 5.5%, de donde se desprende que la rama que más aportó fue la industria alimentaria (11.6%), productos metálicos (10.1%), industria química (10.8%) y productos a base de minerales no metálicos (11%) cuya suma fue del 43.5%.

Al revisar el total de los activos fijos, tenemos que el 4.6% es concentrado por la pequeña empresa manufacturera, en donde el cuadro nos muestra que las ramas de alimentos (15.3%), productos a base de minerales no metálicos (14%), industria química (10.1) cuentan con el 39.4% de lo concentrado por todas las pequeñas empresas manufactureras.

La evidente dificultad de la pequeña empresa para vincularse a los nuevos procesos tecnológicos y administrativos, han limitado su acceso a las actividades de mayor valor agregado como lo muestra el siguiente cuadro. A diferencia de la gran empresa, la pequeña no tiene representación importante en ninguno de los rubros considerados, es decir, en el número de unidades económicas, personal ocupado, remuneraciones, valor agregado y activos, al contrario, tiende a disminuir su participación en la industria manufacturera, al continuar ubicándose en actividades tradicionales.

Industria Manufacturera
Participación de las Pequeñas Empresas por Subsector de actividad, 2003

	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Remuneraciones		Valor Agregado Censal Bruto		Total de Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de Pesos	%	Millones de Pesos	%	Millones de Pesos	%
Total de Empresas	328,718	100	4,198,579	100	292,769	100	927,987	100	1,258,435	100
Total Pequeñas Empresas *	19,754	6	431,768	10.3	20,696	7	50,797	5.5	58,614	4.6
Industria Alimentaria	3,395	17.2	70,127	16.2	2,803	13.5	5,910	11.6	8,996	15.3

Equipo de Transporte	358	1.8	8 280	1.9	477	2.3	1 174	2.3	1 251	2.1
Prendas de Vestir	2 079	10.5	47 336	11	1 599	7.7	3 442	6.8	2 289	4
Productos Metálicos	2 111	10.7	44 324	10.2	2 249	10.8	5 173	10.1	4 940	8.4
Otros Equipos Electrónicos	195	0.9	4 787	1.1	287	1.4	585	1.1	343	0.6
Plástico y Hule	1 300	6.6	30 171	7	1 542	7.4	4 112	8.1	4 432	7.5
Industria Química	820	4.1	19 896	4.6	1 663	8	5 476	10.8	5 918	10.1
Productos a Base de Minerales No Metálicos	1 263	6.4	27 618	6.4	1 871	9	5 540	11	8 224	14
Otras Industrias Manufacturera s	845	4.3	17 988	4.1	746	3.6	1 718	3.4	1 278	2.2
Equipo de Generación y aparatos eléctricos	252	1.3	6 112	1.4	332	1.6	612	1.2	477	0.8
Resto de los Subsectores	7 136	36	155 129	36	7 126	34.4	17 054	33.5	20 467	35

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

* Se considera como base 100 al total de pequeñas manufactureras.

Nota: Los datos pueden no sumar 100 debido al redondeo de decimales.

e) Ubicación geográfica

Geográficamente, las pequeñas empresas manufactureras tienden a ubicarse en regiones donde la existencia de grandes centros urbanos permite una alta demanda de bienes. Al respecto, conviene aclarar que no todas las entidades federativas contribuyen con el mismo porcentaje, por ejemplo, podemos observar que el Distrito Federal es el mayor aglutinador de pequeñas empresas manufactureras con un 17.6%, en tanto, el estado con menor cantidad de estas empresas es Campeche. Basta decir que la región sur-sureste es la que menos empresas pequeñas manufactureras concentra y contrasta con los datos de las

microempresas manufactureras, ya que las regiones noreste y noroeste son las que menos participan en el número de unidades económicas.

Además, tanto Guanajuato como Jalisco aportan el 22.33% de las pequeñas empresas a nivel nacional y forman parte de la región centro-occidente, la cual está colocada como la segunda más importante en la región. A estas entidades se le suman tanto el Estado de México y Nuevo León, cuyo total nos indica que el 40% de pequeñas empresas se concentran en esos estados.

Con respecto al personal ocupado, la situación no se modifica, ya que en el Distrito Federal, Estado de México, Guanajuato, Jalisco y Nuevo León se emplea al 58.3%. Es notorio que cuatro de las entidades federativas con mayor cantidad de empleo generado se ubican en las regiones Centro y Centro-occidente, lo cual contrasta con la región sur-sureste y noroeste, cuya suma no rebasa el 20%. Sin duda, regiones en donde la producción de la pequeña empresa no representa más del 19% del total manufacturero a nivel nacional.

Podemos mencionar, que en el caso de la participación de las entidades federativas por su nivel de producción bruta el Distrito Federal (17.7%) aparece de nueva cuenta como el principal generador de ésta, seguido por Jalisco (12.8%), el Estado de México (11.1%) y Nuevo León (10.7%). Es importante subrayar, que Nuevo León se ubica en el quinto lugar en cuanto al número de pequeñas empresas y generación de empleo, sin embargo, en cuanto a su aportación a la producción bruta se coloca como el cuarto lugar, antes de Guanajuato, lo cual podría inferirse en que es un estado con mayores niveles de productividad.

En cuanto a la participación regional, diremos que la región Centro y Centro-Occidente siguen dominando en cuanto a la ubicación de empresas pequeñas, empleo y producción bruta, lo cual confirma que las empresas dedicadas a la producción tienden a ubicarse cerca de los principales centros urbanos, facilitando la comercialización y distribución de sus productos.

Industria Manufacturera

Unidades Económicas, Personal Ocupado y Producción Bruta Censal

Aportación de la Pequeña Empresa, según región económica 2003

Región/Entidad	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Producción Bruta Total	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de Pesos	%
Total Nacional	328,718	100	4,198,579	100	2,732,718	100
Total Pequeñas Empresas*	19,754	6	431,768	10.3	154,774	5.6
Sur-Sureste	1,723	8.7	34,597	8	12,057	7.8
Campeche	47	0.24	1 155	0.26	422	0.3
Chiapas	170	0.86	3 341	0.77	1 019	0.65
Guerrero	131	0.66	2 514	0.58	1 329	0.85
Oaxaca	154	0.8	2 908	0.67	771	0.5
Quintana Roo	107	0.5	2 057	0.47	663	0.4
Tabasco	114	0.6	2 340	0.54	815	0.5
Veracruz	524	2.65	10 354	2.4	4 405	2.84
Yucatán	476	2.4	9 928	2.3	2 633	1.7
Centro-Occidente	6,307	32	135,199	31.3	43,482	28.1
Aguascalientes	309	1.56	6 488	1.5	1 791	1.15
Colima	87	0.44	1 844	0.42	590	0.4
Guanajuato	1 803	9.13	39 364	9.1	10 100	6.5
Jalisco	2 610	13.2	56 049	13	19 861	12.8
Michoacán	543	2.75	10 292	2.4	2 693	1.7
Nayarit	78	0.4	1 546	0.35	658	0.4
Querétaro	348	1.76	8 273	1.9	3 292	2.1
San Luis Potosí	429	2.1	9 375	2.17	3 110	2
Zacatecas	100	0.5	1 968	0.45	1 388	0.9
Centro	6,986	35.3	157,316	36.4	56,801	36.7
Distrito Federal	3 475	17.6	78 290	18.1	27 371	17.7
Hidalgo	344	1.74	7 621	1.76	2 328	1.5
México	1 850	9.36	41 843	9.7	17 271	11.1
Morelos	238	1.2	5 000	1.15	1 811	1.1
Puebla	897	4.54	20 421	4.73	6 417	4.1
Tlaxcala	182	0.9	4 141	0.96	1 604	1
Noreste	2,894	14.6	63,498	14.7	26,161	17
Coahuila	567	2.87	12 624	2.9	3 606	2.3
Durango	304	1.54	6 777	1.6	2 487	1.6

Nuevo León	1 658	8.4	36 344	8.4	16 607	10.7
Tamaulipas	365	1.8	7 753	1.8	3 461	2.2
Noroeste	1,844	9.3	41,158	9.5	16,273	10.4
Baja California	515	2.6	12 708	3	4 296	2.8
Baja California Sur	65	0.33	1 379	0.3	668	0.4
Chihuahua	515	2.6	11 411	2.6	4 946	3.2
Sinaloa	310	1.57	6 431	1.5	2 590	1.7
Sonora	439	2.23	9 229	2.1	3 773	2.4

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

* Se toma como base 100 al total de producción bruta regional para el cálculo de sus entidades federativas. Los datos pueden no sumar 100 debido al redondeo de los decimales.

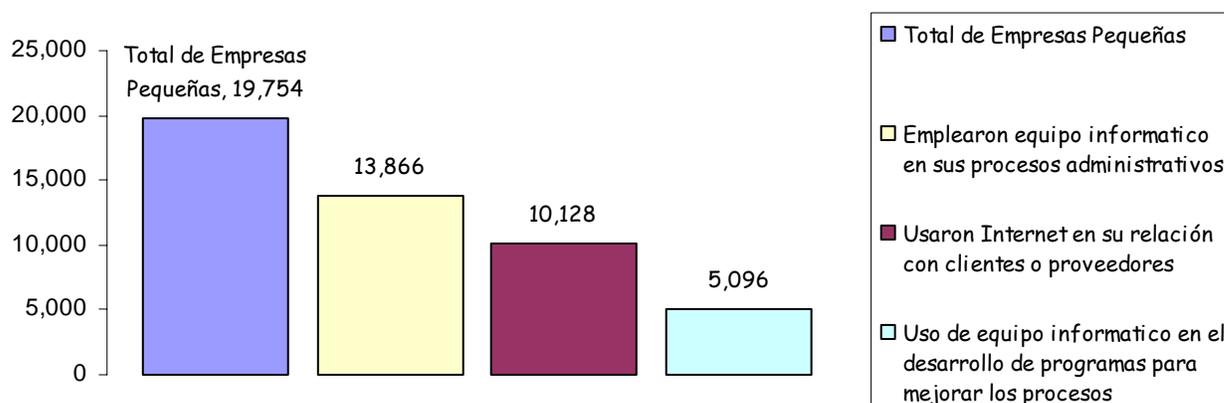
f) Composición del personal según sexo

Con respecto a la división del trabajo por sexo, podemos mencionar que el personal ocupado en la pequeña empresa manufacturera es 70.3% hombres y 29.7% mujeres. Asimismo, en el Distrito Federal la participación masculina tiene una disminución al observarse que el 66.3% son hombres y el 33.7 mujeres, en el caso de las entidades federativas la tendencia es contraria, ya que entidades como Campeche (82%), Chiapas (80.5%), Durango (80.4%), Tabasco (79.1%) y Quintana Roo (79%) existe una preferencia a ocupar personal masculino.

g) Uso de equipo informático en procesos

De la información con respecto al uso de la tecnología en los diversos procesos de la pequeña empresa manufacturera, se derivan grandes contrastes con los datos obtenidos por la microempresa manufacturera, ya que el 51.2% de las pequeñas empresas usaron Internet con sus clientes y/o proveedores, en tanto que 70.2% utilizó equipo informático y el desarrollo de programas se posicionó en tercer sitio con 25.8%.

Microempresas Manufactureras con uso de Equipo Informatico, 2003



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

De esta gráfica se deriva que la pequeña empresa mantiene mejores condiciones tecnológicas que le permiten mantener una mayor productividad y competitividad en el mercado.

3.7 La Pequeña Empresa Comercial

Las pequeñas empresas comerciales al igual que las microempresas, realizan actividades de compra-venta de productos, pero a diferencia de este último los bienes que tienden a transar son de consumo intermedio (comercio al por mayor)⁵ y no final (consumo al por menor)⁶.

⁵ 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. (INEGI, Censos Económicos 2004 Pp 81).

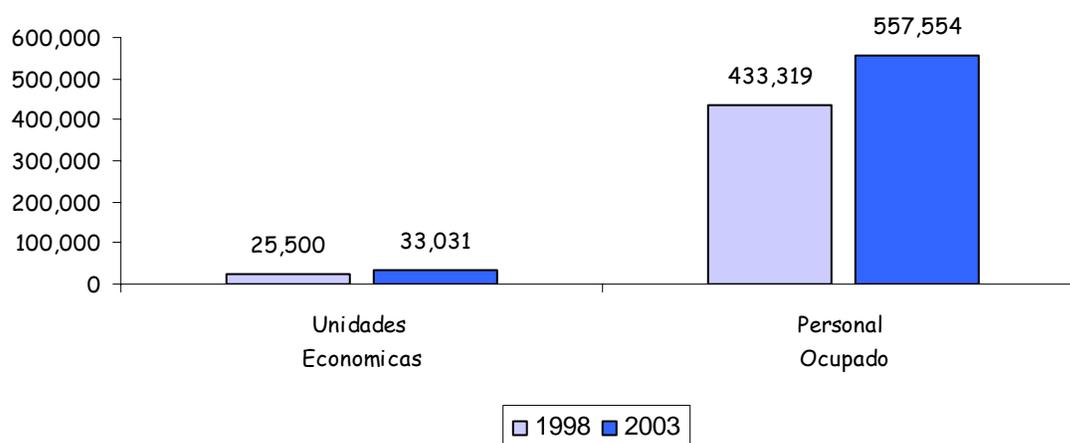
⁶ Las características principales del Comercio al por menor son: a) Atraen clientes por la ubicación y diseño del establecimiento; b) Tienen extensa exhibición de mercancías para facilitar a los clientes la selección de las mismas c) Hacen publicidad masiva por medio de volantes, prensa, radio, televisión, etcétera. (INEGI, Censos Económicos 2004 Pp 81).

Sobre este aspecto, es importante subrayar que las pequeñas empresas comerciales representan únicamente el 2.1% del total de empresas dedicadas al comercio.

a) Evolución

Entre 1998 y 2003, la pequeña empresa comercial tuvo un crecimiento del 29.5% y en términos reales estas nuevas empresas posibilitaron la contratación de un 28.7% más de personal que el existente en 1998.

Evolución de la Pequeña Empresa en el Sector Comercio



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

b) Figura jurídica

De la información derivada de la revisión de la figura jurídica que da origen a la pequeña empresa, podemos observar en el siguiente cuadro que la mayoría de estas empresas surgen como sociedades mercantiles (75.8%), sin embargo, la presencia de la persona física (21%) continúa manteniendo una posición importante. De esta forma, aunque la pequeña empresa se desvincula de la tendencia que presenta la microempresa comercial, no lo hace de manera relevante y definitiva.

c) Remuneraciones

El personal ocupado en la pequeña empresa comercial que tiende a recibir una remuneración por su trabajo es del 95.2%, en tanto que el personal que no recibe una remuneración monetaria por su trabajo, representa alrededor del 4.8%. Comparando estas cifras con el total del sector, tenemos que el 19.24% es pagado por la pequeña empresa comercial.

Comercio

Personal Ocupado en la Pequeña Empresa dependiente o no de la razón social, 2003

	Personal dependiente de la razón social		No dependiente de la razón social
	Remunerado	No remunerado	
Total personal ocupado	2,431,962	2,184,429	380,975
Personal Ocupado en la Pequeña Empresa	467 936	23 277	66 341
Participación %	19.24	1.06	17.41

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

d) Sub-sectores de actividad

Hemos expresado que las pequeñas empresas comerciales tienen una participación mínima (2.1%) dentro del total de empresas dedicadas al comercio, de hecho, las pequeñas empresas tienden a concentrarse en actividades en donde los productos que compran y venden funcionan como materias primas para las medianas y grandes empresas. Lo mismo sucede con el empleo, en donde sólo genera el 11.1% de todo el sector y éste tiende a concentrarse en ramas vinculadas más con la transformación de materias primas que con actividades al por menor.

Cabe señalar, que la pequeña empresa a pesar de mantener una participación modesta dentro del sector comercial, genera la quinta parte de las remuneraciones, lo que nos permite subrayar que a diferencia de la microempresa dedicada al

comercio, la cantidad no es igual a un mejor nivel de productividad y competitividad.

En cuanto al Valor Agregado Censal Bruto, la pequeña empresa aporta prácticamente la quinta parte del sector y, efectivamente, la rama dedicada al comercio al por mayor de materias primas para la industria, ocupa el primer lugar, en comparación con las demás ramas.

Es difícil pensar que los datos anteriores no tuvieron continuidad con respecto a los activos fijos, pues se muestra en el cuadro que tanto el comercio al por menor de combustibles, aceites y grasas lubricantes, y el comercio al por mayor de materias primas para la industria, suman en total 34.1%, destacando que la pequeña empresa requiere mayores niveles de inversión por la cantidad de transacciones realizables en la compra-venta de sus productos.

Comercio

Participación de las Pequeñas Empresas en Ramas Seleccionadas, 2003

	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Remuneraciones		Valor Agregado Censal Bruto		Total de Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de Pesos	%	Millones de Pesos	%	Millones de Pesos	%
Total de Empresas Comerciales	1,580,587	100	4,997,366	100	134,860	100	580,195	100	326,181	100
Pequeñas Empresas*	33 031	2.1	557 554	11.1	25 784	19.1	107 684	18.5	45 564	14
Comercio al por menor de alimentos	2 104	6.3	33 909	6.1	1 034	4	4 801	4.45	2 871	6.3
Comercio al por menor en tiendas de autoservicio	1 552	4.7	24 724	4.4	1 117	4.3	2 895	2.7	1 849	4
Comercio al por mayor de alimentos y abarrotes	2 805	8.5	50 209	9	2 447	9.5	12 521	11.6	4 424	9.7

Comercio al por menor de ropa y accesorios de vestir	1 184	3.6	19 631	3.5	604	2.3	2 846	2.6	1 197	2.6
Comercio al por menor de artículos de ferretería, tlapalería y vidrios	2 373	7.2	38 613	7	1 770	6.86	5 857	5.4	2 365	5.2
Comercio al por mayor de materias primas para la industria	4 145	12.5	69 726	12.5	3 735	14.5	17 649	16.4	6 401	14
Comercio al por menor de artículos de papelería, libros y periódicos	652	1.9	11 087	2	462	1.8	1 167	1.1	659	1.4
Comercio al por menor de artículos para el cuidado de la salud	1 945	5.9	30 114	5.4	1 420	5.5	5 884	5.46	1 238	2.7
Comercio al por menor de combustibles aceites y grasas lubricantes	3 121	9.45	56 514	10.1	2 362	9.1	10 604	9.8	9 158	20.1
Comercio al por menor de partes y refacciones para automóviles, camionetas y camiones	1 903	5.76	30 867	5.5	1 554	6	5 070	4.7	2 089	4.6
Resto de ramas	11 247	34	192 160	34.4	9 279	36	38 390	35.6	13 313	29

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

* Se toma como base 100 para el cálculo de la participación de las ramas.

Nota: En algunos casos, las cifras no pueden sumar 100% debido al redondeo por datos en decimales.

e) Ubicación geográfica

La ubicación geográfica de las pequeñas empresas comerciales dentro del territorio nacional, muestra que tienden a concentrarse en las regiones Centro y Centro-Occidente y cuya representación alcanza el 50%, en tanto el personal ocupado en estas regiones rebasa el 51% del total. Sobre esta información conviene destacar

que el Distrito Federal, Jalisco y Estado de México, aportan prácticamente la tercera parte de lo correspondiente a las pequeñas empresas.

Respecta a la región sur-sureste y noroeste, podemos observar que la presencia de pequeñas empresas comerciales no rebasa en ninguno de los casos por región las seis mil unidades, es decir, la participación de estas empresas es prácticamente nula en casos como Campeche y Baja California Sur, además, permanece como constante que entidades federativas como Veracruz y Chihuahua resalten sobre los demás en los sectores manufacturero y comercial.

Con respecto al empleo, se observa que el Distrito Federal, Jalisco, Nuevo León y el Estado de México generan el 37.6% del empleo y regiones enteras como la sur-sureste y noroeste la suma no rebasa el 32%. Es claro que la concentración de pequeñas empresas en el centro del país está vinculada con la ubicación de las medianas y grandes empresas y su comercialización requiere de condiciones favorables de localización. No obstante, en el caso de Veracruz se puede inferir que su localización geográfica le ha permitido vincularse con las rutas del comercio en México y, por ende, continúa ocupando un lugar preponderante en la región.

De este modo, el rezago de la región sur-sureste puede observarse tanto en el número de pequeñas empresas comerciales, el personal ocupado y en su nivel de producción. Mientras que estados como Jalisco, Estado de México, Nuevo León y el Distrito Federal tienen un desempeño tanto en el número de unidades, personal ocupado y producción superior a la tercera parte del conjunto nacional.

Comercio

Unidades Económicas, Personal Ocupado y Producción Bruta Censal

Aportación de la Pequeña Empresa, según región económica 2003

Región/Entidad	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Producción Bruta Total	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de Pesos	%
Total Nacional	1 580 587	100	4 997 366	100	832 069	100
Total de Pequeñas Empresas*	33,031	2.1	557 554	11.1	151,548	18.2

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en el Entorno Institucional de México

Sur-Sureste	5 541	16.78	93 379	16.7	22 801	15
Campeche	244	0.7	4 097	0.73	1 016	0.67
Chiapas	725	2.2	11 939	2.1	2 869	1.9
Guerrero	456	1.4	7 569	1.3	1 861	1.2
Oaxaca	637	1.9	10 765	2	2 789	1.8
Quintana Roo	498	1.5	8 455	1.5	2 209	1.45
Tabasco	551	1.67	9 408	1.7	2 730	1.8
Veracruz	1 744	5.3	29 668	5.3	6 288	4.1
Yucatán	686	2	11 478	2	3 039	2
Centro-Occidente	7 930	24	133 908	24	35 967	23.7
Aguascalientes	396	1.2	6 773	1.2	1 448	0.9
Colima	233	0.7	3 876	0.7	839	0.5
Guanajuato	1 361	4.1	22 844	4.1	5 324	3.5
Jalisco	2 999	9	50 598	9	15 424	10.1
Michoacán	1 019	3.1	17 202	3.1	4 260	2.8
Nayarit	284	0.8	4 707	0.8	883	0.6
Querétaro	585	1.8	10 008	1.8	3 206	2.1
San Luis Potosí	698	2.1	11 819	2.1	3 059	2
Zacatecas	355	1	6 081	1.1	1 523	1
Centro	8 864	26.8	151 259	27.1	45 048	29.7
Distrito Federal	4 753	14.4	81 227	14.5	25 768	17
Hidalgo	368	1.1	6 238	1.1	1 269	0.8
México	2 034	6.1	34 604	6.2	10 466	6.9
Morelos	373	1.1	6 206	1.1	1 409	0.9
Puebla	1 185	3.6	20 350	3.6	5 439	3.6
Tlaxcala	151	0.45	2 634	0.5	698	0.4
Noreste	5 749	17.4	95 295	17.1	26 514	17.5
Coahuila	1 193	3.6	20 101	3.6	5 499	3.6
Durango	529	1.6	8 857	1.6	1 757	1.1
Nuevo León	2 688	8.1	44 388	7.9	14 039	9.3
Tamaulipas	1 339	4	21 949	4	5 218	3.5
Noroeste	4 947	15	83 713	15	21 218	14
Baja California	1 159	3.5	19 618	3.5	5 400	3.5
Baja California Sur	309	0.9	5 281	0.9	1 184	0.8
Chihuahua	1 306	4	22 007	3.9	5 596	3.7
Sinaloa	1 060	3.2	18 038	3.2	4 322	2.85
Sonora	1 113	3.3	18 769	3.3	4 716	3.1

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

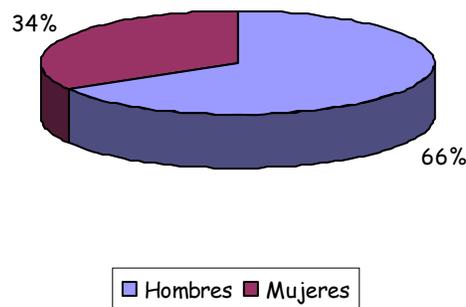
* Se toma como base 100 al total para el cálculo de la participación de las regiones.

Nota: Las cifras pueden tener variaciones de cálculo derivadas de la omisión de decimales o redondeos.

f) Composición del personal según sexo

En cuanto al personal ocupado según sexo, podemos observar en la siguiente gráfica que el personal masculino se constituye como la principal mano de obra en la pequeña empresa comercial, además, en estados como Chiapas (70.1%), Tabasco (70.4%) y Campeche (72.1%) la proporción rebasa el 70% de la participación masculina.

Personal Ocupado en la Pequeña Empresa Comercial Según Sexo



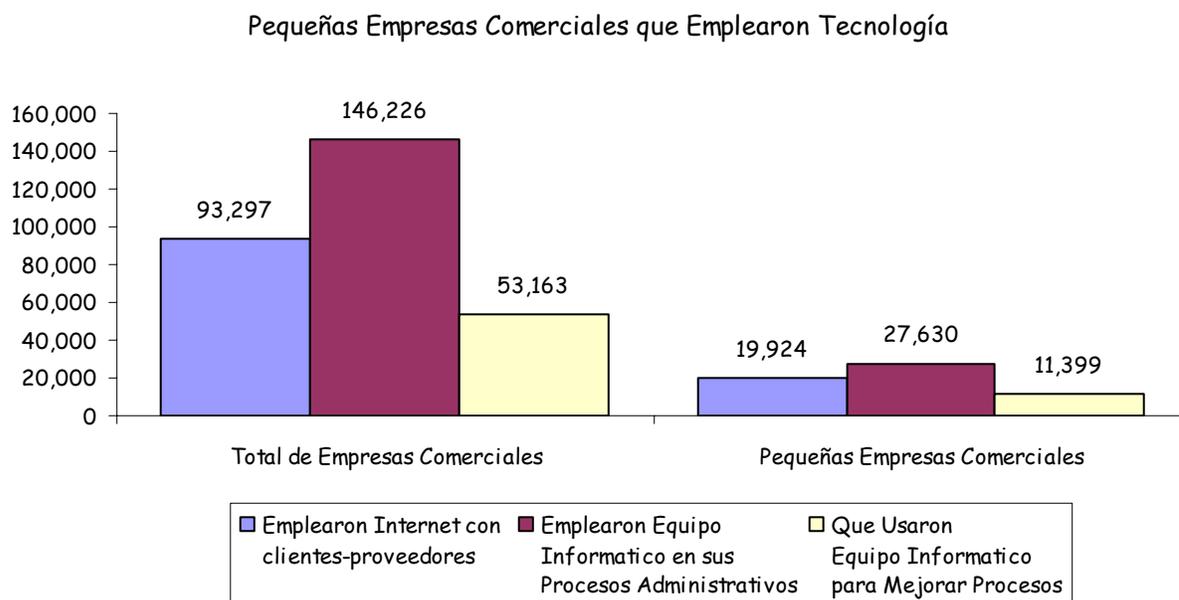
Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

g) Uso de equipo informático en procesos

En cuanto a la tecnología que utiliza la pequeña empresa comercial podemos observar en el siguiente cuadro que, en comparación con el total de empresas comerciales, se incrementó su participación, llegando a representar la quinta parte de las empresas comerciales en el país. Respecto al uso de Internet con clientes o proveedores rebasó el 60%, en tanto que el 83.6% la empleó en sus procesos administrativos y el 34% usó equipo informativo para mejorar sus procesos administrativos.

Ante tal contexto, podemos revisar que la pequeña empresa a diferencia de la micro dedicada al comercio si utiliza herramientas tecnológicas en sus diversos

procesos, además, implica necesariamente que el personal ocupado está más preparado y capacitado, lo cual va relacionado con un desarrollo profesional que permite la competencia de la empresa en mercados más amplios.



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

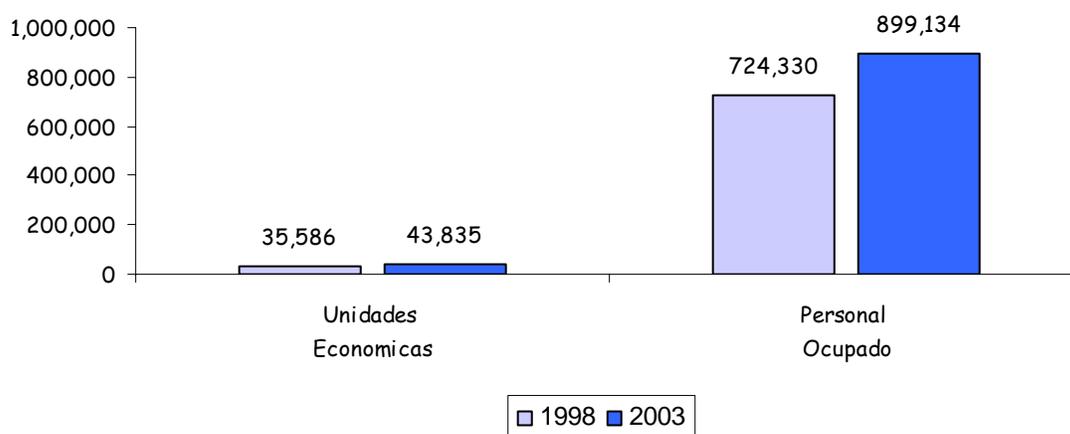
3.8 La Pequeña Empresa de Servicios

La pequeña empresa de servicios concentra el 4.3% de las unidades económicas en el sector servicios, ocupa al 17.2% del personal, paga el 13.2% de las remuneraciones, crea el 10.9% del valor agregado y concentra el 13.1% de los activos fijos.

a) Evolución

Con respecto a la evolución de la pequeña empresa de servicios se constituye como el segundo tipo de empresa que tuvo crecimiento positivo entre 1998 y el 2003, pues pasó de las 35,586 a las 43,835 unidades en cinco años, lo que representó un 23.2% de diferencia. Asimismo, la evolución del empleo generado en estas empresas también nos indica que entre 1998 y el 2003 tuvo un crecimiento del 24.1%.

Evolución de la Pequeña Empresa en el Sector Servicios



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

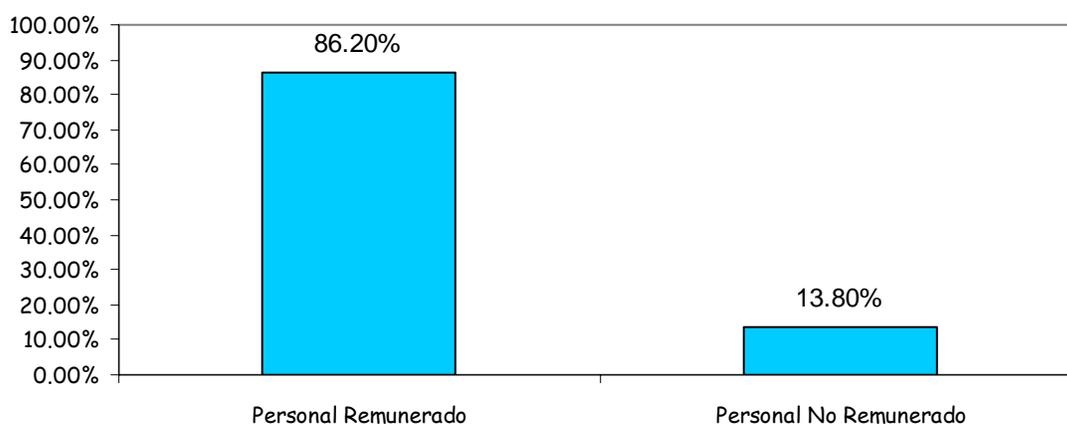
b) Figura jurídica

En lo que respecta a la figura jurídica bajo la cual se constituye la pequeña empresa de servicios, los datos indican que aparece de nueva cuenta la persona física (32.5%) y se agregan las cooperativas y las asociaciones (28.3%), que junto con la sociedad mercantil (37.5%) conforman las principales figuras jurídicas bajo las cuales la pequeña empresa se organiza y se desempeña en el mercado.

c) Remuneraciones

Del total de empleos generados en el sector servicios, el 16.8% lo posee la pequeña empresa, de éste el 86.2% es remunerado, lo cual extiende las diferencias con la microempresa dedicada a los servicios.

Personal Ocupado en la Pequeña Empresa de Servicios



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

d) Sub-sectores de actividad

Con la finalidad de conocer en qué ramas la pequeña empresa de servicios tiene un mayor desempeño, podemos revisar en el siguiente cuadro que en comparación con el gran total de las empresas de servicios, sólo aporta el 4.3% de las unidades económicas y tienden a concentrarse en actividades de alojamiento temporal y restaurantes, otros servicios, excepto gobierno, y en servicios educativos, los cuales suman el 60% del total aportado por la pequeña empresa.

En cuanto al personal ocupado, nos indica que el 17.2% es generado en estas empresas de servicios dentro del total en el sector, destacando por su importancia las dedicadas al alojamiento temporal y restaurantes con el 25.8%, los servicios educativos con el 19.5% y en tercer lugar Otros Servicios, excepto gobierno, con el 13.7%. Asimismo, la tendencia no sufre alteraciones graves en cuanto al nivel de remuneraciones en el sector y, únicamente aparecen los Servicios Profesionales Científicos y Técnicos, cuyo porcentaje representa la quinta parte de las remuneraciones por rama de las pequeñas empresas de servicios.

Destaca que el nivel de empleo en la pequeña empresa de servicios representa prácticamente la quinta parte del empleo en todo el sector, en contraste con su participación en el número de unidades económicas, las cuales representan únicamente el 5% dentro del total.

En cuanto al Valor Agregado destaca que las pequeñas empresas de servicios sólo contribuyen con el 11% de aquel que aporta en su totalidad el sector, destacando los Servicios Profesionales Científicos y Técnicos, el Alojamiento Temporal y Restaurantes, los Servicios Educativos y los Servicios Inmobiliarios y de Alquiler de Bienes, cuya suma es mayor al 54%.

Otro factor importante son los activos fijos de las pequeñas empresas de servicios que representaron para el 2003 el 13.1% del total del sector servicios y, en donde el Alojamiento Temporal y Restaurantes y los Servicios Inmobiliarios y de Alquiler de Bienes e Información en Medios Masivos representaron el 56%. Asimismo, podemos agregar que estas últimas ramas no figuran entre las que más unidades económicas aportan, pero cuya suma es del 35.5% de los activos de las pequeñas empresas de servicios.

Servicios

Participación de las Pequeñas Empresas en Ramas Seleccionadas, 2003

	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Remuneraciones		Valor Agregado Censal Bruto		Total de Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de Pesos	%	Millones de Pesos	%	Millones de Pesos	%
Total de Empresas de Servicios	1,013,743	100	5,215,808	100	284,475	100	905,592	100	793,507	100
Total Pequeñas Empresas*	43 835	4.3	899 134	17.2	37 645	13.2	98 977	11	103 906	13.1
Alojamiento Temporal y Restaurantes	11 425	26	231 810	25.8	6 296	16.7	14 491	14.6	21 212	20.4

Otros Servicios, excepto gobierno	6 475	14.7	123 793	13.7	4 560	12.1	9 057	9.1	11 111	10.7
Apoyo a los negocios y manejo de desechos	2 954	6.7	69 713	7.75	4 838	12.8	10 094	10.1	4 407	4.2
Servicios Educativos	8 024	18.3	175 452	19.5	7 296	19.4	11 975	12.1	9 270	8.9
Servicios Profesionales Científicos y Técnicos	4 997	11.4	97 856	10.9	6 450	17.1	16 024	16.2	6 868	6.6
Servicios de Salud y, de Asistencia Social	4 271	9.7	85 189	9.47	2 225	5.9	3 523	3.5	5 099	4.9
Servicios Financieros y de Seguros	919	2.1	18 351	2	1 599	4.2	5 947	6	3 632	3.5
Información en Medios Masivos	1 503	3.4	32 848	3.65	1 675	4.4	8 370	8.4	16 538	16
Servicios Inmobiliarios y de Alquiler de Bienes	1 802	4.1	35 004	3.9	1 398	3.7	11 317	11.4	20 287	19.5
Servicios de Esparcimiento Culturales y Deportivos	1 400	3.2	27 146	3	841	2.2	2 361	2.4	4 722	4.5
Dirección de Corporativos y Empresas	65	0.1	1 972	0.2	467	1.2	5 818	5.8	759	0.7

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

* Se toma como base 100 para el cálculo de la participación de las ramas

Nota: En algunos casos, las cifras no pueden sumar 100% debido al redondeo por datos en decimales.

e) Ubicación geográfica

En el siguiente cuadro se aprecia que la región centro y centro-occidente concentran el mayor número de pequeñas empresas de servicios, personal ocupado y de producción bruta. De hecho, la suma de estas regiones representa

en promedio más del 55%, destacando por su importancia el Distrito Federal, Jalisco y el Estado de México.

Los establecimientos que suelen ubicarse en la región Centro y Centro-Occidente tienden a ocupar una mayor cantidad de personal y a generar una producción bruta con respecto al conjunto de la demás regiones. Por ejemplo, el Distrito Federal es la entidad que más número de unidades tiene a nivel nacional (20.7%), a ocupar mayor personal (21.6%) y a contar con un alto nivel de producción bruta (36%), en contraste con la región sur-sureste que aporta el 17.1% de la unidades económicas, ocupa el 16.7% del personal y genera el 12.4% de la producción bruta de las pequeñas empresas de servicios.

Asimismo, la suma de la región noreste y noroeste en cuanto al número de unidades económicas, personal ocupado y producción bruta, no rebasa la contribución de la región centro. Al respecto, entidades como Durango y Baja California son las que menos aportan al conjunto en dichos rubros.

Al mismo tiempo, estados como Campeche, Colima, Nayarit, Zacatecas, Tlaxcala y Baja California Sur no rebasan el 1% tanto en el número de unidades como en el empleo generado. Se asume que en el caso de las pequeñas empresas de servicios tienden a ubicarse cerca de los centros urbanos con alto nivel adquisitivo y demanda de servicios especializados.

Servicios

Unidades Económicas, Personal Ocupado y Producción Bruta Censal

Aportación de la Pequeña Empresa, según región económica 2003

Región/Entidad	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Producción Bruta Total	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de Pesos	%
Total Nacional	1 013 743	100	5 215 808	100	1 473 364	100
Total Pequeñas Empresas*	43 835	4.3	899 134	17.2	196 247	13.3

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en el Entorno Institucional de México

Sur-Sureste	7 497	17.1	148 632	16.5	24 420	12.4
Campeche	405	0.9	8 060	0.9	2 674	1.3
Chiapas	929	2.1	17 309	1.9	1 642	0.8
Guerrero	858	1.9	17 180	1.9	2 124	1.1
Oaxaca	799	1.8	15 162	1.7	1 858	0.9
Quintana Roo	838	1.9	17 701	1.9	5 054	2.5
Tabasco	588	1.3	12 177	1.3	3 133	1.6
Veracruz	2 224	5	43 770	4.8	5 678	0.03
Yucatán	856	1.9	17 273	1.9	2 256	1.1
Centro-Occidente	9 628	22	195 788	21.7	33 194	17
Aguascalientes	546	1.2	11 462	1.8	2 046	1
Colima	377	0.86	7 332	0.8	994	0.5
Guanajuato	1 866	4.25	37 657	4.2	5 893	3
Jalisco	3 358	7.7	69 393	7.7	13 788	7
Michoacán	1 217	2.8	24 437	2.7	2 783	1.4
Nayarit	344	0.8	6 587	0.7	1 103	0.5
Querétaro	781	1.78	16 272	1.8	2 995	1.5
San Luis Potosí	812	1.8	16 014	1.8	2 737	1.4
Zacatecas	327	0.7	6 634	0.7	854	0.4
Centro	15 181	34.6	316 917	35.2	90 213	46
Distrito Federal	9 085	20.7	194 101	21.6	70 707	36
Hidalgo	534	1.2	10 511	1.1	1 261	0.6
México	3 041	7	61 789	6.9	10 974	5.6
Morelos	789	1.8	16 090	1.8	2 071	1
Puebla	1 501	3.4	29 846	3.3	4 635	2.3
Tlaxcala	231	0.5	4 580	0.5	565	0.3
Noreste	5 621	12.8	116 738	13	25 923	13.2
Coahuila	1 216	2.8	25 664	2.85	4 565	2.3
Durango	445	1	8 953	1	1 202	0.6
Nuevo León	2 503	5.7	52 183	5.8	15 114	7.7
Tamaulipas	1 457	3.3	29 938	3.3	5 042	2.5
Noroeste	5 908	13.4	121 059	13.4	22 497	11.4
Baja California	1 488	3.4	30 210	3.3	6 704	3.4
Baja California Sur	345	0.8	7 162	0.8	1 588	0.8
Chihuahua	1 396	3.2	28 677	3.2	5 758	2.9
Sinaloa	1 304	2.9	26 316	2.9	3 577	1.8
Sonora	1 375	3.1	28 694	3.2	4 871	2.5

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

* Se toma como base 100 al total para el cálculo de la participación de las regiones.

Nota: Las cifras pueden tener variaciones de cálculo derivadas de redondeos.

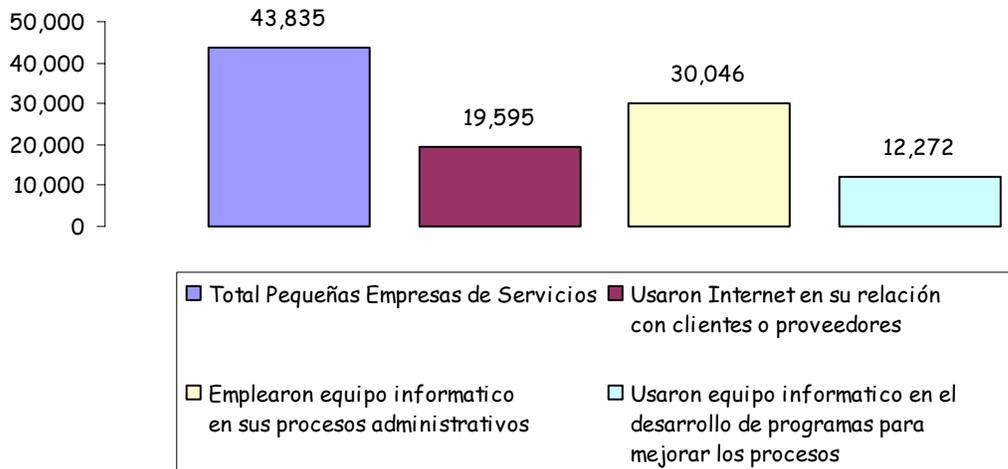
f) Composición del personal según sexo

En el caso del personal ocupado según sexo, destaca que el personal masculino ocupa el primer lugar (56.1%), en tanto que el femenino aporta el 43.9% restante. Las diferencias del personal según sexo se manifiesta cuando revisamos que en el caso de la región sur-sureste la participación masculina se ubica en un 62.5%, lo cual rebasa el promedio nacional.

g) Uso de equipo informático en procesos

Al revisar si las pequeñas empresas de servicios utilizan equipo informativo en sus procesos, se encontró que el 44.7% usó Internet con clientes/proveedores, en tanto que aquellas empresas que emplearon equipo informático en sus procesos administrativos fue del 68.5% y aquellas que lo usaron para mejorar sus procesos se ubicó en 28%. Cabe destacar que a diferencia de la microempresa de servicios el incremento obedece al número y el nivel de transacciones que realizan con medianas y grandes empresas.

Uso de Equipo Informatico en la Pequeña Empresa de Servicios



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

3.9 La Mediana Empresa Manufacturera

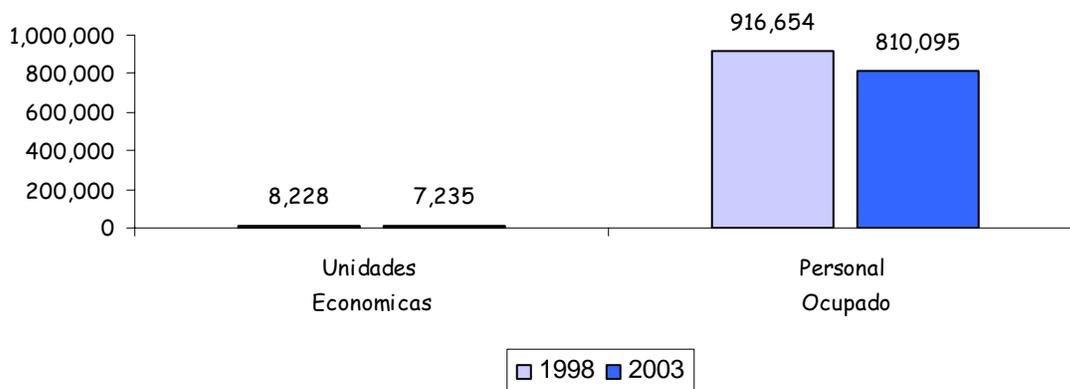
Las medianas empresas manufactureras concentraban para el 2003 el 2.2% de las unidades económicas, empleaban al 19.3% del personal, pagaron el 19.2% de las remuneraciones, generaron el 16.7% del valor agregado y concentraban el 18.1% de los activos fijos.

a) Evolución

Conviene destacar que las medianas empresas manufactureras han tenido un crecimiento negativo, al pasar de 8,228 unidades económicas en 1998 a 7,235 en 2003, lo cual representa una disminución del 12.1%, influyendo necesariamente en su capacidad de ocupar personal, pues en 1998 empleaba a 916,654 personas, en tanto que para 2003 sólo empleo a 810,095 personas, es decir, 11.6% menos personal.

Se confirma que la tendencia de la economía se dirige hacia la terciarización en sus tres tamaños de empresa (micro, pequeña y mediana) dedicadas a la manufactura.

Evolución de la Mediana Empresa en el Sector
Manufacturero



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

b) Figura jurídica

En la mediana empresa manufacturera predomina la Sociedad Mercantil, la cual representó el 92.2% del total de estas empresas dedicadas a la transformación de materias primas.

c) Remuneraciones

El argumento de una mayor formalización de la mediana empresa tiende a reflejarse en la remuneración que recibe el personal ocupado, ya que prácticamente en su totalidad (99.4%) recibe un salario por su trabajo. De hecho, mantiene niveles de remuneración comparables con los de la gran empresa manufacturera, lo cual implica que las personas involucradas en esta actividad mantienen una mayor estabilidad en el empleo.

d) Sub-sectores de actividad

Sobre este aspecto, es importante agregar que las medianas empresas manufactureras tienden a ubicarse en actividades tradicionales y de poco valor agregado. Al respecto, basta observar el siguiente cuadro en el rubro de industria alimentaria y de vestido, las cuales suman la cuarta parte de las unidades económicas en todo el sector.

Asimismo, ramas como el de equipo de transporte, otros equipos electrónicos y equipo de generación y aparatos eléctricos es prácticamente nula la participación de la mediana empresa. Ante tal contexto, la mediana empresa tiende a ser una empresa tradicional dedicada a la transformación de bienes con poco valor agregado, aunque a diferencia de la micro y pequeña empresa su aportación a la economía nacional es mucho mayor que la suma de estas dos, aunque sin llegar a producir bienes de capital, sino más bien insumos o componentes para las manufacturas de las grandes empresas.

Mientras que la gran empresa aporta el 0.9% de las unidades económicas, emplea al 52.3% del personal, paga el 69.8% de las remuneraciones, genera un Valor Agregado del 73.9% y mantiene activos fijos del 73.6% del total en el sector manufacturero, el resto de las empresas se colocan como complementarias y/o proveedoras. Además, por cada gran empresa existen 2 medianas, 6 pequeñas y 98 microempresas, lo cual se refleja claramente en su contribución a la economía y en su nivel de formalización y uso de tecnología.

Industria Manufacturera

Participación de las Medianas Empresas por Subsector de actividad, 2003

	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Remuneraciones		Valor Agregado Censal Bruto		Total de Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de Pesos	%	Millones de Pesos	%	Millones de Pesos	%
Total de Empresas	328,718	100	4,198,579	100	292,769	100	927,987	100	1,258,435	100
Total Medianas Empresas*	7 235	2.2	810 095	19.3	56 318	19.2	154 866	16.7	227 320	18
Industria Alimentaria	978	13.5	105 627	13	6 923	12.3	21 448	13.8	35 428	15.6
Equipo de Transporte	291	4	36 366	4.5	2 764	4.9	7 442	4.8	9 620	4.2
Prendas de Vestir	892	12.3	97 630	12	3 504	6.2	8 051	5.2	3 912	1.7
Productos Metálicos	563	7.8	61 514	7.6	3 989	7.1	10 224	6.6	13 214	5.8
Otros Equipos Electrónicos	211	2.9	26 864	3.3	1 975	3.5	3 445	2.2	1 431	0.6
Plástico y Hule	660	9.1	74 254	9.1	4 719	8.4	12 601	8.1	14 659	6.4
Industria Química	519	7.1	57 722	7.1	6 965	12.3	21 734	14	30 231	13.3
Productos a Base de Minerales No Metálicos	299	4.1	32 761	4	3 099	5.5	20 940	13.5	41 915	18.4
Otras Industrias Manufactureras	293	4	31 457	3.9	1 761	3.1	3 338	2.1	2 392	1

Equipo de Generación y aparatos eléctricos	147	2	18 701	2.3	1 448	2.6	3 313	2.1	1 988	0.9
Resto de los Subsectores	2 382	33	267 199	33	19 172	34	42 330	27	72 529	32

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

* Se considera como base 100 al total de empresas manufactureras.

Nota: Los datos pueden no sumar 100 debido a la suma de decimales o redondeos.

e) Ubicación geográfica

Las diferencias de la mediana empresa manufacturera también lo podemos observar por su ubicación geográfica. De hecho, podemos observar que existe una marcada concentración de unidades económicas (64%), personal ocupado (62.8%) y de producción bruta (63.1%) en la región centro y centro-occidente del país. En el caso particular de Colima, Nayarit, Zacatecas y Morelos realmente no dan continuidad a los demás estados de la región, pues su aportación por cada una de ellas no rebasa siquiera el 2% en los rubros mencionados.

De este modo, corresponde subrayar que la presencia de la mediana empresa manufacturera es prácticamente inexistente en la región sur-sureste, lo cual ayuda a justificar un incremento de la microempresas en dicha región. No obstante, en el caso de Veracruz y Yucatán la situación es distinta, pues tienen pequeña aportación del 4% en el número de empresas, 4% en empleo y 6.4% en la producción bruta.

Por su parte, la región noroeste también queda rezagada de la presencia de empresas medianas dedicadas a la manufactura, destacando el caso de Baja California Sur, cuya aportación en los tres rubros estudiados no rebasa el 1%. En contraparte, Baja California y Chihuahua se instituyen como las entidades federativas que más aportan a la región.

Los estados que más presencia de medianas empresas manufactureras poseen, por orden de importancia son: el Estado de México, Jalisco, Nuevo León y, por supuesto, el Distrito Federal, cuya suma en el número de unidades económicas es del 48%, en cuanto al personal ocupado en dichas empresas tenemos un 47.3% y con respecto a la producción bruta los datos nos indican que el 47% es generado por ellos.

De hecho, se puede apreciar que prácticamente el 50% de los tres rubros estudiados se concentran en tres entidades federativas y el Distrito Federal, los cuales pertenecen, a excepción de Nuevo León, a la región centro-occidente y se ubican cerca de los tres grandes centros urbanos del país, es decir, tienden a beneficiarse de las ventajas de localización, infraestructura y equipamiento urbano.

Industria Manufacturera

Unidades Económicas, Personal Ocupado y Producción Bruta Censal

Aportación de la Mediana Empresa, según región económica 2003

Región/Entidad	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Producción Bruta Total	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de Pesos	%
Total Nacional	328,718	100	4,198,579	100	2,732,718	100
Total Medianas Empresas*	7 235	2.2	810 095	19.3	474 197	17.3
Sur-Sureste	433	6	47 221	5.8	40 958	8.6
Campeche	13	0.18	1 448	0.18	524	0.1
Chiapas	29	0.4	2 935	0.36	4 137	0.87
Guerrero	27	0.37	2 885	0.35	1 429	0.3
Oaxaca	32	0.44	3 210	0.4	1 935	0.4
Quintana Roo	12	0.16	993	0.1	378	0.08
Tabasco	24	0.33	2 721	0.33	1 938	0.4
Veracruz	150	2	17 547	2.1	24 441	5.1
Yucatán	146	2	15 482	1.9	6 175	1.3
Centro-Occidente	1 784	24.6	192 951	23.8	121 673	25.6
Aguascalientes	106	1.4	11 077	1.36	5 902	1.2
Colima	12	0.16	1 240	0.15	2 740	0.58

Guanajuato	478	6.6	49 409	6.1	23 249	4.9
Jalisco	701	9.7	75 712	9.3	44 836	9.4
Michoacán	133	1.8	14 272	1.76	7 516	1.6
Nayarit	14	0.2	1 465	0.2	718	0.1
Querétaro	172	2.4	20 571	2.5	20 348	4.3
San Luis Potosí	145	2	16 271	2	13 905	2.9
Zacatecas	23	0.3	2 934	0.36	2 459	0.5
Centro	2 850	39.4	314 999	39	177 960	37.5
Distrito Federal	1 198	16.5	126 501	15.6	61 862	13
Hidalgo	128	1.8	14 011	1.7	6 137	1.3
México	921	12.7	108 160	13.3	71 647	15.1
Morelos	68	0.9	7 294	0.9	7 234	1.5
Puebla	451	6.2	48 766	6	21 145	4.4
Tlaxcala	84	1.1	10 267	1.2	9 936	2.1
Noreste	1 216	16.8	140 996	17.4	81 528	17.2
Coahuila	194	2.7	22 014	2.7	15 103	3.2
Durango	150	2	16 752	2	8 672	1.8
Nuevo León	644	9	74 095	9.1	44 714	9.4
Tamaulipas	228	3.1	28 135	3.5	13 039	2.7
Noroeste	952	13.1	113 928	14	52 078	11
Baja California	397	5.5	48 572	6	12 830	2.7
Baja California Sur	13	0.18	1 127	0.1	634	0.1
Chihuahua	247	3.4	30 453	3.7	14 480	3
Sinaloa	87	1.2	9 581	1.2	4 259	0.9
Sonora	208	2.8	24 195	3	19 874	4.2

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

* Se toma como base 100 al total para el cálculo de la participación de las regiones.

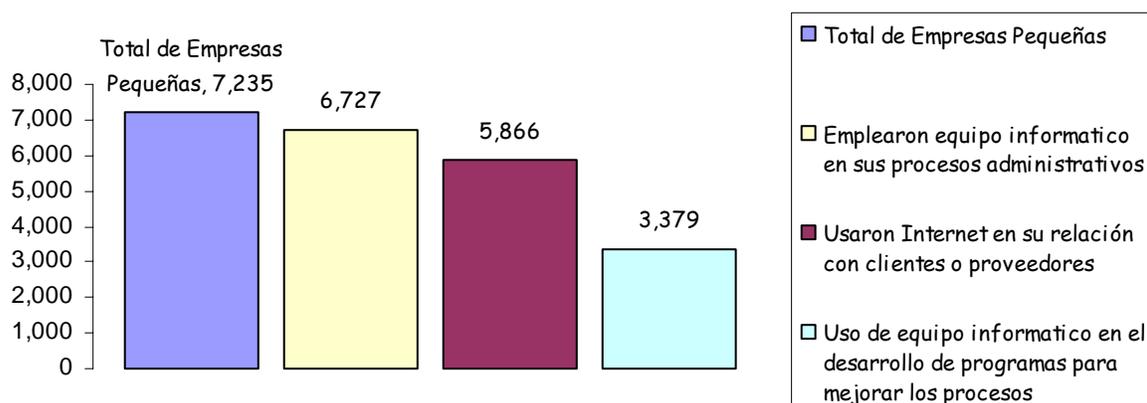
Nota: Las cifras pueden tener variaciones de cálculo derivadas de la omisión de decimales.

En lo referente al tipo de personal ocupado, según sexo, tenemos que el promedio nacional en la empresa mediana manufacturera nos indica que el 66.9% son hombres y el 33.1% mujeres. Asimismo, estados como Chiapas, Colima y Baja California Sur ocupan más hombres (80%) que mujeres (20%).

En la empresa mediana dedicada a la manufactura podemos comentar que el 93% utilizó Internet en su relación con clientes y proveedores, asimismo el 81% lo uso en sus procesos administrativos y sólo el 46.7% utilizó programas informáticos para mejorar sus procesos. Cifras que contrastan con las empresas comerciales y de

servicios, las cuales mantienen un relativo uso del equipo informático en sus procesos.

Medianas Empresas Manufactureras que usaron Equipo Informático en sus procesos, 2003



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

3.10 La Mediana Empresa Comercial

La mediana empresa comercial representó el 0.6% de las unidades económicas en el sector, empleó al 10.3% del personal y pagó 21.5% de los sueldos, asimismo generó el 18.8 del valor agregado y concentró el 14.3% de los activos fijos.

a) Evolución

A diferencia de las medianas empresas manufactureras que tienen un crecimiento negativo, las que se dedican al comercio tuvieron un crecimiento considerable en los últimos cinco años, al pasar de las 7,294 unidades económicas a las 9,976, lo que representó un 36.8% de diferencia.

Asimismo, existe continuidad en lo que respecta al personal ocupado en dichas empresas, pues pasó de 369,448 a 512,283, es decir, un 38.7% de crecimiento. Ante tal contexto, podemos agregar que el personal empleado en la mediana empresa comercial recibe una remuneración (98.8%) por su trabajo, en tanto que

desaparece prácticamente el no remunerado (0.2%), lo cual contrasta con los datos de la microempresa dedicada al comercio.

Se asume que la mediana empresa comercial está organizada y estructurada de tal manera que el objetivo es la acumulación de capital, es decir, la expansión del comercio para obtener mayores niveles de ganancia.

b) Figura jurídica

En lo referente a la figura jurídica de la mediana empresa comercial, podemos agregar que el 90.5% están constituidas como sociedades mercantiles, en tanto que el 5.9% se conforman como persona física.

c) Remuneraciones

El 98.8% del personal empleado en la mediana empresa comercial recibe una remuneración por su trabajo, en tanto que desaparece prácticamente el trabajo no remunerado (0.2%) lo cual contrasta con los datos de la microempresa dedicada al comercio.

d) Sub-sectores de actividad

Respecto a los sectores en que participa la mediana empresa comercial, tenemos que funcionan como intermediarias y abastecedoras de insumos para las grandes empresas, por ejemplo, el Comercio al por mayor de alimentos y abarrotes tiene una participación del 15.8%, el Comercio al por mayor de materias primas para la industria es de 10.7% y el Comercio al por menor de combustibles aceites y grasas lubricantes con el 9.1%. Es importante subrayar que sólo 0.6% de las empresas dedicadas al comercio son medianas, es decir, el número de estas empresas es pequeño pero contrasta con el personal que ocupa pues da empleo al 10.2% de los trabajadores en el sector y, además, paga más del 20% de las remuneraciones.

Ante tal contexto, la mediana empresa comercial se constituye como una empresa que realiza transacciones por 108,806 millones de pesos, es decir, el 18.7% del valor agregado en todo el sector.

De este modo, podemos comentar que por cada mediana empresa comercial existente en nuestro país se generan 51 empleos en promedio, en tanto que en la microempresa es de 2 y en la pequeña de 16. Esto nos indica que a medida que las empresas crecen, se incrementa la demanda de personal calificado.

Sin embargo, recordemos que la actividad comercial es una actividad que genera poco valor agregado y, consecuentemente, sólo funciona como intermediario entre productores de materias primas y los grandes consorcios nacionales y/o transnacionales.

Comercio

Participación de las Medianas Empresas en Ramas Seleccionadas, 2003

	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Remuneraciones		Valor Agregado Censal Bruto		Total de Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de Pesos	%	Millones de Pesos	%	Millones de Pesos	%
Total de Empresas Comerciales	1,580,587	100	4,997,366	100	134,860	100	580,195	100	326,181	100
Medianas Empresas*	9 976	0.6	512 283	10.2	29 030	21.5	108 806	18.7	46 485	14.2
Comercio al por menor de alimentos	263	2.6	11 914	2.3	395	1.3	1 277	1.2	853	1.8
Comercio al por menor en tiendas de autoservicio	645	6.4	36 592	7.1	1 750	6	4 600	4.2	3 243	6.97
Comercio al por mayor de alimentos y abarrotes	1 580	15.8	85 814	16.7	6 215	21.4	21 975	20.2	8 085	17.4
Comercio al por menor de ropa y accesorios de vestir	219	2.2	10 104	1.97	238	0.8	1 198	1.1	1 058	2.3

Comercio al por menor de artículos de ferretería, tlapalería y vidrios	406	4	18 920	3.7	888	3	2 919	2.7	1 160	2.5
Comercio al por mayor de materias primas para la industria	1 066	10.7	52 147	10.2	3 151	10.8	14 428	13.2	5 332	11.5
Comercio al por menor de artículos de papelería, libros y periódicos	210	2.1	9 456	1.8	485	1.6	1 376	1.2	753	1.6
Comercio al por menor de artículos para el cuidado de la salud	207	2.08	10 361	2	431	1.4	1 381	1.2	441	0.9
Comercio al por menor de combustibles aceites y grasas lubricantes	914	9.1	44 287	8.6	1 936	6.6	6 018	5.5	5 573	12
Comercio al por menor de partes y refacciones para automóviles, camionetas y camiones	335	3.36	15 799	3.1	962	3.3	3 366	3.1	1 329	2.8
Resto de ramas	4 131	41.4	216 889	42.3	12 579	43.3	50 270	46.2	18 657	40.1

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

* Se toma como base 100 para el cálculo de la participación de las ramas

Nota: En algunos casos, las cifras no pueden sumar 100% debido al redondeo por datos en decimales.

Esta diferenciación con respecto a la empresa manufacturera nos permite subrayar que la localización de las medianas empresas comerciales también está relacionada con la demanda de los grandes centros urbanos tradicionales en nuestro país, por ejemplo, la Zona Metropolitana de la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey, viejos polos de desarrollo industrial.

e) Ubicación geográfica

En el siguiente cuadro se muestra que en la región centro y centro-occidente se localizan el 52% de las medianas empresas comerciales en México, destacando por su importancia casos como el Distrito Federal (16.1), Estado de México (7.2%) y Jalisco (8%), entidades cuya suma representa lo que aporta la región noreste y noroeste del país.

En el caso de la región sur-sureste se subraya que mantiene la tendencia de atraso y falta de empresas, lo cual profundiza las diferencias con el resto de las regiones, a excepción del caso de Veracruz, que se ha convertido en la entidad que más aporta en la manufactura, el comercio y los servicios.

Por otra parte, la evolución de empleo tiende a concentrarse en la región centro y centro occidente, sin embargo, podemos observar en el cuadro que cinco son los ganadores de estos movimientos por orden de importancia, el Distrito Federal con 16.2%, Jalisco con 7.6%, Estado de México con 7.57%, Guanajuato, 4.1%, y Nuevo León, 6.8%, que es un caso excepcional por localizarse en la región noreste del país.

Asimismo, la tendencia de estados, como Campeche, Colima, Nayarit, Zacatecas, Tlaxcala y Baja California Sur, hacia la desarticulación de los principales ejes industriales incrementa su deterioro y disminuye su participación en el empleo, remuneraciones, valor agregado y producción bruta.

Comercio

Unidades Económicas, Personal Ocupado y Producción Bruta Censal

Aportación de la Mediana Empresa, según región económica 2003

Región/Entidad	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Producción Bruta Total	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de Pesos	%
Total Nacional	1 580 587	100	4 997 366	100	832 069	100
Total Medianas Empresas*	9 976	0.6	512 283	10.25	160 252	19.26
<i>Sur-Sureste</i>	1 673	16.8	87 024	17	21 796	13.6

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en el Entorno Institucional de México

Campeche	61	0.6	3 384	0.66	1 063	0.66
Chiapas	196	1.96	10 433	2	2 976	1.85
Guerrero	139	1.4	7 058	1.37	1 975	1.2
Oaxaca	197	1.97	10 068	1.96	2 600	1.6
Quintana Roo	151	1.5	8 117	1.6	2 246	1.4
Tabasco	166	1.66	8 286	1.6	2 248	1.4
Veracruz	567	5.7	29 821	5.8	6 611	4.1
Yucatán	196	1.96	9 857	1.9	2 077	1.3
Centro-Occidente	2 261	22.66	113 473	22.1	35 905	22.4
Aguascalientes	113	1.1	5 547	1.08	1 530	0.95
Colima	66	0.66	3 368	0.65	802	0.5
Guanajuato	422	4.2	21 351	4.1	6 100	3.8
Jalisco	796	8	39 039	7.6	14 917	9.3
Michoacán	335	3.3	17 345	3.4	4 471	2.8
Nayarit	74	0.74	3 853	0.75	913	0.57
Querétaro	165	1.6	8 264	1.6	2 659	1.66
San Luis Potosí	193	1.9	9 845	1.9	3 415	2.1
Zacatecas	97	0.97	4 861	0.9	1 098	0.68
Centro	2 946	29.5	154 066	30.1	56 988	35.5
Distrito Federal	1 609	16.1	83 002	16.2	33 995	21.2
Hidalgo	125	1.2	6 621	1.3	1 782	1.1
México	726	7.2	38 808	7.57	14 172	8.8
Morelos	107	1.07	5 636	1.1	1 456	0.9
Puebla	341	3.4	17 996	3.5	5 002	3.1
Tlaxcala	38	0.4	2 003	0.4	581	0.36
Noreste	1 527	15.3	77 242	15	23 541	14.7
Coahuila	307	3	15 523	3	4 392	2.7
Durango	143	1.4	7 161	1.4	1 741	1.08
Nuevo León	701	7	34 790	6.8	12 425	7.75
Tamaulipas	376	3.77	19 768	3.85	4 984	3.1
Noroeste	1 569	15.7	80 478	15.7	22 022	13.7
Baja California	392	4	20 904	4.1	5 811	3.6
Baja California Sur	87	0.87	4 559	0.9	1 226	0.7
Chihuahua	366	3.66	18 484	3.6	5 054	3.1
Sinaloa	363	3.6	18 340	3.6	5 527	3.44
Sonora	361	3.6	18 191	3.5	4 402	2.7

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

* Se toma como base 100 al total para el cálculo de la participación de las regiones.

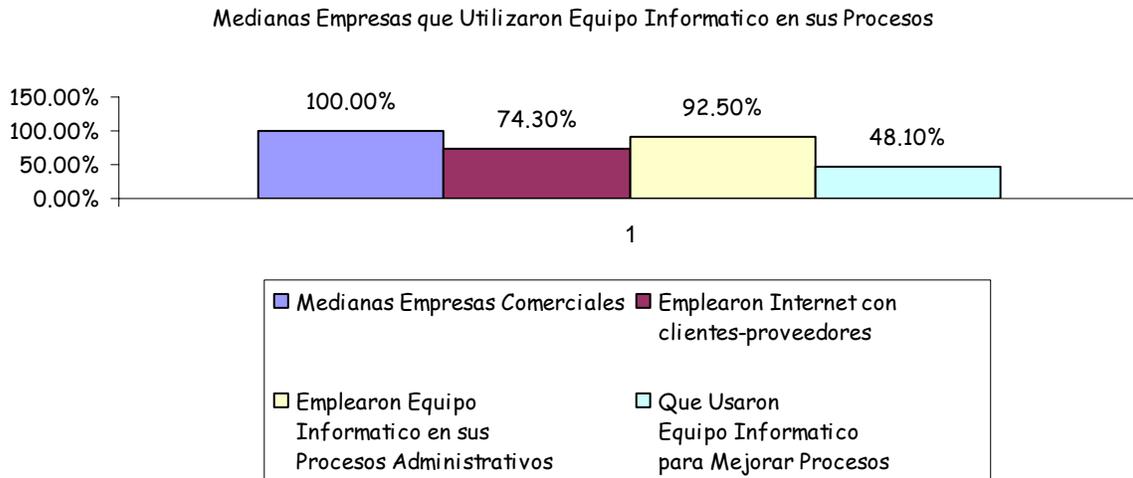
Nota: Las cifras pueden tener variaciones de cálculo derivadas de la omisión de decimales o redondeos.

f) Composición del personal según sexo

En el caso del personal ocupado según sexo, el hombre tiende a predominar en la mediana empresa comercial siendo éste de 69.4% en promedio nacional, sin embargo, en entidades como Michoacán, Chiapas, Guerrero, Aguascalientes, Zacatecas, Campeche y Tlaxcala, se alcanzan cifras de hasta el 75% de participación masculina. Además, conviene subrayar que en el Distrito Federal la mujer contribuyó con el 34.3% de la mano de obra empleada.

g) Uso de equipo informático en procesos

En lo que respecta al uso de equipo informático, el 74.3% de las medianas empresas comerciales tendieron a utilizar el Internet en su relación con sus clientes y/o proveedores, mientras que el 92.5% lo empleó en sus procesos administrativos, y el uso de equipo informático para mejorar los procesos se ubicó con un 48.1%.



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

3.11 La Mediana Empresa de Servicios

La mediana empresa de servicios, concentró el 0.5% de las unidades económicas, no obstante, ocupó al 7% del personal, pagó 7.6% de las remuneraciones, generó 5.6% del valor agregado y concentró el 6.4% de los activos fijos dentro del sector.

a) Evolución

En cuanto al papel que la mediana empresa de servicios tiene en la economía nacional, podemos decir que su presencia es prácticamente inexistente, ya que sólo aporta el 0.5% del total de empresas dedicadas a los servicios, además, la evolución del sector servicios hace evidente la tendencia hacia la terciarización de las empresas, pues entre 1998 y el 2003 se tuvo un crecimiento del 39.1% en términos reales.

Otro factor importante que afecta la competitividad de la economía, es el predominio de la mediana empresa en sectores terciarios, ya que para 1998 generó 259,810 puestos de trabajo y, para el 2003, se tuvo un incremento del 40%, es decir, se generaron 104,609 plazas. El paso de una economía industrial a una en donde predominan las actividades que generan poco valor agregado subraya la pérdida de competitividad ante nuestros socios comerciales.

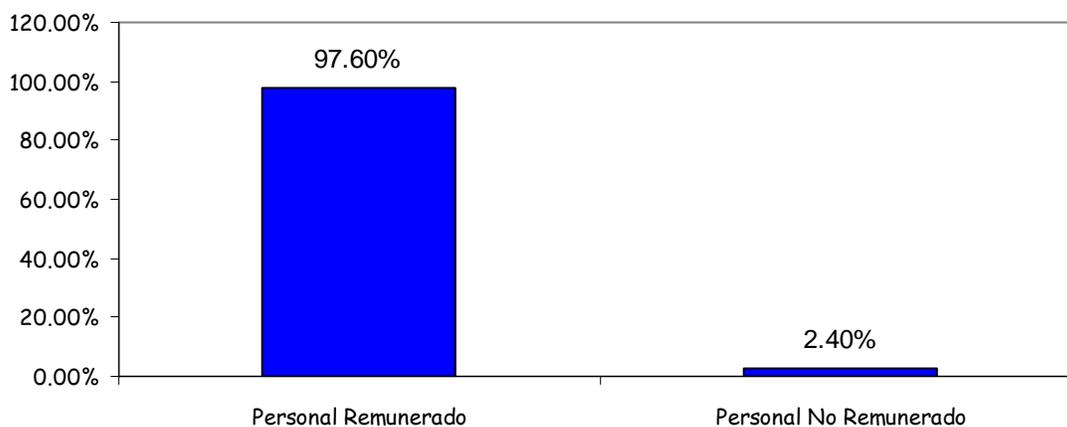
b) Figura jurídica

Otra factor importante, es la forma en que se contribuye la mediana empresa de servicios, pues además existe continuidad con la pequeña empresa de servicios en donde existe un predominio de la sociedad mercantil (62.5%) pero se incrementa la participación de las cooperativas y las asociaciones (29.2%).

c) Remuneraciones

El personal ocupado en las medianas empresas de servicios (97.6%) recibe una remuneración por su trabajo, lo cual se toma como referencia para afirmar que conforme aumenta el tamaño de la empresa se tiende a una formalización de las relaciones laborales, productivas y de intercambio económico.

Personal Ocupado en la Pequeña Empresa de Servicios



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

d) Sub-sectores de actividad

Las medianas empresas tienden a ubicarse en áreas muy semejantes al de las pequeñas, por ejemplo, figuran el Alojamiento Temporal y Restaurantes, los servicios educativos y el Apoyo a los negocios y manejo de desechos, sin embargo, estos datos contrastan en los rubros de Valor Agregado Censal Bruto y en el Total de Activos Fijos, pues existe una fuerte disminución que se aproxima al 50% en su participación.

Asimismo, aquellas ramas que no figuran por su cantidad de empresas sí tienen una participación importante en cuanto a la posesión de activos fijos, ejemplo de ello son el de Información en Medios Masivos y los Servicios Inmobiliarios y de Alquiler de Bienes, cuyo suma representa el 40.4% de la participación de la mediana empresa dedicada a los servicios.

Es importante subrayar que la mediana empresa de servicios en ninguno de los rubros estudiados tiene una importancia para el sector, de hecho, contrata poco personal, pero mantiene sueldos más altos, genera poco valor agregado y posee una mínima parte de los activos.

Servicios

Participación de las Medianas Empresas en Ramas Seleccionadas, 2003

	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Remuneraciones		Valor Agregado Censal Bruto		Total de Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de Pesos	%	Millones de Pesos	%	Millones de Pesos	%
Total de Empresas de Servicios	1,013,743	100	5,215,808	100	284,475	100	905,592	100	793,507	100
Total Medianas Empresas*	5 179	0.5	364 419	7	21 514	7.5	50 915	5.6	50 919	6.4
Alojamiento Temporal y Restaurantes	1 524	29.4	107 464	29.5	2 894	13.4	6 676	13.1	9 410	18.5
Otros Servicios, excepto gobierno	378	7.3	25 987	7.1	1 335	6.2	2 602	5.1	2 639	5.2
Apoyo a los negocios y manejo de desechos	795	15.3	56 450	15.5	4 330	20.1	8 451	16.6	2 853	5.6
Servicios Educativos	1 115	21.5	78 851	21.6	5 170	24	7 709	15.1	5 340	10.5
Servicios Profesionales Científicos y Técnicos	466	9	32 409	8.9	2 714	12.6	6 136	12	3 907	7.6
Servicios de Salud y, de Asistencia Social	222	4.3	15 195	4.1	640	3	835	1.6	1 348	2.6
Servicios Financieros y de Seguros	104	2	7 347	2	1 360	6.3	7 828	15.3	1 042	2

Información en Medios Masivos	265	5.1	18 738	5.1	1 355	6.3	5 602	11	12 900	25.3
Servicios Inmobiliarios y de Alquiler de Bienes	129	2.5	9 027	2.5	565	2.6	2 883	5.6	7 700	15.1
Servicios de Esparcimiento Culturales y Deportivos	138	2.6	9 778	2.7	480	2.2	1 241	2.4	2 946	5.8
Dirección de Corporativos y Empresas	43	0.8	3 173	0.9	671	3.1	953	1.8	834	1.6

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

* Se toma como base 100 para el cálculo de la participación de las ramas

Nota: En algunos casos, las cifras no pueden sumar 100% debido al redondeo por datos en decimales.

e) Ubicación Geográfica

Las medianas empresas tienden a ubicarse en la región centro del país, destacando por su importancia el Distrito Federal, ya que en él se ubica la cuarta parte de las medianas empresas de servicios de todo el país. Además, como podemos observar estas empresas tienden a ubicarse en entidades con grandes urbes como Jalisco que concentra el 7.4%, el Estado de México con 7.1% y Nuevo León con 8%.

Por su importancia en el número de unidades económicas, la región centro y centro-occidente son las que más empleos generan pero en el caso del rubro producción bruta la región noreste aparece en primera instancia como la segunda más productiva en los servicios.

En el caso de la región sur-sureste es una constante el que mantenga un atraso en los tres sectores, sin embargo, hay estados como Colima, Nayarit, Zacatecas, Hidalgo y Baja California Sur, en donde esta situación es muy evidente.

Servicios

Unidades Económicas, Personal Ocupado y Producción Bruta Censal

Aportación de la Mediana Empresa, según región económica 2003

Región/Entidad	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Producción Bruta Total	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de Pesos	%
Total Nacional	1 013 743	100	5 215 808	100	1 473 364	100
Total Medianas Empresas*	5 179	0.5	364 419	7	103 531	7
<i>Sur-Sureste</i>	710	13.7	49 828	13.6	10 719	10.3
Campeche	43	0.8	2 964	0.8	771	0.7
Chiapas	59	1.14	4 171	1.1	1 281	1.2
Guerrero	89	1.7	6 140	1.7	1 351	1.3
Oaxaca	51	1	3 650	1	525	0.5
Quintana Roo	112	2.1	7 840	2.1	2 794	2.7
Tabasco	57	1.1	4 013	1.1	763	0.7
Veracruz	204	3.9	14 273	4	2 335	2.2
Yucatán	95	1.8	6 777	1.8	900	0.9
<i>Centro-Occidente</i>	1 022	19.7	72 244	19.8	13 216	12.7
Aguascalientes	77	1.5	5 423	1.5	1 280	1.2
Colima	30	0.5	2 148	0.6	205	0.2
Guanajuato	190	3.6	13 733	3.7	1 944	1.9
Jalisco	386	7.4	27 000	7.4	5 391	5.2
Michoacán	104	2	7 360	2	1 190	1.1
Nayarit	30	0.6	2 127	0.6	312	0.3
Querétaro	102	1.9	7 297	2	1 470	1.4
San Luis Potosí	77	1.5	5 298	1.4	1 171	1.1
Zacatecas	26	0.5	1 858	0.5	254	0.2
<i>Centro</i>	2 074	40	146 372	40.1	50 315	48.6
Distrito Federal	1 376	26.5	97 176	26.6	40 948	39.6
Hidalgo	48	0.9	3 308	0.9	345	0.3
México	371	7.1	26 505	7.3	5 469	5.3
Morelos	87	1.7	6 018	1.65	1 349	1.3
Puebla	167	3.2	11 697	3.2	2 041	1.97
Tlaxcala	25	0.5	1 668	0.45	163	0.1
<i>Noreste</i>	773	15	54 687	15	19 319	18.6
Coahuila	139	2.6	9 635	2.6	3 766	3.6
Durango	42	0.8	2 978	0.8	731	0.7
Nuevo León	416	8	29 676	8.1	10 829	10.4

Tamaulipas	176	3.4	12 398	3.4	3 993	3.9
Noroeste	600	11.6	41 288	11.3	9 962	9.6
Baja California	156	3	10 749	2.9	3 032	2.9
Baja California Sur	33	0.6	2 245	0.6	749	0.7
Chihuahua	146	2.8	9 923	2.7	2 301	2.2
Sinaloa	132	2.5	9 029	2.5	1 543	1.5
Sonora	133	2.5	9 342	2.6	2 337	2.2

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos Económicos 2004

* Se toma como base 100 para el cálculo de la participación de las ramas

Nota: En algunos casos, las cifras no pueden sumar 100% debido al redondeo por datos en decimales.

f) Composición del personal según sexo

Conviene enfatizar que el personal ocupado en la mediana empresa de servicios es preferentemente hombres, sin embargo, disminuye la proporción con respecto a otros tamaños de empresas y sectores, llegando tan sólo a representar el 56.9% del personal ocupado, en tanto que las mujeres ocupan el 43.1% de las plazas.

g) Uso de equipo informático en procesos

Como es de esperarse, se tiene que la mediana empresa utiliza en mayor cuantía el equipo informático en sus diversos procesos dado el tipo de actividad que realiza. Lo anterior significa que el 68% de las empresas medianas utilizan el Internet con sus clientes/proveedores, el 92% lo utiliza en sus diversos procesos administrativos y el 49.6% para mejorar sus procesos.

4. Las Instituciones Económicas de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

En el presente capítulo revisaremos el marco institucional contemporáneo de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, en particular aquel que comprende el periodo 2000-2006, para con ello, identificar si dicho marco incentiva o desincentiva la eficiencia de éstas empresas.

Identificaremos si el marco institucional contemporáneo establece los incentivos mínimos necesarios para que las Micro, Pequeñas y Medianas empresas tengan acceso a los apoyos y estímulos que el gobierno federal canaliza a dichas empresas, lo cual fortalece y da certeza en sus transacciones, derechos de propiedad, eliminación de distorsiones y mayor acceso a la información gubernamental.

4.1 La Importancia de las Instituciones Económicas en México

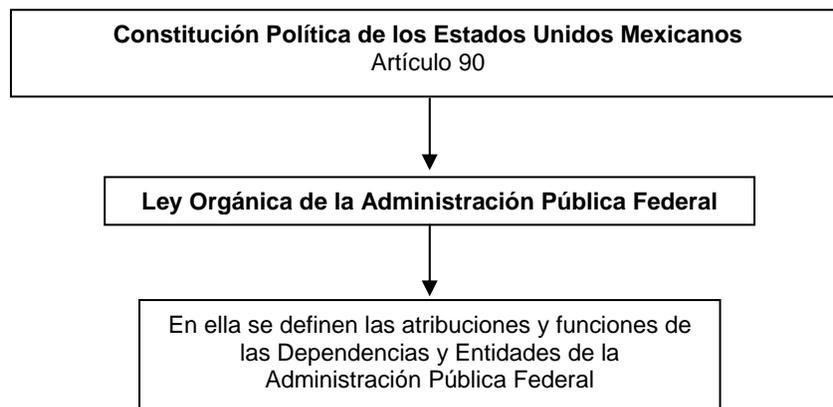
En México la oferta institucional del gobierno se verifica cuando encontramos que existen programas, acciones o instrumentos destinados a resolver, o por lo menos, a mejorar las condiciones¹ de los empresarios, sin embargo, olvidamos que éstos parten o se derivan de una ley, o mejor dicho de reglas, que regulan las transacciones de los individuos y que, por lo general, buscan maximizar sus beneficios o ganancias.

En este sentido, las reglas que permiten el funcionamiento de los programas y acciones dirigidos al fomento de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MiPyMes) tienen como marco general la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, a partir de la cual se estructura una serie de programas, leyes, normas, reglamentos, etc., que permiten el desarrollo de organismos públicos y, en

¹ En particular aquellas vinculadas a las distintas áreas empresariales como por ejemplo: producción, finanzas, tecnología, capacitación, medio ambiente, mercadotecnia, planeación, recursos humanos, etc.

donde se definen, canalizan y resuelven las demandas de los ciudadanos en sociedad.

Por tal motivo, en la siguiente gráfica podremos observar que en primera instancia aparece la Constitución como la institución que da origen a las reglas que permiten el funcionamiento de los apoyos y estímulos dirigidos a las MiPyMes en México.



Fuente: Elaboración Propia con datos de la Ley Orgánica de la APF

A partir del marco que daremos al inicio de este capítulo, se conocerán las instituciones que México tiene, las cuales se caracterizan por regular y normar las acciones de las MiPyMes.

a) La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos

En México la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos es la institución que establece los derechos y obligaciones de los ciudadanos mexicanos, es decir, define las reglas de los individuos en el ámbito social, económico y político, lo cual les permita maximizar sus beneficios e intereses una vez que interactúan con la sociedad.

Partiendo de estas ideas, podemos mencionar que en la Constitución existen dos artículos en donde se define claramente las atribuciones del Estado en materia económica, colocándolo como rector y guía de la economía, por ello, en términos

del artículo 25 se dice que al Estado le corresponde “la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral y sustentable, que fortalezca la Soberanía de la Nación y su régimen democrático y que, mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales ..., (asimismo) el Estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional, y llevará a cabo la regulación y fomento de las actividades que demande el interés general en el marco de libertades que otorga esta Constitución”.²

En tanto que el artículo 26 señala que “el Estado organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo, permanencia y equidad al crecimiento de la economía para la independencia y la democratización política, social y cultural de la Nación. Los fines del proyecto nacional contenidos en esta Constitución determinarán los objetivos de la planeación. La planeación será democrática. Mediante la participación de los diversos sectores sociales recogerá las aspiraciones y demandas de la sociedad para incorporarlas al plan y los programas de desarrollo. Habrá un plan nacional de desarrollo al que se sujetarán obligatoriamente los programas de la Administración Pública Federal”³

En virtud de que el Estado funciona como regulador de la vida económica y social de los individuos, es importante reconocer que su influencia afecta y modifica los factores de la producción, en tanto, que delimita las acciones o atribuciones de las instituciones públicas creadas por este para alcanzar dichos objetivos o planteamientos generales establecidos en las diversas regulaciones.

Sobre este aspecto, cabe señalar que el artículo 90 acota que “la Administración Pública Federal será centralizada y paraestatal conforme a la Ley Orgánica que

² Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión; Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Última Reforma. Diario Oficial de la Federación. 12 de Febrero de 2007

³ Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión; *Op. Cit.* Pp13-14.

expida el Congreso, que distribuirá los negocios del orden administrativo de la Federación que estarán a cargo de las Secretarías de Estado y Departamentos Administrativos y definirá las bases generales de creación de las entidades paraestatales y la intervención del Ejecutivo Federal en su operación. Las leyes determinarán las relaciones entre las entidades paraestatales y el Ejecutivo Federal, o entre éstas y las Secretarías de Estado y Departamentos Administrativos”.⁴

Efectivamente, dicho artículo da origen a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (APF) y, en ella, se definen las atribuciones y funciones de los organismos responsables de ejecutar los programas sectoriales todo bajo las líneas estratégicas de crecimiento y desarrollo social definidos en el Plan Nacional de Desarrollo (PND).

En el caso de las acciones de apoyo a las MiPyMes algunas instituciones públicas cuentan con un marco legal que tienen entre sus objetivos y metas institucionales, instrumentar programas operativos anuales y acciones de fomento que fortalezcan a dicho sector de la economía mexicana. Asimismo, hay que subrayar que estos se basan en los planes sectoriales y son consistentes con los objetivos del PND sexenal establecidos cada seis años por el gobierno en turno.

b) Ley Orgánica de la Administración Pública Federal

La importancia que se le confiere a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal (APF) es de suma importancia para el funcionamiento de las dependencias y entidades, pues en ellas se definen las “bases de organización de la Administración Pública Federal, centralizada y paraestatal. La Presidencia de la República, las Secretarías de Estado, los Departamentos Administrativos y la Consejería Jurídica del Ejecutivo Federal, integran la Administración Pública Centralizada. Los organismos descentralizados, las empresas de participación

⁴ Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión; *Op. Cit.* Pp 47.

estatal, las instituciones nacionales de crédito, las organizaciones auxiliares nacionales de crédito, las instituciones nacionales de seguros y de fianzas y los fideicomisos, componen la administración pública paraestatal”.⁵

En el caso de las dependencias y entidades de la APF sus actividades están sujetas a una programación, con base en los objetivos establecidos en el PND por el Ejecutivo Federal. En este sentido, a cada secretaría de Estado o Departamento Administrativo le corresponde formular el marco institucional como son los proyectos de ley, reglamentos, decretos, acuerdos y órdenes del Presidente de la República, en el marco de sus atribuciones y funciones.

Se define en el artículo 26 de la Ley Orgánica de la APF las dependencias con que contará el Poder Ejecutivo para el despacho de sus asuntos, así como las funciones principales. Por tal motivo, haremos una breve descripción de éstas en el marco de la referida Ley para comprender que las acciones de apoyo dirigidas a las MiPyMes cuentan con un marco institucional que da soporte a la estructura de organización y administración de fomento:

- Secretaría de Gobernación: Entre sus principales funciones le corresponde presentar las iniciativas de ley o decretos del Ejecutivo, así como publicar, compilar y sistematizar dichas leyes, decretos, reglamentos, resoluciones y disposiciones en el Diario Oficial de la Federación (DOF). Asimismo, le concierne conducir la política interior, competencia del ejecutivo federal, en su relación con los gobiernos estatales y partidos políticos.
- Secretaría de Relaciones Exteriores: Le atañe la conducción de la política exterior del país, para lo cual podrá intervenir en tratados, acuerdos y convenciones, así como coadyuvar en la promoción de los atractivos naturales y económicos del país, en tanto le compete dirigir al servicio exterior mexicano para que apoyen y protejan a los mexicanos en el extranjero mediante la oferta de diversos servicios.
- Secretaría de la Defensa Nacional: Le corresponde principalmente la organización, administración y capacitación del Ejército y la Fuerza Aérea, llevando los asuntos relacionados con estos en el ejercicio de sus funciones.

⁵ Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión; Ley Orgánica de la Administración Pública Federal. Pp 1.

- Secretaría de Marina: Entre sus funciones se incluyen el ejercer la soberanía en el mar territorial, el espacio aéreo y las costas territoriales. Así como la protección del estado de derecho en las zonas marinas mexicanas e intervenir en la administración de la justicia militar.
- Secretaría de Seguridad Pública: En cuanto a sus atribuciones se encuentran el desarrollar del cumplimiento de las políticas de seguridad pública que garanticen la integridad y patrimonio de las personas, así como la formulación de planes y programas que permitan disminuir los delitos federales.
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público: En lo referente a los asuntos de su competencia encontramos que le corresponde la proyección y coordinación de la planeación nacional mediante la elaboración del PND, así como el estudio y proyección de los ingresos de la Federación, el Distrito Federal y el de las entidades paraestatales.

También le corresponde manejar la deuda pública, la determinación de los criterios y montos de los estímulos fiscales auxiliándose de las dependencias responsables del sector, la administración en el cobro de impuestos, en tanto le compete la formulación del programa de gasto federal, así como el proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación, la evaluación y autorización de los programas de las dependencias y entidades en lo que respecta a la inversión pública.

- Secretaría de Desarrollo Social: Le compete la elaboración, conducción y evaluación de la política de desarrollo social que combata la pobreza, así como la coordinación de las acciones que mejoren la calidad de vida de la población mediante el equipamiento urbano, vivienda, productos de consumo básico, disponibilidad de agua, etc. También le corresponde la elaboración de los programas regionales y especiales que resuelvan los problemas de desarrollo social de las personas, principalmente el de aquellos sectores más desprotegidos.
- Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales: Al respecto, le compete la protección, restauración y conservación del medio ambiente (ecosistemas, recursos naturales y bienes y servicios ambientales), la formulación, conducción y vigilancia de la política de aprovechamiento de los recursos naturales, promoviendo el ordenamiento ecológico, el uso de tecnologías y la capacitación y/o actualización de conocimientos ambientales.
- Secretaría de Energía: Entre sus funciones principales le corresponde llevar a cabo la planeación y conducción de la política energética, así como conducir la actividad de las entidades paraestatales dedicadas a la explotación de hidrocarburos y generación de energía. Regular las normas oficiales mexicanas en los que respecta a la explotación de la

energía en sus diversas etapas (uso, producción, aprovechamiento, transportación, enajenación, importación y exportación).

- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación: Realiza el diseño, conducción y evaluación de la política de desarrollo rural, mediante el establecimiento de programas y acciones que tiendan a mejorar la productividad y rentabilidad de las actividades rurales, así como definir la asistencia y la capacitación de los productores en el campo. Asimismo, le compete la promoción de la infraestructura industrial y comercial de los productos agropecuarios.
- Secretaría de Comunicaciones y Transportes: Le compete el diseño, conducción y vigilancia de las políticas y programas dirigidos a mejorar el desarrollo del transporte y comunicaciones del país, en tanto, regula y vigila el cumplimiento de los servicios diversos de comunicación. Tiene a cargo la construcción de la infraestructura (aeropuertos, caminos y puentes federales) que permita mejorar la operación y funcionamiento, así como el otorgamiento de contratos, concesiones o permisos para una explotación de las vías generales de comunicación.
- Secretaría de la Función Pública: Le concierne la vigilancia de las acciones del gobierno a través de la organización y coordinación del sistema de control y evaluación gubernamental que permitan una mayor eficiencia del gasto y acciones de las dependencias y entidades de la APF, mediante el uso de auditorías y una vigilancia continua en el cumplimiento de las disposiciones establecidas en las leyes y normas aplicables.

Asimismo, organiza, coordina y da seguimiento de las acciones de mejora de la administración de los recursos humanos, patrimoniales y procedimientos de las dependencias y entidades de la APF, estableciendo las normas y lineamientos necesarios para un mayor aprovechamiento de los mismos.

- Secretaría de Educación Pública: Organiza, vigila y desarrolla la enseñanza en las escuelas oficiales, incorporadas o reconocidas, así como ejerce la vigilancia en los planteles que impartan educación en el país, en tanto que organiza, administra y enriquece la coordinación con áreas responsables de programas e instrumentos que tiendan a un mejor aprovechamiento de las acciones con carácter educativo, científico, cultural y artístico.

Asimismo, le compete la promoción y organización de las acciones tendientes a mejorar el desarrollo de las personas mediante la educación, capacitación o adiestramiento, ya sea a través de los centros de enseñanza o mediante la promoción y definición de criterios de la producción cinematográfica, de radio y televisión, incluyendo a la industria editorial.

- Secretaría de Salud: Es la responsable de diseñar y conducir la política en materia de salud (asistencia social, servicios médicos y salubridad en general), así como la administración de centros de salud, asistencia pública y terapia en el país. Se incluye la planeación, coordinación, evaluación y aplicación de normas que tiendan a favorecer los servicios de salud que correspondan de acuerdo al Sistema Nacional de Salud.

Al mismo tiempo, le corresponde organizar y administrar los servicios relacionados con la sanidad e higiene establecidos por la federación en cuestiones sanitarias, vegetarianas, medicinales o enfermedades transmisibles.

- Secretaría del Trabajo y Previsión Social: Le compete la vigilancia y cumplimiento del artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, procurando el equilibrio de los factores de la producción, interviniendo en los contratos de las personas que presten sus servicios, así como despachando los asuntos de carácter laboral a través de la promoción de organizaciones sociales laborales, así como el establecimiento y promoción de los ordenamientos legales que protejan a los trabajadores mediante la dirección y coordinación de la Procuraduría Federal de la Defensa del Trabajo.
- Secretaría de la Reforma Agraria: Interviene en los asuntos agrarios mediante la parcelación y/o titulación de las tierras y aguas agrarias, concediendo o ampliando la dotación o restitución de estas. Asimismo, resuelve los asuntos relacionados con los problemas de las poblaciones ejidales o comunales en lo que respecta a la posesión de tierras y su distribución, así como su mejoramiento.
- Secretaría de Turismo: Le atañen los asuntos de la actividad turística, promoviendo zonas de desarrollo turístico mediante facilidades y franquicias a los prestadores de servicios en materia turística; asimismo le compete la proyección, promoción y apoyo de infraestructura turística.

Le aplica la promoción y coordinación de eventos turísticos que tiendan a mejorar la apreciación turística del país, en tanto, fija e impone el tipo y monto de sanciones por incumplimiento en los diversos servicios turísticos.

- Consejería Jurídica del Ejecutivo Federal: Le corresponde apoyar técnicamente los asuntos turnados y resueltos por el Presidente de la República, sometiendo a consideración los proyectos de iniciativas de ley y decretos a presentarse en el Congreso de la Unión, opinando sobre los diversos asuntos turnados para revisión y aprobación, así como revisar las regulaciones e instrumentos de carácter jurídico.

Además, presta asesoría jurídica al Presidente mediante la coordinación de los programas, procurando la congruencia de criterios jurídicos en las dependencias y entidades de la APF.

- **Secretaría de Economía:** Entre sus principales funciones encontramos que le compete la formulación y conducción de las políticas generales en lo que respecta a la industria, el comercio exterior e interior, el abasto y los precios en el territorio nacional, regulando, promoviendo y vigilando que su comercialización, distribución y consumo se desarrollen de manera eficiente y coordinada, observando las opiniones de las diferentes secretarías en el ámbito de su competencia, normando asuntos relacionados con el comercio exterior y la definición de precios y aranceles de los bienes importados y exportados.

Le compete el estudio y determinación de las reglas (observado los montos establecidos por la SHCP) para el otorgamiento de apoyos y estímulos fiscales, así como también el establecimiento de la política de precios (artículos de consumo y uso popular), regulando, orientando y estimulando instrumentos que permitan la protección al consumidor, en tanto colabora con otras dependencias y entidades en la comercialización y distribución de productos que son básicos para la población.

Asimismo, fomenta organizaciones cooperativas que tengan como objetivo una producción industrial, así como su distribución y/o consumo. Crea normas que permiten regular y especificar los requerimientos de los industriales en cuanto a la calidad, peso y medidas requeridas para llevar a cabo la actividad.

En lo referente al patrocinio y organización de eventos, le corresponde las de tipo industrial o comercial, en tanto fomenta la producción industrial nacional, así como la producción de manufacturas mediante la promoción, orientación y estímulo de las industrias pequeñas y medianas. Para ello, promueve la organización de las investigaciones técnico-industriales e impulsa las reubicaciones industriales fuera de las áreas urbanas con problemáticas ambientales o demográficas.

Es conveniente agregar, que las funciones de las distintas secretarías federales tienen como marco la Ley Orgánica de la APF, sin embargo, no es suficiente para medir los alcances y actuar en la sociedad. Por ello, en el siguiente apartado revisaremos el origen de los programas que opera cada una de las dependencias y entidades, esto con el propósito de conocer y reconocer el papel que juega la planeación en la vida económica de las MiPyMes.

4.2 Ley de Planeación

La Ley de Planeación tiene como origen los artículos 25 y 26 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, la cual permite alinear las actividades de la Administración Pública Federal⁶ a las normas y principios del Plan Nacional de Desarrollo, estableciendo para ello las bases y mecánica de funcionamiento del Sistema Nacional de Planeación Democrática.

Asimismo, permite definir las bases de vinculación entre las actividades del Ejecutivo Federal con el de las entidades federativas, en tanto que delimita las funciones que permiten garantizar una mayor participación de los diversos grupos sociales en la elaboración del PND y sus programas.

De acuerdo con el artículo 3 de la referida Ley “se entiende por planeación nacional de desarrollo la ordenación racional y sistemática de acciones que, en base al ejercicio de las atribuciones del Ejecutivo Federal en materia de regulación y promoción de la actividad económica, social, política, cultural, de protección al ambiente y aprovechamiento racional de los recursos naturales, tiene como propósito la transformación de la realidad del país, de conformidad con las normas, principios y objetivos que la propia Constitución y la ley establecen.

Mediante la planeación se fijarán objetivos, metas, estrategias y prioridades; se asignarán recursos, responsabilidades y tiempos de ejecución, se coordinarán acciones y se evaluarán resultados”.⁷

Efectivamente, el Ejecutivo Federal es responsable de conducir dicho plan y éste “precisará los objetivos nacionales, estrategias y prioridades del desarrollo integral y sustentable del país contendrá previsiones sobre los recursos que serán

⁶ Por ejemplo el artículo 8 de la ley en comento nos dice que “Las Secretarías de Estado rendirán cuentas anualmente sobre el desarrollo y los resultados de la aplicación de los instrumentos de política económica, social y ambiental”, en tanto que el artículo 9 nos indica que “las dependencias deberán planear y conducir las actividades con sujeción a los objetivos y prioridades de la planeación nacional de desarrollo”

⁷ Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión; Ley de Planeación. Pp 2.

asignados a tales fines; determinará los instrumentos y responsables de su ejecución, establecerá los lineamientos de política de carácter global, sectorial y regional; sus previsiones se referirán al conjunto de la actividad económica y social, tomando siempre en cuenta las variables ambientales que se relacionen a éstas y regirá el contenido de los programas que se generen en el sistema nacional de planeación democrática”.⁸

Para clarificar esta información veamos el siguiente gráfico:



Fuente: Elaboración Propia en base a la Ley de Planeación.

De esta forma, el Plan Nacional de Desarrollo indica que los programas⁹ deben ser elaborados y ejecutados por las dependencias y entidades de la APF, para ello, procederemos a revisar qué indica la Ley de Planeación.

a) Programas Sectoriales

“Los programas sectoriales se sujetarán a las previsiones contenidas en el Plan y especificarán los objetivos, prioridades y políticas que regirán el desempeño de las

⁸ Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión; *Op. Cit.* Pp 7.

⁹ El artículo 22 de la Ley de Planeación indica que “los programas sectoriales, institucionales, regionales y especiales (...) observarán congruencia con el Plan y su vigencia no excederá del periodo constitucional de la gestión gubernamental”.

actividades del sector administrativo de que se trate. Contendrán asimismo, estimaciones de recursos y determinaciones sobre instrumentos y responsables de su ejecución”.¹⁰

b) Programas Institucionales

“Los programas institucionales que deban elaborar las entidades paraestatales, se sujetarán a las previsiones contenidas en el Plan y en el programa sectorial correspondiente. Las entidades, al elaborar sus programas institucionales, se ajustarán, en lo conducente, a la ley que regule su organización y funcionamiento”.¹¹

c) Programas Regionales

“Los programas regionales se referirán a las regiones que se consideren prioritarias o estratégicas, en función de los objetivos nacionales fijados en el Plan, y cuya extensión territorial rebase el ámbito jurisdiccional de una entidad federativa”.¹²

d) Programas Especiales

“Los programas especiales se referirán a las prioridades del desarrollo integral del país fijados en el plan o a las actividades relacionadas con dos o más dependencias coordinadoras de sector”.¹³

Por otra parte, es importante señalar que para la ejecución del PND y los programas en sus diversas vertientes, es indispensable, por parte de las dependencias y entidades de la APF, la elaboración de sus programas operativos anuales, debido a que definen las bases y la composición de los proyectos de

¹⁰ Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión; *Op. Cit.* Artículo 23 pp. 7.

¹¹ Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión; *Op. Cit.* Artículo 24 pp. 7.

¹² Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión; *Op. Cit.* Artículo 25 pp. 7.

¹³ Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión; *Op. Cit.* Artículo 26 pp. 7.

presupuesto que permiten la evaluación en el cumplimiento de los objetivos trazados. Adicionalmente, conviene agregar que el PND define los objetivos y estrategias a seguir por parte del gobierno para alcanzar las metas planteadas.

En este sentido, la participación de los ciudadanos queda definido en el artículo 20 de la referida ley que a la letra dice “en el ámbito del Sistema Nacional de Planeación Democrática tendrá lugar la participación y consulta de los diversos grupos sociales, con el propósito de que la población exprese sus opiniones para la elaboración, actualización y ejecución del Plan y los programas a que se refiere esta Ley. Las organizaciones representativas de los obreros, campesinos, pueblos y grupos populares; de las instituciones académicas, profesionales y de investigación de los organismos empresariales; y de otras agrupaciones sociales, participarán como órganos de consulta permanente en los aspectos de la planeación democrática relacionados con su actividad a través de foros de consulta popular que al efecto se convocarán. Así mismo, participarán en los mismos foros los diputados y senadores del Congreso de la Unión”.

De hecho, en el artículo 21 de la Ley de Planeación se indica que el Plan Nacional de Desarrollo deberá elaborarse, aprobarse y publicarse dentro de un plazo de seis meses contados a partir de la fecha en que toma posesión el Presidente de la República, y su vigencia no excederá del período constitucional que le corresponda, aunque podrá contener consideraciones y proyecciones de más largo plazo.

El PND precisará los objetivos nacionales, estrategias y prioridades del desarrollo integral y sustentable del país, contendrá previsiones sobre los recursos que serán asignados a tales fines; determinará los instrumentos y responsables de su ejecución, establecerá los lineamientos de política de carácter global, sectorial y regional; sus previsiones se referirán al conjunto de la actividad económica y social, tomando siempre en cuenta las variables ambientales que se relacionen a éstas y

regirá el contenido de los programas que se generen en el sistema nacional de planeación democrática”.

Para dar continuidad a esta serie de ideas, se describe a continuación de manera sintetizada los objetivos y estrategias del PND 2001-2006.

4.3 Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006

En el PND 2001-2006 se definieron tres áreas de gran importancia para alcanzar el desarrollo de los ciudadanos, fijando objetivos y definiendo las estrategias para alcanzar el cumplimiento de los mismos. A continuación se mencionan estos:

Objetivos y Estrategias del PND 2001-2006	a) Área de Desarrollo Social y Humano
	b) Área de Crecimiento con Calidad
	c) Área de Orden y Respeto

El Plan Nacional de Desarrollo nos resume que “el área de desarrollo social y humano trabajará para mejorar los niveles de bienestar de la población y desarrollar sus capacidades, acrecentar la equidad e igualdad de oportunidades, fortalecer la cohesión y el capital social, así como ampliar la capacidad de respuesta gubernamental. El área de crecimiento con calidad buscará conducir responsablemente la marcha económica del país, elevar la competitividad de la economía, asegurar el desarrollo incluyente, promover el desarrollo regional equilibrado y crear las condiciones para un desarrollo sustentable.

El área de orden y respeto buscará defender la soberanía y la seguridad nacionales, contribuir a que las relaciones políticas ocurran dentro de un marco de gobernabilidad democrática, construir una relación de colaboración entre los poderes de la Unión, avanzar hacia un auténtico federalismo, abatir la corrupción,

gobernar con transparencia, garantizar la seguridad pública y una procuración de justicia adecuada.”¹⁴

La importancia que la política pública¹⁵ guarda como marco de referencia para la construcción de objetivos y estrategias permiten al Estado la definición de sus programas, criterios, normas y lineamientos que a su vez son ejecutados por las instituciones públicas.

Es importante señalar que en el PND, específicamente en la definición de la política económica, se hace referencia a la construcción de “infraestructura pública y servicios para apoyar y facilitar la incorporación de las micro, pequeñas y medianas empresas a la globalización y a la nueva economía”.¹⁶

Esta política económica se concibe como la creación de condiciones para que las empresas con base a sus competencias aprovechen de la mejor manera los incentivos institucionales, es decir, en donde el gobierno a través de sus instancias públicas promuevan en el ámbito de sus competencias la implantación de programas que disminuyan la incertidumbre en las transacciones, mejoren la percepción de la realidad económica y con ello la confianza y la competitividad de las empresas. Todo ello, mediante el mejoramiento del marco regulatorio y el acceso y difusión de información pública gubernamental.

Por la importancia que se le confiere al papel de las MiPyMes en el desarrollo del presente trabajo, revisaremos el Área de Crecimiento con Calidad ya que podrá apreciarse si efectivamente se contempla la participación de estas empresas en desarrollo y crecimiento del país.

¹⁴ Ejecutivo Federal; Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, Cap. I. Pp 16

¹⁵ Políticas Públicas: Son el conjunto de concepciones, criterios, principios, estrategias y líneas fundamentales de acción a partir de las cuales la comunidad organizada como Estado, decide hacer frente a desafíos que se consideran de naturaleza pública”. Ejecutivo Federal; *Op. Cit.* Cap. IV Pp. 11

¹⁶ Ejecutivo Federal; *Op. Cit.* Cap. IV Pp 20

4.3.1 Área de Crecimiento con Calidad

De acuerdo con el PND, se define la visión de México en el año 2025, destacando que para alcanzar el crecimiento se requiere de la construcción de pilares que posibiliten el cumplimiento de las metas; entre ellas podemos mencionar las siguientes:

- “Un entorno macroeconómico cierto y estable, sustentado en finanzas públicas sólidas.
- Una acción pública decidida en favor del desarrollo, mediante la programación eficaz y transparente del gasto público en áreas de educación, salud e infraestructura.
- Un sistema financiero sólido y eficaz en el apoyo al aparato productivo.
- Una mayor flexibilidad microeconómica apoyada en reglas claras y normas similares a las de los países industrializados.”¹⁷

Se define claramente que uno de los pilares es el mejoramiento y consolidación del marco institucional, donde el uso y cumplimiento de las reglas permiten que la interacción de los individuos sea a bajos costos de transacción y el respeto al marco legal sea una constante y no la excepción.

Complementariamente, se puntualizan en el PND cinco objetivos rectores:

- 1) Conducir responsablemente la marcha económica del país
- 2) Elevar y extender la competitividad del país
- 3) Asegurar el desarrollo incluyente
- 4) Promover el desarrollo económico regional equilibrado
- 5) Crear condiciones para un desarrollo sustentable

¹⁷ Ejecutivo Federal; *Op. Cit.* Cap. VI Pp 97.

4.3.2 Objetivos Rectores

Corresponde mencionar que en dichos objetivos rectores se establecen estrategias que orientan su desarrollo y aseguran su cumplimiento. De este modo, revisaremos dichos objetivos con el propósito de conocer la visión del gobierno con respecto al papel de las MiPyMes en el contexto socioeconómico contemporáneo.

1) Conducir responsablemente la marcha económica del país

Estrategias:

- a] Coordinar la política fiscal con la política monetaria.
- b] Promover una nueva hacienda pública.
- c] Promover esquemas de regulación y supervisión eficaces en el sistema financiero.
- d] Impulsar una banca comercial sólida y eficiente.
- e] Fortalecer a los intermediarios no bancarios y construir una cultura del seguro en México.
- f] Crear la banca social.¹⁸
- g] Reactivar la banca de desarrollo.
- h] Impulsar la eficiencia en el mercado de valores.
- i] Promover la productividad del sector público.
- j] Desarrollar nuevos instrumentos para el control de riesgos y la promoción de la estabilidad.

2) Elevar y extender la competitividad del país

Estrategias:

- a] Promover el desarrollo y la competitividad sectorial.¹⁹

¹⁸ Con respecto a este punto, el PND nos indica que se deben “estimular proyectos productivos viables a fin de aprovechar el potencial brindado por el entusiasmo y las ideas creativas de personas que carecen de apoyo financiero. Para ello, se destinarán recursos mediante microcréditos que impulsen las ideas productivas y emprendedoras de los mexicanos que deseen mejorar su economía”. (Ejecutivo Federal; *Op. Cit.* Cap. VI Pp 105).

- b) Crear infraestructura y servicios públicos de calidad.
- c) Formación de recursos humanos y una nueva cultura empresarial.²⁰
- d) Impulsar una nueva cultura laboral y una reforma del marco laboral que amplíe las oportunidades de desarrollo de los trabajadores.
- e) Promover una inserción ventajosa del país en el entorno internacional y en la nueva economía.
- f) Promover el uso y aprovechamiento de la tecnología y de la información.
- g) Consolidar e impulsar el marco institucional y la mejora regulatoria que simplifique la carga administrativa de las empresas.
- i) Fortalecer el mercado interno.
- j) Instrumentar una política integral de desarrollo empresarial.²¹

3) Asegurar el desarrollo incluyente

Estrategias

¹⁹ El PND nos dice que “un elemento que brinda fortaleza a la economía doméstica es el adecuado eslabonamiento de las cadenas productivas. Para afianzarlas, se requiere mejorar el sistema financiero, que en el caso de México no cuenta con las condiciones que permitan ofrecer tasas de interés competitivas para los sectores productivos y para las micro, pequeñas y medianas empresas. Una actividad fundamental del gobierno para apoyar la competitividad consiste en establecer un adecuado marco institucional que contemple un ambiente político y económico estable; con regulaciones actualizadas y simples que ofrezcan seguridad jurídica para el establecimiento, promoción, desarrollo y mantenimiento de las empresas, especialmente de las micro, pequeñas y medianas.” Ejecutivo Federal; *Op. Cit.* Cap. VI Pp.110.

²⁰ El PND agrega que “para ampliar las capacidades y oportunidades empresariales se deberá contar con un sistema sólido de financiamiento para apoyar iniciativas productivas de personas y grupos sociales organizados de bajos ingresos, y para promover el autoempleo y el desarrollo de microempresas viables, sustentables y competitivas en su entorno. Estos pequeños negocios pueden aportar un gran caudal de creatividad y flexibilidad.”(Ejecutivo Federal; *Op. Cit.* Cap. VI Pp. 112).

²¹ “Los elementos antes señalados, la promoción integral de la competitividad, el desarrollo de infraestructura y de servicios públicos de calidad, el mayor esfuerzo de inversión en capital humano y desarrollo tecnológico, la reforma del marco laboral, y la mejora regulatoria, requieren un marco integrador capaz de aprovechar plenamente el potencial de la empresa mexicana. Este marco integrador estará dado por una política de desarrollo empresarial, basada en una intensa participación con las entidades federativas y los empresarios, capaz de identificar prioridades y aprovechar oportunidades para acelerar un desarrollo económico sustentable. Esta nueva política de desarrollo empresarial impulsará el potencial de creación de empleo y de innovación tecnológica de la micro, pequeña y mediana empresa. Éstas son unidades productivas flexibles, con alto potencial de desarrollo y mejora de su gestión, con posibilidades de adaptar rápidamente la tecnología a sus necesidades y de proveer a las grandes empresas. Eliminar los obstáculos que hoy se oponen a la expansión de estas unidades constituye un importante detonador de la actividad económica y contribuirá al equilibrio regional.” (Ejecutivo Federal; *Op. Cit.* Cap. VI Pp. 115)

a] Apoyar a los microempresarios y a los trabajadores por su cuenta para que logren una vinculación productiva con el mercado, mediante la asesoría y la capacitación.²²

b] Establecer un sistema sólido de instituciones financieras que potencie la capacidad productiva de la población emprendedora de bajos ingresos, fortalezca la cultura del ahorro y permita a estos grupos su incorporación a la vida productiva del país.²³

c] Promover el desarrollo rural y el mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de las familias de este sector mediante el apoyo a la inversión, la integración de cadenas productivas, el desarrollo de nuevas capacidades y la transferencia de tecnología.

d] Ampliar las oportunidades para la creación y desarrollo de proyectos productivos que beneficien directamente a los grupos vulnerables de las comunidades indígenas.²⁴

e] Ampliar la infraestructura básica para la transmisión digital con el fin de ampliar su cobertura a localidades rurales o urbanas de alta marginación.

4) Promover el desarrollo económico regional equilibrado

Estrategias

a] Fortalecer las economías regionales, en especial las más rezagadas.²⁵

²² “Como parte de la política integral de desarrollo empresarial para apoyar a la micro, pequeña y mediana empresas, se atenderá de manera especial a los microempresarios, comerciantes y trabajadores por su cuenta que presentan mayor rezago económico, tecnológico y social, mediante asesoría técnica, capacitación e información oportuna que impulsen su actividad. Como parte de esta estrategia se busca fortalecer la integración de estas empresas con las cadenas productivas de los sectores más desarrollados, directa e indirectamente, de tal forma que las empresas más grandes sean una palanca que impulse el desarrollo exitoso de los pequeños empresarios.” (Ejecutivo Federal; *Op. Cit.* Cap. VI Pp. 117)

²³ “Se promoverá una cultura del ahorro y se facilitará el acceso al crédito y al financiamiento de micro empresas y de pequeños proyectos productivos, así como de grupos que tradicionalmente no han sido sujetos de crédito en la banca (...), por otro lado, se buscará también apoyar esquemas de financiamiento de micro y pequeñas empresas en zonas de alta marginación que tienen alto potencial para el desarrollo del sector turístico.” Plan Nacional de Desarrollo; Ejecutivo Federal. 2001. Cap. VI Pp. 117-118

²⁴ “Como una de las estrategias para eliminar las causas estructurales de la pobreza se impulsará, de manera prioritaria, el desarrollo de micro empresas y proyectos productivos, por medio de mecanismos como microfinanciamiento, asesoría, simplificación de trámites administrativos, capacitación y asesoría en las comunidades indígenas.” (Ejecutivo Federal; *Op. Cit.* Cap. VI Pp. 118)

²⁵ A través de “la introducción de infraestructura básica (agua, energía eléctrica, comunicaciones, transportes, servicios comunitarios básicos, telefonía y tecnología digital) para el desarrollo económico en regiones con

- b] Apoyar el respeto a los planes de desarrollo urbano y ordenamiento territorial de cada localidad.
- c] Garantizar la sustentabilidad ecológica del desarrollo económico en todas las regiones del país.
- d] Apoyar el desarrollo turístico municipal, estatal y regional.
- e] Crear núcleos de desarrollo sustentable que desalienten la migración regional.
- f] Proyectar y coordinar, con la participación de los gobiernos estatales y municipales, la planeación regional.
- g] Desarrollar las fronteras Norte y Sur del país en concordancia con su potencial económico y con sus especificidades naturales y sociales.

5) Crear condiciones para un desarrollo sustentable

Estrategias:

- a] Promover el uso sustentable de los recursos naturales, especialmente la eficiencia en el uso del agua y la energía
- b] Promover una gestión ambiental integral y descentralizada.
- c] Fortalecer la investigación científica y la innovación tecnológica para apoyar tanto el desarrollo sustentable del país como la adopción de procesos productivos y tecnologías limpias.
- d] Promover procesos de educación, capacitación, comunicación y fortalecimiento de la participación ciudadana relativos a la protección del medio ambiente y el aprovechamiento sustentable de los recursos naturales.
- e] Mejorar el desempeño ambiental de la administración pública federal.
- f] Continuar en el diseño y la implementación de la estrategia nacional para el desarrollo sustentable.
- g] Avanzar en la mitigación de las emisiones de gases de efecto invernadero.

altos rezagos sociales (la cual) será complementada con la formación de capital humano, en especial de empresarios y trabajadores comprometidos con la productividad y la competitividad, así como con la integración inteligente de cadenas productivas que, en cuanto tales, posean ventajas competitivas y no solamente comparativas. Además de tomar en cuenta la vocación natural de cada región, se conformarán agrupamientos empresariales que agreguen valor a los productos regionales. Con recursos federales, se apoyará el financiamiento a micro, pequeñas y medianas empresas.” (Ejecutivo Federal; *Op. Cit.* Cap. VI Pp. 121)

Efectivamente, en el PND 2001-2006 se contempla la participación de las MiPyMes, sin embargo, no es en este documento en donde se contempla su desarrollo y participación. De hecho, en el anexo de dicho plan se contemplan entre otros temas, el del Financiamiento para el Desarrollo así como el del Desarrollo Empresarial como fondos para la elaboración de los programas sectoriales.

Entre los programas sectoriales que tienen una relación directa con el quehacer de las MiPyMes, tenemos los siguientes:

- Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006
- Programa de Financiamiento al Desarrollo 2001-2006
- Programa de Competencia Económica 2001-2006

Por tal motivo, en el siguiente apartado revisaremos y contrastaremos a dichos programas, con la finalidad de definir cual de ellos tiene una injerencia directa con las MiPyMes, así como hacer de conocimiento que dichas empresas cuentan con reglas que regulan el funcionamiento del actuar del gobierno.

4.4 Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006

Para la elaboración del Programa de Desarrollo Empresarial (PDE) el gobierno federal enmarca la visión y misión del programa en continuidad con los planteamientos del PND 2001-2006, como se explica a continuación:

Visión: “Que México cuente con empresas competitivas dentro de un sistema articulado en todas las regiones del país con capacidad de generar una sinergia permanente de crecimiento con calidad.”²⁶

²⁶ Secretaría de Economía; Programa de Desarrollo Empresarial. Pp. 35.

Misión: “Crear las condiciones necesarias para elevar la competitividad de las empresas, en particular de las pequeñas y medianas para que se conviertan en el pilar fundamental del desarrollo económico sustentable, en el entorno de una nueva cultura empresarial orientada a la competitividad.”²⁷

El PDE 2001-2006, se define como el “eje que articula el conjunto de políticas, programas y acciones (... que permitirán al gobierno cumplir con su objetivo, es decir), incrementar la competitividad de las empresas del país, en particular de las micro, pequeñas y medianas empresas.”²⁸

En otras palabras, el PDE articula y estructura los objetivos planteados en el PND en el Área de Crecimiento con Calidad, el cual tiene como objetivo principal el incremento de la competitividad como motor de crecimiento económico y social. De esta forma, el PDE define que los incentivos de las grandes empresas se traducen en condiciones macroeconómicas estables, en tanto su vinculación con las MiPyMes permitirá fortalecer nuevas estructuras de proveedores, en tanto se integran al mercado internacional.

En el mencionado programa se definen tres grandes retos:

- “Generar un entorno económico adecuado
- Incrementar la competitividad de las empresas²⁹
- Fortalecer las regiones y sectores productivos del país.”³⁰

Para atender estos retos, el PDE 2001-2006 plantea los siguientes objetivos:

²⁷ *Ibidem.*

²⁸ Secretaría de Economía; *Op. Cit* Pp. 4.

²⁹ Dicho reto “consiste en transformar a las empresas del país, en particular a las MiPyMEs, en organizaciones competitivas, desarrollando en ellas las capacidades necesarias para su participación exitosa en los mercados nacional e internacional”. Secretaría de Economía. Programa de Desarrollo Empresarial. Pp. 8.

³⁰ Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp. 8.

- 1) “Proveer de un entorno económico, jurídico y normativo, facilitador del desarrollo de las empresas.
- 2) Facilitar el acceso al financiamiento a las empresas.
- 3) Promover la formación empresarial, las habilidades administrativas, laborales y productivas, orientadas a mejorar la competitividad de las empresas.
- 4) Promover la gestión, la innovación y el desarrollo tecnológico en las empresas.³¹
- 5) Desarrollar las regiones y sectores productivos del país.
- 6) Reconstituir y desarrollar cadenas productivas para fortalecer el mercado interno.”³²

Para alcanzar el crecimiento con calidad el PDE 2001-2006 menciona que deberá regirse por los siguientes principios:

- a) Competitividad Sistémica ³³
- b) Desarrollo Regional ³⁴
- c) Desarrollo Sustentable ³⁵
- d) Inclusión ³⁶

³¹ Tanto el objetivo tres y cuatro están dirigidos a dar solución al reto de incrementar la competitividad de las empresas.

³² Secretaría de Economía; *Op. Cit* Pp. 8

³³ Esto implica crear un entorno “propicio para el desarrollo sustentable de las empresas, fomentando una cultura empresarial con responsabilidad social; que facilite el acceso de las empresas a la formación empresarial, capacitación, asesoría y consultoría e información; que fortalezca la gestión tecnológica de las empresas; que vincule a las empresas con instituciones académicas y centros de investigación aplicada; que cuente con un sistema financiero competitivo y accesible; que dote de las capacidades suficientes a las empresas para vincularse a la cadena exportadora; que provoque la sustitución eficiente de importaciones; que consolide la oferta exportable; que incorpore a las MPyMEs en nuevos mercados”. Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp. 35.

³⁴ Para ello, debe promoverse un desarrollo “que se base en las vocaciones productivas de las regiones; que abata los desequilibrios regionales; que promueva la integración de las cadenas productivas; que identifique sectores detonadores del desarrollo; que considere las ventajas competitivas y las características geográficas regionales. *Ibidem.*

³⁵ Un desarrollo sustentable “que promueva la gestión ambiental integral por parte del sector empresarial, a fin de incrementar la competitividad de las empresas bajo criterios de producción limpia; que impulse el cumplimiento estricto de la normatividad ambiental; que fomente el uso eficiente y racional de recursos naturales, por parte de las unidades empresariales”. Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp. 36

³⁶ “Que contribuya a abatir la pobreza; que abra espacios a los emprendedores; que fomente la igualdad de género y abra oportunidades en el desarrollo nacional a los indígenas, a las personas con discapacidad y a los

Mediante una mayor competitividad es que las empresas lograrán alcanzar su desarrollo, para ello, en el PDE 2001-2006 se definen las trece condiciones básicas para lograrlo:

Condición Básica	Descripción	Responsable
Estado de Derecho	Que garantice el estricto cumplimiento de la ley, además de la administración e impartición de justicia para otorgar certeza jurídica a los intercambios entre particulares y el gobierno, alentando así un ambiente que genere y fortalezca la confianza en la actividad productiva.	N/D
Estabilidad Macroeconómica	Que ubique al incremento de la competitividad de las empresas y a la generación de empleos como prioridad nacional, ofreciendo disciplina fiscal en el ejercicio presupuestal y una política monetaria que garantice tasas de interés competitivas, estabilidad cambiaria y control de la inflación.	Banco de México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), y gabinete económico.
Federalismo Económico	Que permita a entidades federativas y municipios convertirse en los principales promotores de la política para el desarrollo de la competitividad de las empresas del país, atendiendo las particularidades de su entorno, las ventajas comparativas, para desarrollar los sectores productivos y su vocación regional.	SE, gabinete económico, estados y municipios.
Política Ambiental	Que propicie el establecimiento de un marco normativo de prevención realista, que haga factible su cumplimiento, evite simulaciones y prácticas ilícitas lo que propiciará las condiciones para cuidar el medio ambiente y fortalecer el desarrollo sustentable.	SEMARNAT
Política laboral	Que garantice los derechos de los trabajadores y, a su vez, fomente la productividad, de manera que sea la relación trabajador - empresa la base para el aumento de la competitividad de las empresas.	Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS)
Política Fiscal	Que simplifique el sistema tributario y se convierta en una herramienta del desarrollo, la inversión y el ahorro interno, que incentive la creación de empresas y fortalezca su estructura de capital. Un sistema aduanero eficiente y eficaz que evite el contrabando y permita el ágil flujo de las mercancías.	SHCP
Mejora Regulatoria	Que permita a las empresas contar con un marco jurídico y normativo favorable para su desarrollo, eliminando regulaciones innecesarias, simplificando y abreviando tiempos para la ejecución de trámites y operación de las empresas, que facilite la realización de inversiones.	Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER)
Política Educativa	Que vincule la educación con la actividad productiva proporcionando a los futuros trabajadores y profesionistas una cultura laboral que les permita ver al trabajo como un medio para el desarrollo humano, que atienda los requerimientos del desarrollo social, económico y cultural y aliente la actividad emprendedora desde las instituciones educativas.	Secretaría de Educación Pública (SEP)
Sistema Financiero	Que desarrolle especialistas con conocimiento en las regiones y sectores para alcanzar una sinergia entre capital, creatividad y productividad apoyando las iniciativas de las empresas para consolidar	N/D

jóvenes; que contribuya a una distribución más equitativa del ingreso; que convierta al desarrollo empresarial en un objetivo compartido entre empresas y gobierno. *Ibidem*.

	proyectos productivos técnicamente viables.	
Política Energética	Que provea a las empresas del país de insumos energéticos suficientes, con calidad, eficiencia y a precios competitivos.	Secretaría de Energía (SENER).
Infraestructura	Mantenimiento y construcción de vías de comunicación, de telecomunicaciones, transportes, puertos, áreas industriales y comerciales, así como la dotación de recursos hidráulicos y energéticos, para detonar el desarrollo regional social y económico, con base en una planeación de largo plazo que ponga el acento en la atención de las zonas de mayor rezago.	Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT), SENER, Comisión Nacional del Agua (CNA), entidades federativas y municipios.
Organismos empresariales e intermedios	Dispuestos a transformarse de acuerdo a los cambios en las empresas y la sociedad, y a constituir una red de organismos de apoyo para las MPyMEs en todo el país, además de actuar como gestores de las iniciativas de los particulares en las distintas regiones del país. Que permitan maximizar los efectos positivos de los recursos federales al complementarlos con las aportaciones de los otros actores.	N/A
Sector empresarial	Que genere una cultura de empresa orientada a la competitividad, incorpore desarrollo tecnológico en sus procesos de producción, administrativos y de comercialización y asuma su responsabilidad social, capacitándose para incrementar su talento y el de su personal.	N/A

Fuente: Elaboración propia con datos del Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006. Secretaría de Economía. Pp 37-38.

4.4.1 Estrategias

Para conocer las acciones del gobierno destinadas a atender la problemática de las MiPyMes, el PDE 2001-2006 menciona que las seis estrategias estarán enmarcadas en líneas de acción, lo cual permita alcanzar dichos objetivos:

Estrategias

- I “Fomentar un entorno competitivo para el desarrollo de las empresas
- II Acceso al financiamiento
- III Formación empresarial para la competitividad³⁷
- IV Desarrollo e innovación tecnológica³⁸

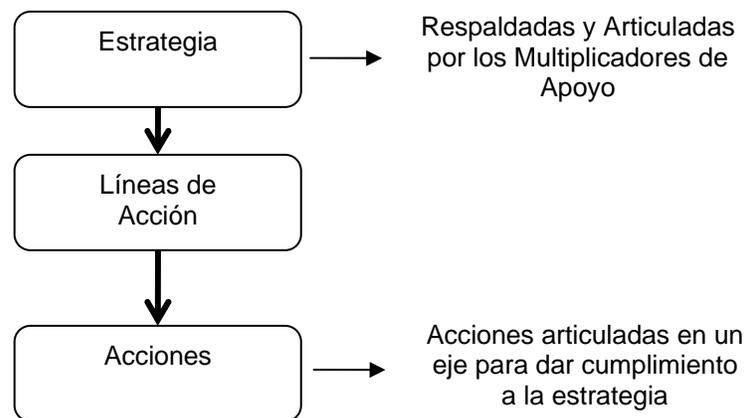
³⁷ Esta estrategia está orientada a fortalecer la competitividad de las empresas ya existentes, así como propiciar la creación de nuevas empresas que desde su constitución tengan estándares de calidad de clase mundial. Sus líneas de acción son: el fomento de una cultura empresarial orientada a la competitividad, el fortalecimiento de la capacitación de los trabajadores y la formación empresarial, el impulso a la asesoría y consultoría de empresas, propiciar que las empresas, en especial las de menor tamaño, tengan acceso a la información. Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp.10.

³⁸ Esta estrategia tiene como propósito fomentar una cultura tecnológica en las empresas, especialmente en las MPyMEs, promoviendo la gestión, innovación y modernización tecnológica. Las líneas de acción con las que se pretende lograr este objetivo son: la promoción y fortalecimiento tecnológico en las empresas de menor

V Articulación e integración económica regional y sectorial

VI Fortalecimiento de mercados³⁹

A través de los llamados Multiplicadores de Apoyo⁴⁰ el gobierno buscará respaldar y articular sus acciones que den cumplimiento a las estrategias del PDE 2001-2006. Para visualizar esto, utilizaremos el siguiente esquema:



Fuente: Elaboración propia con datos del Programa de Desarrollo Empresarial.

Asimismo, el PDE 2001-2006 hace referencia a un trato diferenciado dirigido a las MiPyMes, en tanto que establece que será la Secretaría de Economía la responsable de la coordinación con las diversas instancias del gobierno para dar cumplimiento a los objetivos de dicho programa.

Para conformar las acciones bajo un eje de articulación que den respuesta a los requerimientos, el PDE 2001-2006 los resume en el siguiente cuadro:

tamaño, el desarrollo e innovación tecnológica, la transferencia de tecnología mediante esquemas de subcontratación industrial y la adopción de una cultura tecnológica empresarial. Se creará un fondo de apoyo al desarrollo y la innovación tecnológica. Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp. 10

³⁹ Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp. 10.

⁴⁰ El PDE señala como: organismos empresariales, instituciones académicas y de investigación, empresas, gobiernos estatales y municipales.

Estrategias y Ejes de Articulación

Estrategia	Eje articulador
1 Entorno competitivo	Coordinación de los actores
2 Acceso al financiamiento	Sistema financiero competitivo Conformación de fondos de garantía
3 Formación empresarial	Formación de multiplicadores de apoyo y fomento de una nueva cultura empresarial orientada a la competitividad
4 Innovación y desarrollo tecnológico	Formación de extensionistas tecnológicos
5 Articulación e integración regional y sectorial	Integración de cadenas productivas
6 Fortalecimiento de mercados	Fomento de oportunidades de negocio

Fuente: (Secretaría de Economía; Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006. Pp 36)

4.4.2 Líneas de Acción y Acciones

En este apartado, revisaremos de manera esquemática las estrategias, sus líneas de acción y las acciones que permitirán lograr los objetivos del PDE 2001-2006.

Estrategia	Línea de Acción	Acciones
Fomento de un entorno competitivo para el desarrollo de las empresas	1. Gestión de acciones de apoyo a las empresas	1. Promover un sistema tributario ágil, de fácil cumplimiento y acorde a las necesidades de las empresas 2. Dotar de seguridad jurídica a las empresas e inversión nacional y extranjera 3. Impulsar el proceso de mejora regulatoria municipal, estatal y federal 4. Mejorar la infraestructura de comunicaciones y transportes, ambiental y energética del país 5. Promover la modernización del marco laboral 6. Fortalecer los sistemas de normatividad del país 7. Promover la educación y nueva cultura empresarial
	2. Coordinación interinstitucional y empresarial	1. Fortalecer al Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa ⁴¹ 2. Fortalecer a la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI) ⁴² 3. Fomentar el desarrollo de los organismos empresariales y otros organismos intermedios
	3. Coordinación con	1. Fortalecer los convenios de colaboración de apoyo a las MPyMEs 2. Generar y/o fortalecer a los multiplicadores de apoyo ⁴³

⁴¹ El Consejo es un organismo colegiado conformado por instituciones de Gobierno Federal y organismos empresariales (Secretaría de Economía; *Op. Cit.* pp.40)

⁴² “Una función central de este organismo es evaluar permanentemente los instrumentos, acciones y programas de la política de desarrollo de la competitividad de las empresas, para fortalecer aquellos que presenten resultados positivos y sustituir los de bajo o nulo impacto. Adicionalmente, la CIPI actuará como brazo ejecutor de las decisiones que tome el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa” (Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp.41)

⁴³ Son multiplicadores de apoyo las cámaras, asociaciones, confederaciones, consejos y demás organismos empresariales; instituciones educativas, tecnológicas y científicas; instituciones financieras públicas y privada;

	entidades federativas y municipios	
Acceso al Financiamiento	1. Fomento de una nueva cultura crediticia	1. Promover la capacitación financiera 2. Financiar el acceso a la consultoría básica y especializada
	2. Fortalecimiento de los créditos y apoyos de la banca de desarrollo	Servicios otorgados por: Nafin, Bancomext, Fonaes, Fifomi, Fonatur y Fira.
	3. Constitución y fortalecimiento de fondos de garantía para diversas aplicaciones	1. Promover la creación de fondos estatales 2. Constituir fondos de garantía para capital de trabajo de proveedores de los sectores público y del privado 3. Promover la constitución de fondos de garantías recíprocas 4. Constituir fondos de garantía para empresas exportadoras 5. Establecer fondos de apoyo al costo de operación del crédito a las MPyMEs
	4. Constitución y fortalecimiento de fondos para sectores específicos	Fonatur; Fifomi; Fira; Focir; Fipru; Firco y Fonaes.
	5. Fortalecimiento de intermediarios financieros no bancarios	1. Fortalecer a las entidades de fomento 2. Fortalecer a las Uniones de Crédito 3. Diseñar esquemas de capital de riesgo (Focir, Firco, Fonaes y Sincas) 4. Constituir un mercado de valores para las MPyMEs 5. Promover el factoraje financiero 6. Fortalecer la banca social 7. Consolidar los sistemas de microcréditos (Fonaes, Fémur y Programa de Apoyo y Fomento al Microempresario y a la Empresa Social)
	6. Fomento de la cooperación internacional	La SE suscribirá convenios de colaboración con instituciones financieras internacionales
Formación Empresarial para la Competitividad ⁴⁴	1. Fomento de una cultura empresarial orientada a la competitividad	1. Fomentar acciones para el desarrollo de la visión empresarial 2. Promover la responsabilidad social de las empresas 3. Fomentar a la cultura de calidad y productividad
	2. Fortalecimiento de la capacitación y formación empresarial	1. Promover la capacitación y modernización de empresas (Promode) 2. Fomentar el desarrollo de recursos humanos 3. Promover el desarrollo de emprendedores 4. Fomentar la creación de empresas sociales
	3. Impulso a la asesoría y consultoría de empresas	1. Fomentar la consultoría básica 2. Fortalecer la consultoría especializada 3. Impulsar la consultoría para el comercio exterior 4. Establecer el apoyo de expertos jubilados a las MPyMEs
	4. Facilitamiento del acceso a la información a las MPyMEs	1. Desarrollar medios y contenidos de información para las MPyMEs a) Instrumentación de un sistema de información para las MPyMEs (Contacto PyME) b) Instrumentación de un padrón empresarial completo y confiable (SIEM)

fundaciones nacionales e internacionales de apoyo al desarrollo empresarial y los extensionistas empresariales y consultores”.(Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp.43)

⁴⁴ “La Secretaría de Economía operará el Fondo de Apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FAMPyME); por medio del cual se apoyarán servicios de asesoría, capacitación, consultoría, sistemas de información, innovación tecnológica, formación de asesores, consultores, instructores y promotores, centros de vinculación empresarial y redes de extensionistas; vinculando los demás programas del Gobierno Federal, así como los de las entidades federativas y municipios”. (Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp 54)

		2. Facilitar e inducir el uso de la información entre las MPyMEs
Vinculación al Desarrollo y la Innovación tecnológica	1. Modernización y fortalecimiento tecnológico en las MPyMEs	1. Establecer centros de soporte técnico 2. Realizar foros tecnológicos 3. Promover las actividades de extensionismo industrial 4. Fomentar la gestión tecnológica
	2. Desarrollo e innovación tecnológica	1. Constituir el Fondo Sectorial de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo Económico (SE y CONACYT)
	3. Transferencia de tecnología a través de esquemas de subcontratación industrial	1. Fomento para la transferencia de tecnología de la grandes a las MPyMEs en procesos de subcontratación
	4. Promoción de una cultura tecnológica empresarial	1. Campañas de difusión tecnológica
	5. Fomento a los esquemas de normatividad nacionales e internacionales	1. Establecer mecanismos de promoción de los esquemas de certificación de la calidad vigentes. 2. Ofrecer capacitación y asistencia técnica para facilitar a las empresas el cumplimiento de las Normas Oficiales Mexicanas (NOM). 3. Incrementar la participación de organismos privados en las actividades de evaluación de la conformidad de las NOM. 4. Fomentar la atención de nuevas ramas industriales por parte de los organismos nacionales de normalización. 5. Incrementar la impartición de cursos y seminarios en materia de normalización, con el fin de promover el conocimiento y la comprensión de sus beneficios. 6. Fomentar la participación de las instituciones de enseñanza superior del país e institutos de investigación científica y tecnológica en las actividades de normalización.
Articulación e Integración económica regional y sectorial	1. Esquemas de asociación empresarial	1. Fomentar la creación de agrupamientos empresariales 2. Promover la constitución de empresas integradoras
	2. Desarrollo de proveedores y distribuidores	1. Desarrollar proveedores para empresas 2. Desarrollar proveedores para la industria maquiladora y de exportación 3. Desarrollar proveedores del sector público 4. Desarrollar distribuidores y/o detallistas
	3. Desarrollo regional y sectorial	1. Elaboración de diagnósticos regionales y sectoriales 2. Promover la coordinación para el desarrollo regional y sectorial
	4. Impulso a la inversión productiva	1. Fortalecimiento del Programa Marcha hacia el Sur 2. Promover la atracción de inversión extranjera 3. Establecer parques y conjuntos industriales y comerciales
Fortalecimiento de Mercados	1. Promoción de negocios en el mercado interno	1. Generar sistemas de información para la comercialización nacional 2. Fortalecer la infraestructura física para la comercialización 3. Impulsar el desarrollo de ferias y eventos promocionales
	2. Consolidación y promoción de oferta exportable	1. Conformar un entorno competitivo y promotor del desarrollo exportador 2. Generar información de comercio exterior de fácil acceso 3. Fortalecer las acciones de promoción internacional 4. Promover los convenios de colaboración con organismos y agencias para la cooperación y el desarrollo económico 5. Crear espacios para promover y comercializar en el exterior

Fuente: Elaboración propia con datos del Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006

Con todos estos elementos, finalmente podemos tener una amplia visión de las estrategias, líneas de acción y acciones que el gobierno federal se propuso

ejecutar en el periodo 2000-2006, esto con el propósito de dar respuesta a las distintas demandas de los ciudadanos, en particular, a los empresarios de las MiPyMes. Sin embargo, no sólo basta conocer los objetivos y los medios para alcanzarlas, es importante que adicionalmente haya un seguimiento y evaluación permanente de su cumplimiento. Por tal motivo, el siguiente apartado nos hace de conocimiento las estrategias definidas en el PDE 2001-2006.

4.4.3 Estrategias de Evaluación

En el PDE 2001-2006 se definen cinco grandes estrategias de evaluación de los programas de apoyo:

1. “Definir un sistema de indicadores estratégicos que permitan evaluar el desempeño de los programas.
2. Diseñar mecanismos de control adecuados y suficientes.
3. Crear mecanismos de coordinación y participación para la evaluación.
4. Rendir cuentas y presentar información de manera periódica.
5. Establecer sistemas de mejora continua para corregir deficiencias y desviaciones.”⁴⁵

Se define en el PDE 2001-2006 que cada Secretaría de Estado creará los indicadores que le permitan evaluar sus programas, en tanto permite establecer mejoras en los mismos para incrementar su eficiencia. Estos indicadores se mencionan a continuación:

INDICADOR	DESCRIPCIÓN
Desarrollo Empresarial	Evalúa el efecto de los apoyos en el desempeño de las empresas. Por ejemplo, el incremento promedio en exportaciones atribuible a los apoyos del programa, instrumento o acción.
Impacto	Evalúa el resultado en el cumplimiento de los objetivos. Por ejemplo, número de empresas que lograron su objetivo entre el universo de atención.
Cobertura	Evalúa el volumen de atención de la población objetivo. Por ejemplo, número de empresas apoyadas entre la población objetivo del programa.

⁴⁵ Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp. 80

Eficiencia	Evalúa el aprovechamiento de los recursos. Por ejemplo, costos de administración del programa entre los recursos ejercidos por el mismo.
Autosuficiencia	Evalúa el grado de autosuficiencia financiera del programa. Por ejemplo, ingresos por recursos propios entre los costos totales del programa.
Calidad	Evalúa la satisfacción del usuario. Por ejemplo, el número de clientes satisfechos del servicio provisto por el programa.
Ambiental	Evalúa la mejora en el uso eficiente de los insumos materiales y energéticos; así como la disminución de emisiones y desechos de las empresas beneficiadas por el programa de apoyo. Por ejemplo, porcentaje de empresas que redujeron emisiones entre el número de empresas apoyadas y el porcentaje de empresas que aumentaron eficiencia en el uso de insumos entre el número de empresas apoyadas.

Fuente: Secretaría de Economía; Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006. P. 81.

Hemos expresado que el PDE responde al cumplimiento de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo, mediante la construcción y definición de reglas que facilitan o limitan la participación, crecimiento o intercambio de las Mipymes en el mercado. De hecho, es en el anexo A del PDE 2001-2006 en donde se mencionan nuevos programas de apoyo y estímulo a las MiPyMes que estarán a cargo de la Secretaría de Economía, ejemplo de ello, es el Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPyME), el cual tiene como propósito apoyar de manera integral a dichas empresas.

De esta manera y con el propósito de contar con mayor información con respecto a los programas sectoriales derivados del PND 2001-2006, que tienen una relación directa o indirecta con las Mipymes, en las siguientes páginas haremos una breve descripción de dos programas importantes: el Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo (PRONAFIDE) y el Programa Nacional de Competencia Económica.

4.5 Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2002-2006 (PRONAFIDE)

El Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2002-2006 (PRONAFIDE), es otro de los programas sectoriales que tiene como marco el Plan Nacional de Desarrollo; su importancia radica en definir los objetivos y estrategias que el

gobierno federal debe seguir para allegarse de los recursos necesarios para hacer frente a sus compromisos. De hecho, su elaboración compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y este persigue como objetivo principal incrementar el crecimiento del país, considerando en todo momento la estabilidad económica. En este sentido, en dicho programa se reconoce que la estabilidad macroeconómica es necesaria, pero no es suficiente para alcanzar en su totalidad las metas del Plan Nacional de Desarrollo.

En el PRONAFIDE se define que para alcanzar el crecimiento se requieren:

- Reformas estructurales a nivel macroeconómico.
- Reorientación del gasto público para mejorar la calidad de la mano de obra.
- Mejorar la infraestructura y los servicios públicos.

En realidad, el PRONAFIDE menciona que se requiere “aumentar el rendimiento del capital mediante la provisión de servicios públicos e infraestructura de mejor calidad y con mayor cobertura (... lo que facilitaría) la incorporación de pequeñas y medianas empresas al nuevo entorno económico y propiciará un desarrollo regional equilibrado”.⁴⁶

Asimismo, agrega el texto, se requiere apuntalar dos aspectos:

- Consolidar la estabilidad macroeconómica
- Fortalecer las Finanzas Públicas

Para alcanzar dicha consolidación y fortalecimiento se requiere que la banca de desarrollo impulse “proyectos más rentables desde un punto de vista social siguiendo criterios de eficiencia en la asignación oportuna de los recursos crediticios, de tal forma que su labor de fomento de las actividades productivas sea sostenible en el tiempo. Además, es imprescindible que el sistema financiero del

⁴⁶ Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo. Pp. 12.

país ofrezca una amplia gama de servicios e instrumentos al alcance de todos los sectores de la sociedad y, en particular, que sean accesibles para las empresas pequeñas y medianas y asequibles a los estratos de la población de menores ingresos”.⁴⁷

En la visión del gobierno federal la política de financiamiento del desarrollo se alcanzará mediante las siguientes estrategias:

Estrategia	Descripción
1)	Instrumentación de la reforma estructural y provisión de infraestructura
2)	Esfuerzo de Ahorro Público
3)	Impulso al Ahorro Privado
4)	Utilización del Ahorro externo como complemento del ahorro interno
5)	Fortalecimiento del sistema financiero y transformación de la banca de fomento

De esta forma, la disponibilidad de infraestructura económica serviría como detonante de la inversión, en tanto que la participación de las pequeñas y medianas empresas tendería a incrementarse al reducirse los costos inherentes a su actividad mercantil. Asimismo, el PRONAFIDE menciona que debe fortalecerse el uso de los servicios del Sistema Financiero, en tanto este funge como proveedora de recursos hacia las empresas, y para ello se requiere de “un redimensionamiento del sistema financiero de fomento. En específico, se pretende que éste promueva alternativas de financiamiento con bases sanas para los proyectos que no son apoyados por los mercados de capitales y que por problemas de información, costos de transacción u otras imperfecciones de mercado no son atendidos por la banca comercial”.⁴⁸

⁴⁷ *Ibidem.*

⁴⁸ Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); *Op. Cit.* Pp 104.

Curiosamente, el PRONAFIDE confirma a la banca de desarrollo como facilitadora del crédito y no como proveedora, atendiendo a sectores o agentes que por sus características están fuera o utilizan marginalmente al sistema financiero.

En términos generales, el PRONAFIDE define los objetivos y estrategias a seguir en materia de financiamiento del gobierno, sin embargo, no es en este documento en donde podemos visualizar la importancia y participación de las MiPyMes en el desarrollo del país.

4.6 Programa Nacional de Competencia Económica 2001-2006 (PNCE)

El Programa Nacional de Competencia Económica (PNCE) tiene como marco legal la Ley Federal de Competencia Económica (LFCE), la cual tiene como objetivo prioritario “proteger el proceso de competencia y libre concurrencia en todas las áreas de la actividad económica”.⁴⁹ Para su ejecución, la Secretaría de Economía creó en 1993 la Comisión Federal de Competencia (CFC), la cual funciona como un organismo desconcentrado.

Dicho organismo busca eliminar las distorsiones del mercado, en tanto vigila, previene y combate prácticas monopólicas de los particulares, con el propósito de obtener rendimientos crecientes y establecer restricciones a las barreras de entrada de nuevos competidores.

Con la entrada en vigor de la LFCE en diciembre de 1992, “se abrogaron la Ley Orgánica Reglamentaria del Artículo 28 Constitucional en Materia de Monopolios de 1934, la Ley de Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica de 1950, la Ley de Industrias de la Transformación de 1941, entre otros ordenamientos”.⁵⁰

⁴⁹ Comisión Federal de Competencia (CFC); Programa Nacional de Competencia Económica. Pp 6.

⁵⁰ Comisión Federal de Competencia (CFC); *Op. Cit.* Pp 71.

En el Plan Nacional de Desarrollo se contempla la construcción y fortalecimiento de “un ambiente de competencia, donde el sector privado aproveche su energía potencial y alcance altos índices de productividad y competitividad”.⁵¹ De hecho, en el PNCE se plantea la necesidad de “evitar estructuras de mercado demasiado concentradas que limiten el desarrollo de las medianas y pequeñas empresas o que restrinjan las alternativas de consumo de los mexicanos”.⁵²

Por tal motivo, la LFCE se convierte en el marco institucional que soporta y articula las acciones del gobierno en materia de competencia económica en donde los agentes económicos garantizan su libre concurrencia en transacciones que sean de su interés, inclusive permite que haya mayor certidumbre en los mercados disminuyendo con ello los costos de transacción, es decir, los recursos destinados a mantener y garantizar el cumplimiento de los contratos.

Adicionalmente, el PNCE establece los retos que deberá hacer frente el gobierno para forjar empresas más competitivas en sus respectivos mercados, haciendo de éstas espacios en donde haya verdaderas oportunidades de competencia, en tanto se eliminan las conductas monopólicas y oportunistas.

De esta forma, los retos de la política de competencia quedan plasmados en el PNCE de la siguiente manera:

4.6.1 Retos de la Política de Competencia

1. “Promover y asegurar la estricta y oportuna aplicación de la legislación de competencia por parte de los agentes públicos y privados como herramienta fundamental para consolidar el desarrollo económico de México.

⁵¹ Comisión Federal de Competencia (CFC); *Op. Cit.* Pp 9.

⁵² Comisión Federal de Competencia (CFC); *Op. Cit.* Pp 18.

2. Incrementar las oportunidades de acceso de los agentes económicos a la actividad productiva, evitando abusos de poder sustancial en los mercados con estructuras concentradas y en aquellos que aún no están inmersos en ella.
3. Fortalecer la difusión y transparencia de las acciones del organismo, particularmente entre los consumidores mexicanos.
4. Fortalecer la integración económica del país mediante la implementación de medidas tendientes a la descentralización de la CFC y la eliminación de barreras al comercio interestatal.
5. Defender y promover los intereses de México en el ámbito internacional y evitar las conductas monopólicas que disminuyen los beneficios de los tratados, acuerdos y otros mecanismos de libre comercio firmados por México.
6. Desahogar procedimientos de casos relativos a las pequeñas y medianas empresas.
7. Crear una cultura de la competencia económica en México, mediante la promoción y difusión de los ordenamientos de la LFCE y las atribuciones de la CFC.
8. Eliminar la inercia anticompetitiva. ⁵³

Complementariamente, los objetivos del PNCE están alineados al PND, los cuales se definen como propios del CFC y se mencionan a continuación:

- 1.- Prevenir y eliminar las prácticas y concentraciones monopólicas y demás restricciones a la competencia y libre concurrencia.
- 2.- Promover el desarrollo de un entorno regulatorio y administrativo favorable a la competencia y fortalecer una cultura de competencia.
- 3.- Consolidar la modernización administrativa con un enfoque de servicio hacia la población.

En otras palabras, se busca incentivar y fortalecer a aquellos factores y acciones que tiendan a estructurar mejores mercados, en tanto, entre los agentes

⁵³ Comisión Federal de Competencia (CFC); *Op. Cit.* Pp 76

económicos se restringen las limitaciones a la libre competencia. Se busca limitar la incertidumbre que priva en los mercados, donde la apertura económica obliga a contar con mayores y mejores reglas de competencia. Para alcanzar estas mejoras en el PNCE se definen las estrategias y líneas de acción que deberá seguir el CFC:

4.6.2 Estrategias y Líneas de Acción

Objetivo	Estrategia	Línea de Acción
<p>Prevenir y eliminar las prácticas y concentraciones monopólicas y demás restricciones a la competencia y libre concurrencia.</p>	<p>1.- Resolver y sancionar administrativamente los casos en materia de competencia y libre concurrencia.</p>	<p>1. Prevenir y eliminar las concentraciones entre empresas, sociedades, acciones o activos que afecten los procesos de competencia y libre concurrencia. 2. Prevenir concentraciones y prácticas monopólicas derivadas de los procesos de licitación, así como en la adjudicación de concesiones, cesiones y permisos en los sectores específicamente regulados y, en su caso, establecer medidas legales a fin de que las autoridades regulatorias apliquen, cuando procedan, las medidas de regulación. 3. Prevenir y combatir las prácticas monopólicas. 4. Eliminar y prevenir las barreras al comercio interestatal. 5. Resolver los procedimientos en los plazos establecidos en la legislación de competencia. 6. Incluir los razonamientos jurídico-económicos del Pleno y de sus determinaciones en las resoluciones.</p>
	<p>2.- Defender las resoluciones de la CFC a fin de respaldar y sostener las resoluciones, incluyendo las objeciones, condicionamientos, restricciones y multas, entre otros, impuestas para proteger el buen funcionamiento de los mercados.</p>	<p>1. Recibir, desahogar y dictaminar los recursos de reconsideración que presenten los agentes en contra de las resoluciones emitidas por la CFC. 2. Hacer frente a los juicios de amparo y nulidad fiscal que presenten los particulares en contra de las resoluciones de la CFC, a fin de sostener la legalidad y constitucionalidad de los criterios de esta Comisión.</p>
	<p>3.- Fortalecer, en coordinación con la SE, la presencia de México en los foros, organismos y grupos internacionales en la materia, así como establecer mecanismos de cooperación internacional para evitar que las conductas y concentraciones anticompetitivas, que tienen lugar en</p>	<p>1. Mantener una participación activa a través de la asistencia a las sesiones de los principales foros, organismos y grupos internacionales sobre competencia. 2. Elaborar aportaciones escritas dirigidas a foros, organismos y grupos internacionales sobre competencia, para difundir los criterios, decisiones y labor de la CFC. 3. Negociar e instrumentar efectivamente acuerdos y convenios internacionales en materia de competencia. 4. Negociar e instrumentar capítulos de competencia en tratados internacionales así como convenios de cooperación y asistencia técnica.</p>

	<p>otros países, afecten los mercados o a los agentes mexicanos.</p>	
<p>Promover el desarrollo de un entorno regulatorio y administrativo favorable a la competencia y fortalecer una cultura de competencia.</p>	<p>1.- Incorporar elementos favorables a la competencia en los procesos de desincorporación y privatización de activos o entidades del sector público federal, así como en las disposiciones regulatorias de los sectores recientemente abiertos a operar bajo las fuerzas de mercado.</p>	<p>1. Participar activamente en la Comisión Intersecretarial de Desincorporación. 2. Fortalecer los mecanismos de comunicación con las dependencias y entidades del sector público federal y estatal, en relación a esquemas de desincorporación y privatización de activos o entidades del sector público. 3. Emitir opinión sobre los proyectos de leyes, reglamentos, acuerdos, circulares y actos administrativos que puedan tener un efecto en materia de competencia, en sectores recientemente abiertos a operar bajo las fuerzas de mercado, cuando así se solicite. 4. Emitir declaratorias sobre poder sustancial de mercado o inexistencia de condiciones de competencia conforme a los procedimientos previstos en la legislación de competencia y con el objeto de que se aplique la regulación específica establecida en las legislaciones sectoriales. 5. Fortalecer los mecanismos de cooperación con la COFEMER.</p>
	<p>2.- Ampliar el ámbito de cobertura efectiva de la CFC mediante la interrelación de las acciones de promoción y difusión del gobierno federal con las de los estados y municipios, así como con las cámaras y asociaciones privadas, para incrementar y consolidar una cultura de competencia económica en toda la República Mexicana.</p>	<p>1. Promover y difundir la LFCE, así como las funciones y atribuciones de la CFC, mediante conferencias introductorias para diferentes agentes económicos en la República Mexicana. 2. Impartir seminarios especializados a nivel regional dirigidos a servidores públicos federales, estatales y municipales de mandos medios y superiores, relacionados con aspectos de competencia económica; así como a cámaras y asociaciones empresariales. 3. Suscribir Convenios de Cooperación Administrativa en Materia de capacitación, asistencia técnica e información registral con los gobiernos estatales.</p>
	<p>3.- Mantener la política de transparencia y difusión emprendida por la CFC respecto de sus acciones y resoluciones, para consolidar una cultura de competencia</p>	<p>1. Publicar y difundir, periódica y oportuna el Informe anual de Labores de la CFC y la Gaceta de Competencia Económica. 2. Incluir en el DOF los avisos sobre el inicio de investigaciones por presuntas prácticas o concentraciones prohibidas. 3. Realizar eventos de difusión encaminados a la población en general y en particular a los consumidores. 4. Ampliar y actualizar la página de la CFC en Internet, tanto en español como en inglés.</p>
<p>Consolidar la modernización administrativa con un enfoque de servicio hacia la población</p>	<p>1.- Mantener y ampliar la cobertura del SAC de la CFC</p>	<p>1. Supervisar y mantener el SAC certificado bajo la norma internacional ISO-9002:1994. 2. Llevar a cabo la transición del sistema certificado bajo la norma internacional ISO 9002:1994, hacia la nueva norma internacional ISO 9000:2000, y mantener la certificación bajo este nuevo requisito.</p>

		3. Incorporar nuevas áreas y funciones, bajo la norma internacional ISO 9001:2000 y su equivalente NMX-CC-9001-IMNC-2000, al sistema de aseguramiento de calidad certificado.
	2.- Propiciar un mejor servicio a la población	1. Aplicar un mecanismo competitivo, transparente y no discriminatorio de promoción y contratación del personal. 2. Instrumentar un programa de capacitación suficiente y acorde con las necesidades de especialización del organismo. 3. Procurar la administración oportuna y suficiente de los recursos materiales a las distintas unidades administrativas de la CFC. 4. Instrumentar las políticas internas para racionalidad administrativa de los recursos, materiales y financieros. 5. Fortalecer la legalidad de las acciones realizadas por la CFC y por los servidores públicos que la integran.
	3.- Mantener y modernizar la infraestructura tecnológica que emplea la CFC para el desarrollo de sus actividades	1. Mantener y modernizar los sistemas de control del organismo con el objeto de apoyar la gestión de todas las áreas que la componen. 2. Mantener, actualizar y agilizar el “expediente electrónico” para apoyar las actividades sustantivas de la CFC, en particular la emisión de resoluciones.

Fuente: Elaboración propia con datos del Programa Nacional de Competencia Económica

De esta forma, las estrategias del PNCE y las líneas de acción en realidad tienden a mejorar el ambiente de competencia, es decir, a través de ellas no se definen apoyos o estímulos del gobierno al sector de las MiPyMes. Sin embargo, sirve como marco general de las acciones que ha emprendido el gobierno para mejorar y regular a los diferentes mercados, ya que por su complejidad tienden a exigir mayores niveles de supervisión y acciones de regulación.

Para alcanzar un mejor ambiente de competencia, el gobierno se compromete a cumplir con los objetivos que la CFC definió en el PNCE, siendo tres los objetivos de aseguramiento de la libre competencia:

- “1. Prevenir y eliminar las prácticas y concentraciones monopólicas y demás restricciones a la competencia y libre concurrencia.
2. Promover el desarrollo de un entorno regulatorio y administrativo favorable a la competencia y fortalecer una cultura de competencia.
3. Consolidar la modernización administrativa con un enfoque de servicio hacia la población.”⁵⁴

⁵⁴ Comisión Federal de Competencia (CFC); *Op. Cit.* Pp 110

Conocer las reglas que norman el comportamiento de la competencia en México, permite entender que un incremento en la certeza de las acciones de los agentes económicos, facilitan mejoras en la producción, incrementos en la productividad y competitividad de las empresas. Esta dinámica de competencia tiende a evolucionar y generar seguridad en las empresas, pero corresponde acotar que estos beneficios sólo se alcanzan cuando la información se difunde y garantiza la participación activa de los agentes interesados.

4.7 Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en el Contexto de la Secretaría de Economía (SE)

Es a través de las dependencias y entidades de la APF que se definen en el ámbito de su competencia, las leyes y reglamentos que dan origen a las acciones emprendidas por éstas, las cuales tienen como objetivo contribuir al cumplimiento y mejoramiento de las acciones que emprende el gobierno a favor de los agentes económicos. En este sentido, la Secretaría de Economía (SE) tiene como una de sus estrategias el fortalecimiento de las MiPyMes, por tal motivo, es importante conocer su estructura y el marco legal que dan soporte a sus acciones, a través de los programas anuales que implementa.

4.7.1 Reglamento Interior

Las funciones de la SE tienen como marco institucional los artículos 18 y 34 de la Ley Orgánica de las Administración Pública Federal, en ella se describen y enmarcan sus acciones a favor de las MiPyMes.

De hecho, en el artículo 2 del reglamento interior de la SE define que el secretario se auxiliará para su labor de diversas subsecretarías, entre ellas, la que tiene como prioridad el fortalecimiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, las cuales están alineadas con las estrategias del Programa de Desarrollo Empresarial (PDE), cuyo marco de acción se deriva del Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006.

La estructura orgánica funcional de la SE es la siguiente:

1. Secretario del Ramo
2. Secretaría Técnica de Planeación, Comunicación y Enlace
3. Coordinación General de Minería
4. Oficialía Mayor
5. Subsecretarías
 - a) De Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales
 - b) De Industria y Comercio
 - c) De Negociaciones Comerciales Internacionales, y
 - d) Para la Pequeña y Mediana Empresa
6. Unidades Administrativas
 - a) Coordinación General del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario
 - b) Coordinación General de Delegaciones Federales
 - c) Unidad de Asuntos Jurídicos
 - d) Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales
 - e) Unidad de Coordinación de Negociaciones Internacionales
 - f) Dirección General de Inversión Extranjera
 - g) Dirección General de Normas
 - h) Dirección General de Normatividad Mercantil
 - i) Dirección General del Registro Nacional de Vehículos
 - j) Dirección General de Industrias Básicas
 - k) Dirección General de Industrias Pesadas y de Alta Tecnología
 - l) Dirección General de Comercio Interior y Economía Digital
 - m) Dirección General de Comercio Exterior
 - n) Dirección General de Consultoría Jurídica de Negociaciones
 - o) Dirección General de Política Comercial

- p) Dirección General de Evaluación y Seguimiento de Negociaciones
- q) Dirección General de Negociaciones Multilaterales y Regionales
- r) Dirección General de Capacitación e Innovación Tecnológica (DGCIT)
- s) Dirección General de Promoción Empresarial (DGPE)
- t) Dirección General de Desarrollo Empresarial y Oportunidades de Negocio (DGDEON)
- u) Dirección General de Oferta Exportable (DGOE)
- v) Dirección General de Minas
- w) Dirección General de Promoción Minera
- x) Dirección General de Programación, Organización y Presupuesto
- y) Dirección General de Recursos Materiales y Servicios Generales
- z) Dirección General de Recursos Humanos
- aa) Dirección General de Informática
- bb) Delegaciones y subdelegaciones federales, y oficinas de servicios, y
- cc) Representaciones Comerciales en el Extranjero.

7. Órganos Desconcentrados

- a) Comisión Federal de Competencia (CFC)
- b) Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER), y
- c) Coordinación General del Programa Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad

Entre las principales facultades de las subsecretarías tenemos las siguientes:

- Intervenir en el diseño y elaboración de normas.
- Vigilar el cumplimiento de las obligaciones.
- Formular las propuestas de nuevos proyectos, tanto de proyectos como de presupuesto.

En el caso de las Unidades Administrativas que tienen una vinculación directa con el quehacer de las MiPyMes, tenemos las que dependen directamente de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, entre ellas, la Dirección General de Capacitación e Innovación Tecnológica (DGCIT), que tiene entre sus funciones:

- “Diseñar, implementar, promover y difundir (...), proyectos, programas, herramientas y sistemas de diagnóstico, capacitación, asesoría y consultoría para el fomento de la cultura empresarial, formación de capital humano, la innovación tecnológica, el desarrollo empresarial y de una cultura de la calidad, que modernice y fortalezca la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas en los mercados nacionales e internacionales.
- Diseñar, organizar, coordinar, supervisar y administrar sistemas que permitan analizar, promover y apoyar al sector empresarial, especialmente a las micro, pequeñas y medianas empresas (...), para impulsar sus oportunidades de negocios y desarrollar su competitividad.
- Diseñar, administrar y operar sistemas que permitan dar seguimiento y evaluar el impacto de los programas de apoyo que fomenten y desarrollen una cultura empresarial, una cultura para la calidad, la innovación tecnológica y aquellos mecanismos que eleven la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, de acuerdo a la normatividad establecida.
- Promover (...), la formación de promotores, asesores, instructores y consultores especializados en las micro, pequeñas y medianas empresas, así como la instalación, consolidación y seguimiento de Centros de Vinculación Empresarial, para dichas empresas.
- Proponer estrategias orientadas a promover entre las micro, pequeñas y medianas empresas la información empresarial que coadyuve a la toma de decisiones en el entorno económico del país y al desarrollo de su competitividad.

- Operar, administrar técnicamente y promover el Sistema de Información Empresarial Mexicano.
- Diseñar, organizar, coordinar y supervisar políticas y esquemas para generar y/o promover la generación de información económica, de producción y de mercados, para las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Diseñar, organizar, coordinar y supervisar esquemas para promover la generación y uso de aplicaciones tecnológicas e informáticas y de innovación tecnológica entre las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Promover convenios y acuerdos (...), que apoyen a las micro, pequeñas y medianas empresas, (...) y aseguren la difusión y promoción de los programas de apoyo desarrollados para ellas.
- Generar sinergia con organismos nacionales e internacionales, públicos y privados, de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas para fortalecer su desarrollo y modernización a través de la promoción de convenios y acuerdos de colaboración en coordinación con las unidades y dependencias competentes.
- Diseñar, promover e implementar programas y esquemas novedosos de capacitación integral, asesoría y consultoría, y formación de capital humano, para las micro, pequeñas y medianas empresas (...), que permitan contribuir a la creación, desarrollo y modernización de sus capacidades productivas y administrativas.
- Promover y coordinar mecanismos, instrumentos y sistemas para fomentar una cultura de calidad en las micro, pequeñas y medianas empresas (...), que les brinde la oportunidad de mejorar sus procesos, productos y servicios.
- Implementar programas de asistencia tecnológico-empresarial a las micro, pequeñas y medianas empresas, y/o grupos de productores que agreguen valor a sus productos en coordinación con organismos especializados.
- Promover y apoyar la vinculación de los micro, pequeños y medianos empresarios con los centros e institutos de investigación aplicada y desarrollo de tecnología, así como empresas de consultoría especializada

para ofrecer soluciones de tecnología aplicada e innovación para sus empresas.

- Participar en comisiones, comités, consejos, órganos de decisión o cualquier otro grupo de trabajo u órgano administrativo en asuntos vinculados con las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Participar en la promoción y organización de exposiciones, ferias, congresos, seminarios y otros eventos que permitan fomentar las culturas empresarial, de la calidad, emprendedora y de la innovación tecnológica, propiciando la asesoría y asistencia técnica hacia los micro, pequeños y medianos empresarios, así como grupos de productores que agreguen valor a su producto”.⁵⁵

Es importante señalar que la DGCIT alinea sus funciones de acuerdo con la tercera y cuarta estrategia⁵⁶ del PDE 2001-2006.

En segundo termino, tenemos a la Dirección General de Promoción Empresarial (DGPE) cuya función principal se traduce en la promoción de las capacidades de las MiPyMes, lo cual puede constatarse a continuación:

- Solicitar, gestionar y recabar la documentación de soporte normativo y administrativo para la celebración de convenios (...), en beneficio de las micro, pequeñas y medianas empresas, y coadyuvar en su adecuada operación y cumplimiento.
- Recabar, concentrar y analizar la información estadística sobre los proyectos apoyados a través de los convenios (...), en beneficio de las micro, pequeñas y medianas empresas, con el propósito de conocer el alcance de los apoyos en el ámbito nacional, regional, estatal y municipal.
- Promover, difundir y coordinar la organización y la participación en foros, ferias, congresos, seminarios y otros eventos que permitan fomentar la

⁵⁵ Secretaría de Economía; Reglamento Interior. Artículo 29. Pp 35-37.

⁵⁶ La estrategia 3 hace referencia a la formación empresarial y la estrategia 4 a la innovación y desarrollo tecnológico.

vinculación empresarial los contactos de negocio y el desarrollo empresarial en beneficio de las micro, pequeñas y medianas empresas.

- Promover esquemas de acceso al financiamiento a través de organismos financieros bancarios y no bancarios, de la banca comercial y de desarrollo, así como con organismos de cooperación internacional.
- Dar asesoría en la planeación, creación y establecimiento de esquemas que faciliten el acceso al financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Fomentar y apoyar la constitución de mecanismos de apoyo financiero para la elaboración de planes de negocios para la obtención del crédito de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Fomentar y apoyar la constitución de fondos de garantía que faciliten a las micro, pequeñas y medianas empresas el acceso al financiamiento en condiciones favorables.
- Coordinar la participación de la Secretaría en organismos internacionales de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Recabar, concentrar y analizar la información de las mejores prácticas internacionales con el propósito de que se adecuen, implanten e instrumenten en beneficio de las micro, pequeñas y medianas empresas nacionales.
- Coordinar la participación de la Secretaría en comisiones, comités, consejos, órganos de decisión, cámaras empresariales o cualquier otro grupo de trabajo u órgano administrativo que atienda asuntos relacionados con la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Promover la difusión entre el sector empresarial de los programas, acciones e instrumentos de la Secretaría en apoyo de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Coordinar y apoyar el acercamiento y vinculación de la Secretaría con los organismos públicos, privados, sociales y educativos vinculados con las micro, pequeñas y medianas empresas.

La Dirección General de Desarrollo Empresarial y Oportunidades de Negocio (DGDEON) tiene entre sus atribuciones:

- Promover la integración de las micro, pequeñas y medianas empresas a las cadenas productivas para propiciar un desarrollo económico regional y sectorial, procurando que sea sustentable.
- Promover la competitividad de los sectores productivos mediante la concertación de acciones que identifiquen y den solución a los problemas específicos que se les presentan para fortalecer las cadenas industrial, comercial y de servicios.
- Diseñar, desarrollar, coordinar y ejecutar programas que promuevan la cultura de asociación entre las micro, pequeñas y medianas empresas, impulsando la formación y/o consolidación de agrupamientos empresariales, empresas integradoras y parques industriales, entre otros, con el fin de coadyuvar al desarrollo sectorial y regional.
- Diseñar y aplicar mecanismos de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas para su integración a la cadena productiva como proveedores o distribuidores.
- Diseñar y aplicar mecanismos para la identificación de oportunidades de negocios en beneficio de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Diseñar y aplicar mecanismos de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas para detonar proyectos vinculados con el desarrollo empresarial y la integración de cadenas productivas.
- Promover convenios y acuerdos, en el ámbito de su competencia, con las entidades federativas, municipios, dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y organismos del sector privado y social que sean necesarios para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Es importante señalar que sus atribuciones dan respuesta a la quinta estrategia ⁵⁷ del PDE 2001-2006, lo que nos lleva a afirmar que las tres direcciones generales anteriores tienen como objetivo implementar las acciones de fortalecimiento, desarrollo e integración de las MiPyMes en el contexto de economía abierta.

Y por último, las atribuciones de la Dirección General de Oferta Exportable cuyas funciones son:

- Definir, coordinar, concertar y evaluar las políticas públicas y acciones institucionales para la promoción y consolidación de la oferta exportable de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Concertar y promover el diseño, operación, control y evaluación de mecanismos e instrumentos de promoción de la competitividad exportadora, la consolidación de proyectos de exportación y el incremento de las exportaciones de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Coordinar acciones en materia de promoción del comercio exterior (...), para la aplicación de programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Promover con las instituciones financieras el desarrollo de estrategias, programas y acciones orientadas a la consolidación e internacionalización de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Coadyuvar en la creación de una cultura empresarial para la formación de alianzas estratégicas y la exportación y comercialización de productos en el exterior que posibilite el posicionamiento competitivo de las micro, pequeñas y medianas empresas en los mercados internacionales.
- Fomentar el desarrollo y operación de organismos estatales de promoción al comercio exterior que generen una cultura exportadora que propicie una mayor competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas y permita consolidar su presencia en el mercado internacional.

⁵⁷ La estrategia 5 hace referencia a la articulación e Integración Regional y Sectorial.

- Promover y concertar convenios y acuerdos, en materia de competitividad exportadora, consolidación de proyectos y fomento a las exportaciones (...), que sean necesarios en beneficio de la competitividad exportadora y promoción del comercio exterior de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Diseñar, implementar y operar sistemas de información que optimicen el aprovechamiento de las potencialidades de cada sector económico y región, consolidando la comercialización de la oferta exportable de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Desarrollar acciones que faciliten las exportaciones de las micro, pequeñas y medianas empresas y propiciar la venta de sus productos en el extranjero, mediante la organización y promoción de eventos, así como la vinculación con el sector empresarial y las instituciones académicas de investigación y desarrollo.
- Identificar, promover y facilitar, en coordinación con las autoridades competentes, el desarrollo de proyectos de exportación, inversión, conversiones y alianzas estratégicas, así como oportunidades de negocio tendientes a incrementar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas y aumentar el volumen de sus exportaciones, atendiendo la demanda internacional.
- Fomentar la creación de una red de consultores especializados en comercio exterior que apoyen a las empresas nacionales en el desarrollo de proyectos de exportación.
- Promover, a través de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, la permanente modernización y actualización del marco jurídico, administrativo y procedimental del ciclo exportador, a efecto de conformar un entorno eficiente y accesible a las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Analizar las políticas en materia de comercio exterior adoptadas en otros países, para asimilar sus experiencias en el diseño de la política promocional de las micro, pequeñas y medianas empresas.

- Ejecutar cualquier otro tipo de responsabilidad que le encomiende el Secretario en materia de comercio exterior y apoyo a la competitividad de la oferta exportadora de las micro, pequeñas y medianas empresas.

En concordancia con lo anterior, se puede subrayar que el marco legal permite un funcionamiento congruente con las estrategias del PND 2001-2006 en lo que respecta al área de crecimiento con calidad. Esta estructura dio soporte institucional a las acciones que el gobierno emprendió a favor de las MiPyMes, como son los programas anuales a cargo de la SE para el periodo 2001-2006.

4.8 Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

El 30 de diciembre del 2002 fue publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, la cual tiene como objetivo principal “promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad⁵⁸ y sustentabilidad”.⁵⁹

En realidad lo que se busca es incrementar su integración al mercado y garantizar la permanencia y creación de fuentes de empleo, que permitan un mejoramiento en la calidad de vida de la población. Por su naturaleza jurídica tiene observancia a nivel nacional, lo que permite garantizar su aplicación en el ámbito público.

Para ello, en el artículo segundo de la ley se señala que es la Secretaría de Economía la responsable de coordinar los esfuerzos y la de implementar las

⁵⁸ En el artículo 3 fracción IV se señala que se entiende por competitividad “La calidad del ambiente económico e institucional para el desarrollo sostenible y sustentable de las actividades privadas y el aumento de la productividad; y a nivel empresa, la capacidad para mantener y fortalecer su rentabilidad y participación de las MIPYMES en los mercados, con base en ventajas asociadas a sus productos o servicios, así como a las condiciones en que los ofrecen.” (Diario Oficial de la Federación (DOF); Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Pp 2).

⁵⁹ Diario Oficial de la Federación (DOF); *Op. Cit.* Artículo 1. Pp 1.

acciones necesarias para asegurar que los apoyos dirigidos a las MiPyMes sean congruentes con las metas del PND. La ley señala como sus objetivos los siguientes:

Objetivo	Descripción de la acción
Establecer	<p>a) Las bases para la planeación y ejecución de las actividades encaminadas al desarrollo de las MIPYMES en el marco de esta Ley;</p> <p>b) 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;</p> <p>c) Los instrumentos para la evaluación y actualización de las políticas, Programas, instrumentos y Actividades de Fomento para la productividad y competitividad de las MIPYMES, que proporcionen la información necesaria para la toma de decisiones en materia de apoyo empresarial, y</p> <p>d) Las bases para que la Secretaría elabore las políticas con visión de largo plazo, para elevar la productividad y competitividad nacional e internacional de las MIPYMES.</p>
Promover	<p>a) Un entorno favorable para que las MIPYMES sean competitivas en los mercados nacionales e internacionales.</p> <p>b) La creación de una cultura empresarial y de procedimientos, prácticas y normas que contribuyan al avance de la calidad en los procesos de producción, distribución, mercadeo y servicio al cliente de las MIPYMES.</p> <p>c) El acceso al financiamiento para las MIPYMES, la capitalización de las empresas, incremento de la producción, constitución de nuevas empresas y consolidación de las existentes.</p> <p>d) Apoyos para el desarrollo de las MIPYMES en todo el territorio nacional, basados en la participación de los Sectores.</p> <p>e) La compra de productos y servicios nacionales competitivos de las MIPYMES por parte del Sector Público, los consumidores mexicanos e inversionistas y compradores extranjeros, en el marco de la normativa aplicable.</p> <p>f) Las condiciones para la creación y consolidación de las Cadenas Productivas.</p> <p>g) Esquemas para la modernización, innovación y desarrollo tecnológico en las MIPYMES.</p> <p>h) La creación y desarrollo de las MIPYMES sea en el marco de la normativa ecológica y que éstas contribuyan al desarrollo sustentable y equilibrado de largo plazo.</p> <p>i) La cooperación y asociación de las MIPYMES, a través de sus Organizaciones Empresariales en el ámbito nacional, estatal, regional y municipal, así como de sectores productivos y Cadenas Productivas.</p>

Fuente: Elaboración propia con datos de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Pp. 3-4.

Para promover el desarrollo de las MiPyMes la ley señala en su artículo noveno que los programas sectoriales a cargo de la SE deben contener y definir los sectores prioritarios, las líneas estratégicas, los mecanismos de acción, así como las formas de seguimiento para dar cumplimiento a las metas planteadas a favor de dichas empresas.

Para una eficiente planeación de las políticas y acciones de fomento que incrementen la competitividad de las MiPyMes, la ley subraya en el artículo décimo los criterios que deberán atenderse:

- Buscar el aglutinamiento de recursos de los distintos niveles de gobierno y del sector empresarial.
- Diseñar y proponer mecanismos de mejora y simplificación administrativa.
- Canalizar esfuerzos en proyectos y estrategias de mejora.
- Buscar nuevos incentivos de apoyo.
- Implementar con mecanismos claros de control y seguimiento.

Para mejorar el esquema de apoyos y estímulos a favor de las MiPyMes, en la ley se definen los programas que deberán considerarse para ejecutar las acciones y políticas de la SE.

- “Capacitación y formación empresarial, así como de asesoría y Consultoría para las MIPYMES.
- Fomento para la constitución de incubadoras de empresas y formación de emprendedores.
- Formación, integración y apoyo a las Cadenas Productivas, Agrupamientos Empresariales y vocaciones productivas locales y regionales.
- Promover una cultura tecnológica en las MIPYMES; modernización, innovación y desarrollo tecnológico.
- Desarrollo de proveedores y distribuidores con las MIPYMES.
- Consolidación de oferta exportable.
- Información general en materia económica acordes a las necesidades de las MIPYMES.
- Fomento para el desarrollo sustentable en el marco de la normativa ecológica aplicable.”⁶⁰

Asimismo, en el artículo décimo sexto de la referida ley se establece la creación del Sistema Nacional para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, el cual lo define como “el conjunto de acciones que realice el

⁶⁰ Diario Oficial de la Federación (DOF); *Op. Cit.* Artículo 11. Pp 5

Sector Público y los Sectores que participen en los objetivos de esta Ley, para el desarrollo de las MIPYMES, considerando las opiniones del Consejo⁶¹ y coordinados por la Secretaría en el ámbito de su competencia.”⁶²

Para dar seguimiento a los acuerdos del Consejo se define en el artículo 19 que habrá una secretaría técnica la cual estará a cargo de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, su función es coordinarse con los consejos estatales, en tanto informa semestralmente al Congreso de la Unión los avances en la aplicación de los programas, así como los resultados derivados de estos.

Los objetivos del Consejo son:

- Estudiar y proponer medidas de apoyo para el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES a través del análisis de las propuestas surgidas del sector público y de los Sectores.
- Desarrollar mecanismos para que las MIPYMES reciban consultoría y capacitación en las áreas de comercialización y mercadeo, tecnología y procesos de producción, diseño de producto y financiamiento, así como en materia de normalización y certificación.

⁶¹ El Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa es “la instancia que promueve, analiza y da seguimiento a los esquemas, programas, instrumentos y acciones que deben desarrollarse en apoyo a las MIPYMES.” (Diario Oficial de la Federación (DOF); *Op. Cit.* Artículo 17. Pp 7). Dicho consejo esta integrado por 31 miembros, los cuales son: los Secretarios de Economía (quien lo presidirá), Hacienda y Crédito Público, Educación Pública, del Trabajo y Previsión Social, de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, Medio Ambiente y Recursos Naturales, Energía, Comunicaciones y Transportes y Turismo; asimismo, el subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría de Economía, el Director General de Nacional Financiera, S.N.C., el Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., el Director General del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, Seis representantes de los Secretarios de Desarrollo Económico o su equivalente en el Distrito Federal y en las Entidades Federativas. En tanto que por parte de los empresarios lo integran el Presidente de la Confederación Nacional de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos, el Presidente de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo, el Presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana, el Presidente de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, el Presidente de la Cámara de la Industria de la Transformación de Nuevo León, el Presidente del Consejo de Cámaras Industriales de Jalisco, tres miembros de los Sectores que incidan en el cumplimiento de los objetivos de esta Ley, quienes serán designados por la Secretaría, y dos representantes del Congreso del Trabajo y un representante de la Unión Nacional de Trabajadores.

⁶² Diario Oficial de la Federación (DOF); *Op. Cit.* Artículo 16. Pp 7.

- Fomentar la constitución de incubadoras de empresas, y la iniciativa y creatividad de los emprendedores.
- Procurar la formación de especialistas en consultoría y capacitación.
- Promover la certificación de especialistas que otorguen servicios de Consultoría y Capacitación a las MIPYMES.
- Facilitar la integración entre las MIPYMES.
- Impulsar la vinculación de las MIPYMES con la gran empresa.
- Estimular la integración y eficiencia de las cadenas productivas, con la participación de los Sectores, con una visión de corto, mediano y largo plazo.
- Formular mecanismos y estrategias de promoción a la exportación directa e indirecta de las MIPYMES.
- Impulsar esquemas que faciliten el acceso al financiamiento de las MIPYMES.
- Instituir los premios nacionales que reconozcan la competitividad de las MIPYMES en los términos que él mismo determine.

Para efectos de contar con propuestas y medidas que integren los problemas en los ámbitos regional, estatal y municipal de las MiPyMes, la ley hace referencia a la creación de consejos estatales, los cuales tendrán como objeto:

- Evaluar y proponer medidas de apoyo para promover la competitividad de las Cadenas Productivas y de las MIPYMES.
- Promover mecanismos para el cumplimiento de los objetivos de esta Ley.
- Discutir y analizar las propuestas que realicen los Municipios, y en el caso del Distrito Federal sus delegaciones, y los Sectores para el desarrollo y cumplimiento de los objetivos de esta Ley.

Es importante señalar que a través del Reglamento de dicha Ley se define de mejor manera las atribuciones y funciones, por lo cual en el siguiente apartado lo revisaremos.

4.8.1 Reglamento de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

El objetivo del Reglamento de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa es definir las reglas de su aplicación, considerando los alcances y competencias de la Secretaría de Economía, en particular el de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa.

Por ejemplo, en el artículo cuarto del reglamento se define claramente a qué hace referencia la Ley cuando habla de Actividades de Fomento a favor de la MiPyMes:

- I. “Económicas: Aquéllas que contribuyan a crear, organizar y desarrollar mecanismos económicos para apoyar o estimular la creación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las MIPYMES, así como el incremento de su participación en los mercados, con el fin de fomentar el empleo y el bienestar social y económico.
- II. Jurídicas: Aquéllas que contribuyan al análisis y revisión del marco jurídico aplicable para establecer las condiciones que permitan la creación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las MIPYMES.
- III. Sociales: Aquéllas que contribuyan a crear los mecanismos de participación de los Sectores, reconociendo la diversidad social del país, en la formulación, ejecución y evaluación de los programas orientados al desarrollo de la competitividad de las MIPYMES.
- IV. Comerciales: Aquéllas que contribuyan a promover el contacto y desarrollo de negocios para las MIPYMES, así como la creación de espacios e infraestructura para la ejecución de las actividades de las MIPYMES.

- V. De capacitación: Aquéllas que contribuyan a crear mecanismos para el desarrollo de conocimientos, habilidades gerenciales y competencias de los recursos humanos de las MIPYMES y las que fortalezcan su capacidad productiva, tecnológica, de innovación, comercial y administrativa.
- VI. Tecnológicas: Aquéllas que contribuyan a la actualización e innovación tecnológica de las MIPYMES, particularmente en el desarrollo de sistemas, procesos, productos y servicios, con el fin de incrementar su competitividad.”⁶³

De esta forma, tenemos que la SE es la responsable de emitir los lineamientos para la correcta ejecución de las acciones o actividades de fomento dirigidos a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.⁶⁴

Corresponde señalar que la SE podrá suscribir los convenios necesarios con personas físicas o morales, con el propósito de facilitar el acceso de la MiPyMes a los programas de fomento que señala la Ley y su reglamento.

Asimismo, los programas, políticas, instrumentos, actividades, mecanismos y actividades que realicen los sectores y el sector público para promover la competitividad de las MiPyMes se conformarán en un Sistema Nacional para el Desarrollo de la Competitividad de las MiPyMes. La misma SE será la responsable de coordinar dicho sistema, en tanto, se conformarán subsistemas para diseñar, ejecutar y promover su aplicación.

Dichos subsistemas consideran las necesidades para mejorar la competitividad de las MiPyMes, para ello, el artículo décimo octavo del reglamento señala que la SE

⁶³ Secretaría de Economía; Reglamento de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Artículo 4. Pp 1.

⁶⁴ De acuerdo con el artículo 10 “las políticas y acciones de fomento incluirán, entre otros, objetivos generales y específicos, criterios, actividades y metas, así como los mecanismos para su evaluación.” (Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp 2).

podrá crear nuevos subsistemas en tanto se requiera desarrollar nuevas oportunidades para dichas empresas.

“Cada subsistema se integrará conforme a lo siguiente:

- I. Se identificarán las acciones, Programas, instrumentos, esquemas, mecanismos y actividades que tendrán que llevarse a cabo para desarrollar la competitividad de las MIPYMES.
- II. Se determinarán las estrategias, líneas de acción y la instrumentación con visión integral, incluyente y sustentable, que desarrollarán de forma coordinada el Sector Público y los Sectores para el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES.
- III. Se definirán los indicadores estratégicos.”⁶⁵

En este sentido, las actividades de fomento señaladas en el reglamento consideran las opiniones y propuestas del Consejo Nacional para la Competitividad de la MiPyMes, en particular las que el presidente de dicho órgano como secretario técnico emite. Para auxiliar la operación de los subsistemas, se crearán grupos de trabajo que operarán de acuerdo a los lineamientos que para tal fin haya elaborado el Consejo.

Al mismo tiempo, la integración de los consejos estatales permite que haya una mayor cantidad de estudios e investigaciones considerando las características locales y regionales de la entidad federativa, de hecho, una de las funciones señaladas en el artículo vigésimo noveno del Reglamento de la Ley nos dice que les corresponde “elaborar las propuestas en los ámbitos regional, estatal y municipal sobre las políticas, programas, instrumentos, esquemas, mecanismos y actividades para el desarrollo de la competitividad de las MiPyMes.”⁶⁶ Es importante agregar que el Reglamento señala que la SE es la responsable del

⁶⁵ Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Artículo 19. Pp 4.

⁶⁶ Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Artículo 29. Pp 6.

Sistema General de Información y Consulta para la Planeación sobre los Sectores Productivos y Cadenas Productivas, cuyo contenido permita tener:

- I. “Sistema de Información Empresarial Mexicano.
- II. Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados.
- III. Sistema Nacional de Información de Subcontratación Industrial.
- IV. Sistema Nacional de Información de Parques Industriales.
- V. Trámites específicos por actividad y localidad, así como programas de mejora regulatoria y simplificación implementados en los tres órdenes de gobierno.
- VI. Identificación de Cadenas Productivas desarrolladas.
- VII. Opciones de financiamiento dirigidas a las MIPYMES.
- VIII. Infraestructura de apoyo al desarrollo empresarial.
- IX. Oportunidades de negocio, de inserción en las cadenas productivas, de comercio nacional, y de exportación.
- X. Alternativas de asesoría y capacitación para emprendedores y empresas, así como de directorios de servicios de consultoría y capacitación certificados.
- XI. Programas de apoyo para promover la creación de negocios y fortalecer la operación y competitividad de las empresas existentes.
- XII. Aplicaciones informáticas de utilidad para las MIPYMES, particularmente aquellas orientadas a promover la competitividad de sus procesos productivos, administrativos y operativos, así como de comercialización nacional e internacional de los productos y servicios de las MIPYMES.
- XIII. Información mensual con base en los datos de altas y bajas de patrones y movimiento de empleo del Instituto Mexicano del Seguro Social, sobre el desenvolvimiento de cada sector y rama de actividad de las MIPYMES por estado, que permita monitorear su desarrollo.
- XIV. Normas, fuentes y servicios de apoyo a la innovación tecnológica.
- XV. Información sobre licitaciones públicas, invitaciones a las mismas y adquisiciones directas, de dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.”⁶⁷

Finalmente, en lo que respecta a la evaluación de los programas el Reglamento de la Ley señala en su artículo trigésimo tercero que la SE, con el apoyo de los

⁶⁷ Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Artículo 33.

sectores y el sector público, implementará mecanismos, indicadores, parámetros y acciones de mejora continua con el propósito de evaluar los logros y deficiencias de las diversas acciones de apoyo a las MiPyMes. Sin embargo, no detalla cuáles serán.

Como pudo apreciarse, la SE cuenta con las atribuciones y funciones para fortalecer el trabajo de la MiPyMes mediante la atención y coordinación de las acciones emprendidas por el gobierno federal. En el caso de los programas operativos en el siguiente apartado haremos una breve revisión de estos con el propósito de conocer si existen o no evidencias de su fomento teniendo como marco el PND, el PDE y la Ley para el Desarrollo de la Competitividad para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

4.9 Programas de la Secretaría de Economía 2000 – 2006

De acuerdo con la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI)⁶⁸, hasta el 2001 el gobierno federal ofrecía 134 programas de apoyo empresarial dirigido a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, tendientes a resolver problemas o mejorar las condiciones existentes de la empresa. Dichos programas fueron operados y ejecutados por diversas dependencias y entidades de la APF de acuerdo con los objetivos y estrategias definidas en el PND 2001-2006 y los programas sectoriales. De esta manera, tenemos que para el 2006 la Secretaría de Economía tenía a su cargo la operación, seguimiento y evaluación de 78 programas, los cuales tenían entre sus objetivos apoyar y fortalecer el trabajo de las MiPyMes.

En lo referente al número de programas y al tipo de instrumento⁶⁹ utilizado para otorgarlo, podemos observar en el siguiente cuadro que la mayoría de estos está

⁶⁸ La Comisión Intersecretarial de Política Industrial esta integrada por dependencias y entidades gubernamentales, como son las secretarías de Economía, de la Función Pública, Hacienda y Crédito Público, Trabajo y Previsión Social, Educación Pública, Desarrollo Social, Turismo, Medio Ambiente y Recursos Naturales, Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, CONACYT, Nafin y Bancomext.

⁶⁹ En el Anexo I del presente trabajo encontrará mayor información según: nombre del programa, tipo de instrumento, descripción del programa y beneficiarios.

relacionada con la transferencia de información, siendo el financiamiento el segundo en importancia, en tanto que los estímulos fiscales se posicionaron en el tercer lugar.

Programas Operados por la SE en el año 2006

No.	Tipo de Instrumento	Número de Programas operados por la Secretaría de Economía 2006
1	Información	13
2	Financiamiento	11
3	Estímulos Fiscales	7
4	Consultoría / Asistencia Técnica	4
5	Información / Orientación y autodiagnóstico	4
6	Orientación y Autodiagnóstico	4
7	Concertación para mejorar el entorno	3
8	Premios y Reconocimiento	3
9	Asesoría	2
10	Asesoría / Capacitación	2
11	Capacitación	2
12	Capacitación genérica o especializada	2
13	Capacitación genérica o especializada / Consultoría y asistencia técnica	2
14	Encuentros Empresariales	2
15	Financiamiento / Servicios Financieros	2
16	Microcréditos	2
17	Capacitación / Financiamiento	1
18	Consultoría y Asistencia Técnica / Capacitación genérica o especializada	1
19	Financiamiento/Asesoría	1
20	Información / Orientación básica	1
21	Información / Orientación y autodiagnóstico / Consultoría y Asistencia Técnica	1
22	Información/ Capacitación genérica y especializada/ Consultoría	1
23	Información/ Tecnología	1
24	Información/Consultoría y Asistencia Técnica	1
25	Información/Consultoría y Asistencia Técnica/Capacitación genérica y especializada/Financiamiento	1
26	Mejora Regulatoria	1
27	Orientación	1
28	Orientación y autodiagnóstico / Consultoría y Asistencia Técnica / Mejora Regulatoria	1
29	Servicios Financieros	1
TOTAL		78

Fuente: Elaboración Propia con datos del CIPI; Inventario de Programas, Instrumentos y Acciones de Apoyo a las Empresas. 2006

Esto nos permite visualizar que efectivamente la SE ha alineado y ejecutado sus programas en concordancia con las atribuciones que la Ley Orgánica de la APF le otorga, las estrategias que el PND 2001-2006 señala, el PDE 2001-2006 y la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y su Reglamento. Sin embargo, la mayoría de ellos se aplican sin reglas de operación, lo cual abre la posibilidad de acciones discrecionales y oportunistas.

Entre los programas con reglas de operación de mayor importancia dirigidos a las MiPyMes a cargo de la SE, hasta el año 2003, tenemos los siguientes:

- 1) Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPYME).⁷⁰
- 2) Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial (CETRO) y Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE).⁷¹
- 3) Programa de Centros de Distribución en Estados Unidos (FACOE).⁷²
- 4) Programa de Encadenamiento Productivos (FIDECAP).⁷³

⁷⁰ El Fampyme es un programa de la SE “orientado a brindar herramientas a las PYMES para impulsar su competitividad desde el ámbito del desarrollo de sus procesos, operación y formación de habilidades empresariales de sus operadores, para consolidar así su crecimiento y productividad, así como favorecer una adecuada inserción en las cadenas productivas industriales, comerciales y de servicio. El fortalecimiento de la capacidad competitiva de las empresas y el apoyo a la formación de nuevos emprendedores con estándares de calidad internacional se basa en el desarrollo de habilidades y competencias orientadas a la productividad, el servicio, la mejora e innovación de procesos, productos y tecnología, desarrollo sustentable, gestión del conocimiento, administración del cambio y cultura informática.(Secretaría de Economía; Informe de Evaluación correspondiente al cuarto trimestre del ejercicio fiscal 2003, Pp 22).

⁷¹ “Este programa ofrece servicios de consultoría por medio de la realización de un diagnóstico integral y la formulación de un plan de acción y su seguimiento. Los servicios de capacitación empresarial consisten en la transmisión de conocimientos, experiencias y metodologías que permiten al participante resolver problemas en el manejo de los negocios y plantear alternativas de solución adecuadas.” (SE; *Op. Cit.* Pp 31).

⁷² “La estrategia para consolidar la oferta exportable de las PYMES incluye el establecimiento de espacios de promoción y comercialización de productos mexicanos en el exterior. Para ello se considera la participación, directa o indirecta, de multiplicadores de apoyo en el fomento de la competitividad de las empresas, como dependencias de gobiernos estatales y municipales, cámaras, asociaciones, confederaciones, consejos y organismos empresariales e instituciones educativas, entre otros. El Programa Centros de Distribución tiene como objetivo incrementar el volumen de exportación de la micro, pequeña y mediana empresa mexicana hacia los Estados Unidos de Norteamérica y otros mercados internacionales, a través de apoyos temporales en promoción, comercialización y distribución de sus productos.” (SE; *Op. Cit.* Pp 34).

⁷³ “Entre sus propósitos se encuentran contribuir a la generación de empleos permanentes y bien remunerados, integrar eficientemente las cadenas productivas, facilitar el acceso de las MIPYMES a esquemas financieros en apoyo a dichas cadenas, fomentar la integración o la asociación empresarial y la creación de nuevas empresas. Fortalecer los eslabones que integran las cadenas productivas del tejido industrial del país es una de las más altas prioridades del Programa de Desarrollo Empresarial, con el fin de convertirlas en detonadores del desarrollo regional, del mercado interno y de la generación de más y mejores empleos.” (SE; *Op. Cit.* Pp 36).

- 5) Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FOAFI).⁷⁴
- 6) Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE).⁷⁵

Dichos programas que operaron en el periodo 2001-2003, fueron fusionados en el 2004 al cual denominaron FONDO PYME⁷⁶, el cual tenía entre otros propósitos obtener las siguientes ventajas:

- “Contar con una Política integral e imagen de un solo fondo de apoyo.
- Conjuntar esfuerzos y atender de manera integral los proyectos que solicitan apoyo.
- Mayor facilidad de orientar los recursos hacia mayor demanda, necesidades o estrategias (categorías de apoyo).
- Apoyar proyectos en varias fases e incrementar sus impactos.”⁷⁷

De esta manera, para el año 2006 la SE orientó y consolidó sus acciones a favor de las MiPyMes a través de diversos programas, los cuales apoyaron las iniciativas productivas de los agentes interesados, en tanto que se operaron en dos vertientes:

“La primera de ellas contempla a un conjunto de programas que apoyan las iniciativas productivas de individuos y grupos sociales de bajos ingresos, mediante

⁷⁴ “El FOAFI tiene como propósito generar las condiciones para el acceso al crédito y el financiamiento de las MIPYMES, apoyándolas en su viabilidad financiera y proveyendo instrumentos que les permitan el acceso al financiamiento. Para lograr lo anterior, instrumenta acciones para que la banca de desarrollo y la banca comercial realicen en forma expedita la tramitación del crédito para que todas aquellas MIPYMES que requieran financiamiento lo puedan obtener con mayor facilidad. Parte fundamental para lograr la competitividad de las empresas lo representa el acceso al financiamiento. Por ello, se han desarrollado diversas estrategias que articulan acciones con los gobiernos estatales, la banca de desarrollo y la banca comercial para generar esquemas de acercamiento entre los empresarios y las instituciones financieras.” SE; *Op. Cit.* Pp 40).

⁷⁵ “Este programa aplica un modelo de intervención rápida de carácter teórico-práctico que se aplica en forma intensiva dentro de las instalaciones de la empresa durante 4 días continuos a grupos de entre 5 y 15 personas, el cual permite proporcionar a las empresas las herramientas necesarias para agilizar el volumen y flujo de producción, eliminar desperdicios, reducir inventarios en el proceso y optimizar el espacio en planta.” SE; *Op. Cit.* Pp 43).

⁷⁶ Fue integrado por los siguiente programas: FAMPYME, FIDECAP, FOAFI, FACOE, RED CETRO CRECE (el cual funciona actualmente como organismo intermedio).

⁷⁷ Secretaría de Economía; Informe de Evaluación correspondiente al primer trimestre del ejercicio fiscal 2004. Pp 20.

la instrumentación de acciones orientadas a facilitar el acceso a servicios de financiamiento y de capacitación a los emprendedores con pequeños proyectos productivos viables, quienes tradicionalmente han carecido de acceso a los mismos. La segunda vertiente se encuentra delineada en el Programa Nacional de Desarrollo Empresarial 2001-2006, mismo que articula el conjunto de políticas, programas y acciones que permitirán cumplir con el objetivo de incrementar la competitividad de las empresas del país, en particular de las micro, pequeñas y medianas.”⁷⁸

Ejemplo de ello es:

Vertiente Estratégica	Programa
Apoyo y Fomento al Microemprendedor y a la Empresa Social	<ul style="list-style-type: none"> • Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) • Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) • Fondo Nacional de Apoyo para Empresas de Solidaridad (FONAES)
Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y al Desarrollo Regional	<ul style="list-style-type: none"> • Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) • Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE) • Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT)

Fuente: Elaboración propia con datos de la SE; Informe de Evaluación correspondiente al segundo trimestre del ejercicio fiscal 2006. Pp. 7.

Dichos programas se encuentran articulados con el propósito de potenciar el impulso a los empresarios, lo cual permite que se consolide la estrategia de Crecimiento con Calidad definida en el PND 2001-2006.

Por último, conviene agregar que para el ejercicio fiscal 2006 se aprobó por el Congreso de la Unión la partida de subsidios para los programas con reglas de operación de la SE por un monto de 3,735.8 millones de pesos.⁷⁹

⁷⁸ Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp 3.

⁷⁹ Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp 8.

5. Estructura del Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME)

En el presente capítulo revisaremos uno de los programas operativos anuales operados por la Secretaría de Economía denominado “Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa” (FONDO PYME), conoceremos si su estructura institucional permite que las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas cuentan con un entorno favorable a su actividad y apreciaremos en sus reglas de operación quienes son los sujetos de apoyo, los requisitos para participar, los responsables de su operación y calificación, así como los criterios para aprobar un proyecto.

Conoceremos los motivos de sanción y asumiremos que la información nos permita mejorar nuestra percepción de la realidad en lo que respecta a la canalización de apoyos a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México. Asimismo, veremos algunos datos importantes de su operación en el año 2004, lo cual destaca la relación entre el gobierno federal y los agentes que participan en el mismo.

5.1 Origen

Durante el año 2004, el Gobierno Federal, a través de la Secretaría de Economía, constituyó el Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), el cual concentró todas aquellas acciones de fomento y fortalecimiento dirigidas a este tipo de empresas por parte de la dependencia. Para su creación fusionó el Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FOAFI)¹, el Programa de Centros de Distribución en Estados Unidos (FACOE)², el Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana

¹ “Para el año 2002, se creó el Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento (FOAFI) para 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.” Instituto de Ingeniería UNAM; Evaluación del Otorgamiento de los recursos del Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo Pyme) durante el 2005. Pp 6.

² “En 2003 fue creado el Programa de Centros de distribución en Estados Unidos (FACOE) con el objetivo de incrementar, de manera permanente, la actividad exportadora de las MPYMES, promoviendo la igualdad de condiciones y oportunidades.” Instituto de Ingeniería UNAM; *Op. Cit.* Pp 7.

Empresa (FAMPYME)³ y el Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP)⁴.

“Estos esquemas tuvieron como objetivo general, contribuir a la creación, desarrollo y consolidación de MIPYMES competitivas, cada uno de ellos atendiendo estrategias específicas, mediante apoyos⁵ directos para la formación empresarial y la realización de proyectos⁶ productivos y de infraestructura industrial, así como para facilitar el acceso al crédito del Sistema Financiero Nacional y facilitar la incorporación de las empresas de menor tamaño al sector exportador.”⁷

Al mismo tiempo, se buscó facilitar y agilizar el seguimiento y la evaluación del impacto y cumplimiento de los objetivos establecidos en las reglas de operación. De hecho, el FONDO PYME se convirtió en el instrumento central de apoyo directo a las MiPyMes en concordancia con las estrategias y líneas de acción del Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 y la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y su Reglamento.

³ “En el año 2001, se creó el Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Grande Empresa (FAMPYME), para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas mediante el fortalecimiento de su capacidad de gestión y producción interna y externa a través del desarrollo del conocimiento, la gestión y la innovación tecnológica y la cultura empresarial, logrando con ello aumentar la participación de las MIPYMES en el mercado interno y externo.” Instituto de Ingeniería UNAM; *Op. Cit.* Pp 6.

⁴ “También en 2001, se creó el Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP). Este Fondo representaba un mecanismo de apoyo financiero para fortalecer la capacidad productiva de las empresas en las entidades federativas y los municipios en todo el país. Su objetivo consistía en aprovechar las ventajas competitivas y comparativas de las regiones, incrementar sus estándares de competitividad a nivel internacional y reconstruir e integrar nuevas cadenas productivas que fortalecieran el mercado interno.” Instituto de Ingeniería UNAM; *Op. Cit.* Pp 6.

⁵ “Los recursos económicos, vía subsidios, que el Gobierno Federal otorgará por conducto de la Secretaría de Economía, en los términos del Presupuesto de Egresos de la Federación, a quienes resulten beneficiarios.” Secretaría de Economía; Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) 2005. Pp. 2.

⁶ Conjunto de actividades programadas y presupuestadas que dirigen al cumplimiento de uno o varios objetivos del FONDO PYME, los cuales se pueden presentar en forma individual o en grupo. Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp. 5.

⁷ Secretaría de Economía; Informe de evaluación correspondiente al primer trimestre del ejercicio fiscal de 2004 sobre el presupuesto ejercido, a nivel de capítulo y concepto de gasto, así como el cumplimiento de metas y objetivos con base en los indicadores de resultados establecidos en las reglas de operación de los fondos y programas a cargo de la Secretaría de Economía, señalados en el anexo 15 del decreto del Presupuesto de egresos de la federación para el Ejercicio fiscal 2004. Pp. 20.

En el caso de la Red CETRO-CRECE, el cual funcionaba como programa operativo de la SE, terminó por integrarse al FONDO PYME como Organismo Intermedio.⁸

De esta manera, los apoyos otorgados por el FONDO PYME son considerados subsidios que provienen del Ramo 10 del Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF), lo cual implica un mayor control y seguimiento en el uso y aprovechamiento de los recursos, con el propósito de garantizar que se destinen a las actividades consideradas en las categorías y subcategorías de las Reglas de Operación⁹ del FONDO PYME.

Para mejorar dicho control y seguimiento se diseñó y puso en funcionamiento el Sistema de Seguimiento de Apoyos, el cual se ha convertido en el único medio para presentar solicitudes de apoyo. Su operación está basada en tres aspectos:

- 1) “Área de comunicación, que distingue al sistema como medio de transferencia de datos, habilita el envío y recepción de la solicitud de apoyo.
- 2) Área de seguimiento, que constituye una herramienta para facilitar la oportuna continuidad de los proyectos o programas en su proceso de revisión, opinión técnica, evaluación y en su caso, seguimiento para los proyectos o programas, cuyos apoyos hayan sido aprobados por el Consejo Directivo¹⁰ del FONDO PYME.
- 3) Área de transparencia como medio para informar a la ciudadanía el listado de los beneficiarios u organismos intermedios apoyados con recursos del FONDO PYME, el monto de éstos y los resultados obtenidos.”¹¹

⁸ Organismos Intermedios son: “los Ayuntamientos, las Delegaciones Políticas del Distrito Federal, los organismos públicos descentralizados estatales, los fideicomisos de carácter público; las personas morales sin fines de lucro, consideradas organizaciones de la sociedad civil, como pueden ser: fideicomisos de carácter privado o mixto, confederaciones y cámaras, organismos y asociaciones empresariales, instituciones académicas, tecnológicas y de investigación y centros de investigación, asociaciones de intermediarios financieros no bancarios, laboratorios, fondos de financiamiento y entidades de fomento, entre otros; cuyos fines u objeto sean compatibles con al menos uno de los objetivos del FONDO PYME”; se aprueben por el Consejo Directivo y contribuyan de manera directa o indirecta a la creación, desarrollo o consolidación de las MIPYMES. Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp 4

⁹ Publicadas en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 27 de febrero de 2004.

¹⁰ El Consejo Directivo del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp 3).

¹¹ Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp 22.

5.2 Reglas de Operación

Con base en información del Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación para el Otorgamiento de Apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) 2005¹², las primeras reglas de operación fueron publicadas el 27 de febrero de 2004. Su objetivo fue fortalecer las acciones de apoyo a las MiPyMes, en concordancia con el Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF) para el Ejercicio Fiscal.

De esta manera, en las Reglas de Operación 2005 se define un objetivo general y 22 específicos, lo cual pretende garantizar que las acciones del FONDO PYME estén alineadas y puedan ser sujetas a evaluación con base en la transparencia y rendición de cuentas. Al respecto, debe resaltarse que el tamaño y/o región de país en donde se localiza la empresa abre un nicho especializado de atención con el propósito de atender los requerimientos locales.

5.2.1 Objetivos del FONDO PYME

a) General: El FONDO PYME “tiene como objetivo general promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.”¹³

b) Particulares: En las Reglas de Operación del FONDO PYME 2005, se señalan 22 objetivos particulares para lograr fortalecer el trabajo de las MiPyMes, sin embargo, se consideró importante identificar mediante un comparativo cuáles y cuántos están alineados a las estrategias del Programa de Desarrollo Empresarial

¹² Publicadas en el DOF el 18 de febrero de 2005. Las Reglas de Operación 2005 se consideraron para el presente trabajo debido a que fueron las mismas para el ejercicio fiscal 2006; el 15 de marzo del 2006 fueron publicadas en el DOF la adición de cinco párrafos al artículo 50 en lo referente a los informes de avances y beneficiarios.

¹³ Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp 1.

(PDE) 2001-2006, con el propósito de verificar si existe congruencia y homogeneización de los objetivos señalados en el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 y conocer si los empresarios poseen instituciones congruentes. Esta información puede revisarse en el siguiente cuadro:

Alineamiento de los Objetivos de las Reglas de Operación del FONDO PYME 2005 a las Estrategias del Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006

No.	Estrategias del Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006	Objetivos Particulares de las Reglas de Operación del FONDO PYME
I	Fomentar un entorno competitivo para el desarrollo de las empresas	I. Contribuir a la conservación y generación de empleos formales IV. Fomentar la cultura emprendedora V. Promover oportunidades de desarrollo productivo XII. Impulsar la inversión productiva XXI. Promover y difundir los programas, instrumentos, productos, herramientas y acciones para elevar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas
II	Acceso al financiamiento	XIV. Estimular la inversión de recursos financieros para la creación e inicio de operaciones de las micro, pequeñas y medianas empresas XVI. Fomentar el acceso al financiamiento en general y al crédito en particular, de las micro, pequeñas y medianas empresas XVII. Multiplicar y fortalecer los canales y productos financieros dedicados a las micro, pequeñas y medianas empresas XVIII. Contribuir al desarrollo de un sistema nacional de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas XIX. Fortalecer la capacidad de gestión del empresario de las micro, pequeñas y medianas empresas ante el sistema financiero, mediante el impulso a la cultura financiera y el extensionismo XX. Procurar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas a las coberturas de riesgos cambiarios y de tasas de interés que operan en el mercado de derivados financieros
III	Formación empresarial para la competitividad	VII. Estimular la formación de consultores y capacitadores especialistas en atención a las micro, pequeñas y medianas empresas VIII. Impulsar la estandarización de calidad de servicios de capacitación y consultoría a las micro, pequeñas y medianas empresas, a través de procesos de certificación
IV	Desarrollo e innovación tecnológica	VI. Fomentar la innovación, el desarrollo y la modernización tecnológica de las micro, pequeñas y medianas empresas IX. Fomentar en las micro, pequeñas y medianas empresas, el uso de las tecnologías de información y comunicaciones, a través de plataformas de capacitación y consultoría
V	Articulación e integración económica regional y sectorial	II. Promover el desarrollo económico regional y sectorial X. Fomentar la integración y fortalecimiento de cadenas productivas estratégicas XV. Fomentar la integración y/o asociación empresarial XXII. Apoyar el encadenamiento competitivo, eficiente y rentable entre grandes empresas y las micro, pequeñas y medianas empresas
VI	Fortalecimiento de mercados	III. Fomentar la creación de micro, pequeñas y medianas empresas competitivas y estimular el fortalecimiento de las empresas existentes XI. Contribuir al desarrollo de infraestructura industrial, comercial y de servicios XIII. Fortalecer la presencia de las micro, pequeñas y medianas empresas en los mercados

Fuente: Elaboración Propia con datos del Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 y el Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) 2005.

Al analizar la información, se desprende que existe congruencia y no hay dispersión entre las estrategias del PDE 2001-2006, lo cual confirma que existe un patrón homogéneo y alineado con los objetivos de apoyo a las MiPyMes establecidos en las Reglas de Operación 2005 del FONDO PYME.

5.2.2 Instancias Ejecutoras y Normativas

De acuerdo con las Reglas de Operación 2005, la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), es la responsable de la operación del FONDO PYME y podrá apoyarse en organizaciones de la sociedad civil sin fines lucrativos (OSC)¹⁴ para alcanzar los objetivos conforme a lo establecido en el PEF.

El Consejo Directivo¹⁵ y los Subcomités¹⁶ administrarán los recursos del FONDO PYME, en tanto les corresponde vigilar el cumplimiento de las obligaciones previstas en las Reglas de Operación por parte de los Beneficiarios¹⁷ y los Organismos Intermedios beneficiados.

Al Consejo Directivo le corresponde determinar qué proyectos son aprobados y apoyados con recursos del FONDO PYME, en tanto se auxilia de un Secretariado Técnico, el cual estará conformado por cuatro secretarios que tendrán facultades de acuerdo con el Manual de Procedimientos.

¹⁴ Para mayor referencia sobre el marco legal que rige a las OSC en México revise la Ley Federal de Fomento a las Actividades Realizadas por Organizaciones de la Sociedad Civil y su Reglamento.

¹⁵ Integrado por: el titular de la SPYME de la SE (acompañado de cuatro funcionarios con nivel mínimo de director general); dos representantes de la Asociación Mexicana de Secretarios de Desarrollo Económico (AMSDE) previamente acreditados y un representante del Órgano Interno de Control de la SE (con voz pero sin voto). Pudiendo en su caso invitar a representantes de organismos o instituciones relacionadas con los temas de los proyectos (sólo con voz).

¹⁶ Estará integrado por el Secretario de Desarrollo Económico o su equivalente en las Entidades Federativas, quien será el presidente, el delegado de la SE en las entidades federativas, quien fungirá como secretario técnico y un representante del sector privado en la entidad federativa.

¹⁷ “Las micro, pequeñas y medianas empresas o grupos de ellas y los emprendedores; así como, las grandes empresas, sujeto a que: contribuyan de manera directa o indirecta a la creación, desarrollo o consolidación de las micro, pequeñas y medianas empresas y les sean aprobados apoyos específicos de conformidad a las presentes Reglas de Operación. Excepcionalmente, los Organismos Intermedios, podrán ser beneficiarios en las categorías o subcategorías que expresamente lo señalen, previstas en el artículo 15 de estas Reglas de Operación y previa autorización del Consejo Directivo.” Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp 2.

De la misma forma, el artículo trigésimo tercero de las Reglas de Operación señala las facultades y obligaciones del Consejo Directivo, entre las cuales se mencionan las siguientes:

- I. Determinar si la entidad u organismo que presenta las Cédulas de apoyo se puede considerar como Organismo Intermedio, en el caso de que no se encuentre mencionado expresamente en las presentes Reglas de Operación;
- II. Calificar la viabilidad técnica, comercial, económica y financiera de los proyectos;
- III. Evaluar y dictaminar los proyectos conforme a los criterios de elegibilidad previstos en estas Reglas de Operación y en el Manual de Procedimientos;
- IV. Analizar y, en su caso, aprobar los montos y porcentajes máximos de apoyo a los proyectos presentados, a través de las Cédulas de Apoyo, así como las aportaciones a que se refiere el artículo 10;
- V. Aprobar o rechazar los proyectos, la asignación de los apoyos, determinar las condiciones adicionales, en su caso, y emitir la resolución correspondiente;
- VI. Instruir la firma de los instrumentos jurídicos que corresponda para el otorgamiento de los apoyos del FONDO PYME;
- VII. Realizar las gestiones necesarias para canalizar y otorgar los apoyos del FONDO PYME a los Beneficiarios o a los Organismos Intermedios, respectivamente;
- VIII. Cancelar los proyectos en caso de que el Beneficiario o el Organismo Intermedio no cumpla con el requisito previsto en el artículo 48 de estas Reglas de Operación;
- IX. Cancelar los proyectos aprobados, en caso de que no realicen las aportaciones a que se refiere el artículo 9 de estas Reglas de Operación;
- X. Ordenar las visitas de supervisión e inspección, sustentar el procedimiento a que se refiere el artículo 24 y, en su caso establecer las sanciones que correspondan.

En lo que se refiere al Subcomité tenemos que entre sus facultades y obligaciones se encuentran las siguientes:

- I. Evaluar los proyectos presentados mediante la Cédula de Apoyo y la documentación anexa que le sea remitida por las ventanillas de recepción de Cédulas de Apoyo, en términos de lo dispuesto en las presentes Reglas de Operación y en el Manual de Procedimientos;
- II. Emitir opinión técnica respecto a los proyectos que se le presenten en los términos del Manual de Procedimientos;
- III. Dar seguimiento e informar al Consejo Directivo de los avances de los proyectos aprobados, en los términos y condiciones que establezca el Manual de Procedimientos;
- IV. Recibir y evaluar los informes y documentación que presenten los Organismos Intermedios de carácter estatal y los Beneficiarios para acreditar las obligaciones a su cargo, particularmente de la comprobación del desarrollo y/o ejecución de los proyectos aprobados y la correcta aplicación de los apoyos otorgados por el FONDO PYME;
- V. En su caso, autorizar las ministraciones de recursos que correspondan conforme al proyecto aprobado por el Consejo Directivo y el cumplimiento de las obligaciones a cargo de los Organismos Intermedios de carácter estatal y/o de los Beneficiarios;
- VI. Las demás que se determinen en el Manual de Procedimientos.

Es importante señalar, que en cada entidad federativa se conformará un Subcomité siempre y cuando se hayan ingresado proyectos a través de los Organismos Intermedios en el estado para ser sujetos de los apoyos del FONDO PYME. Lo cual permite garantizar que los proyectos a desarrollarse contarán con el visto bueno de las autoridades estatales.

5.2.3 Cobertura y Población Objetivo

De las Reglas de Operación se desprende que el FONDO PYME tiene una cobertura nacional y se identifican a los emprendedores, MiPyMes y Grandes Empresas¹⁸ como los sujetos de apoyo, siempre y cuando sea a través de proyectos viables y que reúnan las características por tipo de apoyo (categorías, subcategorías y conceptos).

5.2.4 Requisitos

De la información con respecto a los requisitos se deriva que podrán acceder a los apoyos del FONDO PYME siempre y cuando los interesados reúnan lo siguiente:

- Que pertenezcan a la población objetivo
- Que el proyecto cumpla con las características establecidas en las Reglas de Operación y el Manual de Procedimientos.
- Que el proyecto no rebase el monto y porcentaje¹⁹ máximos permitidos según tipo de apoyo
- Que la Cédula de Apoyo sea presentada por un Organismo Intermedio acreditado y reconocido por la SE
- Que el proyecto cumpla con los criterios de elegibilidad
- Que no estén recibiendo apoyo de otro programa federal por el mismo concepto.

Para las MiPyMes que hayan sido beneficiadas en ejercicios fiscales anteriores, las Reglas de Operación establecen que deberán estar al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones.

¹⁸ Siempre y cuando “contribuyan de manera directa o indirecta a la creación, desarrollo o consolidación de las MiPyMes; soliciten apoyos en los conceptos expresamente destinados a éstos, y sean aprobados por el Consejo Directivo.” Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp 5.

¹⁹ Para conocer los montos y porcentajes de apoyo según categoría y subcategoría revisar el Anexo A.

5.2.5 Criterios de Elegibilidad

De la información con respecto a los Criterios de Elegibilidad de los proyectos de las MiPyMes, según las Reglas de Operación y sus objetivos, se considera importante realizar un comparativo que nos indique si existen inconsistencias entre ellos. Esta información será de utilidad para conocer si al momento de dictaminar las Cédulas de Apoyo por parte de los Subcomités, se están considerando y reciben una ponderación de acuerdo al cumplimiento de objetivos.

Comparativo entre Objetivos y Criterios de Elegibilidad según Reglas de Operación 2005 FONDO PYME

Objetivo	Criterio de Elegibilidad
I. Contribuir a la conservación y generación de empleos formales	II. Generen o conserven empleos formales, otorgando prioridad a la generación de mejores empleos V. Empleen o participen directamente mujeres, indígenas o personas con discapacidad
II. Promover el desarrollo económico regional y sectorial	VI. Contribuyan al desarrollo regional, sectorial, económico y sustentable VII. Fomenten el desarrollo de Sectores Productivos Prioritarios y regionales estratégicos
III. Fomentar la creación de micro, pequeñas y medianas empresas competitivas y estimular el fortalecimiento de las empresas existentes	IV. Denoten su viabilidad técnica, comercial, económica y financiera
IV. Fomentar la cultura emprendedora	XI. Contribuyan al desarrollo de una cultura emprendedora
V. Promover oportunidades de desarrollo productivo	
VI. Fomentar la innovación, el desarrollo y la modernización tecnológica de las micro, pequeñas y medianas empresas;	XVIII. Fomenten la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas
VII. Estimular la formación de consultores y capacitadores especialistas en atención a las micro, pequeñas y medianas empresas	
VIII. Impulsar la estandarización de calidad de servicios de capacitación y consultoría a las micro, pequeñas y medianas empresas, a través de procesos de certificación	XII. Promuevan la creación de metodologías y plataformas de capacitación y consultoría de gran alcance y bajo costo
IX. Fomentar en las micro, pequeñas y medianas empresas, el uso de las tecnologías de información y comunicaciones, a través de plataformas de capacitación y consultoría	
X. Fomentar la integración y fortalecimiento de cadenas productivas estratégicas	XVI. Integren a las MIPYMES a los mercados y a las cadenas productivas
XI. Contribuir al desarrollo de infraestructura industrial, comercial y de servicios	
XII. Impulsar la inversión productiva	
XIII. Fortalecer la presencia de las micro, pequeñas y medianas empresas en los mercados	XIX. Apoyen productos y sectores para facilitar su acceso a los mercados
XIV. Estimular la inversión de recursos financieros para la creación e inicio de operaciones de las micro, pequeñas y medianas empresas	
XV. Fomentar la integración y/o asociación empresarial	
XVI. Fomentar el acceso al financiamiento en general	

y al crédito en particular, de las micro, pequeñas y medianas empresas	
XVII. Multiplicar y fortalecer los canales y productos financieros dedicados a las micro, pequeñas y medianas empresas	
XVIII. Contribuir al desarrollo de un sistema nacional de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas	XXII. Garanticen programas, productos y esquemas de financiamiento a favor de las MIPYMES
XIX. Fortalecer la capacidad de gestión del empresario de las micro, pequeñas y medianas empresas ante el sistema financiero, mediante el impulso a la cultura financiera y el extensionismo	XXI. Permitan en el mediano plazo la autogestión de las MIPYMES ante el sector financiero
XX. Procurar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas a las coberturas de riesgos cambiarios y de tasas de interés que operan en el mercado de derivados financieros	
XXI. Promover y difundir los programas, instrumentos, productos, herramientas y acciones para elevar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas	III. Incidan en la competitividad de las MIPYMES, a través de los tipos de apoyo (categoría, subcategoría y concepto) que promueve el FONDO PYME XVII. Generen mejoras en la organización, procesos y productividad de las MIPYMES
XXII. Apoyar el encadenamiento competitivo, eficiente y rentable entre grandes empresas y las micro, pequeñas y medianas empresas.	

Fuente: Elaboración Propia con datos del Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) 2005.

Del cuadro anterior, se desprende que siete²⁰ de los 22 Criterios de Elegibilidad señalados en el artículo 7 de las Reglas de Operación, no encuadran en alguno de los objetivos de las mismas reglas, lo cual es más notorio cuando revisamos que 11 de esos últimos no son considerados en dichos criterios. Esta dispersión en la información nos ofrece un panorama desalentador al momento de aprobarse o rechazarse las Cédulas de Apoyo.

5.2.6 Características de los apoyos

De acuerdo con las Reglas de Operación y el PEF los apoyos del FONDO PYME están integrados por subsidios e indica que se otorgarán con base en la población

²⁰ Estos son: **VIII.** Fomenten la creación de MIPYMES dirigidas por mujeres o indígenas, así como el desarrollo de las existentes; **IX.** Generen MIPYMES que contribuyan a la producción de bienes y servicios de mayor valor agregado; **X.** Constituyan o fortalezcan incubadoras de empresas; **XIII.** En su caso, prevean el cumplimiento del compromiso de la aportación de recursos de los gobiernos de las Entidades Federativas y de los Organismos Intermedios, para otorgar sumas de recursos conforme a lo dispuesto en el Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación y a lo dispuesto en el artículo 9 de las presentes Reglas de Operación; **XIV.** Prevean, en su caso, las aportaciones de las personas físicas o morales de los sectores social, privado o del conocimiento; **XV.** Deriven de la planeación del desarrollo económico de las Entidades Federativas y que sean prioritarias a nivel nacional y regional, y **XX.** Propicien la protección del medio ambiente y de los recursos naturales. Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Artículo 7. Pp 7.

objetivo y las reglas establecidas. Se destaca que con el propósito de asegurar una mayor aportación de recursos de fomento a favor de las MiPyMes en los estados, la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa buscará concertar con los gobiernos locales acuerdos o convenios que permitan abatir costos administrativos y mejorar la eficiencia y cantidad de los apoyos.

Al mismo tiempo, el artículo décimo de las Reglas de Operación menciona que, excepcionalmente, el Consejo Directivo podrá reconocer aportaciones directamente vinculadas al proyecto en inversiones de los gobiernos estatales y del sector privado.

Adicionalmente, y “tratándose de acciones estratégicas para el desarrollo económico, el Consejo Directivo podrá de manera independiente y sujeta a la disponibilidad presupuestaria del FONDO PYME, asignar recursos federales para la atención de proyectos que:

- I. Sean elegibles y soliciten apoyos conforme a las categorías de apoyo previstas en las presentes Reglas de Operación
- II. Cuyo interés e impacto económico, sectorial o regional, generen notoriamente beneficios en la Entidad Federativa o región de que se trate
- III. Contribuyan de manera directa o indirecta a la creación, desarrollo o consolidación de las MIPYMES, particularmente, a través del encadenamiento productivo o mejora económica de la zona de impacto.

5.2.7 Categorías y Subcategorías de Apoyo

El objetivo del FONDO PYME es apoyar con carácter temporal a la población objetivo que presenten proyectos que fomenten la eficiencia productiva y competitiva de las MiPyMes. Para ello, el artículo décimo quinto de las Reglas de Operación señala que dichos apoyos se otorgarán de acuerdo a las siguientes categorías y subcategorías²¹:

²¹ Para mayor detalle sobre las categorías, subcategorías y sus conceptos revisar el anexo 2.

Categoría I. Creación y Fortalecimiento de Empresas, Desarrollo Tecnológico e Innovación (ocho subcategorías):

1. Formación de Emprendedores
2. Incubadoras de Empresas
3. Innovación y Desarrollo Tecnológico
4. Consolidación de Centros de Desarrollo Empresarial
5. Creación y Fortalecimiento de aceleradoras de Negocios
6. Desarrollo de Conocimientos, Habilidades o Destrezas
7. Formación de Instructores y Consultores Especialistas
8. Promoción y realización de eventos de Emprendedores

Categoría II. Articulación Productiva Sectorial y Regional (nueve subcategorías):

1. Proyectos Productivos Industriales, Comerciales y de Servicios
2. Creación y Funcionamiento de Centros de Articulación Productiva
3. Infraestructura Productiva
4. Desarrollo de Conocimientos, Habilidades o Destrezas
5. Elaboración de Metodologías, Contenidos y Materiales
6. Formación de Instructores y Consultores Especialistas
7. Elaboración de Estudios
8. Promoción y Realización de Eventos
9. Fortalecimiento y Desarrollo

Categoría III. Acceso a Mercados (ocho subcategorías):

1. Instalación o Fortalecimiento de los Centros de Atención a las MiPyMes
2. Aprovechamiento y Conformación de Bancos de Información
3. Apoyos destinados al PIAPYME²²

²² El Programa Integral de apoyo a pequeñas y medianas empresas México-Unión Europea. Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp. 5.

4. Comercialización y Distribución de Productos
5. Desarrollo de Conocimientos, Habilidades o Destrezas
6. Formación y Acreditamiento de Grupos de Consultores Especialistas
7. Realización de Estudios
8. Promoción y Realización de Eventos

Categoría IV. Acceso al Financiamiento (nueve subcategorías):

1. Extensionistas Financieros
2. Garantías Totales o Parciales (Fondos de Garantía)
3. Intermediarios Financieros No Bancarios y Entidades de Fomento
4. Proyectos de Empresas en Proceso de Formación
5. Constitución de Reservas de Recursos
6. Desarrollo de Conocimientos, Habilidades o Destrezas
7. Elaboración de Metodologías, Contenidos y Materiales
8. Formación de Instructores y Consultores
9. Elaboración de Metodologías, Contenidos y Materiales

Categoría V. Realización de Eventos PYME y Otras Actividades e Instrumentos de Promoción (una subcategoría):

1. Actividades de Promoción y Realización de Eventos PYME

Asimismo, subraya que por ningún motivo dichos apoyos podrán destinarse para el pago de pasivos y capital de trabajo (en particular de sueldos y salarios).

5.2.8 Derechos y Obligaciones

a) De los Beneficiarios

Una vez que los proyectos son apoyados por el FONDO PYME con base en las Reglas de Operación y el Manual de Procedimiento los beneficiarios adquieren los siguientes derechos y obligaciones:

Derechos y Obligaciones de los Beneficiarios de apoyo del FONDO PYME

Derechos	Obligaciones
<p>I. Recibir con oportunidad los apoyos para la realización de los proyectos aprobados por el Consejo Directivo;</p> <p>II. Recibir asesoría por parte de la SPYME, las Delegaciones, los gobiernos de las Entidades federativas y los Organismos Intermedios para la correcta aplicación de los recursos comprometidos;</p> <p>III. Presentar al Consejo Directivo, a través de la SPYME, las modificaciones a los proyectos previamente aprobados;</p> <p>IV. Recibir los apoyos del FONDO PYME con igualdad de oportunidades y sin discriminación de género, raza, credo, condición socioeconómica o cualquier otra causa que implique discriminación, y</p> <p>V. Recibir un trato equitativo y no discriminatorio.</p>	<p>I. Suscribir el convenio que corresponda, para el otorgamiento de los apoyos del FONDO PYME, conforme a lo previsto en estas Reglas de Operación y el Manual de Procedimientos;</p> <p>II. Ser el responsable de la ejecución o desarrollo material del proyecto;</p> <p>III. Cumplir con los porcentajes de aportación, así como los tiempos, compromisos y lineamientos generales de los proyectos señalados en las Cédulas de Apoyo;</p> <p>IV. Aplicar eficientemente los apoyos otorgados, en estricto apego a los fines autorizados, al objetivo del proyecto, las presentes Reglas de Operación y el Manual de Procedimientos, así como conservar los documentos que comprueben el ejercicio y gasto de dichos apoyos;</p> <p>V. Entregar en medios electrónicos o magnéticos, conforme al Manual de Procedimientos al menos de forma trimestral a la SPYME o al Subcomité, según corresponda, los avances en el ejercicio de los apoyos, con las metas y objetivos del proyecto, conforme a los formatos que al efecto se establezcan;</p> <p>VI. Entregar a la SPYME o al Subcomité, según corresponda, la documentación que acredite los avances y la conclusión de los proyectos que hayan sido objeto del apoyo, conforme a los formatos y medios electrónicos que para tal fin establezca el Consejo Directivo;</p> <p>VII. Aceptar y facilitar la realización de visitas de supervisión e inspección cuando así lo soliciten la SE, la Secretaría de la Función Pública, a través del Órgano Interno de Control en la SE, la SPYME, el Consejo Directivo, los Subcomités o cualquier otra autoridad competente, con el fin de verificar la correcta aplicación de los apoyos otorgados;</p> <p>VIII. En caso de publicidad o difusión del proyecto, señalar el apoyo del Gobierno Federal, a través de la SE, y</p> <p>IX. En general, cumplir en todos sus términos con lo dispuesto en estas Reglas de Operación, en el Manual de Procedimientos y demás disposiciones jurídicas y administrativas aplicables.</p>

Fuente: Elaboración Propia con datos del Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) 2005.

b) De los Organismos Intermedios

Al igual que los beneficiarios, los Organismos Intermedios adquieren derechos y obligaciones al recibir los apoyos del FONDO PYME, los cuales se mencionan a continuación:

Derechos y Obligaciones de los Organismos Intermedios del FONDO PYME

Derechos	Obligaciones
<p>I. Recibir con oportunidad los recursos del FONDO PYME para ejercerlos de conformidad con las presentes Reglas de Operación y el Manual de Procedimientos;</p> <p>II. Presentar al Consejo Directivo, a través de la SPYME, las modificaciones a los proyectos, y</p> <p>III. Recibir asesoría por parte de la SPYME, que soliciten, para facilitar la correcta aplicación de los recursos comprometidos.</p>	<p>I. Estar constituido legalmente y contar con la infraestructura física y humana suficiente para cumplir con las obligaciones a su cargo;</p> <p>II. Suscribir el instrumento jurídico que corresponda para administrar los apoyos del FONDO PYME, conforme a lo previsto en estas Reglas de Operación y en el Manual de Procedimientos;</p> <p>III. Observar en todo momento las disposiciones y lineamientos descritos en estas Reglas de Operación, el Manual de Procedimientos, las emitidas por el Consejo Directivo y demás aplicables conforme a la legislación;</p> <p>IV. Supervisar y vigilar el cumplimiento de los compromisos, las metas y objetivos del proyecto, así como el uso adecuado de los recursos en los términos de los instrumentos jurídicos que se suscriban en términos del Manual de Procedimientos y demás disposiciones aplicables;</p> <p>V. Recibir las propuestas de los interesados y canalizarlas a las instancias conducentes para que sean susceptibles de recibir apoyo;</p> <p>VI. Informar a la SPYME o al Subcomité, según corresponda, el estado que guardan los proyectos aprobados;</p> <p>VII. Vigilar que se cumpla con los porcentajes de aportación, así como los tiempos, compromisos y lineamientos generales de los proyectos establecidos en la Cédula de Apoyo;</p> <p>VIII. Otorgar a los Beneficiarios y/o aplicar en caso de ser Beneficiario, según corresponda; en su totalidad, los recursos en los términos establecidos en la Cédula de Apoyo aprobada por el Consejo Directivo, garantizando la liberación expedita de los recursos a través de la firma de los instrumentos jurídicos correspondientes. Dichos recursos deberán destinarse, incluyendo los rendimientos financieros que por cualquier concepto generen, exclusivamente a los objetivos del FONDO PYME;</p> <p>IX. En su caso, recabar la confirmación por escrito del Beneficiario o su representante legal, en donde señale claramente el monto del apoyo recibido por su conducto y con cargo al FONDO PYME, y entregarlo a la Delegación o a la propia SPYME como comprobante de la entrega o aplicación en caso de ser Beneficiario de los recursos correspondientes, con excepción de los apoyos señalados en la fracción IV del artículo 15, en el que deberán de presentar cuando menos informes trimestrales, incorporando el total de beneficiarios y los tipos de apoyo aplicados conforme a las disposiciones legales vigentes y sin menoscabo de la información sobre la comprobación del gasto;</p> <p>X. Vigilar y supervisar que los proyectos que presenten las MIPYMES tengan por objeto incidir de manera decisiva en la competitividad y productividad, en la generación y protección de empleos formales y de desarrollo regional y sectorial, preferentemente a proyectos de mayor valor agregado;</p> <p>XI. Señalar expresamente y en forma idéntica la participación del Gobierno Federal, a través de la SE, tanto en las acciones de difusión, divulgación y promoción del FONDO PYME, de los proyectos aprobados, como en la información de resultados obtenidos;</p> <p>XII. Brindar información y documentación desagregada por género que solicite la SPYME, la Secretaría de la Función Pública y/o las instancias fiscalizadoras, y</p>

	XIII. Entregar en medios electrónicos o magnéticos, conforme al Manual de Procedimientos, al menos de forma trimestral a la SPYME o al Subcomité, según corresponda, los avances en el ejercicio de los recursos, con las metas y objetivos alcanzados a la fecha sobre el proyecto, conforme a los formatos que para tal fin establezca la SPYME y los documentos adecuados que así lo acrediten.
--	---

Fuente: Elaboración Propia con datos del Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) 2005.

5.2.9 Mecanismos de Sanción

Para asegurar que los Beneficiarios y los Organismos Intermedios cumplan con las obligaciones previstas en las Reglas de Operación en su novena sección señala las causas y las sanciones aplicables para ello (medidas preventivas, correctivas, o la cancelación total o parcial de los apoyos otorgados). Señala que la SPYME, el Consejo Directivo o el Subcomité²³ podrán ordenar visitas de acuerdo al tipo de proyecto apoyado.

Causas y Sanciones Aplicables en Caso de Incumplimiento de los Beneficiarios y Organismos Intermedios del FONDO PYME 2005

Motivos o Causas	Sanciones
<p>I. Incumplan con los términos establecidos en el convenio de adhesión o el instrumento jurídico correspondiente, para el otorgamiento de los apoyos que les hayan sido asignados;</p> <p>II. No apliquen los apoyos entregados para los fines aprobados o los apliquen inadecuadamente que notoriamente adviertan ineficiencia o deshonestidad, en cuyo caso y sin perjuicio de lo establecido en el artículo siguiente, deberá reintegrar la totalidad de los recursos otorgados;</p> <p>III. Incumplan con la ejecución del proyecto sujeto de apoyo;</p> <p>IV. No acepten la realización de visitas de supervisión e inspección, cuando así lo soliciten la SE, la SPYME, la Secretaría de la Función Pública o cualquier otra autoridad competente o autorizada, con el fin de verificar la correcta aplicación de los apoyos otorgados;</p> <p>V. No entreguen al Consejo Directivo o al Subcomité, la documentación que acredite los avances y la conclusión de los compromisos y los conceptos contenidos en las subcategorías a que se refiere el artículo 15 de estas Reglas de Operación, que hayan sido objeto del apoyo;</p> <p>VI. Presenten información falsa sobre los conceptos de aplicación y los finiquitos de los conceptos apoyados, y</p> <p>VII. Incumplan cualquier otra obligación o deber jurídico previsto en estas Reglas de Operación, el Manual de Procedimientos, los instrumentos</p>	<p>I. Requerir al Beneficiario u Organismo Intermedio para que dentro del término que se le determine, subsane las omisiones o irregularidades advertidas en las visitas de supervisión e inspección, en las causas a que se refieren las fracciones I, III y VII del artículo 24.</p> <p>II. Cancelar en forma total o parcial la entrega de los apoyos, en caso de reincidencia o por las causas a que se refieren las fracciones II, IV, V y VI del artículo 24.</p> <p>Simultáneamente a la medida de apremio, el Consejo Directivo podrá ordenar la suspensión de otros apoyos aprobados al Beneficiario o al Organismo Intermedio.</p>

²³ El Subcomité Técnico Estatal constituido en cada Entidad Federativa. Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp. 5.

jurídicos que suscriban para el otorgamiento de los apoyos o en las demás disposiciones jurídicas o administrativas aplicables.	
---	--

Fuente: Elaboración Propia con datos del Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) 2005.

Se puede observar que las sanciones son demasiado severas, con el objetivo de reducir los incentivos al mal uso de los recursos entregados por el FONDO PYME para la realización de los proyectos.

Asimismo, en el artículo vigésimo sexto se señala que si el beneficiario u organismo intermedio se encontrara en el supuesto de la fracción II de las sanciones, estos quedarán obligados a devolver íntegramente los apoyos recibidos, independiente de los procedimientos administrativos y penales correspondientes en estos casos.

5.2.10 Operación

El Consejo Directivo, a través del presidente, emitirá la Convocatoria dirigida a la población objetivo, para que presenten las Cédulas de Apoyo²⁴ mediante los Organismos Intermedios. “Las convocatorias deberán determinar los conceptos de apoyo sujetos a las mismas y los plazos máximos para la presentación de las Cédulas de Apoyo y publicarse en el Diario Oficial de la Federación, dos diarios de mayor circulación nacional, así como en la páginas electrónicas: www.economia.gob.mx y www.contactopyme.gob.mx.”²⁵

De la misma forma, los Organismos Intermedios a través de las páginas electrónicas o medios magnéticos presentarán las Cédulas de Apoyo. Una vez ingresadas dichas cédulas en el sistema electrónico del FONDO PYME, deberán presentar la documentación soporte dentro de los siete días hábiles siguientes

²⁴ El formato de presentación de proyectos para solicitar el apoyo del FONDO PYME. Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Pp. 3.

²⁵ Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Artículo 37. Pp. 20.

como periodo máximo, o en el momento de entregar la Cédula si es por medio magnético en la Ventanilla de recepción.

En el caso del ingreso de Cédulas de Apoyo por medios magnéticos en ventanillas de recepción ubicadas en las entidades federativas, se deberá informar de manera automática al Subcomité para su análisis y opinión técnica correspondiente. Una vez terminado este proceso deberá enviarse a la delegación de la SE en la entidad la Cédula de Apoyo y la documentación anexa.

Una vez recibida la Opinión Técnica del Subcomité, la Cédula de Apoyo y la Documentación Anexa por la delegación de la SE, ésta se encargará de remitirla a la Ventanilla Única de la SPYME, para ser revisada y sometida a consideración del Consejo Directivo. Quien lo dictaminará con base en los criterios de elegibilidad señalados en las Reglas de Operación, el Manual de Procedimientos, la opinión técnica del Subcomité y demás disposiciones legales aplicables²⁶.

Una vez evaluadas las Cédulas de Apoyo, el Consejo Directivo emitirá la resolución correspondiente, lo cual en caso de ser sujeto de apoyo, se procederá a asignarles el monto de apoyo. Los beneficiarios serán publicados en las páginas www.economía.gob.mx y www.contactopyme.gob.mx, en tanto a los no aprobados a través de los Organismos Intermedios, se les hará de conocimiento dicha resolución.

Antes de entregar el apoyo, deberá suscribirse el instrumento jurídico que corresponda para el otorgamiento del apoyo del FONDO PYME. Dicha firma o suscripción deberá realizarse a más tardar dentro de los 20 días hábiles posteriores a la notificación de aprobación de la Cédula de Apoyo, entre la SPYME y el Beneficiario u Organismo Intermedio de carácter estatal. Una vez suscritos, los apoyos serán entregados, de acuerdo con el Manual de Procedimientos.

²⁶ Las Reglas de Operación 2005 no especifica qué normas adicionales podría considerar.

5.2.11 Difusión

La SE, con el propósito de garantizar el acceso de los apoyos del FONDO PYME, utilizará los siguientes medios para la difusión:

- Uso de las páginas www.economia.gob.mx y www.contactopyme.gob.mx
- Mediante las delegaciones de la SE en las entidades federativas
- Con apoyo de los gobiernos estatales y municipales
- Organizaciones sociales
- Organismos empresariales
- Instituciones académicas, tecnológicas y de investigaciones públicas o privadas, centros de investigación, etc.

5.3 Manual de Procedimientos

De acuerdo con las Reglas de Operación, el Manual de Procedimientos se define como “el conjunto de disposiciones y lineamientos específicos, elaborado con apego a lo dispuesto en el Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación (...), en el cual se precisan a detalle, entre otros: el procedimiento para la aprobación de apoyos a los proyectos, el otorgamiento de los apoyos, las responsabilidades y compromisos de las diversas instancias que intervienen, los mecanismos de información, evaluación y seguimiento de los proyectos aprobados.”²⁷

Dicho en otras palabras, el Manual de Procedimientos busca facilitar el conocimiento sobre la recepción, integración, revisión, dictaminación y entrega de los apoyos del FONDO PYME a las Cédulas de Apoyo aceptadas con base en las Reglas de Operación, buscando con ello, transparencia en los procesos internos y externos, vinculados con el proceso de participación. De esta manera, tenemos

²⁷ Secretaría de Economía; *Op. Cit.* Artículo 3. Pp 4.

que dicho procedimiento cuenta con nueve etapas, las cuales describiremos a continuación:

**Etapas del Manual de Procedimientos
FONDO PYME 2005**

Etapa	Descripción	Objetivo
I	Programación Presupuestal	Programar, con base en el presupuesto autorizado al FONDO PYME el monto de los recursos que será destinado a cada categoría, subcategoría y concepto de apoyo atendiendo a la planeación estratégica y a las metas e indicadores de impacto del FONDO PYME para el 2005.
II	Capacitación y Difusión del FONDO PYME	1. Brindar capacitación a los servidores públicos adscritos a las Direcciones Generales de la SPYME, al personal de las Ventanillas Estatales y de la Ventanilla Única de la SE y al personal de las Secretarías de Desarrollo Económico o su equivalente en las entidades federativas, para el desempeño eficiente y eficaz de sus respectivas funciones y actividades, así como a las entidades que se consideren como Organismos Intermedios con el apoyo de los gobiernos estatales. 2. Difundir al FONDO PYME a nivel local y nacional.
III	Formulación de la Cédula de Apoyo para solicitar los apoyos del FONDO PYME	Ingresar la Cédula de Apoyo del FONDO PYME y la Información adicional o complementaria al proyecto en el Sistema de Transparencia PYME (sistema), para que sean evaluadas por los Subcomités o por las Direcciones Generales de las SPYME, según corresponda, conforme a lo dispuesto en las Reglas de Operación y en el Manual de Procedimientos.
IV	Evaluación de los Proyectos presentados a través de las Cédulas de Apoyo del FONDO PYME	Evaluar los proyectos presentados a través de las Cédulas de Apoyo y emitir una opinión técnica, para someter posteriormente a la consideración del Consejo Directivo la aprobación o rechazo para el otorgamiento de los apoyos de conformidad a las Reglas de Operación del FONDO PYME.
V	Aprobación o Rechazo de los proyectos por el Consejo Directivo del FONDO PYME	Someter a consideración del Consejo Directivo los proyectos opinados técnicamente por los Subcomités y las Direcciones Generales de la SPYME, y validados por el Director General de la SPYME para que previo dictamen, apruebe o rechace el otorgamiento de los apoyos, se formule un acta y se notifique la resolución al Organismo Intermedio.
VI	Suscripción de los instrumentos jurídicos correspondientes para el otorgamiento de los apoyos del FONDO PYME	Suscribir los instrumentos jurídicos correspondientes para el otorgamiento de los apoyos del FONDO PYME.
VII	Otorgamiento de los apoyos del FONDO PYME	Otorgar a los Organismos Intermedios los apoyos económicos de los proyectos aprobados por el FONDO PYME.
VIII	Supervisión, verificación y seguimiento	Verificar el cumplimiento de las obligaciones a cargo de los Organismos Intermedios y la correcta aplicación de los recursos del FONDO PYME.

Fuente: Elaboración Propia con datos del Manual de Procedimientos del FONDO PYME 2005.

Una de las etapas centrales del Manual de Procedimientos es la dictaminación, pues con base en el Sistema de Ponderación (Ver Tabla) es como se califica y se asigna un porcentaje a la Cédula de Apoyo, lo cual permite determinar la cantidad de proyectos que serán puestos a consideración del Consejo Directivo. Es importante señalar que esta etapa es realizada por el Subcomité constituido en la entidad federativa.

SISTEMA DE PONDERACIÓN FONDO PYME 2005

SUBCATEGORÍA Y CONCEPTO	REQUISITOS	COMPETITIVIDAD						DESARROLLO SECTOR REGIONAL				VIABILIDAD			CULTURA EMPRESARIAL		EMPLEO		Tot Crit	CALIFICACIÓN APROBATORIA	
		I	III	IX	XVI	XVII	XVIII	XIX	VI	VII	XV	XX	IV	XIII	XIV	XI	XII	II		V	MÍN
1.a	51	4	2	4	4			3	4			12		4			10	2	11	70	100
1.b	51	10	2	8	5			5	5			5		4			5		10	70	100
2.a	51	5		6	6	6		6	5	2		5				3	5	11	70	100	
2.b	51	5		6	6	6		6	5	2		5				3	5	11	70	100	
2.c	51	5		6	6	6		6	5	2		5				3	5	11	70	100	
2.d	51	5		6	6	6		6	5	2		5				3	5	11	70	100	
3.a	51	4	2	4	4			3	2			12		4			12	2	11	70	100
3.b	51	4	2	4	4			3	2			12		4			12	2	11	70	100
3.c	51	3	2	4	4	2		3	4	2	5	10		2			6	2	14	70	100
3.d	51	4	3	2	2	2		5	4	3	5	11		3			5		13	70	100
4.a	51	6	4	4	4	4	4	5	5		2	5		3		3		13	70	100	
4.b	51	6	4	4	4	4	4	5	5		2	5		3		3		13	70	100	
4.c	51	6	4	4	4	4	4	5	5		2	5		3		3		13	70	100	
4.d	51	8	3	5	5	3	3	8	4		5			5				11	70	100	
5.a	51	6	4	4	4	4	4	5	5		2	5		3		3		13	70	100	
5.b	51	10				5	5	10	6			8				5		8	70	100	
6	51	6	4	4	4	4	4	5	5		5	5				3		12	70	100	
7.a	51	6	5	4	4	4	6	8	8		4							10	70	100	
7.b	51	10		5			4	8	8	2	4	5		3				10	70	100	
7.c	51	10		5			4	8	8	2	4	5		3				10	70	100	
8.a	51	5	5	8	5	5	6	5	5							5		10	70	100	
8.b	51	5	5	8	5	5	6	5	5							5		10	70	100	
9.a	51	8	5	2	3	2	2	8	8	2		4	5					12	70	100	
9.b	51	8	5	2	3	2	2	8	8	2		4	5					12	70	100	
9.c	51	8	5	4	4	4	4	8	8		4							10	70	100	
9.d	51	4	4	4	2	3	4	4	4	4	4	4			4	4		14	70	100	
TOTAL CRITERIOS	26	26	19	25	23	20	16	26	26	11	13	21	2	13	1	13	10	4	18	70	100
	26						22				19			12		7		7			

FUENTE: Secretaría de Economía; Marco Normativo de la Operación del FONDO PYME (power-point). Pp.43.

Es importante señalar, que los valores de ponderación definen el peso específico que se le asignan a cada Criterio de Elegibilidad, de tal manera, que se permite una congruencia entre los objetivos del proyecto y los objetivos de las Reglas de Operación del FONDO PYME. Entre otros elementos, se califica la efectividad, la consistencia, la claridad y el soporte documental de cada una de las Cédulas de Apoyo.

5.4 Principales Resultados

En los últimos años, el FONDO PYME ha intentado representar una verdadera opción de apoyo del gobierno federal a favor de las MiPyMes. Su objetivo ha sido fortalecer y mejorar la eficiencia competitiva y productiva de este tipo de empresas, a través de proyectos que tengan un impacto local o regional, que conserven o

generen empleo y, en mayor medida, que contribuyan al crecimiento económico del país.

La prioridad ha sido apoyar sólo aquellas Cédulas de Apoyo que cumplan con los Criterios de Elegibilidad, según las Reglas de Operación, los cuales merecen ser apoyados con recursos públicos y en mayor medida por incentivos institucionales que mejoren el bienestar social de la población.

5.4.1 Proyectos Apoyados 2004

Considerando la información disponible derivada de los proyectos apoyados por el FONDO PYME, así como los datos estadísticos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), en los siguientes apartados se ofrecerá una breve descripción de la composición de las Cédulas de Apoyo que resultaron beneficiadas para el ejercicio fiscal 2004. En tanto conocemos las categorías y subcategorías que más recursos otorgaron a los proyectos beneficiados.

De acuerdo con la *Evaluación del Otorgamiento de los Recursos del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) 2005*, elaborado por el Instituto de Ingeniería de la UNAM, 703 proyectos fueron apoyados por el FONDO PYME 2004. Dichos proyectos fueron clasificados, según las Reglas de Operación, con base en las Categorías y Subcategorías de apoyo, el cual podemos ver a continuación:

Clasificación de los Proyectos Apoyados por el FONDO PYME 2004 y Montos Asignados por Categoría y Subcategoría

No.	Categoría	Subcategorías	Número de Proyectos Apoyados en 2004	Monto del Apoyo (Miles de pesos)
I	Creación y Fortalecimiento de Empresas, Desarrollo Tecnológico e Innovación	Formación de emprendedores	3	\$925.0
		Incubadoras de empresas	59	\$39,906.2
		Desarrollo tecnológico	30	\$347,759.3
		Centros de desarrollo Empresarial	59	\$18,603.1
		Aceleradoras de negocios	ND	ND
		Capacitación y consultoría	101	\$148,975.6
		Formación instructores y		

		consultores		
		Promoción		
II	Articulación Productiva Sectorial y Regional	Proyectos productivos	15	\$47,349.5
		Centros de Articulación Productiva	48	\$68,722.4
		Infraestructura productiva	79	\$91,117.5
		Capacitación y consultoría		
		Elab. de metod. y contenidos	164	\$66,967.3
		Formación inst. y consultores		
		Estudios y proyectos		
		Promoción		
Fortalecimiento institucional	38	\$7,899.6		
III	Acceso a Mercados	Centros de atención a MPYMES	19	\$13,409.5
		Bancos de información	2	\$100.0
		PIAPYME	1	\$34,100.0
		Comer. y dist. de productos	ND	ND
		Capacitación y consultoría		
		Formación inst. y consultores	39	\$52,616.6
		Estudios y proyectos		
IV	Acceso al Financiamiento	Extensionistas financieros	13	\$84,255.8
		Fondos de Garantía	11	\$72,272.2
		Intermediarios finan. no bancarios	1	\$250.0
		Capital semilla	ND	ND
		Opción PYME	2	\$1,250.0
		Capacitación y consultoría		
		Elab. de metod. y contenidos	19	\$56,374.9
		Formación inst. y consultores		
V	Realización de Eventos PYME y Otras Actividades e Instrumentos de Promoción	Estudios y proyectos		
		Actividades de promoción y realización de Eventos PYME	ND	ND
TOTAL			703	\$1,152,854.4

Fuente: Elaboración Propia con datos de la Evaluación del Otorgamiento de los Recursos del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) 2005.

Del análisis de esta información, se desprende que 703 proyectos fueron apoyados y en conjunto recibieron recursos por 1,152, 854,400.00 de pesos. Sin embargo, es importante señalar por una cuestión de transparencia y rendición de cuentas dicha cifra difiere con el Listado de Organismos Intermedios del FONDO PYME 2004²⁸, el cual indica que el monto del apoyo para el mismo año fue de 969, 271,569.58 pesos, es decir, hay una diferencia del 16%.

De esta manera, se abre la posibilidad de una nueva investigación para determinar si el gobierno, en particular los servidores públicos responsables de su control y sistematización, hacen uso discrecional y parcial de la información para ciertos objetivos.

²⁸ Dicha información fue obtenida de la página electrónica de la Secretaría de Economía en diciembre del 2006, la cual ya no se encuentra disponible de manera pública y su obtención sólo puede allegarse por petición en la página www.sisi.gob.mx

Sin embargo, para la presente investigación trataremos de utilizar la información presentada en el cuadro anterior, debido a que de alguna manera nos permite visualizar y destacar que la Categoría de *Creación y fortalecimiento de empresas, desarrollo tecnológico e innovación* fue en donde más proyectos se apoyaron y el monto representó el 48% del los recursos, con un valor de 556, 169,100.00 pesos, destacando entre las Subcategorías la de *Desarrollo Tecnológico* con un monto de 347, 759,300.00 pesos, es decir, el 30.2 % de los recursos totales del fondo.

Del análisis de esta información, se encontró que una de las prioridades del gobierno federal es apoyar la modernización tecnológica de las MiPyMes, pues un gran porcentaje de ellas posee problemáticas en este aspecto, lo cual la convierte en una de las principales fuentes de atraso que requieren atención y recursos diferenciados que mejoren la capacidad productiva de las empresas.

Asimismo, la canalización de recursos hacia las actividades de formación, capacitación y promoción de instructores y consultores, han sido consideradas una de las prioridades del FONDO PYME, para mejorar la transferencia de conocimientos e información entre los agentes. Por ejemplo, tenemos que en el año 2004 canalizó recursos a estas actividades por un monto de 324, 934,400.00 pesos. Cifra que representó el 28.2% de los montos otorgados al fondo.

También es importante señalar, que el apoyo a la construcción de infraestructura es otra de las Subcategorías que han recibido mayor atención por parte del FONDO PYME, ya que canalizó recursos por un valor de 91, 117,500.00 pesos, el cual representó el 8% de total de recursos.

Curiosamente, la Categoría de *Realización de Eventos PYME y Otras Actividades e Instrumentos de Promoción*, según la evaluación de la Facultad de Ingeniería (UNAM), indica que para el año 2004 no existen datos disponibles, precisamente cuando la importancia radicaba en ser el punto central de la estrategia de

acercamiento de las MiPyMes, de los Organismos Intermedios y los gobiernos estatales o municipales hacia el programa.

Ante tal contexto, es posible aseverar que el FONDO PYME canaliza recursos económicos a las MiPyMes que presentan proyectos alineados con las Reglas de Operación y el Manual de Procedimientos, sin embargo, existe una clara tendencia a apoyar cierto tipo de proyectos con base en las categorías y subcategorías de apoyo, lo cual abre la posibilidad a sesgos en la política de fomento a dichas empresas.

Destacaremos que en el FONDO PYME se visualiza parte de la estructura de apoyos del gobierno federal hacia las MiPyMes, sin embargo, existen exclusiones claras en lo que se refiere a las prioridades del gobierno, ejemplo de ello, es el recurso destinado al mejoramiento del acceso financiero en las subcategorías de Capacitación y Consultaría, Elaboración de Metodologías y Contenidos y Estudios y proyectos que pasó de 56, 374,900 pesos en 2004, a 4,533,700 pesos en 2005, lo que represento una caída del 91%. Cifra importante si consideramos que las empresas adolecen, en lo general, del financiamiento.

Efectivamente, partimos de una idea general como son las necesidades de las empresas en México, donde las diferencias regionales y sectoriales delimitan, en muchos casos, sus oportunidades de acceso al mercado. Curiosamente, el FONDO PYME no elimina los sesgos al apoyar actividades que tienden a insertar a las empresas con procesos de producción con un mayor valor agregado, lo que equivale a decir que la mayoría de las MiPyMes deben ser intensivas en capital y no en mano de obra.

Frente a ello, al parecer se ignora por parte de los responsables de diseñar y ejecutar las instituciones, que dichas empresas surgen en ambientes de mercados hostiles, en donde los obstáculos dificultan la capitalización y, en donde, las características culturales cobran un papel central.

Sobre este aspecto, se considera importante conocer geográficamente el destino de los recursos, con el propósito de visualizar en qué regiones se recibe más apoyo y construir con ello, un panorama que ofrezca la oportunidad de desmenuzar la estructura del FONDO PYME en las entidades federativas, que usualmente han sido atrasadas a lo largo de la historia en México.

5.4.2 Operación Regional

Actualmente, la clasificación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas se basa en la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, como se muestra a continuación:

Estratificación de Empresas según número de empleados, 2002

Tamaño de Empresa	Sector Clasificación según el número de empleados		
	Industria	Comercio	Servicios
Micro	De 0 a 10	De 0 a 10	De 0 a 10
Pequeña	De 11 a 50	De 11 a 30	De 11 a 50
Mediana	De 51 a 250	De 31 a 100	De 51 a 100
Grande	De 251 en adelante	De 101 en adelante	De 101 en adelante

Fuente: INEGI; Censos Económicos 2004

Las empresas que participan con sus proyectos a través de los Organismos Intermedios, responden a patrones distintos de acción, lo cual se refleja en diferentes estructuras de organización, especialización, competitividad, productividad, acceso a mercados, información, financiamiento, por consecuente, en distintas posibilidades de integrarse y resolver los retos que el entorno económico plantea.

Como lo marcan las Reglas de Operación, los apoyos del FONDO PYME no son asignados directamente, para obtenerlos es necesario que Organismos Intermedios ingresen proyectos de acuerdo a los intereses y requerimientos de las empresas. De hecho, en 2004 fueron apoyados 251 Organismos Intermedios con un total de 703 proyectos, resultando beneficiadas 53,659 empresas Micro, Pequeñas y Medianas, instaladas en todo el territorio nacional.

Al respecto, en la conformación de la matriz de Organismos Intermedios por proyecto y entidad federativa de los beneficiarios, se detectó que de los 251 Organismos Intermedios, 40 no se encuentran en el Listado de Beneficiarios del FONDO PYME 2004 (que incluyen el Organismo Intermedio, el monto del recurso y la lista de beneficiarios de dicho proyecto), en tanto, cuatro Organismos Intermedios que aparecen en el Listado de beneficiarios no reportan dato alguno.

Asimismo, debe señalarse que entre los principales problemas que tiene el FONDO PYME con las Cédulas de Apoyo y los reportes de seguimiento presentados por los Organismos Intermedios, se encuentran los siguientes:

- No capturan en el Sistema de Transparencia del FONDO PYME los reportes trimestrales, final o las empresas atendidas o beneficiadas.
- No envían los reportes trimestrales y finales firmados.
- No adjuntan los documentos que comprueben el gasto de los recursos.
- Presentan facturas o recibos sin requisitos fiscales.
- Las facturas o recibos presentados cubren conceptos que no son sujetos de apoyo del Fondo PYME.
- No hacen una diferenciación de las facturas y recibos que amparan los recursos del Fondo PYME y el de los otros participantes.
- No presentan un cuadro resumen de todas las facturas y recibos que adjunta.

Desafortunadamente, esto se deriva en problemas de información y transparencia en el uso y aprovechamiento de los recursos que otorga el FONDO PYME a los Organismos Intermedios.

Asimismo, de los 251 Organismos Intermedios que participaron en 2004, únicamente 28 volvieron a participar en el año 2006. Dicho desempeño, puede ser el resultado de un cumplimiento de los objetivos, insuficiencia de recursos para elaborar nuevos proyectos, aplicación de sanciones por parte del FONDO PYME

por malos manejos en el recurso entregado, demasiados requerimientos administrativos sobre el manejo del apoyo, etc. Lo cual abre la posibilidad a un debilitamiento y falta de seguimiento de los proyectos, derivado de cambios en las reglas o posiciones de las empresas.

En lo que respecta a las MiPyMes que recibieron apoyo por parte de los Organismos Intermedios, presentamos el siguiente cuadro:

***Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Beneficiadas con
Apoyos del FONDO PYME 2004***

No.	Entidad Federativa	MiPyMes beneficiadas	%
1	Aguascalientes	1327	2.47
2	Baja California	1341	2.5
3	Baja California Sur	260	0.5
4	Campeche	1294	2.4
5	Coahuila	4095	7.63
6	Colima	809	1.5
7	Chiapas	462	0.86
8	Chihuahua	2136	4
9	Distrito Federal	7252	13.5
10	Durango	378	0.7
11	Guanajuato	2624	4.9
12	Guerrero	305	0.57
13	Hidalgo	864	1.6
14	Jalisco	2369	4.4
15	México	5127	9.56
16	Michoacán	1828	3.4
17	Morelos	1480	2.76
18	Nayarit	542	1
19	Nuevo León	4628	8.6
20	Oaxaca	269	0.5
21	Puebla	1625	3
22	Querétaro	1646	3
23	Quintana Roo	1350	2.5
24	San Luis Potosí	2143	4
25	Sinaloa	1471	2.74
26	Sonora	954	1.8
27	Tabasco	545	1
28	Tamaulipas	834	1.56

29	Tlaxcala	522	0.98
30	Veracruz	1361	2.5
31	Yucatán	888	1.65
32	Zacatecas	930	1.7
TOTAL		53,659	100

Fuente: Elaboración propia con datos del Listado de Beneficiarios del FONDO PYME 2004 de la Secretaría de Economía.

Geográficamente, las MiPyMes que más apoyos recibieron se encuentran concentradas en un pequeño número de estados: Distrito Federal (13.5%), Estado de México (9.56%), Nuevo León (8.6%), Coahuila (7.63%), Guanajuato (4.9%) y Jalisco (4.4%) que concentran más del 48 por ciento del total. En contraste, Baja California Sur (0.5%), Oaxaca (0.5%), Guerrero (0.57%), Durango (0.7%), Chiapas (0.86%) y Tlaxcala (0.98%), agrupan sólo el 4.11 por ciento del total de empresas beneficiadas. La percepción inmediata que se tiene frente a este contexto, es lo difícil que se vuelve encontrar soluciones para mejorar las posibilidades y condiciones de estas empresas en sus estados.

Es posible, que las MiPyMes de estas entidades federativas ya cuenten con experiencia en la elaboración de proyectos, lo cual se refleja en la Categoría y Subcategoría en donde más se ingresaron proyectos, pues los requerimientos o necesidades de infraestructura y tecnología fueron muy comunes.

Asimismo, podemos observar que existe poca participación de los estados ubicados en la región Sur-Sureste, lo cual es congruente con la insuficiencia de proyectos que ingresaron al FONDO PYME, cuyo resultado es la concentración de los apoyos dirigidos a regiones en donde el requerimiento de capital es mayor, pues los procesos tienden a ser más tecnificados.

Conclusiones y Propuestas

La teoría denominada Neoinstitucional abre un abanico de posibilidades para llevar a cabo el análisis de las economías capitalistas desde la perspectiva de las instituciones. Su importancia radica en subrayar que existen reglas formales e informales que incentivan y sancionan el actuar del ser humano y que al hacerlo, determinan la eficiencia y desempeño económico, político y social de los países.

Dicha teoría es resultado de diversas corrientes del pensamiento contemporáneo, lo cual enriquece y aporta un renovado enfoque a los estudios e investigaciones realizadas. De este modo, la organización, el contrato, los costos de transacción, el intercambio y el Estado, funcionan bajo un marco de reglas, es decir, de instituciones que establecen limitaciones e incentivos a los individuos.

El Neoinstitucionalismo ha permitido comprender que las instituciones son conciliadoras y reguladoras de la vida socioeconómica contemporánea, en tanto que permite identificar que el mercado requiere de reglas para llevar a cabo el intercambio de manera eficiente y lograr las ganancias esperadas.

De esta manera, es importante señalar que la eficiencia de las instituciones ha determinado el tipo de economía que tenemos, subrayando que las instituciones han sido creadas por y para individuos, los cuales en la mayoría de los casos han accedido a los puestos de decisión en las cúpulas del poder público y económico con el propósito de cumplir con sus intereses.

En el presente trabajo apreciamos que las instituciones -o mejor dicho las reglas que la clase gobernante y económica ha diseñado y ejecutado a través de las instituciones públicas del Estado- han respondido a contextos muy específicos de la historia, así como a necesidades o ambiciones. Su cambio constante ha ocasionado que los incentivos o restricciones en los términos del

intercambio entre los agentes, sean aprovechados sólo por algunos privilegiados.

Es claro que el marco institucional ha sido constantemente modificado para responder a las exigencias de los mercados, pero ello ha implicado para las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MiPyMes) que la mayoría de las decisiones políticas y económicas hayan sido tomadas con base en intereses ajenos a los suyos, lo cual da cuenta de la ineficiencia histórica de las instituciones en nuestro país. Ocasionando a lo largo de los años que la economía mexicana tenga un desempeño limitado e incapaz de resolver los problemas estructurales de fondo.

En México las relaciones de intercambio entre los agentes económicos fuera de los círculos de poder e influencia política, se han llevado a cabo con altos costos de transacción, falta de información, mercados incompletos y un recurrente incumplimiento de las reglas formales. Para ello, hemos presentado periodos particulares de la historia de gran trascendencia que nos permiten desmenuzar la inequidad de la clase gobernante hacia los empresarios de las MiPyMes.

La operación de las MiPyMes fue y sigue siendo mercados incompletos, fragmentados y con una fuerte dosis de ilegalidad en sus transacciones. La polarización de los beneficios que la actividad económica ha brindado ha ocasionado que existan preponderantemente dos tipos de empresas: las altamente tecnificadas, con procesos productivos y administrativos homologados a los requerimientos del mercado global y, otras, en donde la falta de capital, capacitación, educación, información y políticas públicas acordes con sus intereses, han incidido en su falta de integración a la economía formal del país.

Fue hasta finales del siglo XX cuando los gobiernos reconocieron la importancia de las MiPyMes por su capacidad de empleo, sin embargo, en realidad se oculta que su papel ha servido como concentradora mano de obra que no pudo colocarse en las grandes empresas o en el gobierno. Trasciende que este tipo

de empresas han surgido más a necesidades de sobrevivencia y a falta de un ingreso, que a una verdadera necesidad de acumulación de capital. Su marginalidad en la toma de decisiones económicas y políticas se ha convertido en uno de los elementos de deterioro, falta de crecimiento y competitividad en el mercado.

De esta manera, a lo largo de este trabajo hemos observado que en México contamos con un conjunto de instituciones que no responden necesariamente a las diversas necesidades y demandas de los empresarios de las MiPyMes desde hace muchos años, aún cuando desde 1857 se creó la primera Constitución de México.

Desafortunadamente, con el inicio de cada administración y, por ende, de nuevos funcionarios públicos y legisladores, los cambios en las reglas del juego económico tienden a reinventarse. Pareciera, que la eficiencia del sistema económico no depende necesariamente de la calidad de las instituciones, sino de los intereses políticos y económicos en turno.

La estructura del marco institucional que engloba el quehacer de las MiPyMes responde a la necesidad de cumplir con los objetivos señalados en los diversos planes y programas del gobierno federal, pero no responden al cumplimiento de los intereses de los empresarios. Esto permite afirmar, que aunque dichas empresas cuentan con reglas que buscan fortalecer su trabajo y mejorar el intercambio, no consideran las particularidades por tamaño, sector de actividad, región o mercado, en otras palabras, tiende a reinar la generalidad lo cual se deriva en la falta de una identificación clara de nuestro sujeto de estudio.

Aunque el presente documento ofrece una breve descripción de los objetivos, estrategias y alcances que las instituciones públicas (como la Secretaría de Economía) tienen para mejorar el entorno económico del país, su quehacer se ha desarrollado de manera ineficiente, incidiendo negativamente en las MiPyMes sin acceso a los apoyos.

Entre los obstáculos que enfrentan las MiPyMes encontramos los siguientes:

- La falta de acceso y conocimiento de información de los apoyos y estímulos otorgados por el gobierno federal.
- Las restricciones y controles que servidores y funcionarios públicos hacen de la información para favorecer a grupos empresariales.
- La dinámica del cambio institucional, en donde se intenta reinventarlas cada sexenio.
- El costo-beneficio del aprendizaje del personal de nuevo ingreso, responsable de difundir y promover realmente la estructura de apoyos y estímulos a las MiPyMes.

Cabe señalar que el presente trabajo es el ejemplo fiel del marco institucional vigente, es decir, no fue ajeno a los costos de transacción derivados de la búsqueda de información, así como a una apreciación de la realidad. Es importante reconocer que aunque los objetivos del FONDO PYME están alineados a las estrategias del Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 (PDE), existen incongruencias en los Criterios de Elegibilidad, lo cual da paso a la aprobación de proyectos que no cumplen con todas las reglas.

Los representantes gubernamentales han tendido a diseñar y elaborar instituciones que buscan reducir los obstáculos de las MiPyMes en México, sin embargo, también han permitido un excesivo nivel de discrecionalidad. Por ejemplo, en el FONDO PYME las mismas autoridades son las que deciden, con base en sus atribuciones, qué Cédulas de Apoyo (proyectos) deben o no ser apoyadas. Asimismo, la calificación de un proyecto depende de un Subcomité en la entidad federativa, cuyos integrantes (en muchos de los casos) no son especialistas en los temas de los proyectos, motivo por el cual da pauta a deficiencias en la calificación de proyectos viables y productivos.

Lo que se califica es el cumplimiento de las reglas, sin embargo, no reduce o mejora el entorno económico de competencia, sino al contrario, el proceso se vuelve complejo y hasta burocrático para miles de empresas que prefieren no

aprovechar los apoyos, pues desconocen la norma, o simplemente no cuentan con la capacidad económica y educativa para elaborar un proyecto viable.

Asimismo, los mecanismos de difusión son insuficientes para garantizar -como señalan las Reglas de Operación- la participación y acceso a los apoyos del FONDO PYME. Es demasiado notorio que existe un excesivo control para poder entregar los apoyos: Organismos Intermedios acreditados, Subcomités y un Consejo Directivo. La posibilidad de que la empresa interesada ingrese su proyecto directamente, atenta contra los principios básicos de competencia y acceso al recurso, lo cual propicia restricciones o barreras a nuevos competidores.

Si realizamos un comparativo entre el universo de MiPyMes en México para el 2004 (2,923,048) nos daremos cuenta que aquéllas que son atendidas por el FONDO PYME en sus diferentes categorías, no rebasa las 170,000 unidades económicas en 2007, es decir, únicamente el 5.8% de estas empresas reciben este apoyo. Lo cual nos habla de un verdadero problema que no puede resolverse con un par de miles de millones de pesos y, en donde, los intereses reales son ignorados y no se vierten en verdaderas políticas de fomento.

En resumen, el FONDO PYME es altamente discrecional en sus diversas etapas, lo cual elimina toda posibilidad real de apoyo y fortalecimiento a las MiPyMes en México. Hasta la fecha no existe un seguimiento y evaluación del apoyo otorgado a los Organismos Intermedios, en particular, de los beneficiarios. La evaluación por parte del fondo se limita al ejercicio fiscal del año en que se ejecutó el proyecto.

Por último, nos resulta importante subrayar que para la realización de este trabajo, se presentaron diversos problemas que se enuncian a continuación:

1. Existe poca información especializada en MiPyMes.
2. Las páginas electrónicas de las diversas dependencias tienden a no publicar información detallada sobre los apoyos o estímulos dirigidos a las MiPyMes, lo cual dificultó el análisis.

3. La información recolectada sufre de asimetrías, lo cual no permitió la realización de comparativos y tendencias.
4. Existe una gran desconfianza en los datos, pues la información obtenida de la página de la Secretaría de Economía difiere en la solicitada en la página www.sisi.gob.mx con base en la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública. Asimismo, los plazos para su entrega fueron demasiado extensos o, en algunos casos, se ha solicitado prórroga para su entrega. Esto hace suponer que existe un excesivo control en el acceso a la información del gobierno federal sobre las MiPyMes.
5. A pesar de que el FONDO PYME fue creado desde el año 2004, actualmente no existen indicadores suficientes para medir su impacto en las MiPyMes, lo cual podría convertirse en un tema de investigación a futuro.

Pero más allá de los problemas derivados en la presente investigación sería importante considerar las siguientes recomendaciones o propuestas:

- Fortalecimiento de los canales de difusión y comunicación con las MiPyMes, mediante el otorgamiento de recursos a proyectos viables que den seguimiento permanente y evalúen el impacto regional de las convocatorias de la Secretaría de Economía de manera anual.
- Una participación real de las MiPyMes en la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo, así como de los planes sectoriales que incorporen sus requerimientos y en donde, se definan mecanismos de supervisión y seguimiento a los mismos.
- Mayores atribuciones y facultades al Instituto Federal de Acceso a la Información Pública Gubernamental (IFAI), para que sancione a los servidores públicos responsables de la información que la oculten o la clasifiquen como reservada o confidencial.

- Obligatoriedad de cada uno de los programas del gobierno federal de contar con reglas de operación, lo cuál derivaría en restricciones a la discrecionalidad.
- Obligatoriedad de la participación de representantes de las MiPyMes por sector y tamaño de empresa en la elaboración y diseño de los programas operativos anuales del gobierno que tengan injerencia en su sector.
- Consulta a los empresarios de las MiPyMes en las reformas institucionales que modifiquen el entorno de competencia en el cual desarrollan sus actividades.
- Mayor presupuesto a los programas dirigidos a las MiPyMes que fortalezcan la capacitación y educación del personal operativo y administrativo, lo cual fortalezca a la empresa y restrinja la rotación de personal.
- Mayor supervisión de los proyectos apoyados con recursos públicos, lo cual permita que exista una corresponsabilidad entre el gobierno y los empresarios de las MiPyMes.
- Construcción de alianzas entre los diversos sectores de las MiPyMes para crear sinergias en la toma de decisiones en su participación con las grandes empresas: Mayor poder de negociación
- Una mayor participación de las Instituciones de Educación Superior con representantes de las MiPyMes mediante la suscripción de acuerdos en donde se desarrollen nuevas investigaciones y propuestas de nuevos modelos de negocio.

ANEXO I

INVENTARIO DE PROGRAMAS DE APOYO A MIPYMES OPERADOS POR LA SECRETARÍA DE ECONOMÍA 2006

No.	Nombre del Programa	Tipo de Instrumento	Descripción del Programa	Beneficiarios
1	Red Nacional de Articulación Productiva	Asesoría	<p>La Red Nacional de Articulación Productiva está conformada por un conjunto de estrategias, acciones, instrumentos y actores, que de forma sistémica, participan y se caracteriza por:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Inteligencia competitiva, como resultado de la elaboración de estudios de mercado, programas de impacto sectorial y regional, así como estudios de infraestructura pública y privada para el impulso de la competitividad de las MIPYMES y otros. · Constitución y fortalecimiento de empresas integradoras con proyectos productivos y de infraestructuras dirigidas a los sectores industrial, comercial o de servicio. · Creación de centros de articulación productiva, mediante su diseño, institucionalización y consolidación con apoyos para el equipamiento y servicios asociados, adecuación de instalaciones y la asistencia técnica y de servicios tecnológicos de articulación productiva a las empresas asociadas a éstos. · Desarrollo sectorial mediante proyectos sistémicos presentados por organismos representativos que buscan la especialización productiva de ramas específicas de actividad, el desarrollo de clusters competitivos y la reorganización estratégica sectorial que permitan cambios regulatorios, fomento a la innovación tecnológica y acciones colectivas tendientes a mejorar sus posición competitiva. 	Emprendedores, Micro, pequeñas y medianas empresas.
2	Programa de Proyectos Productivos Estratégicos	Asesoría	<p>Se promueve la detonación de proyectos estratégicos de inversión con alto impacto en las cadenas productivas, regiones y sectores, como: automotriz, aeronáutico, electrodoméstico y de tecnologías de la información; así como de sectores vulnerables como los discapacitados o de regiones menos favorecidas a partir de proyectos productivos o de infraestructura que fomentan la empresarialidad asociativa, la integración vertical con el desarrollo de parques de proveedores y la innovación tecnológica aplicada a nuevos emprendimientos, ampliaciones estratégicas o diversificación de actividades productivas. Mediante este tipo de acciones se fomentan:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Parques industriales • Proyectos productivos • Proyectos de infraestructura estratégica y, • Proyectos estratégicos de alto impacto. 	Emprendedores, Micro, pequeñas y medianas empresas.
3	Red de Centros Pymexporta	Asesoría / Capacitación	<p>Este programa tiene como propósito proponer criterios y métodos de trabajo para la identificación, desarrollo, acompañamiento y consolidación de proyectos de exportación de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME), a través del diseño y desarrollo de una metodología para el proceso de registro y seguimiento de proyectos de exportación MIPYME contemplando las fases del mismo (iniciativa empresarial, planeación y concertación, desarrollo, ejecución, gestión de apoyos institucionales y materialización de exportaciones). Los servicios son los de proporcionar apoyos temporales a las MIPYMES a través de Organismos intermedios denominados Centros PYMEXPORTA, con al intención de desarrollar una oferta exportable adecuada a las necesidades del mercado global a través de diversas líneas de apoyo que contempla el Fondo PYME.</p>	Personas físicas y morales, emprendedores e investigadores interesados en exportar (MIPYMES interesadas en realizar operaciones de comercio exterior).
4	Programa de Capacitación y Fortalecimiento de las	Capacitación	<p>El objetivo principal de este programa es lograr la oportuna actualización del capital humano en las empresas, incrementando su nivel competitivo a través del acceso a la oferta de servicios de capacitación, consultoría y formación de capital humano para mejorar y fortalecer capacidades empresariales, gerenciales y tecnológicas.</p>	Emprendedores, Micro, pequeñas y medianas empresas.

	Capacidades de la PyMes			
5	Programa de Capacitación y Modernización Empresarial (PROMODE)	Capacitación	Descripción del programa. La Secretaría de Economía, a través del PROMODE pone a disposición del empresario de la micro y pequeña empresa un conjunto de instrumentos para apoyar y promover la competitividad de las empresas mediante la capacitación. A su vez, apoya a las personas interesadas en iniciar la operación de un negocio, elevando el éxito de las nuevas empresas.	Personas que cuentan con una micro o pequeña empresa o desean iniciar una empresa.
6	Red de Centros de Desarrollo Empresarial	Asesoría /Capacitación	Un Centro de Desarrollo Empresarial es una unidad de gestación de nuevas empresas y nuevos giros o soluciones a empresas ya establecidas. Proveen servicios que permiten definir, planear, instrumentar y desarrollar una empresa. La Secretaría de Economía promueve la formación de nuevos negocios por medio de sus Centros de Desarrollo Empresarial, donde diversas empresas son apoyadas con: · Capacitación y asesoría sobre análisis de mercado y competencia, aspectos legales y financieros. · Infraestructura, instalaciones y servicios temporales.	Emprendedores, Micro, pequeñas y medianas empresas.
7	Talleres Familiares	Capacitación / Financiamiento	Los Talleres Familiares es una estrategia del Gobierno Federal para incrementar el ingreso de los hogares de escasos recursos e incentivar la formalidad y productividad de los negocios en pequeña escala de estas familias.	Todos los miembros de los hogares de menores recursos que deseen iniciar o ya operen un Taller Familiar y que necesiten prepararse técnica, administrativa o financieramente para emprender o hacer crecer un negocio de este tipo.
8	Programa Marcha Hacia el Sur	Capacitación genérica o especializada	El Programa Marcha hacia el Sur tiene como objetivo promocionar y gestionar la conservación y la generación de empleo permanente en calidad y cantidad de la PEQUEÑA, MEDIANA Y GRANDE EMPRESA y las personas físicas con actividad empresarial, que permita impulsar la igualdad de condiciones y oportunidades para los hombres y las mujeres en la ZONA DE COBERTURA, que cuenten con un PROYECTO DE INVERSIÓN en los estados de: Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán.	La pequeña, mediana y grande empresa, y las personas físicas con actividad empresarial que cuenten con un proyecto de inversión en cualquiera de las regiones de la zona de cobertura.
9	Programa de Capacitación Especializada para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas	Capacitación genérica o especializada	La Secretaría de Economía, a través de la Asociación Civil COMPITE, ofrece con el objetivo de apoyar a las empresas de México a mantener un conocimiento actual y aplicable sobre calidad, herramientas de productividad, e innovación tecnológica, el programa se orienta a la impartición de cursos de capacitación en los temas relacionados con el conocimiento e implantación de la Norma ISO 9001:2000, herramientas para la calidad, herramientas de productividad y temas orientados al desarrollo de habilidades directivas y competitividad	Prioritariamente los beneficiarios son las micro, pequeñas y medianas empresas de todos los sectores productivos del país (industrial, comercial y de servicios), en particular las empresas que participan en el programa de calidad. No obstante, los cursos de capacitación de COMPITE se imparten al público en general.
10	Programa de Responsabilidad Social e Integridad en las Organizaciones	Capacitación genérica o especializada / Consultoría y asistencia técnica	La Secretaría de Economía a través de la Asociación Civil COMPITE, tiene como objetivo apoyar a las organizaciones a ser consideradas socialmente responsables. Ello se logra con el establecimiento de un sistema administrativo que incluye métodos y procedimientos que aseguren que la organización cumple cabalmente con sus valores y con sus obligaciones hacia sus empleados, clientes, proveedores, inversionistas, entorno social y el medio ambiente, evitando así actividades de corrupción y fomentando el respeto.	Pequeñas, medianas y grandes empresas de todos los sectores productivos del país (industrial, comercial y de servicios).
11	Apoyo al Desarrollo Empresarial (ADE)	Capacitación genérica y especializada / consultoría y asistencia	Es un apoyo de facultamiento empresarial destinado a acciones de carácter administrativo y empresarial para beneficio de los sujetos de apoyo del FONAES, así como de los proyectos que éstos implementan. Las aportaciones que otorga FONAES en este tipo de apoyo son consideradas como subsidio no revolvente.	Grupos o empresas sociales, empresas sociales de capitalización o empresas sociales de financiamiento, que sean beneficiarios de FONAES.

		técnica		
12	Sectores Productivos	Concertación para mejorar el entorno	La SE a través del programa Sectores Productivos, promueve el desarrollo y la competitividad sectorial unificando, de manera conjunta con los actores involucrados, las visiones, objetivos, estrategias y acciones que permitan, a mediano y largo plazos, su desarrollo sostenido y contribución al fortalecimiento de las cadenas productivas.	Asociaciones y organismos de todos los sectores productivos que representen los intereses de un sector productivo.
13	Promoción de Agrupamientos Industriales	Concertación para mejorar el entorno	El programa de Agrupamientos Empresariales (Clusters) es una estrategia de desarrollo empresarial para impulsar la integración de cadenas productivas a través de proyectos detonadores del desarrollo económico, aprovechando las ventajas comparativas de las distintas regiones económicas del país.	Productores y MIPYMES, de todos los sectores productivos.
14	Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (COMPEX)	Concertación para mejorar el entorno	El objetivo de COMPEX es analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público y privado en materia de exportaciones de bienes y servicios, para facilitar, promover, diversificar y consolidar el intercambio comercial, así como el fortalecimiento de la planta productiva nacional.	Empresas de todos los tamaños y sectores productivos.
15	Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE)	Consultoría y Asistencia Técnica	La Secretaría de Economía, a través de la Asociación Civil COMPITE, ofrece a los empresarios talleres teórico-prácticos de intervención rápida, en los que, en cuatro y dos días es transferida una metodología, que permite: · Mejorar e incrementar la productividad de los procesos seleccionados, agilizar el recorrido y flujo de los productos y/o servicios dentro del proceso global; reducir los inventarios y optimizar el espacio físico ocupado por los procesos analizados; permiten disminuir los costos de fabricación e incrementar la capacidad de producción en la planta.	Micro, pequeñas y medianas empresas de todos los sectores productivos del país (industrial, comercial y de servicios).
16	Programa para Establecer Sistemas de Gestión de Calidad en las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ISO 9001-2000)	Consultoría y Asistencia Técnica	La Secretaría de Economía, a través de la Asociación Civil COMPITE, proporciona información de consultoría directa programada por horas de conformidad con las necesidades de la empresa, con atención personalizada y un diseño específico acorde con sus necesidades	Micro, pequeñas y medianas empresas de todos los sectores productivos del país (industrial, comercial y de servicios).
17	Programa Medura	Consultoría y Asistencia Técnica	El Centro Nacional de Metrología (CENAM), organismo descentralizado del Sector Economía, a través del Programa MESURA, brinda a los empresarios un servicio integral de asesoría para fortalecer sus sistemas de medición.	Empresas de todos los tamaños y sectores productivos.
18	Asistencia Técnica en Materia de Prácticas Desleales de Comercio Internacional	Consultoría y Asistencia Técnica	La Secretaría de Economía, a través de la UPCI, es la dependencia del gobierno mexicano encargada de llevar a cabo investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional y en su caso, determinar las cuotas compensatorias que correspondan cuando se demuestra que las importaciones en condiciones de dumping o subvenciones causan, o amenazan causar, daño a la industria nacional.	Los productores nacionales de bienes similares o idénticos a los importados en condiciones de discriminación de precios o subvenciones, y que por esta razón vean afectados sus intereses.
19	Programa de Apoyo al Diseño Artesanal (Proada)	Consultoría y Asistencia Técnica/Capacitación genérica o especializada	Descripción del programa. El programa de Apoyo al Diseño Artesanal (PROADA), consiste en ofrecer capacitación, asesoría y asistencia técnica en diseño, procesos productivos y comercialización a las comunidades y/o grupos de artesanos organizados, con la finalidad de mejorar la calidad de los productos que tradicionalmente se elaboran y generar nuevos productos artesanales, con innovaciones en diseño y producción.	Artesanos, comunidades y organizaciones artesanales.
20	Desarrollo de Proveedores y	Encuentros Empresariales	Descripción del programa. La Secretaría de Economía ofrece un conjunto de herramientas para facilitar las condiciones necesarias para elevar la competitividad de las empresas, redes empresariales, cadenas productivas, regiones y	Empresas tractoras y PYMES proveedoras

	Distribuidores		sectores, en particular, mediante acciones que fomenten la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas como pilar fundamental del desarrollo económico sustentable y en el entorno de una nueva cultura empresarial orientada hacia el asociacionismo, la colaboración estratégica y la competitividad.	
21	Programa Nacional de Eventos Internacionales	Encuentros Empresariales	SE promueve la participación de las empresas mexicanas en ferias en el extranjero, foros de exhibición, muestras de productos mexicanos y misiones de compradores, preparando un listado de los principales eventos internacionales en los que el empresariado nacional está interesado, para posteriormente difundirlo en conjunto con BANCOMEXT. Adicionalmente, SE otorga orientación básica al empresario sobre cómo asistir a algún evento internacional y localiza a BANCOMEXT.	Empresas de todos los tamaños y sectores productivos.
22	Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)	Estímulos Fiscales	El programa brinda la posibilidad de importar temporalmente bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago de IVA, las cuotas compensatorias aplicables a las importaciones definitivas. El impuesto general de importación se pagará de acuerdo con lo dispuesto en los Tratados de que México sea parte, el artículo 63-A de la Ley Aduanera y en la forma en que establezca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante Reglas de Carácter General en materia de comercio Exterior	Empresas productoras de todos los tamaños del sector exportador
23	Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores (DRAWBACK)	Estímulos Fiscales	El programa DRAWBACK, brinda a los beneficiarios la posibilidad de obtener la devolución del impuesto general de importación pagado por los bienes que se incorporan a mercancías de exportación, o por las mercancías que se retornan en el mismo estado o que hayan sido sometidas a procesos de reparación o alteración.	Personas Morales establecidas en el país que realicen exportaciones de mercancías que incorporan componentes importados o mercancías en el mismo estado en que se importaron, o por la exportación de mercancías que hayan sido sometidas a procesos de alteración o reparación.
24	Programa Maquila de Exportación	Estímulos Fiscales	El Programa de Operación de Maquila de Exportación es un instrumento mediante el cual se permite importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración o reparación de mercancías destinadas a la exportación o para realizar aquellas actividades de servicios a mercancías destinadas a la exportación, sin cubrir el pago del IVA y, en su caso, de las cuotas compensatorias aplicables a las importaciones definitivas.	Personas morales residentes en el país, que cumplan con los requisitos previstos en el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria
25	Empresas de Comercio Exterior (ECEX)	Estímulos Fiscales	La Secretaría de Economía otorga el registro ECEX, que brinda a sus titulares los beneficios de: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Expedición automática de la constancia de Empresa Altamente Exportadora ALTEX. ▪ Autorización de un Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación PITEX por proyecto específico. ▪ Asistencia y apoyo financiero por parte de NAFIN para la consecución de los proyectos, así como servicios especializados de capacitación y asistencia técnica. Este beneficio se otorgará tanto a empresas ECEX como a sus proveedores. ▪ Descuento del 50 por ciento en los apoyos no financieros que proporciona BANCOMEXT. La obtención del registro ECEX puede ser en dos modalidades: como promotora y como consolidadota.	Empresas de todos los tamaños dedicadas a la comercialización de productos en el exterior.
26	Programa de Promoción Sectorial (PROSEC)	Estímulos Fiscales	Los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC) son un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con arancel ad-valorem preferencial (Impuesto General de Importación) diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional.	Los beneficiarios del PROSEC son las empresas productoras
27	Empresas	Estímulos Fiscales	La Secretaría de Economía proporciona el registro al programa, por medio del cual las empresas ALTEX obtienen la	Empresas productoras de todos los tamaños del

	Altamente Exportadoras		devolución de saldos a favor del IVA de manera expedita, acceso al Sistema de Información Comercial administrado por Secretaría de Economía, así como simplificación administrativa en las aduanas.	sector exportador.
28	Registro como Empresa de la Frontera (RECIF)	Estímulos Fiscales	Otorgar el registro como empresa de la frontera a personas físicas o morales establecidas en la franja fronteriza norte o región fronteriza que soliciten obtener su registro como empresa de la frontera o como empresa comercial de autos usados. El registro, como empresa de la frontera, permite la importación de productos a la franja fronteriza norte o a la región fronteriza con aranceles preferenciales de 0% o 5%. El registro como empresa comercial de autos usados permite a personas morales la importación de este tipo de unidades a la franja o región fronteriza del norte del país.	Las personas físicas o morales, ubicadas en la franja fronteriza norte o región fronteriza, que se dediquen a actividades de comercialización, prestación de servicios como restaurantes, hoteles, esparcimiento, culturales, recreativos, deportivos, educativos, de investigación, médicos asistencia social, alquiler de bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas. Las personas físicas o morales que se dediquen a actividades de construcción, pesca, alimentos o bebidas
29	Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana (FONDO PYME)	Financiamiento	El objetivo del Fondo PYME es promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos económicos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES).	Emprendedores y las MIPYMES
30	Fondo Sectorial de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo Económico	Financiamiento	Con objeto de apoyar a las micro, pequeña y medianas empresas (MPyM's) en sus esfuerzos de innovación y desarrollo tecnológico en sus productos y procesos industriales, que permita competir con mejores estándares de calidad en el mercado nacional e internacional	Micros, pequeñas y medianas empresas (MPyM's) y grandes, así como empresas que incluyan en sus proyectos de innovación y desarrollo de tecnología, la participación de MPyM's y personas físicas con actividad empresarial.
31	Sistema Nacional de Incubación de Empresas	Financiamiento /Asesoría	Tiene el objetivo de fortalecer y promover la vinculación de una red de incubadoras a nivel nacional bajo la supervisión de la Secretaría de Economía que garantice la correcta operación de los diversos programas de incubación y la atención y servicio adecuados a los usuarios. Las incubadoras de empresas son centros de apoyo a emprendedores que facilitan la creación de empresas mediante servicios integrales de estructuración y acompañamiento empresarial para el desarrollo y/o puesta en marcha de su plan de negocios, evaluando su viabilidad técnica, financiera, de mercado y con orientación a las vocaciones productivas, regionales y sectoriales. Ordinariamente proveen espacios físicos (oficinas, acceso a equipo); servicios administrativos (de logística, de mercado, acceso a financiamiento), así como, servicios de información y apoyo técnico.	Personas emprendedoras con grandes ideas que desean hacer convertir ese proyecto de negocio, en una empresa.
32	Capital Social de Riesgo	Financiamiento	Apoyo destinado a la formación de capital social de las empresas sociales relacionadas con las Ramas de Actividad Primaria, incluyendo su desarrollo hacia la Agroindustria Rural o Industria Extractiva de Proceso y de Transformación.	Son los grupos sociales, microempresas sociales o empresas sociales integrados por población rural, campesinos e indígenas y grupos de áreas urbanas del sector social,

				que, una vez reunidas las condiciones establecidas en las Reglas de Operación, pueden recibir los apoyos de FONAES de manera directa.
33	Capital de Trabajo Solidario	Financiamiento	Apoyo para iniciar la formación de capital productivo de los grupos sociales.	Los grupos sociales que reúnan las condiciones establecidas en las Reglas de Operación para este tipo de apoyo.
34	Apoyo para la Capitalización al Comercio, la Industria y Servicios (ACCIS)	Financiamiento	Es el apoyo para personas físicas, microempresas sociales y empresas sociales relacionadas con el comercio, la industria y los servicios.	Personas físicas, microempresas sociales y empresas sociales relacionadas con el comercio, la industria y los servicios; incluye además a las empresas sociales de financiamiento.
35	Comercializado ra Social	Financiamiento	Apoyo a empresas sociales para la comercialización de productos.	Empresas sociales comercializadoras.
36	Impulso Productivo de la Mujer	Financiamiento	Apoyo que se otorga a grupos o empresas sociales integradas exclusivamente por mujeres.	Grupos o empresas sociales integradas exclusivamente por mujeres.
37	Apoyo para la Capitalización Productiva	Financiamiento	Son los apoyos que otorga FONAES para promover el fortalecimiento y la consolidación de empresas sociales de capitalización. Primero se constituyen las empresas sociales de capitalización con la generación de compromisos de revolvencia y después se procede a realizar la captación de los recursos.	Las empresas sociales de capitalización.
38	Financiamiento a través de Fondos y Fideicomisos	Financiamiento	Es la aportación de subsidios por conducto de Fondos y Fideicomisos, destinados a apoyar el desarrollo de proyectos productivos viables de la población objetivo del FONAES, proyectos que por las estrategias de atención en que se inscriben, o ubicación, no son factibles de ser atendidos a través del propio FONAES.	Es la población objetivo del FONAES que, por su ubicación o la estrategia de atención de sus proyectos productivos en que se inscriben, sea susceptible de ser apoyada a través de los Fondos y Fideicomisos.
39	Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT)	Financiamiento	El Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT) tiene como objetivo general, promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de subsidios de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las empresas del sector de tecnologías de información (TI).	Serán elegibles para acceder a los apoyos del PROSOFT, sin distinción de género, raza, credo, condición socioeconómica o cualquier otra causa que implique discriminación, quienes reúnan los requisitos.
40	Programa de Incubadoras de Negocios para Jóvenes	Financiamiento	El Programa de Incubadoras de Negocios para Jóvenes (PROJOVEM) tiene como objetivo general otorgar apoyos de carácter temporal para contribuir a la creación y fortalecimiento de micro, pequeñas y medianas empresas del sector rural encabezadas por jóvenes emprendedores.	Jóvenes Emprendedores de nacionalidad mexicana del sector rural o los jóvenes emprendedores que desean iniciar una empresa con incidencia en el sector rural
41	Programa Nacional de Garantía Pyme	Financiamiento / Servicios Financieros	Uno de las principales instrumentos para facilitar el acceso al financiamiento a las micro pequeñas y medianas empresas son los esquemas de garantía que se han diseñado en la Secretaría de Economía en coordinación con la banca de desarrollo, las instituciones financieras bancarias y especializadas con el objeto de que los productos financieros PYME sean sin garantías hipotecarias y con tasas de interés competitivas.	Emprendedores, Micro, pequeñas y medianas empresas.
42	Programa Nacional de	Financiamiento / Servicios	El Objetivo es facilitar a las PyMEs el acceso al financiamiento formal y fomentar el desarrollo de la cultura crediticia, a través del apoyo en la gestión de un crédito acorde a sus	Emprendedores, Micro, pequeñas y medianas empresas.

	Extensionismo Financiero	Financieros	necesidades, por medio de una red de asesores capacitados y certificados quienes las apoyan de manera gratuita en la selección y gestión de sus créditos.	
43	Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM)	Información	La Secretaría de Economía administra un sistema de información vía Internet, orientado a difundir información de carácter empresarial y promover oportunidades de negocios y dar a conocer los programas de apoyo existentes que ofrece la secretaría.	Inventario de Programas de Apoyo a las Empresas
44	Portal Contacto Pyme	Información	La Secretaría de Economía administra un portal vía Internet orientado a concentrar y difundir información de carácter empresarial, promover oportunidades de negocios y dar a conocer los programas de apoyo existentes que ofrece la Secretaría de Economía.	Empresas de todos los tamaños y sectores productivos
45	Sistema de Información Sobre Servicios Tecnológicos (SISTEC)	Información	Sistema en INTERNET que permite vincular a las micro, pequeña y mediana empresas con los centros e institutos de investigación aplicada y desarrollo de tecnología y empresas de consultoría especializada del país, a fin de que las apoyen a resolver sus problemas de carácter tecnológico.	Micro, pequeñas y medianas empresas de cualquier sector.
46	Sistemas de Tecnologías de Información	Información	Sistema en Internet con información de los principales factores y materias primas, que intervienen en el proceso productivo de 113 diferentes giros para 15 sectores industriales, comerciales y de servicios. Así como información de proveedores y de tendencia tecnológica (maquinaria, equipo auxiliar y materias primas). El sistema contiene información de más 600 proveedores de maquinaria y equipo por giro industrial, con la descripción general del equipo que se requiere para la elaboración de productos.	Micro, pequeñas y medianas empresas de cualquier sector.
47	Guías de Trámites para Iniciar y Operar un Negocio	Información	Sistema de consulta gratuita en Internet cuyo objetivo es orientar al futuro empresario sobre la "tramitología" para emprender una actividad empresarial en México. Las guías de trámites para iniciar y operar un negocio le permiten conocer los trámites federales, estatales y municipales obligatorios para la actividad y ciudad previamente seleccionada, cuentan con un diagrama que muestra en una forma breve los tramites de constitución e inicio de operaciones, adicionalmente se puede consultar de manera detallada información específica sobre cada trámite como son las dependencias responsables de los trámites, las ventanillas de gestión, horarios de atención, costos, vigencia y formatos a utilizar.	Emprendedores, Empresarios y Público en general interesado en establecer un negocio.
48	Expo-México, Calendario de Ferias y Exposiciones del Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM)	Información	La Secretaría de Economía elabora anualmente el Expo-México Calendario de Ferias y Exposiciones, con objeto de que los productores y comerciantes tengan una herramienta que les permita identificar oportunidades de negocio,	Empresarios, comerciantes, prestadores de servicios, instituciones gubernamentales, cámaras, organizaciones empresariales, estudiantes y público en general.
49	Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM)	Información	El Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIIM), ofrece información, confiable y oportuna, sobre el comportamiento de los precios al mayoreo en los mercados nacionales e internacionales, de productos agroalimentarios; facilita la vinculación directa entre productores y compradores y promueve la cultura del uso de la información de mercados.	Productores agropecuarios y pesqueros, y sus organizaciones; industriales dedicados a la transformación de alimentos; comerciantes mayoristas y tiendas de autoservicio; franquicias y comercios especializados; hoteles y restaurantes; oficinas del sector público: federal, estatal y municipal; integrantes del sector

				educativo: medio superior, superior y centros de investigación; instituciones financieras; y público en general.
50	Enlaces Comerciales del Sistema Nacional de Información e Integración de Mercados (SNIM)	Información	Promueve el contacto de negocios directo entre vendedores y compradores de productos agrícolas, pecuarios y pesqueros, agroindustriales, alimentos procesados y servicios relacionados.	Productores agropecuarios y pesqueros, y sus organizaciones; industriales dedicados a la transformación de alimentos; comerciantes mayoristas y tiendas de autoservicio; franquicias y comercios especializados; hoteles y restaurantes; tomadores de decisiones del sector público: federal, estatal y municipal; integrantes del sector educativo: medio superior, superior y centros de investigación; instituciones financieras; y público en general.
51	Guías Empresariales	Información	Sistema de consulta gratuita en Internet con 120 Guías Empresariales sobre los pasos a seguir para establecer un negocio o mejorar su desempeño, a través de orientación en materia de planeación, organización, operación y control de una empresa.	Emprendedores, Empresarios, Estudiantes y Público en general interesado en establecer un negocio o mejorar el desempeño del ya existente.
52	Portal de Negociaciones Comerciales	Información	La Subsecretaría de Negociaciones Comerciales Internacionales (SNCI), a través del Portal de Negociaciones Comerciales ofrece una ventana de información a empresarios e inversionistas extranjeros con el objeto de aprovechar las oportunidades de los Tratados de Libre Comercio. Se ofrece información sobre los socios comerciales de México respecto a acceso a mercados, reglas de origen, comercio de bienes y servicios, compras de gobierno, etc.	Empresa, sectores, organizaciones e individuos relacionados con el comercio exterior y la inversión.
53	Promoción a la Calidad	Información	Es un portal en Internet sobre calidad. Contiene cuatro módulos de promoción del programa ISO 9000: Conozca el programa, capacitación, inscripción y requisitos de participación. Dentro del módulo de capacitación se pueden consultar los cursos que se ofrecen en todo el país.	Grupos de micro, pequeña y mediana empresas mexicanas de cualquier sector y público en general.
54	Oportunidades de Negocio	Información	Identifica y promueve contactos de negocio para las micro, pequeñas y medianas empresas utilizando la generación de dos bases de datos para difundir oferta y demanda.	Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) de 13 sectores industriales: plástico, metalmecánica, eléctrico, electrónica, conservas alimenticias, cuero y calzado, farmacoquímica, muebles de madera, textil, confección, químico, artes gráficas y construcción.
55	Sistema Automatizado de Certificación	Información	La Secretaría de Economía emite, a través de un sistema automatizado, certificados de cumplimiento con las Normas Oficiales Mexicanas (NOM) en las ramas o sectores donde no existe organismo de certificación acreditado.	Empresas de todos los tamaños y sectores productivos que tengan que cumplir con una NOM en las ramas o

	(SAC)			sectores donde no existen organismos de certificación acreditados.
56	Centro de Asesoría Primer Contacto	Información / Orientación básica	Primer Contacto es un centro de asesoría establecido como un punto de encuentro inicial entre la sociedad y la Secretaría de Economía	Sociedad en general, así como futuros empresarios, grupos sociales y personas con iniciativas de trabajo individuales ó colectivas.
57	Programa de Impulsoras de la Oferta Exportable en el Extranjero	Información / Orientación y autodiagnóstico	Las impulsoras de la Oferta Exportable en el Extranjero conforman organismos de comercio exterior que tienen el objetivo de apoyar a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas (MIPYMES) competitivas que tengan interés en exportar, incrementar sus exportaciones y/o diversificar sus mercados. Los apoyos se enfocan a facilitar la promoción internacional de productos mexicanos, así como la comercialización y distribución en los mercados internacionales prioritarios.	Personas físicas y morales interesados en exportar (MIPYMES interesadas en realizar operaciones de comercio exterior).
58	Programa de Oferta Exportable para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	Información / Orientación y autodiagnóstico	A través de la red nacional de apoyo a las MIPYME (Centros Pymexporta, Impulsoras de la Oferta Exportable en México y Organismos de Comercio Exterior bajo programa), se apoya a las empresas que tengan interés en iniciarse en las exportaciones y/o diversificar mercados, mediante un servicio integral de capacitación, consultoría especializada, promoción de mercados internacionales y comercialización y canal único de exportación, que permitan concretar el ciclo exportador, a través del acompañamiento y gestión de apoyos institucionales para el desarrollo de proyectos de exportación.	Personas físicas y morales, interesadas en exportar (MIPYMES interesadas en realizar operaciones de comercio exterior).
59	Programa de Promoción de Compras de Gobierno	Información / Orientación y Autodiagnóstico	Promueve la incorporación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) en los mercados de bienes y servicios que demandan las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, Estatal y Municipal	Personas físicas y morales interesadas en vender sus bienes y/o servicios a las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal (MIPYMES interesadas en convertirse en proveedores permanentes).
60	Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI)	Información / Orientación y autodiagnóstico / Consultoría y Asistencia Técnica	El IMPI fomenta y protege la propiedad industrial; es decir, aquellos derechos exclusivos de explotación que otorga el Estado por un tiempo determinado a los creadores e innovadores, así como a las personas que distinguen sus productos en el mercado.	Empresarios, inventores, productores, comerciantes, Universidades y Centros de Investigación.
61	Promoción de Parques Industriales	Información / Orientación y autodiagnóstico	Promueve y fomenta la creación y fortalecimiento de parques industriales en las diferentes entidades del país, propiciando el uso adecuado del suelo y estableciendo condiciones idóneas para que la industria funcione eficientemente y con un entorno que favorezca su operación. Asimismo, promueve a nivel nacional e internacional la oferta de infraestructura existente en los parques industriales con el objetivo de atraer empresas e inversiones.	Parques industriales, promotores y desarrolladores de parques industriales y empresas de los sectores productivos.
62	Programa Integral de Apoyo a Pequeñas y Medianas Empresas México-Unión Europea (PIAPYME)	Información/ Capacitación genérica y especializada/ Consultoría	El PIAPYME incrementará la competitividad y la capacidad exportadora de las pequeñas y medianas empresas mexicanas, a través de acciones puntuales en materia de asistencia técnica local y europea, capacitación, y transferencia de tecnología.	Pequeñas y medianas empresas con cierta capacidad tecnológica y empresarial, ya sean exportadoras y/o potencialmente exportadoras que requieran prepararse para acceder al mercado de la Unión Europea.
63	Programa de Innovación y Desarrollo Tecnológico	Información/ Tecnología	El Programa de Innovación y Desarrollo Tecnológico, está diseñado para responder a las necesidades de una economía que tiende hacia el conocimiento, con productos, procesos y servicios de mayor valor agregado. Este programa ofrece soluciones para que a través de la innovación y el desarrollo tecnológico, las MiPYMEs aumenten el valor agregado en sus	Empresas con proyectos de desarrollo e innovación tecnológica.

			bienes o servicios.	
64	Servicio Geológico Mexicano	Información/Consultoría y Asistencia Técnica	El Servicio Geológico Mexicano es un organismo público descentralizado coordinado por la Secretaría de Economía, ofrece al gobierno en sus tres esferas (federal, estatal y municipal), al empresario minero, a los investigadores en ciencias de la tierra y al público en general, la infraestructura de información geológica, minera, geoquímica, geofísica y especializada, estudios ambientales, estudios de hidrogeología, de investigación aplicada en ciencias de la tierra, así como servicios de asistencia técnica especializada para el desarrollo de sus proyectos, servicios de análisis fisicoquímicos, caracterización e investigación metalúrgica y proporciona el servicio público de información a través de su banco de datos digital vía Internet (GEOINFO).	Sociedad en general, tres niveles de gobierno (Federal, Estatal y Municipal), empresarios de todos los tamaños del sector minero, industrial y social, investigadores y público en general relacionado con las ciencias de la tierra.
65	Fideicomiso de Fomento Minero (FIFOMI)	Información/Consultoría y Asistencia Técnica/Capacitación genérica y especializada/Financiamiento	FIFOMI apoya al sector minero con asistencia técnica que pueda requerir, así como pone a su disposición el Programa de Exploración, mediante el cual se cuantifican reservas y la viabilidad económica de su explotación.	Empresas Micro, Pequeñas y Medianas principalmente, (la asistencia técnica, la capacitación y la exploración están creados para apoyar a la micro, pequeña y mediana empresa).
66	Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE)	Mejora Regulatoria	El objeto es que puedan iniciar operaciones en un plazo no mayor a un día hábil los negocios o empresas ubicadas alguno de los seiscientos ochenta y cinco giros o clases de actividades agropecuarias, industriales, de comercio y servicios	Emprendedores, empresarios y público en general interesado en establecer un negocio.
67	Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)	Microcréditos	El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) tiene como objetivo contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que las personas o grupos de personas de bajos ingresos, que tengan iniciativa productiva, puedan mejorar sus condiciones de vida, mediante el inicio y operación de pequeños proyectos productivos y de negocio a partir de los cuales mejoren sus condiciones de vida, y crear oportunidades de autoempleo y de generación de ingresos entre la población de bajos ingresos del país que tengan iniciativas productivas.	Serán sujeto de los microfinanciamientos personas en lo individual o grupos solidarios en condición de pobreza que habiten preferentemente en zonas de pobreza rurales y urbanas, sin acceso a servicios financieros, con proyectos viables de ser financiados y en armonía con su entorno.
68	Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR)	Microcréditos	Secretaría de Economía, a través del FOMMUR, promueve la conformación de una oferta de microcrédito para las mujeres que viven en el ámbito rural, para lo cual fomenta el desarrollo de un sistema de instituciones de carácter privado y social, denominadas organismos intermediarios (OI), que reciben líneas de crédito del FOMMUR y utilizan esos recursos para otorgar microcréditos directamente a las mujeres rurales, asumiendo completamente el riesgo de recuperación.	Grupos solidarios constituidos por un mínimo de 5 y un máximo de 40 mujeres mayores de 18 años o, en su defecto, madres mayores de 15 años, emancipadas conforme a la legislación aplicable, que habiten en el medio rural, preferentemente en aquellas zonas de alta y muy alta marginación.
69	Empresas Integradoras	Orientación	La empresa integradora es una forma de organización empresarial que tiene por objeto social prestar servicios especializados a sus socios, sean éstos personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana.	MIPYMES de todos los sectores económicos (se incluyen los agropecuarios).
70	Sistema Informático de Autodiagnóstico	Orientación y Autodiagnóstico	La Secretaría de Economía ofrece un sistema de autodiagnóstico vía Internet, que le permite evaluar la operación interna de la empresa en 18 temas que abarcan todas las áreas funcionales de una empresa. Adicionalmente, el sistema puede contactar al empresario con otros instrumentos de información y consultoría especializados de la Secretaría de Economía.	Micro, pequeñas y medianas empresas de todos los sectores productivos.
71	Sistema de Evaluación de Indicadores de	Orientación y autodiagnóstico	La Secretaría de Economía pone a disposición del empresario un sistema en Internet que le permite evaluar la posición competitiva de su empresa respecto de las mejores prácticas de empresas similares nacionales e internacionales.	Pequeñas y medianas empresas de los sectores de fabricación de autopartes, confección, conservas alimenticias,

	Competitividad			cuero y calzado, eléctrico, electrónica, metal mecánico, muebles, plástico y textil.
72	Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE)	Orientación y autodiagnóstico	El SNOE opera a través de una red de Módulos de Orientación al Exportador(MOE) instalados en las Representaciones Federales de la Secretaría de Economía, Gobiernos Estatales y Municipales e Instituciones Educativas, los cuales proporcionan un servicio personalizado, gratuito y homogéneo de información, orientación y asesoría para la exportación	Personas físicas y morales, emprendedores e investigadores de todos los sectores productivos interesados en exportar.
73	Difusión de Normas Oficiales Mexicanas de Prácticas Comerciales	Orientación y Autodiagnóstico	La SE difunde la existencia, contenido y alcances de las NOM de prácticas comerciales entre el sector empresarial.	Empresas de todos los tamaños que llevan a cabo las prácticas comerciales reguladas por estas NOM.
74	Correduría Pública	Orientación y autodiagnóstico / Consultoría y Asistencia Técnica / Mejora Regulatoria	La SE habilita y supervisa a profesionales del Derecho, para que se desempeñen como corredores públicos, entre cuyas funciones se encuentran: ser fedatario público; perito valuador; asesor jurídico; agente mediador, y árbitro.	Los beneficiarios de los servicios de la correduría pública son todo tipo de empresas y comerciantes.
75	Premio Nacional de Calidad	Premios y Reconocimiento	Este premio es un instrumento de promoción y estímulo para la adopción de procesos integrales de calidad total.	Organizaciones de todos los tamaños y sectores productivos.
76	Premio Nacional de Exportación	Premios y Reconocimiento	La Secretaría de Economía ofrece un instrumento de promoción que tiene la finalidad de fomentar la diversificación de la actividad exportadora de las empresas mexicanas.	Empresas de todos los tamaños con sólida presencia exportadora y las instituciones educativas con programas de enseñanza de comercio exterior o vinculación con el sector exportador.
77	Premio Nacional de Tecnología	Premios y Reconocimiento	Es un instrumento de promoción y de estímulo para la adopción de sistemas de gestión de tecnología entre las organizaciones mexicanas.	Organizaciones de todos los tamaños y giros con sistemas o prácticas de gestión de tecnología.
78	Esquemas de Capital de Desarrollo	Servicios Financieros	<p>El objetivo es ofrecer acceso al financiamiento para emprendedores que buscan iniciar un negocio y que se superen las limitaciones que dichos emprendedores tienen en lo relativo a:</p> <ul style="list-style-type: none"> • No tienen historial empresarial • No tienen antecedentes crediticios, en lo general • No cuentan con garantías • No se han establecido legalmente • No cuentan con Plan de negocios <p>El capital semilla otorga financiamiento, través de un organismo intermedio, a los proyectos de los emprendedores que se encuentran en una incubadora de negocios reconocida por la Secretaría de Economía hasta en un 85% de las aportaciones que se hagan al proyecto conjuntamente con otras fuentes de financiamiento, entre ellas el propio emprendedor. El financiamiento va desde los 100 mil pesos hasta los dos millones de pesos, dependiendo del tipo de negocio, el cual puede ser tradicional, de tecnología intermedia o de alta tecnología, en un plazo de 24, 36 y 48 meses, respectivamente para cada tipo de negocio. No se exige garantía alguna, ni aval, ni obligado solidario.</p>	Emprendedores, micro, pequeñas y medianas empresas.

Fuente: Elaboración Propia con datos del CIPI; Inventario de Programas, Instrumentos y Acciones de Apoyo a las Empresas. 2006

ANEXO II
REGLAS DE OPERACIÓN DEL FONDO DE APOYO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA 2005
TIPOS DE APOYO (CATEGORÍAS Y SUBCATEGORÍAS)

No.	Categoría	Subcategoría	Conceptos
I	Creación y Fortalecimiento de Empresas, Desarrollo Tecnológico e Innovación	<p>1. Apoyos destinados a la formación de Emprendedores, mediante la adopción y/o transferencia de metodologías de Emprendedores a través de Organismos Intermedios; así como para la entrega, producción y reproducción de materiales para éstos.</p>	
		<p>2. Apoyos destinados a la creación y fortalecimiento de Incubadoras de empresas, en los conceptos siguientes:</p>	<p>a) Transferencia del Modelo: Para adoptar modelos exitosos de incubación de empresas; b) Equipamiento: Para equipo informático, telecomunicaciones, laboratorio de proceso, entre otros; c) Infraestructura: Para la construcción, adaptación y/o remodelación de instalaciones, y d) Consultoría para negocios en proceso de formación en una incubadora.</p>
		<p>3. Apoyos destinados a la innovación y desarrollo tecnológico, en los conceptos siguientes:</p>	<p>a) Desarrollo e instrumentación de proyectos de innovación y desarrollo tecnológico que generen valor agregado en productos, procesos, materiales y/o servicios de las MIPYMES, en las vertientes: i) Para una empresa en lo individual; ii) Para un grupo de empresas ubicadas en una misma región, y iii) Para un grupo de empresas que no pertenecen a una misma región. b) Adquisición y transferencia de tecnología, mediante la adopción de tecnología que proporcione valor agregado a los productos, materiales, procesos y/o servicios de las MIPYMES; c) Apoyo a inventores que desarrollen e instrumenten un prototipo, proyecto, plan de negocios y/o su implementación, a partir de una iniciativa basada en tecnología; d) Protección de: i) Inventiones e innovaciones mediante el registro de: - Patentes; Modelos de Utilidad; Diseños Industriales; Secretos Industriales, y Esquemas de Trazado de Circuitos Integrados. ii) Signos distintivos, mediante el registro de: - Marcas; Avisos comerciales; Nombres comerciales, y Denominaciones de origen. e) Desarrollo de actividades innovadoras que incrementen o mejoren la gestión y capacidades de las MIPYMES; f) Laboratorios de innovación en nichos de especialización, en las vertientes: i) Equipamiento, e ii) Infraestructura. g) Consultoría para la gestión, transferencia y adopción de tecnología h) Consultoría para el diagnóstico, diseño e implementación de procesos que fomenten la innovación o la migración en los negocios a operaciones de mayor valor agregado y diferenciación orientados a oportunidades de mercado.</p>
		<p>4. Apoyos destinados a la consolidación de una red de centros de servicios (centros de desarrollo empresarial), que ofrezca a emprendedores, así como a las MIPYMES, soluciones integrales para su creación, desarrollo y consolidación, en los conceptos siguientes:</p>	<p>a) Creación y fortalecimiento de centros de desarrollo empresarial, que brinden servicios integrales a las MIPYMES, a través de apoyos directos para equipamiento e infraestructura, y b) Elaboración de metodologías, contenidos, materiales y modelos de negocio para el</p>

			apoyo a la capacitación y consultoría incluyendo producción audiovisual y multimedia, así como su promoción y difusión.
		5. Apoyos destinados a la creación y fortalecimiento de aceleradoras de negocios en los conceptos siguientes:	a) Transferencia del modelo; b) Equipamiento; c) Infraestructura, y d) Consultoría para empresas en aceleración.
		6. Apoyos destinados al desarrollo de conocimientos, habilidades o destrezas, o la recepción de servicios profesionales o técnicos que contribuyan en forma efectiva al incremento de la competitividad de las MIPYMES, a través de los conceptos siguientes:	a) Capacitación en capacidades administrativas, comerciales y productivas vinculadas a programas sectoriales y regionales de competitividad; b) Capacitación que fomente la innovación en productos, materiales, procesos que proporcionen valor agregado al sector o empresas en lo individual; c) Consultoría en capacidades administrativas, comerciales y productivas vinculadas a programas sectoriales y regionales de competitividad; d) Consultoría para la implementación de procesos innovadores con metodologías probadas que proporcionen valor agregado al sector, para empresas individuales, y e) Consultoría para la implementación de procesos innovadores con metodologías probadas que proporcionen valor agregado al sector, para grupos de empresas de un mismo sector o cadena productiva. Los apoyos previstos en esta subcategoría sólo podrán ser otorgados cuando exista una relación directa y vinculada a proyectos específicos en los sectores productivos o prioritarios definidos por la SPYME.
		7. Apoyos destinados a la formación de instructores y consultores especialistas en:	a) Formación de instructores y consultores con base en las normas técnicas de competencia laboral, y b) Formación de instructores y consultores especialistas en atención a MIPYMES con tendencias innovadoras.
		8. Apoyos destinados a la promoción y realización de eventos de emprendedores, incubadoras, innovación y desarrollo tecnológico, y centros de desarrollo empresarial.	
II	Articulación Productiva Sectorial y Regional	1. Apoyos destinados a proyectos productivos industriales, comerciales o de servicios, de empresas integradoras y sus asociadas, o grupos de empresas del mismo sector o cadena productiva, que presenten alianzas estratégicas en la cadena de valor o sustitutivos de importaciones, en los conceptos siguientes:	a) Adquisición e instalación de maquinaria y equipo, y b) Instalación y equipamiento de unidades auxiliares a la producción, tales como: laboratorios, equipos y sistemas para centros de diseño y otras instalaciones que agreguen valor a la producción.
		2. Apoyos destinados a promover la creación y fortalecimiento de centros de articulación productiva (CAP's) que generen información (bases de datos) sobre oportunidades de mercado, basados en proveeduría de productos y servicios en cadenas productivas y de mercados que: permitan concentrar capacidades, brinden beneficios tecnológicos de valor agregado a redes empresariales, desarrollen bolsas de subcontratación, encuentren de desarrollo de proveedores, promuevan empresas integradoras, cadenas de valor y agrupamientos empresariales, capaces de detonar el desarrollo local sustentable.	
		3. Apoyos destinados a la infraestructura productiva, a través de los conceptos siguientes:	a) Proyectos industriales; b) Proyectos de infraestructura comercial y de servicios; c) Actividades relacionadas al ecoturismo, turismo rural y de aventura, y d) Actividades de MIPYMES relacionadas

			<p>con servicios de mejoramiento ambiental, (tratamiento de aguas, reciclamiento de desperdicios, basura o residuos, entre otras).</p> <p>Los apoyos previstos en esta subcategoría, estarán sujetos a que se beneficien directamente a MIPYMES participando en copropiedad o en esquemas asociativos públicos y privados. Adicionalmente, las grandes empresas podrán recibir los apoyos previstos en esta subcategoría, siempre y cuando se beneficie de manera importante, ya sea directa o indirectamente, a las MIPYMES.</p>
		<p>4. Apoyos destinados al desarrollo de conocimientos, habilidades o destrezas, o la recepción de servicios profesionales o técnicos que contribuyan en forma efectiva al incremento de la competitividad de las MIPYMES, a través de los conceptos siguientes:</p>	<p>a) Capacitación para la integración de cadenas productivas y esquemas de colaboración y asociación empresarial;</p> <p>b) Consultoría para la integración de cadenas productivas y esquemas de colaboración y asociación empresarial;</p> <p>c) Consultoría para la elaboración e implementación de programas de desarrollo de proveedores y redes empresariales, bajo esquemas o metodologías, y</p> <p>d) Consultoría para la elaboración e implementación de programas de verificación y calidad de parques industriales.</p>
		<p>5. Apoyos destinados a la elaboración de metodologías, contenidos y materiales para la capacitación y consultoría, incluyendo producción audiovisual y multimedia, a través de los conceptos siguientes:</p>	<p>a) Contenidos de modalidades educativas dirigidas a la integración de cadenas productivas, y</p> <p>b) Publicaciones de estudios relacionados con el desarrollo regional y sectorial.</p>
		<p>6. Apoyos destinados a la formación de instructores y consultores especialistas en promoción e integración de cadenas productivas y esquemas de colaboración y asociación empresarial.</p>	
		<p>7. Apoyos a MIPYMES destinados a la elaboración de estudios en los conceptos siguientes:</p>	<p>a) Mercado, factibilidad técnica y económica, y planes de negocios de proyectos de inversión productiva y de sectores productivos;</p> <p>b) Programas de impacto sectorial y regional y de las acciones en apoyo al incremento de la competitividad de las MIPYMES, y</p> <p>c) Orientados a detonar la inversión en infraestructura pública o privada cuya realización impulse la competitividad y el crecimiento de MIPYMES.</p>
		<p>8. Apoyos destinados a las actividades de promoción y realización de eventos para el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES, de acuerdo al Manual de Procedimientos y en los conceptos siguientes:</p>	<p>a) Realización de encuentros empresariales y promoción de oportunidades de negocio, y</p> <p>b) Realización de encuentros de negocios para promover la articulación productiva y el desarrollo de proveedores.</p>
		<p>9. Apoyos directos destinados por única ocasión y proyecto, al fortalecimiento y desarrollo de:</p>	<p>a) Organismos Intermedios y gobiernos locales, a través de sistemas de gestión de proyectos, capacitación y consultoría;</p> <p>b) Desarrollo de sistemas de información para la planeación y consulta de cadenas productivas y Sectores Productivos Prioritarios;</p> <p>c) Diseño y documentación de programas y estrategias de fomento a las MIPYMES y los resultados e impacto generado, y</p> <p>d) Desarrollo e implementación de sistemas de apertura rápida de empresas, validados por la Comisión Federal de Mejora Regulatoria.</p>
III	Acceso a Mercados	<p>1. Apoyos destinados a la instalación o fortalecimiento de los centros de atención a las MIPYMES, promovidos y operados por Organismos Intermedios que realizan actividades orientadas al desarrollo y consolidación del acceso a mercados, a</p>	<p>a) Acondicionamiento: Realización de trabajos de rehabilitación de la estructura de un espacio físico, y</p> <p>b) Equipamiento: Adquisición de mobiliario y equipo.</p>

	<p>través de la prestación de servicios para el desarrollo y mejora de productos, procesos productivos, administrativos, logísticos, de promoción, mercadeo, venta, distribución, comercialización y establecimiento de contacto de negocios, entre otras, de acuerdo al Manual de Procedimientos y en los conceptos siguientes:</p>	
	<p>2. Apoyos destinados al aprovechamiento y conformación de bancos de información que registren la oferta y demanda de productos, procesos y servicios para fortalecer el acceso a mercados de las MIPYMES.</p>	
	<p>3. Apoyos destinados al PIAPYME, en el marco del convenio específico de financiación entre la Unión Europea-SE.</p> <p>Para esta última subcategoría, no será necesaria la presentación de Cédula de Apoyo, sino que recaerá su ejecución en la SPYME, en términos de las disposiciones legales aplicables.</p>	
	<p>4. Apoyos destinados a la comercialización y distribución de productos elaborados por MIPYMES, de acuerdo al Manual de Procedimientos y en los conceptos siguientes:</p>	<p>a) Instalación y equipamiento de puntos de venta y comercializadoras, y b) Envío y manejo de productos y muestras para la promoción y comercialización de productos en los mercados.</p>
	<p>5. Apoyos destinados al desarrollo de conocimientos, habilidades o destrezas, o la recepción de servicios profesionales o técnicos que contribuyan en forma efectiva al incremento de la competitividad de las MIPYMES, a través de los conceptos siguientes:</p>	<p>a) Capacitación empresarial, a través de la impartición de cursos grupales orientados al desarrollo de productos y servicios, que identifiquen sus ventajas competitivas para facilitar su acceso a los mercados, y b) Consultoría empresarial, a través de la contratación de consultores, asesores y promotores especializados en el desarrollo de productos y servicios, así como en la detección y atención de necesidades de las MIPYMES mexicanas, para facilitar su acceso a los mercados.</p> <p>Los apoyos previstos en esta subcategoría sólo podrán ser otorgados cuando exista una relación directa y vinculada a proyectos específicos en los sectores productivos o prioritarios definidos por la SPYME.</p>
	<p>6. Apoyos destinados a la formación y acreditamiento de grupos de consultores especialistas en acceso a mercados que otorguen atención a las MIPYMES.</p>	
	<p>7. Apoyos destinados a la realización de estudios para facilitar el acceso a mercados de las MIPYMES, siempre que formen parte de un proyecto de grupos de empresas del mismo sector o cadena productiva.</p>	
	<p>8. Apoyos destinados a las actividades de promoción y realización de eventos para el acceso a mercados, de acuerdo al Manual de Procedimientos y en los conceptos siguientes:</p>	<p>a) Organización de actividades relacionadas con giras y misiones empresariales que faciliten el acceso a mercados; b) Realización de encuentros de negocios, siempre y cuando sean para facilitar el acceso a mercados de las MIPYMES mexicanas; c) Renta de espacios para la participación en eventos, construcción y montaje de módulos de exhibición para la promoción (stands); d) Elaboración de material de promoción y guías empresariales que faciliten el acceso a mercados de los productos y servicios de las MIPYMES mexicanas; e) Realización de eventos de promoción y difusión que fomenten el acceso a mercados de las MIPYMES mexicanas, y f) Realización del diseño industrial y gráfico, para productos y empaques, el cumplimiento</p>

			de normas y certificaciones, así como el envío y manejo de muestras para la promoción y comercialización de los productos en diversos mercados.
IV	Acceso al Financiamiento	1. Apoyos destinados a los Extensionistas Financieros por los servicios que brinden a las MIPYMES de manera integral en la detección de necesidades y/o gestión de un financiamiento de los productos financieros y programas de financiamiento aprobados por el Consejo Directivo del FONDO PYME.	
		2. Apoyos destinados, a través de Fondos de Garantía, a garantizar total o parcialmente el financiamiento otorgado a las MIPYMES por instituciones financieras.	
		3. Apoyos destinados a Intermediarios Financieros No Bancarios y Entidades de Fomento para la adquisición, por única ocasión y proyecto, de los siguientes conceptos, orientados a fomentar las sanas prácticas y una mejor operación:	a) Sistemas de Cartera; b) Sistemas de Administración de riesgos; c) Sistemas de Administración Financiera, y d) Metodologías Crediticias.
		4. Apoyos destinados a proyectos de empresas en proceso de formación y a proyectos productivos de MIPYMES, a través de fondos de financiamiento.	
		5. Apoyos destinados a la constitución de reservas de recursos para asegurar la opción de compra, a valor nominal con descuento, de las acciones comunes de las MIPYMES elegibles (Opción PYME), lo anterior en el evento de que el valor contable de la acción resulte inferior a su valor original en un período que podrá ser de uno a cinco años, contados a partir de la fecha de adquisición de la opción.	
		6. Apoyos destinados al desarrollo de conocimientos, habilidades o destrezas, o la recepción de servicios profesionales o técnicos que contribuyan en forma efectiva al incremento de la competitividad de las MIPYMES, a través de los conceptos siguientes:	a) Capacitación para la formación empresarial en gestión de capital; b) Capacitación a directivos de intermediarios financieros no bancarios; c) Capacitación, acreditación y actualización de extensionistas financieros, y d) Consultoría para la formulación y gestión de proyectos para capital de riesgo. Los apoyos previstos en esta subcategoría sólo podrán ser otorgados cuando exista una relación directa y vinculada a proyectos específicos en los sectores productivos y prioritarios definidos por la SPYME.
		7. Apoyos destinados a la elaboración de metodologías, contenidos y materiales para la capacitación y consultoría, incluyendo producción audiovisual y multimedia, así como su promoción y difusión en el tema de capital semilla y capital de riesgo.	
		8. Apoyos destinados a la formación de instructores y consultores en capital semilla y capital de riesgo.	
		9. Apoyos destinados a la elaboración de estudios y proyectos orientados a detonar la inversión pública y/o privada, para la creación y/o desarrollo de las MIPYMES.	
V	Realización de Eventos PYME y Otras Actividades e Instrumentos de Promoción	1. Apoyos destinados a las actividades de promoción y realización de Eventos PYME, así como otras actividades que impulsen el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES, de acuerdo al Manual de Procedimientos, en los conceptos siguientes:	a) Realización de las Semanas Regionales PYME; b) Realización de Foros PYME; c) Difusión por parte de los organismos intermedios de casos de éxito, derivados de la aplicación de los recursos del FONDO PYME, y d) Posicionamiento de marcas de MIPYMES, tanto individuales, como colectivas.

Fuente: Elaboración Propia con datos del Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) 2005.

ACUERDO por el que se establecen las Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME).

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Economía.

FERNANDO DE JESUS CANALES CLARIOND, Secretario de Economía, con fundamento en los artículos 28 último párrafo de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; 34 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 1, 2, 4, 5, 15 y 25 de la Ley de Presupuesto, Contabilidad y Gasto Público Federal y 76 de su Reglamento; 49, 52 y 53 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal 2005; 4 y 5 fracción XVI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía; 2, 4, 6, 10, 11, 12, y 14 de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, y

CONSIDERANDO

Que la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en el desarrollo de la economía del país es fundamental, ya que constituyen más del 90 por ciento de las empresas establecidas y generan el 42 por ciento del producto interno bruto y el 64 por ciento del empleo;

Que uno de los principales factores para incrementar la competitividad de las empresas, es el impulso de la inversión productiva y el fomento al acceso del financiamiento en general y al crédito en particular;

Que el Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2005, asigna un rubro específico de las erogaciones del Ramo Administrativo 10 Economía para el apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, mismos que se considerarán subsidios y se destinan a las actividades consideradas como prioritarias y de interés general con criterios de objetividad, equidad, transparencia, selectividad y temporalidad, para contribuir al desarrollo de la competitividad de las empresas;

Que con fecha 27 de febrero de 2004, se emitió el Acuerdo por el que se establecen las reglas de operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), cuyo objetivo general, es promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas, y

Que para aplicar oportuna, eficaz, equitativa y transparentemente los recursos públicos asignados por el Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2005, es necesario fortalecer la concurrencia de las entidades de fomento, intermediarios financieros y en general el sector privado y social, en el desarrollo económico nacional, con sujeción a reglas de operación acordes a la estructura determinada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría de la Función Pública, he tenido a bien expedir el siguiente:

ACUERDO POR EL QUE SE ESTABLECEN LAS REGLAS DE OPERACION PARA EL OTORGAMIENTO DE APOYOS DEL FONDO DE APOYO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FONDO PYME)**CAPITULO I****De los objetivos y definiciones****SECCION I****Objetivos**

Artículo 1. El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) tiene como objetivo general, promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

En los proyectos señalados, podrán ser beneficiarias las grandes empresas, cuando contribuyan de manera directa o indirecta a la consecución de las actividades señaladas en el párrafo anterior.

Artículo 2. Son objetivos específicos del FONDO PYME:

- I. Contribuir a la conservación y generación de empleos formales;
- II. Promover el desarrollo económico regional y sectorial;
- III. Fomentar la creación de micro, pequeñas y medianas empresas competitivas y estimular el fortalecimiento de las empresas existentes;
- IV. Fomentar la cultura emprendedora;
- V. Promover oportunidades de desarrollo productivo;
- VI. Fomentar la innovación, el desarrollo y la modernización tecnológica de las micro, pequeñas y medianas empresas;

- VII. Estimular la formación de consultores y capacitadores especialistas en atención a las micro, pequeñas y medianas empresas;
- VIII. Impulsar la estandarización de calidad de servicios de capacitación y consultoría a las micro, pequeñas y medianas empresas, a través de procesos de certificación;
- IX. Fomentar en las micro, pequeñas y medianas empresas, el uso de las tecnologías de información y comunicaciones, a través de plataformas de capacitación y consultoría;
- X. Fomentar la integración y fortalecimiento de cadenas productivas estratégicas;
- XI. Contribuir al desarrollo de infraestructura industrial, comercial y de servicios;
- XII. Impulsar la inversión productiva;
- XIII. Fortalecer la presencia de las micro, pequeñas y medianas empresas en los mercados;
- XIV. Estimular la inversión de recursos financieros para la creación e inicio de operaciones de las micro, pequeñas y medianas empresas;
- XV. Fomentar la integración y/o asociación empresarial;
- XVI. Fomentar el acceso al financiamiento en general y al crédito en particular, de las micro, pequeñas y medianas empresas;
- XVII. Multiplicar y fortalecer los canales y productos financieros dedicados a las micro, pequeñas y medianas empresas;
- XVIII. Contribuir al desarrollo de un sistema nacional de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas;
- XIX. Fortalecer la capacidad de gestión del empresario de las micro, pequeñas y medianas empresas ante el sistema financiero, mediante el impulso a la cultura financiera y el extensionismo;
- XX. Procurar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas a las coberturas de riesgos cambiarios y de tasas de interés que operan en el mercado de derivados financieros;
- XXI. Promover y difundir los programas, instrumentos, productos, herramientas y acciones para elevar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, y
- XXII. Apoyar el encadenamiento competitivo, eficiente y rentable entre grandes empresas y las micro, pequeñas y medianas empresas.

SECCION II Definiciones

Artículo 3. Para efectos del presente Acuerdo, se entenderá por:

- I. **Aceleradoras de Negocios:** La organización, institución o empresa privada, especializada en detectar, atraer, financiar y desarrollar a empresas pequeñas y medianas de base tecnológica en proceso de crecimiento que muestren alto potencial de éxito, mediante la asesoría para mejorar procesos, productos, imagen y modelo de negocios, de forma tal que se facilite su acceso a fondos de capital;
- II. **Apoyos:** Los recursos económicos, vía subsidios, que el Gobierno Federal otorgará por conducto de la Secretaría de Economía, en los términos del Presupuesto de Egresos de la Federación, a quienes resulten beneficiarios;
- III. **Ayuntamiento:** El órgano colegiado y deliberante, de elección popular directa, encargado del gobierno y la administración del Municipio, integrado por un presidente, uno o más síndicos y el número de regidores que establezcan las leyes respectivas de cada Estado;
- IV. **Beneficiario:** Las micro, pequeñas y medianas empresas o grupos de ellas y los emprendedores; así como, las grandes empresas, sujeto a que: contribuyan de manera directa o indirecta a la creación, desarrollo o consolidación de las micro, pequeñas y medianas empresas y les sean aprobados apoyos específicos de conformidad a las presentes Reglas de Operación.

Excepcionalmente, los Organismos Intermedios, podrán ser beneficiarios en las categorías o subcategorías que expresamente lo señalen, previstas en el artículo 15 de estas Reglas de Operación y previa autorización del Consejo Directivo;
- V. **Cadena Productiva:** Los sistemas productivos que integran conjuntos de empresas que añaden valor agregado a productos o servicios, a través de las fases del proceso económico;

- VI. Capital de Riesgo:** El financiamiento mediante la suscripción de acciones o partes sociales del capital de una empresa, en forma directa o indirecta;
- VII. Capital Semilla:** La inversión inicial en un proyecto con el objetivo de llegar a la realización de una actividad productiva, o una empresa de reciente creación, orientada a realizar un estudio de mercado, de factibilidad, planes de negocios, adquisición de maquinaria o equipamiento, entre otros aspectos precisados en el Manual de Procedimientos de estas Reglas de Operación, que permitan el iniciar sus operaciones en el mercado o desarrollar un nuevo producto o servicio;
- VIII. Cédula de Apoyo:** El formato de presentación de proyectos para solicitar el apoyo del FONDO PYME;
- IX. Centros de Articulación Productiva:** Los centros de atención a las micro, pequeñas y medianas empresas, cuyos objetivos son: promover los programas de apoyo empresarial gubernamentales y de organismos privados; vincular la oferta de procesos productivos, productos y servicios de las micro, pequeñas y medianas empresas con las grandes empresas demandantes; ofrecer servicios de alto valor agregado para la integración productiva; promover la formación de cadenas de valor, detonar empresas integradoras, promover esquemas asociativos, entre otros;
- X. Centros de Desarrollo Empresarial:** Los centros de servicio y apoyo para emprendedores y las micro, pequeñas y medianas empresas que promueven: el uso y explotación de las tecnologías de la información y comunicación, la asesoría, capacitación y gestión empresarial para facilitar el desarrollo de las capacidades productivas, administrativas y de innovación, así como el impulso de la creación de nuevas empresas de mayor valor agregado;
- XI. Consejo Directivo:** El Consejo Directivo del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa;
- XII. Delegación:** Las oficinas de representación de la Secretaría de Economía en las Entidades Federativas;
- XIII. Derivados Financieros:** Los instrumentos de cobertura de riesgos cambiarios y de tasas de interés que se operan en el mercado de derivados financieros de México;
- XIV. Emprendedores:** Los hombres y mujeres que se encuentren en proceso de creación de una micro, pequeña o mediana empresa, a partir de una idea o proyecto de negocio y que sea el resultado de un programa de emprendedores o de una metodología reconocidos por el Consejo Directivo;
- XV. Entidades Federativas:** Los Gobiernos de los Estados y del Distrito Federal;
- XVI. Extensionista Financiero:** La persona física o moral, independiente y especializada, acreditada previamente por institución reconocida por el Consejo Directivo, que apoyará a las micro, pequeñas y medianas empresas en el diagnóstico, gestión y seguimiento de un financiamiento;
- XVII. Fondo de Garantía:** Instrumento constituido con el objeto de garantizar total o parcialmente el cumplimiento de una obligación de pago o línea de crédito buscando mejorar las condiciones del financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas;
- XVIII. Fondo de Financiamiento:** Entidad pública o privada, reconocida por el Consejo Directivo del FONDO PYME, que administra y canaliza apoyos para otorgar financiamiento en cualquiera de sus modalidades, a proyectos de nuevas empresas en proceso de incubación o proyectos productivos, destinados a emprendedores y MIPYMES, respectivamente;
- XIX. FONDO PYME:** El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa;
- XX. Garantía:** El aseguramiento del cumplimiento de una obligación de crédito u otro tipo de financiamiento, mediante depósito de recursos monetarios como medio de pago en caso de incumplimiento;
- XXI. Incubadora:** Los centros de apoyo a emprendedores que facilitan la creación de empresas mediante servicios integrales de articulación y acompañamiento empresarial para el desarrollo y/o puesta en marcha de su plan de negocios, evaluando su viabilidad técnica, financiera, de mercado y con orientación a las vocaciones productivas, regionales y sectoriales, y que convencionalmente proveen espacios físicos, acceso a equipo, de capacitación y asesoría en aspectos administrativos, de logística, de mercado, de acceso al financiamiento, así como servicios de información y apoyo técnico;

- XXII. Infraestructura Productiva:** El proyecto de infraestructura orientado a generar las condiciones que fomenten las actividades empresariales en una región, a efecto de asegurar su integración sectorial con base en encadenamientos entre los sectores primario, transformación, comercio y servicios;
- XXIII. Intermediario Financiero:** Las instituciones de banca de desarrollo y banca múltiple, las organizaciones auxiliares de crédito, las sociedades financieras de objeto limitado, las instituciones nacionales de seguros y fianzas y demás instituciones o entidades facultadas en términos de la legislación mexicana vigente para realizar la intermediación financiera;
- XXIV. Intermediario Financiero No Bancario:** Las entidades de fomento públicas, privadas o mixtas que tienen como propósito apoyar a las micro y pequeñas empresas; las Uniones de Crédito, las Sociedades Financieras de Objeto Limitado, las Sociedades Financieras Populares, las Sociedades de Ahorro y Crédito Popular, Arrendadoras y las demás que la legislación mexicana vigente faculte para realizar intermediación financiera;
- XXV. Laboratorios de Innovación en Nichos de Especialización:** Los centros de apoyo a grupos o empresas en lo individual, ubicados en instituciones de educación superior, centros de investigación y desarrollo, u otro organismo o institución que ofrezca apoyo técnico o científico a las empresas, y que tienen por objeto fortalecer las capacidades empresariales de innovación en un determinado nicho de especialización, mediante la investigación orientada a diseñar, crear o producir nuevos o mejores productos, procesos, materiales o servicios relacionados con el nicho de especialización. Para los efectos de este concepto, se entenderá como nicho de especialización a aquella industria, rama o sector de alta tecnología que sea definido como tal por la SPYME y que represente la oportunidad para el desarrollo tecnológico de las empresas nacionales y que les permita participar más activamente en la economía del conocimiento, en áreas tales como: la nanotecnología, la biotecnología, las comunicaciones inalámbricas, el software avanzado, la seguridad de la información, los sistemas micro-electromecánicos, la microelectrónica, entre otros;
- XXVI. Manual de Procedimientos:** El conjunto de disposiciones y lineamientos específicos, elaborado con apego a lo dispuesto en el Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación y en las presentes Reglas de Operación, en el cual se precisan a detalle, entre otros: el procedimiento para la aprobación de apoyos a los proyectos, el otorgamiento de los apoyos, las responsabilidades y compromisos de las diversas instancias que intervienen, los mecanismos de información, evaluación y seguimiento de los proyectos aprobados;
- XXVII. MIPYMES:** Las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida en la fracción III del artículo 3 de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, conforme a lo siguiente:

Estratificación por número de empleados

Tamaño	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

- XXVIII. Opción (PYME):** El instrumento que asegura a los inversionistas institucionales, el derecho de vender a un precio, plazo y demás condiciones previamente pactadas, a un fideicomiso que designe el FONDO PYME, quien adquirirá la obligación de comprar las acciones de MIPYMES en las que invierta, recibiendo un plazo opcional de uno a cinco años, partir de la fecha de adquisición de la opción;
- XXIX. Organismo Intermedio:** Los Ayuntamientos, las Delegaciones Políticas del Distrito Federal, los organismos públicos descentralizados estatales, los fideicomisos de carácter público; las personas morales sin fines de lucro, consideradas organizaciones de la sociedad civil, como pueden ser: fideicomisos de carácter privado o mixto, confederaciones y cámaras, organismos y asociaciones empresariales, instituciones académicas, tecnológicas y de investigación y centros de investigación, asociaciones de intermediarios financieros no bancarios, laboratorios, fondos de financiamiento y entidades de fomento, entre otros; cuyos fines u objeto sean compatibles con al menos uno de los objetivos del FONDO PYME; se aprueben por el Consejo Directivo y contribuyan de manera directa o indirecta a la creación, desarrollo o consolidación de las MIPYMES;

Los organismos intermedios que reciban recursos públicos federales del FONDO PYME, en términos de lo dispuesto en el Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación, deberán destinar los mismos, incluyendo los rendimientos financieros que por cualquier concepto generen dichos recursos, exclusivamente a los objetivos del mismo.

- XXX.** **Personas Morales:** La agrupación de personas físicas que forman entes colectivos con finalidad lícita, a la que la ley, les ha reconocido capacidad jurídica independiente a la de sus integrantes para adquirir derechos y contraer obligaciones;
- XXXI.** **PIAPYME:** El Programa Integral de apoyo a pequeñas y medianas empresas México-Unión Europea;
- XXXII.** **Programas Sectoriales y Regionales de Competitividad:** Los documentos cuyo fin es la generación y ordenación del conocimiento sectorial y regional que permita la formación y desarrollo de agrupamientos empresariales, la integración de cadenas productivas locales; de oportunidad en sectores, con el objeto de promover su desarrollo, productividad y competitividad;
- XXXIII.** **Proyectos:** Conjunto de actividades programadas y presupuestadas que dirigen al cumplimiento de uno o varios objetivos del FONDO PYME, los cuales se pueden presentar en forma individual o en grupo;
- XXXIV.** **Reglas de Operación:** El Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME);
- XXXV.** **SE:** La Secretaría de Economía;
- XXXVI.** **Sectores Productivos Prioritarios:** Los sectores económicos y productivos que establece el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 de la SE, disponible en las páginas electrónicas www.economia.gob.mx y www.contactopyme.gob.mx;
- XXXVII.** **SPYME:** La Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa de la SE, y
- XXXVIII.** **Subcomité:** El Subcomité Técnico Estatal constituido en cada Entidad Federativa.

CAPITULO II Lineamientos

SECCION I Cobertura y población objetivo

Artículo 4. El FONDO PYME tiene una cobertura nacional y su población objetivo son los emprendedores y las MIPYMES o grupos de ellas que pretendan obtener apoyos para la realización de los proyectos en los tipos de apoyo (categorías, subcategorías y conceptos) que se describen en estas Reglas de Operación.

Adicionalmente, las grandes empresas podrán ser parte de la población objetivo del FONDO PyME, siempre y cuando:

- I. Contribuyan de manera directa o indirecta a la creación, desarrollo o consolidación de las MIPYMES;
- II. Soliciten apoyos en los conceptos expresamente destinados a éstos, y
- III. Sean aprobadas por el Consejo Directivo.

Excepcionalmente, los Organismos Intermedios, podrán ser beneficiarios en las categorías o subcategorías que expresamente lo señalen, previstas en el artículo 15 de estas Reglas de Operación y previa autorización del Consejo Directivo;

SECCION II Beneficiarios y Requisitos

Artículo 5. Serán elegibles para acceder a los apoyos del FONDO PYME, sin distinción de género, raza, credo, condición socioeconómica o cualquier otra causa que implique discriminación, la población objetivo señalada en el artículo 4 de las presentes Reglas de Operación, que reúna los requisitos siguientes:

- I. Que pertenezcan a la población objetivo señalada en el artículo 4 de estas Reglas de Operación, legalmente establecidas conforme a la legislación mexicana para el caso de personas morales o de nacionalidad mexicana para personas físicas;
- II. Que el proyecto para el que soliciten apoyos, cumpla con las características establecidas en estas Reglas de Operación y en el Manual de Procedimientos;

- III. Que soliciten apoyos, sin rebasar los montos y porcentajes máximos establecidos para cada tipo de apoyo (categoría, subcategoría y conceptos), pudiendo solicitar más de uno de ellos, conforme a lo señalado en el ANEXO A de estas Reglas de Operación;
- IV. Que la Cédula de Apoyo sea presentada, en su caso, por entidades consideradas como Organismos Intermedios, en medios magnéticos ante las ventillas de recepción de Cédulas de Apoyo que para tal efecto establezcan la SE y los gobiernos de las Entidades Federativas, o en la ventanilla única de la SPYME; conforme al formato que se incluye en el ANEXO B.
- Dicho formato, estará a disposición de la población objetivo y demás interesados, en las oficinas de las Delegaciones de la SE en las Entidades Federativas, la SPYME, así como en las páginas electrónicas.
- Sin perjuicio de lo antes expuesto, las Cédulas de Apoyo también podrá presentarse, a elección del interesado, a través de dichas páginas electrónicas www.economia.gob.mx o www.contactopyme.gob.mx, mediante su captura en línea, conforme a lo dispuesto en el Manual de Procedimientos.
- Adicionalmente, el Organismo Intermedio solicitante deberá presentar la documentación a que se refiere el artículo 38 de las presentes Reglas de Operación;
- V. Que los proyectos cumplan con los criterios de elegibilidad aplicables a que se refiere el artículo 7 de estas Reglas de Operación, y
- VI. Que no estén recibiendo apoyos de otros programas federales para el mismo concepto, que impliquen sustituir su aportación o duplicar apoyos o subsidios conforme a lo establecido en las presentes Reglas de Operación.

Artículo 6. Los Beneficiarios de ejercicios fiscales anteriores, que hubieren recibido apoyos de los fondos o programas de la SE, deberán estar al corriente del cumplimiento de las obligaciones a su cargo para que nuevamente sean elegibles de apoyo del FONDO PYME, en el presente ejercicio fiscal.

Bajo ningún concepto podrán ser Beneficiarios del FONDO PYME los servidores públicos de la SPYME o de las Delegaciones o en general de la SE, de las Secretarías de Desarrollo Económico o su equivalente de las Entidades Federativas, así como sus cónyuges o parientes consanguíneos y las demás personas que al efecto se refieran en las legislaciones federal y estatales aplicables en materia de responsabilidades de los servidores públicos.

SECCION III Criterios de elegibilidad

Artículo 7. El Consejo Directivo establecerá los procedimientos de evaluación y, en su caso, aprobará los apoyos a los proyectos que le sean presentados conforme a estas Reglas de Operación considerando que:

- I. Cumplan con los requisitos previstos en estas Reglas de Operación;
- II. Generen o conserven empleos formales, otorgando prioridad a la generación de mejores empleos;
- III. Incidan en la competitividad de las MIPYMES, a través de los tipos de apoyo (categoría, subcategoría y concepto) que promueve el FONDO PYME;
- IV. Denoten su viabilidad técnica, comercial, económica y financiera;
- V. Empleen o participen directamente mujeres, indígenas o personas con discapacidad;
- VI. Contribuyan al desarrollo regional, sectorial, económico y sustentable;
- VII. Fomenten el desarrollo de Sectores Productivos Prioritarios y regionales estratégicos;
- VIII. Fomenten la creación de MIPYMES dirigidas por mujeres o indígenas, así como el desarrollo de las existentes;
- IX. Generen MIPYMES que contribuyan a la producción de bienes y servicios de mayor valor agregado;
- X. Constituyan o fortalezcan incubadoras de empresas;
- XI. Contribuyan al desarrollo de una cultura emprendedora;
- XII. Promuevan la creación de metodologías y plataformas de capacitación y consultoría de gran alcance y bajo costo;

- XIII. En su caso, prevean el cumplimiento del compromiso de la aportación de recursos de los gobiernos de las Entidades Federativas y de los Organismos Intermedios, para otorgar sumas de recursos conforme a lo dispuesto en el Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación y a lo dispuesto en el artículo 9 de las presentes Reglas de Operación;
- XIV. Prevean, en su caso, las aportaciones de las personas físicas o morales de los sectores social, privado o del conocimiento;
- XV. Deriven de la planeación del desarrollo económico de las Entidades Federativas y que sean prioritarias a nivel nacional y regional;
- XVI. Integren a las MIPYMES a los mercados y a las cadenas productivas;
- XVII. Generen mejoras en la organización, procesos y productividad de las MIPYMES;
- XVIII. Fomenten la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas;
- XIX. Apoyen productos y sectores para facilitar su acceso a los mercados;
- XX. Propicien la protección del medio ambiente y de los recursos naturales;
- XXI. Permitan en el mediano plazo la autogestión de las MIPYMES ante el sector financiero, y
- XXII. Garanticen programas, productos y esquemas de financiamiento a favor de las MIPYMES.

SECCION IV

Concertación y características de los apoyos

Artículo 8. Los apoyos del FONDO PyME están integrados por subsidios previstos en el Presupuesto de Egresos de la Federación del presente ejercicio fiscal y serán otorgados a la población objetivo, con apego a las disposiciones de las presentes Reglas de Operación, el Manual de Procedimientos y demás disposiciones legales aplicables.

Asimismo, los apoyos del FONDO PYME se destinarán bajo los criterios de objetividad, equidad, transparencia, publicidad, selectividad, oportunidad, eficiencia y temporalidad, así como factibilidad e impacto socioeconómico del proyecto, procurando en todo momento que sea canalizado a través de medios eficaces y eficientes.

Adicionalmente, la SPYME preverá la coordinación con otras instituciones para evitar la duplicación en el ejercicio de los recursos y en su caso, reducir gastos administrativos.

Artículo 9. Con el objetivo de promover la corresponsabilidad del sector público en el desarrollo económico, la SPYME procurará concertar con los gobiernos de las Entidades Federativas, la aportación conjunta de recursos públicos en una proporción de cuando menos, en partes iguales (1:1), en cuyo caso, las Cédulas de Apoyo de proyectos estatales que así se presenten, tendrán preferencia conforme a lo dispuesto en el artículo 7 de estas Reglas de Operación.

En su caso, las aportaciones federales y de las Entidades Federativas serán depositadas, con posterioridad a la aprobación de los apoyos a los proyectos, en una cuenta o subcuenta específica, conforme a lo dispuesto en el Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación, Manual de Procedimientos, que será dado a conocer en el plazo a que se refiere el artículo segundo transitorio de estas Reglas de Operación y demás normatividad aplicable.

Tratándose de Organismos Intermedios regionales y nacionales, las aportaciones federales se depositarán en la cuenta o subcuenta específica, que para tal efecto éstos aperturen, a partir de la suscripción del instrumento jurídico que corresponda y conforme a lo dispuesto en el Manual de Procedimientos.

Artículo 10. Excepcionalmente, el Consejo Directivo, podrá reconocer aportaciones directamente vinculadas al proyecto, en:

- I. Inversiones que realicen los gobiernos de las Entidades Federativas, consistentes en bienes inmuebles o muebles que estén directamente vinculadas al proyecto, siempre y cuando, éstas sean fehacientemente cuantificadas o determinadas mediante dictámenes o avalúos y puedan disponer de ellos con arreglo a las disposiciones legales aplicables;
- II. Inversiones que realicen los sectores privado, social o del conocimiento, consistentes en honorarios del personal vinculado al proyecto, siempre y cuando: estas inversiones puedan ser cuantificadas o determinadas fehacientemente y no representen un porcentaje mayor al 20 por ciento del total del costo del proyecto, y
- III. Inversiones previamente realizadas por los sectores público, privado, social o del conocimiento a los proyectos, vinculados con el proyecto consistentes en bienes inmuebles o muebles, hasta por un máximo de seis meses contados a partir de la presentación de la Cédula de Apoyo y siempre que se justifique la complementariedad de los apoyos.

En cualquier caso, los interesados deberán advertir que es de su interés que se reconozca la aportación a que se refiere la presente disposición, en la propia Cédula de Apoyo, y cumplir con las disposiciones del Manual de Procedimientos.

Artículo 11. Los recursos destinados a los Beneficiarios como resultado de la suscripción de los convenios de coordinación y demás instrumentos jurídicos, se destinarán, hasta agotarse, al otorgamiento de los apoyos, de conformidad con lo establecido en estas Reglas de Operación y en el Manual de Procedimientos.

Artículo 12. El ejercicio de los recursos que sean otorgados con cargo al FONDO PYME, estará sujeto en todo momento a las disposiciones normativas, legales y administrativas aplicables.

Estos recursos deberán ser complementados con aportaciones de los sectores público, social, privado o del conocimiento, de tal forma que se integren al apoyo de los proyectos, conforme a las disposiciones contenidas en las Reglas de Operación, el Manual de Procedimientos y las demás disposiciones normativas aplicables.

Sin perjuicio de las acciones de complementariedad, los apoyos serán otorgados siempre y cuando los solicitantes no estén recibiendo apoyos de otros programas de la Administración Pública Federal para el mismo concepto, que impliquen sustituir su aportación o duplicar apoyos o subsidios, conforme a lo establecido en las presentes Reglas de Operación.

Artículo 13. En el supuesto de que algún gobierno de una Entidad Federativa, manifieste insuficiencia presupuestal estatal, el Consejo Directivo, podrá de manera independiente y sujeta a la disponibilidad presupuestal en el FONDO PYME, asignar directamente recursos federales a la población objetivo, a través de los Organismos Intermedios de carácter estatal que envíen sus Cédulas de Apoyo directamente a la SPYME.

En este supuesto, las Cédulas de Apoyo recibidas deberán de ser atendidas conforme al procedimiento previsto en los artículos 40, 45 y 47 de las presentes Reglas de Operación y las disposiciones aplicables del Manual de Procedimientos y consecuentemente, no será necesaria la intervención del Subcomité Técnico Estatal.

En su caso, los Beneficiarios deberán asumir los montos y porcentajes de aportación, conforme a lo establecido en el ANEXO A de estas Reglas de Operación.

Artículo 14. Tratándose de acciones estratégicas para el desarrollo económico, el Consejo Directivo, podrá de manera independiente y sujeta a la disponibilidad presupuestaria del FONDO PyME, asignar recursos federales para la atención de proyectos que:

- I. Sean elegibles y soliciten apoyos conforme a las categorías de apoyo previstas en las presentes Reglas de Operación;
- II. Cuyo interés e impacto económico, sectorial o regional, generen notoriamente beneficios en la Entidad Federativa o región de que se trate, y
- III. Contribuyan de manera directa o indirecta a la creación, desarrollo o consolidación de las MIPYMES, particularmente a través del encadenamiento productivo o mejora económica de la zona de impacto.

En cualquier caso, la asignación de apoyos estará sujeta a la evaluación directa de las unidades administrativas competentes de la SPYME y en su caso, aprobación que realice el Consejo Directivo.

En este supuesto, con la autorización del Consejo Directivo, el porcentaje máximo de apoyos será de 85 por ciento, sin sujetarse a los montos previstos en el ANEXO A de estas Reglas de Operación.

SECCION V Tipos de apoyo

Artículo 15. Se otorgarán apoyos del FONDO PYME a través de las siguientes categorías y subcategorías:

I. Categoría: CREACION Y FORTALECIMIENTO DE EMPRESAS, DESARROLLO TECNOLÓGICO E INNOVACION

1. **Subcategoría:** Apoyos destinados a la formación de Emprendedores, mediante la adopción y/o transferencia de metodologías de Emprendedores a través de Organismos Intermedios; así como para la entrega, producción y reproducción de materiales para éstos.
2. **Subcategoría:** Apoyos destinados a la creación y fortalecimiento de Incubadoras de empresas, en los conceptos siguientes:

- a) Transferencia del Modelo: Para adoptar modelos exitosos de incubación de empresas;
 - b) Equipamiento: Para equipo informático, telecomunicaciones, laboratorio de proceso, entre otros;
 - c) Infraestructura: Para la construcción, adaptación y/o remodelación de instalaciones, y
 - d) Consultoría para negocios en proceso de formación en una incubadora.
3. **Subcategoría:** Apoyos destinados a la innovación y desarrollo tecnológico, en los conceptos siguientes:
- a) Desarrollo e instrumentación de proyectos de innovación y desarrollo tecnológico que generen valor agregado en productos, procesos, materiales y/o servicios de las MIPYMES, en las vertientes:
 - i) Para una empresa en lo individual;
 - ii) Para un grupo de empresas ubicadas en una misma región, y
 - iii) Para un grupo de empresas que no pertenecen a una misma región.
 - b) Adquisición y transferencia de tecnología, mediante la adopción de tecnología que proporcione valor agregado a los productos, materiales, procesos y/o servicios de las MIPYMES;
 - c) Apoyo a inventores que desarrollen e instrumenten un prototipo, proyecto, plan de negocios y/o su implementación, a partir de una iniciativa basada en tecnología;
 - d) Protección de:
 - i) Invenciones e innovaciones mediante el registro de:
 - Patentes;
 - Modelos de Utilidad;
 - Diseños Industriales;
 - Secretos Industriales, y
 - Esquemas de Trazado de Circuitos Integrados.
 - ii) Signos distintivos, mediante el registro de:
 - Marcas;
 - Avisos comerciales;
 - Nombres comerciales, y
 - Denominaciones de origen.
 - e) Desarrollo de actividades innovadoras que incrementen o mejoren la gestión y capacidades de las MIPYMES;
 - f) Laboratorios de innovación en nichos de especialización, en las vertientes:
 - i) Equipamiento, e
 - ii) Infraestructura.
 - g) Consultoría para la gestión, transferencia y adopción de tecnología, y
 - h) Consultoría para el diagnóstico, diseño e implementación de procesos que fomenten la innovación o la migración en los negocios a operaciones de mayor valor agregado y diferenciación orientados a oportunidades de mercado.
4. **Subcategoría:** Apoyos destinados a la consolidación de una red de centros de servicios (centros de desarrollo empresarial), que ofrezca a emprendedores, así como a las MIPYMES, soluciones integrales para su creación, desarrollo y consolidación, en los conceptos siguientes:
- a) Creación y fortalecimiento de centros de desarrollo empresarial, que brinden servicios integrales a las MIPYMES, a través de apoyos directos para equipamiento e infraestructura, y
 - b) Elaboración de metodologías, contenidos, materiales y modelos de negocio para el apoyo a la capacitación y consultoría incluyendo producción audiovisual y multimedia, así como su promoción y difusión.

5. **Subcategoría:** Apoyos destinados a la creación y fortalecimiento de aceleradoras de negocios en los conceptos siguientes:
- a) Transferencia del modelo;
 - b) Equipamiento;
 - c) Infraestructura, y
 - d) Consultoría para empresas en aceleración.
6. **Subcategoría:** Apoyos destinados al desarrollo de conocimientos, habilidades o destrezas, o la recepción de servicios profesionales o técnicos que contribuyan en forma efectiva al incremento de la competitividad de las MIPYMES, a través de los conceptos siguientes:
- a) Capacitación en capacidades administrativas, comerciales y productivas vinculadas a programas sectoriales y regionales de competitividad;
 - b) Capacitación que fomente la innovación en productos, materiales, procesos que proporcionen valor agregado al sector o empresas en lo individual;
 - c) Consultoría en capacidades administrativas, comerciales y productivas vinculadas a programas sectoriales y regionales de competitividad;
 - d) Consultoría para la implementación de procesos innovadores con metodologías probadas que proporcionen valor agregado al sector, para empresas individuales, y
 - e) Consultoría para la implementación de procesos innovadores con metodologías probadas que proporcionen valor agregado al sector, para grupos de empresas de un mismo sector o cadena productiva.

Los apoyos previstos en esta subcategoría sólo podrán ser otorgados cuando exista una relación directa y vinculada a proyectos específicos en los sectores productivos o prioritarios definidos por la SPYME.

7. **Subcategoría:** Apoyos destinados a la formación de instructores y consultores especialistas en:
- a) Formación de instructores y consultores con base en las normas técnicas de competencia laboral, y
 - b) Formación de instructores y consultores especialistas en atención a MIPYMES con tendencias innovadoras.
8. **Subcategoría:** Apoyos destinados a la promoción y realización de eventos de emprendedores, incubadoras, innovación y desarrollo tecnológico, y centros de desarrollo empresarial.

II. Categoría: ARTICULACION PRODUCTIVA SECTORIAL Y REGIONAL

1. **Subcategoría:** Apoyos destinados a proyectos productivos industriales, comerciales o de servicios, de empresas integradoras y sus asociadas, o grupos de empresas del mismo sector o cadena productiva, que presenten alianzas estratégicas en la cadena de valor o sustitutivos de importaciones, en los conceptos siguientes:
- a) Adquisición e instalación de maquinaria y equipo, y
 - b) Instalación y equipamiento de unidades auxiliares a la producción, tales como: laboratorios, equipos y sistemas para centros de diseño y otras instalaciones que agreguen valor a la producción.
2. **Subcategoría:** Apoyos destinados a promover la creación y fortalecimiento de centros de articulación productiva (CAP's) que generen información (bases de datos) sobre oportunidades de mercado, basados en proveeduría de productos y servicios en cadenas productivas y de mercados que: permitan concentrar capacidades, brinden beneficios tecnológicos de valor agregado a redes empresariales, desarrollen bolsas de subcontratación, encuentros de desarrollo de proveedores, promuevan empresas integradoras, cadenas de valor y agrupamientos empresariales, capaces de detonar el desarrollo local sustentable.
3. **Subcategoría:** Apoyos destinados a la infraestructura productiva, a través de los conceptos siguientes:
- a) Proyectos industriales;
 - b) Proyectos de infraestructura comercial y de servicios;

- c) Actividades relacionadas al ecoturismo, turismo rural y de aventura, y
- d) Actividades de MIPYMES relacionadas con servicios de mejoramiento ambiental, (tratamiento de aguas, reciclamiento de desperdicios, basura o residuos, entre otras).

Los apoyos previstos en esta subcategoría, estarán sujetos a que se beneficien directamente a MIPYMES participando en copropiedad o en esquemas asociativos públicos y privados.

Adicionalmente, las grandes empresas podrán recibir los apoyos previstos en esta subcategoría, siempre y cuando se beneficie de manera importante, ya sea directa o indirectamente, a las MIPYMES.

4. **Subcategoría:** Apoyos destinados al desarrollo de conocimientos, habilidades o destrezas, o la recepción de servicios profesionales o técnicos que contribuyan en forma efectiva al incremento de la competitividad de las MIPYMES, a través de los conceptos siguientes:
 - a) Capacitación para la integración de cadenas productivas y esquemas de colaboración y asociación empresarial;
 - b) Consultoría para la integración de cadenas productivas y esquemas de colaboración y asociación empresarial;
 - c) Consultoría para la elaboración e implementación de programas de desarrollo de proveedores y redes empresariales, bajo esquemas o metodologías, y
 - d) Consultoría para la elaboración e implementación de programas de verificación y calidad de parques industriales.
5. **Subcategoría:** Apoyos destinados a la elaboración de metodologías, contenidos y materiales para la capacitación y consultoría, incluyendo producción audiovisual y multimedia, a través de los conceptos siguientes:
 - a) Contenidos de modalidades educativas dirigidas a la integración de cadenas productivas, y
 - b) Publicaciones de estudios relacionados con el desarrollo regional y sectorial.
6. **Subcategoría:** Apoyos destinados a la formación de instructores y consultores especialistas en promoción e integración de cadenas productivas y esquemas de colaboración y asociación empresarial.
7. **Subcategoría:** Apoyos a MIPYMES destinados a la elaboración de estudios en los conceptos siguientes:
 - a) Mercado, factibilidad técnica y económica, y planes de negocios de proyectos de inversión productiva y de sectores productivos;
 - b) Programas de impacto sectorial y regional y de las acciones en apoyo al incremento de la competitividad de las MIPYMES, y
 - c) Orientados a detonar la inversión en infraestructura pública o privada cuya realización impulse la competitividad y el crecimiento de MIPYMES.
8. **Subcategoría:** Apoyos destinados a las actividades de promoción y realización de eventos para el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES, de acuerdo al Manual de Procedimientos y en los conceptos siguientes:
 - a) Realización de encuentros empresariales y promoción de oportunidades de negocio, y
 - b) Realización de encuentros de negocios para promover la articulación productiva y el desarrollo de proveedores.
9. **Subcategoría:** Apoyos directos destinados por única ocasión y proyecto, al fortalecimiento y desarrollo de:
 - a) Organismos Intermedios y gobiernos locales, a través de sistemas de gestión de proyectos, capacitación y consultoría;
 - b) Desarrollo de sistemas de información para la planeación y consulta de cadenas productivas y Sectores Productivos Prioritarios;
 - c) Diseño y documentación de programas y estrategias de fomento a las MIPYMES y los resultados e impacto generado, y
 - d) Desarrollo e implementación de sistemas de apertura rápida de empresas, validados por la Comisión Federal de Mejora Regulatoria.

III. Categoría: ACCESO A MERCADOS

1. **Subcategoría:** Apoyos destinados a la instalación o fortalecimiento de los centros de atención a las MIPYMES, promovidos y operados por Organismos Intermedios que realizan actividades orientadas al desarrollo y consolidación del acceso a mercados, a través de la prestación de servicios para el desarrollo y mejora de productos, procesos productivos, administrativos, logísticos, de promoción, mercadeo, venta, distribución, comercialización y establecimiento de contacto de negocios, entre otras, de acuerdo al Manual de Procedimientos y en los conceptos siguientes:
 - a) Acondicionamiento: Realización de trabajos de rehabilitación de la estructura de un espacio físico, y
 - b) Equipamiento: Adquisición de mobiliario y equipo.
2. **Subcategoría:** Apoyos destinados al aprovechamiento y conformación de bancos de información que registren la oferta y demanda de productos, procesos y servicios para fortalecer el acceso a mercados de las MIPYMES.
3. **Subcategoría:** Apoyos destinados al PIAPYME, en el marco del convenio específico de financiación entre la Unión Europea-SE.

Para esta última subcategoría, no será necesaria la presentación de Cédula de Apoyo, sino que recaerá su ejecución en la SPYME, en términos de las disposiciones legales aplicables.
4. **Subcategoría:** Apoyos destinados a la comercialización y distribución de productos elaborados por MIPYMES, de acuerdo al Manual de Procedimientos y en los conceptos siguientes:
 - a) Instalación y equipamiento de puntos de venta y comercializadoras, y
 - b) Envío y manejo de productos y muestras para la promoción y comercialización de productos en los mercados.
5. **Subcategoría:** Apoyos destinados al desarrollo de conocimientos, habilidades o destrezas, o la recepción de servicios profesionales o técnicos que contribuyan en forma efectiva al incremento de la competitividad de las MIPYMES, a través de los conceptos siguientes:
 - a) Capacitación empresarial, a través de la impartición de cursos grupales orientados al desarrollo de productos y servicios, que identifiquen sus ventajas competitivas para facilitar su acceso a los mercados, y
 - b) Consultoría empresarial, a través de la contratación de consultores, asesores y promotores especializados en el desarrollo de productos y servicios, así como en la detección y atención de necesidades de las MIPYMES mexicanas, para facilitar su acceso a los mercados.

Los apoyos previstos en esta subcategoría sólo podrán ser otorgados cuando exista una relación directa y vinculada a proyectos específicos en los sectores productivos o prioritarios definidos por la SPYME.
6. **Subcategoría:** Apoyos destinados a la formación y acreditamiento de grupos de consultores especialistas en acceso a mercados que otorguen atención a las MIPYMES.
7. **Subcategoría:** Apoyos destinados a la realización de estudios para facilitar el acceso a mercados de las MIPYMES, siempre que formen parte de un proyecto de grupos de empresas del mismo sector o cadena productiva.
8. **Subcategoría:** Apoyos destinados a las actividades de promoción y realización de eventos para el acceso a mercados, de acuerdo al Manual de Procedimientos y en los conceptos siguientes:
 - a) Organización de actividades relacionadas con giras y misiones empresariales que faciliten el acceso a mercados;
 - b) Realización de encuentros de negocios, siempre y cuando sean para facilitar el acceso a mercados de las MIPYMES mexicanas;
 - c) Renta de espacios para la participación en eventos, construcción y montaje de módulos de exhibición para la promoción (stands);
 - d) Elaboración de material de promoción y guías empresariales que faciliten el acceso a mercados de los productos y servicios de las MIPYMES mexicanas;

- e) Realización de eventos de promoción y difusión que fomenten el acceso a mercados de las MIPYMES mexicanas, y
- f) Realización del diseño industrial y gráfico, para productos y empaques, el cumplimiento de normas y certificaciones, así como el envío y manejo de muestras para la promoción y comercialización de los productos en diversos mercados.

IV. Categoría: ACCESO AL FINANCIAMIENTO

1. **Subcategoría:** Apoyos destinados a los Extensionistas Financieros por los servicios que brinden a las MIPYMES de manera integral en la detección de necesidades y/o gestión de un financiamiento de los productos financieros y programas de financiamiento aprobados por el Consejo Directivo del FONDO PYME.
2. **Subcategoría:** Apoyos destinados, a través de Fondos de Garantía, a garantizar total o parcialmente el financiamiento otorgado a las MIPYMES por instituciones financieras.
3. **Subcategoría:** Apoyos destinados a Intermediarios Financieros No Bancarios y Entidades de Fomento para la adquisición, por única ocasión y proyecto, de los siguientes conceptos, orientados a fomentar las sanas prácticas y una mejor operación:
 - a) Sistemas de Cartera;
 - b) Sistemas de Administración de riesgos;
 - c) Sistemas de Administración Financiera, y
 - d) Metodologías Crediticias.
4. **Subcategoría:** Apoyos destinados a proyectos de empresas en proceso de formación y a proyectos productivos de MIPYMES, a través de fondos de financiamiento.
5. **Subcategoría:** Apoyos destinados a la constitución de reservas de recursos para asegurar la opción de compra, a valor nominal con descuento, de las acciones comunes de las MIPYMES elegibles (Opción PYME), lo anterior en el evento de que el valor contable de la acción resulte inferior a su valor original en un periodo que podrá ser de uno a cinco años, contados a partir de la fecha de adquisición de la opción.
6. **Subcategoría:** Apoyos destinados al desarrollo de conocimientos, habilidades o destrezas, o la recepción de servicios profesionales o técnicos que contribuyan en forma efectiva al incremento de la competitividad de las MIPYMES, a través de los conceptos siguientes:
 - a) Capacitación para la formación empresarial en gestión de capital;
 - b) Capacitación a directivos de intermediarios financieros no bancarios;
 - c) Capacitación, acreditación y actualización de extensionistas financieros, y
 - d) Consultoría para la formulación y gestión de proyectos para capital de riesgo.

Los apoyos previstos en esta subcategoría sólo podrán ser otorgados cuando exista una relación directa y vinculada a proyectos específicos en los sectores productivos y prioritarios definidos por la SPYME.
7. **Subcategoría:** Apoyos destinados a la elaboración de metodologías, contenidos y materiales para la capacitación y consultoría, incluyendo producción audiovisual y multimedia, así como su promoción y difusión en el tema de capital semilla y capital de riesgo.
8. **Subcategoría:** Apoyos destinados a la formación de instructores y consultores en capital semilla y capital de riesgo.
9. **Subcategoría:** Apoyos destinados a la elaboración de estudios y proyectos orientados a detonar la inversión pública y/o privada, para la creación y/o desarrollo de las MIPYMES.

V. Categoría: REALIZACION DE EVENTOS PYME Y OTRAS ACTIVIDADES E INSTRUMENTOS DE PROMOCION

1. **Subcategoría:** Apoyos destinados a las actividades de promoción y realización de Eventos PYME, así como otras actividades que impulsen el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES, de acuerdo al Manual de Procedimientos, en los conceptos siguientes:
 - a) Realización de las Semanas Regionales PYME;
 - b) Realización de Foros PYME;

- c) Difusión por parte de los organismos intermedios de casos de éxito, derivados de la aplicación de los recursos del FONDO PYME, y
- d) Posicionamiento de marcas de MIPYMES, tanto individuales, como colectivas.

En términos del artículo 4 de estas Reglas de Operación, los Organismos Intermedios podrán ser Beneficiarios, respecto a los apoyos previstos en: fracción I, numerales 1; 2, incisos a), b) y c); 3, inciso f); 4; 5, incisos a), b) y c), y 8; fracción II, numerales 2; 3; 5; 8 y 9; fracción III, numerales 1, 2, 3, 4, inciso a); 7; 8; fracción IV, numerales 2, 3, 5, 7 y 9; fracción V, incisos a), b) y c), de conformidad con las disposiciones del Manual de Procedimientos y que sea aprobado por el Consejo Directivo.

En ningún caso, los apoyos previstos en este artículo, podrán otorgarse y/o utilizarse para el pago de pasivos o capital de trabajo, y en particular para el pago de sueldos y salarios.

SECCION VI

Presupuesto destinado al FONDO PYME y monto de apoyos

Artículo 16. El presupuesto federal que se asigna en el presente ejercicio fiscal será distribuido de la forma siguiente:

- I. Como mínimo el 95 por ciento se destinará a los apoyos a los Beneficiarios, y
- II. Hasta el 5 por ciento será destinado a los gastos asociados a la eficiente operación, supervisión y evaluación del FONDO PYME.

Artículo 17. Los montos y porcentajes máximos de apoyos a otorgar, estarán en función de los límites máximos para cada categoría, subcategoría y concepto, indicados en el ANEXO A de estas Reglas de Operación, con excepción a lo previsto en el artículo 14.

Artículo 18. Los recursos presupuestales del FONDO PYME estarán sujetos a las disponibilidades presupuestarias y a los resultados y beneficios económicos obtenidos, según la evaluación que lleven a cabo la SPYME, los organismos fiscalizadores y otras instancias, en términos de las disposiciones jurídicas aplicables.

SECCION VII

Derechos y obligaciones de los Beneficiarios

Artículo 19. Los Beneficiarios tendrán los siguientes derechos:

- I. Recibir con oportunidad los apoyos para la realización de los proyectos aprobados por el Consejo Directivo;
- II. Recibir asesoría por parte de la SPYME, las Delegaciones, los gobiernos de las Entidades federativas y los Organismos Intermedios para la correcta aplicación de los recursos comprometidos;
- III. Presentar al Consejo Directivo, a través de la SPYME, las modificaciones a los proyectos previamente aprobados;
- IV. Recibir los apoyos del FONDO PYME con igualdad de oportunidades y sin discriminación de género, raza, credo, condición socioeconómica o cualquier otra causa que implique discriminación, y
- V. Recibir un trato equitativo y no discriminatorio.

Artículo 20. Son obligaciones de los Beneficiarios:

- I. Suscribir el convenio que corresponda, para el otorgamiento de los apoyos del FONDO PYME, conforme a lo previsto en estas Reglas de Operación y el Manual de Procedimientos;
- II. Ser el responsable de la ejecución o desarrollo material del proyecto;
- III. Cumplir con los porcentajes de aportación, así como los tiempos, compromisos y lineamientos generales de los proyectos señalados en las Cédulas de Apoyo;
- IV. Aplicar eficientemente los apoyos otorgados, en estricto apego a los fines autorizados, al objetivo del proyecto, las presentes Reglas de Operación y el Manual de Procedimientos, así como conservar los documentos que comprueben el ejercicio y gasto de dichos apoyos;
- V. Entregar en medios electrónicos o magnéticos, conforme al Manual de Procedimientos al menos de forma trimestral a la SPYME o al Subcomité, según corresponda, los avances en el ejercicio de los apoyos, con las metas y objetivos del proyecto, conforme a los formatos que al efecto se establezcan;

- VI. Entregar a la SPYME o al Subcomité, según corresponda, la documentación que acredite los avances y la conclusión de los proyectos que hayan sido objeto del apoyo, conforme a los formatos y medios electrónicos que para tal fin establezca el Consejo Directivo;
- VII. Aceptar y facilitar la realización de visitas de supervisión e inspección cuando así lo soliciten la SE, la Secretaría de la Función Pública, a través del Organismo Interno de Control en la SE, la SPYME, el Consejo Directivo, los Subcomités o cualquier otra autoridad competente, con el fin de verificar la correcta aplicación de los apoyos otorgados;
- VIII. En caso de publicidad o difusión del proyecto, señalar el apoyo del Gobierno Federal, a través de la SE, y
- IX. En general, cumplir en todos sus términos con lo dispuesto en estas Reglas de Operación, en el Manual de Procedimientos y demás disposiciones jurídicas y administrativas aplicables.

SECCION VIII

Derechos y obligaciones de los Organismos Intermedios

Artículo 21. Los Organismos Intermedios tendrán los siguientes derechos:

- I. Recibir con oportunidad los recursos del FONDO PYME para ejercerlos de conformidad con las presentes Reglas de Operación y el Manual de Procedimientos;
- II. Presentar al Consejo Directivo, a través de la SPYME, las modificaciones a los proyectos, y
- III. Recibir asesoría por parte de la SPYME, que soliciten, para facilitar la correcta aplicación de los recursos comprometidos.

Artículo 22. Son obligaciones de los Organismos Intermedios:

- I. Estar constituido legalmente y contar con la infraestructura física y humana suficiente para cumplir con las obligaciones a su cargo;
- II. Suscribir el instrumento jurídico que corresponda para administrar los apoyos del FONDO PYME, conforme a lo previsto en estas Reglas de Operación y en el Manual de Procedimientos;
- III. Observar en todo momento las disposiciones y lineamientos descritos en estas Reglas de Operación, el Manual de Procedimientos, las emitidas por el Consejo Directivo y demás aplicables conforme a la legislación;
- IV. Supervisar y vigilar el cumplimiento de los compromisos, las metas y objetivos del proyecto, así como el uso adecuado de los recursos en los términos de los instrumentos jurídicos que se suscriban en términos del Manual de Procedimientos y demás disposiciones aplicables;
- V. Recibir las propuestas de los interesados y canalizarlas a las instancias conducentes para que sean susceptibles de recibir apoyo;
- VI. Informar a la SPYME o al Subcomité, según corresponda, el estado que guardan los proyectos aprobados;
- VII. Vigilar que se cumpla con los porcentajes de aportación, así como los tiempos, compromisos y lineamientos generales de los proyectos establecidos en la Cédula de Apoyo;
- VIII. Otorgar a los Beneficiarios y/o aplicar en caso de ser Beneficiario, según corresponda; en su totalidad, los recursos en los términos establecidos en la Cédula de Apoyo aprobada por el Consejo Directivo, garantizando la liberación expedita de los recursos a través de la firma de los instrumentos jurídicos correspondientes. Dichos recursos deberán destinarse, incluyendo los rendimientos financieros que por cualquier concepto generen, exclusivamente a los objetivos del FONDO PYME;
- IX. En su caso, recabar la confirmación por escrito del Beneficiario o su representante legal, en donde señale claramente el monto del apoyo recibido por su conducto y con cargo al FONDO PYME, y entregarlo a la Delegación o a la propia SPYME como comprobante de la entrega o aplicación en caso de ser Beneficiario de los recursos correspondientes, con excepción de los apoyos señalados en la fracción IV del artículo 15, en el que deberán de presentar cuando menos informes trimestrales, incorporando el total de beneficiarios y los tipos de apoyo aplicados conforme a las disposiciones legales vigentes y sin menoscabo de la información sobre la comprobación del gasto;

- X. Vigilar y supervisar que los proyectos que presenten las MIPYMES tengan por objeto incidir de manera decisiva en la competitividad y productividad, en la generación y protección de empleos formales y de desarrollo regional y sectorial, preferentemente a proyectos de mayor valor agregado;
- XI. Señalar expresamente y en forma idéntica la participación del Gobierno Federal, a través de la SE, tanto en las acciones de difusión, divulgación y promoción del FONDO PYME, de los proyectos aprobados, como en la información de resultados obtenidos;
- XII. Brindar información y documentación desagregada por género que solicite la SPYME, la Secretaría de la Función Pública y/o las instancias fiscalizadoras, y
- XIII. Entregar en medios electrónicos o magnéticos, conforme al Manual de Procedimientos, al menos de forma trimestral a la SPYME o al Subcomité, según corresponda, los avances en el ejercicio de los recursos, con las metas y objetivos alcanzados a la fecha sobre el proyecto, conforme a los formatos que para tal fin establezca la SPYME y los documentos adecuados que así lo acrediten.

Cuando el Organismo Intermedio sea Beneficiario, en términos de las presentes Reglas de Operación y el Manual de Procedimientos, además deberá asumir las obligaciones previstas en las fracciones II, III, IV y VII del artículo 20.

SECCION IX Causas de incumplimiento y sanciones

Artículo 23. Para verificar el cumplimiento de las obligaciones a cargo de los Beneficiarios y los Organismos Intermedios; la SPYME, el Consejo Directivo o el Subcomité, podrán ordenar la práctica de visitas de supervisión e inspección de acuerdo al proyecto aprobado.

Lo anterior sin perjuicio de la información a que los Beneficiarios y Organismos Intermedios están obligados a entregar en términos de estas Reglas de Operación y el Manual de Procedimientos y demás disposiciones jurídicas.

Artículo 24. En caso de incumplimiento, el Consejo Directivo, observando el procedimiento señalado en el Manual de Procedimientos, emitirá acuerdo mediante el cual podrá determinar medidas preventivas, correctivas, o la cancelación total o parcial de los apoyos otorgados, cuando los Beneficiarios u Organismos Intermedios, incurran en cualquiera de las siguientes causas:

- I. Incumplan con los términos establecidos en el convenio de adhesión o el instrumento jurídico correspondiente, para el otorgamiento de los apoyos que les hayan sido asignados;
- II. No apliquen los apoyos entregados para los fines aprobados o los apliquen inadecuadamente que notoriamente adviertan ineficiencia o deshonestidad, en cuyo caso y sin perjuicio de lo establecido en el artículo siguiente, deberá reintegrar la totalidad de los recursos otorgados;
- III. Incumplan con la ejecución del proyecto sujeto de apoyo;
- IV. No acepten la realización de visitas de supervisión e inspección, cuando así lo soliciten la SE, la SPYME, la Secretaría de la Función Pública o cualquier otra autoridad competente o autorizada, con el fin de verificar la correcta aplicación de los apoyos otorgados;
- V. No entreguen al Consejo Directivo o al Subcomité, la documentación que acredite los avances y la conclusión de los compromisos y los conceptos contenidos en las subcategorías a que se refiere el artículo 15 de estas Reglas de Operación, que hayan sido objeto del apoyo;
- VI. Presenten información falsa sobre los conceptos de aplicación y los finiquitos de los conceptos apoyados, y
- VII. Incumplan cualquier otra obligación o deber jurídico previsto en estas Reglas de Operación, el Manual de Procedimientos, los instrumentos jurídicos que suscriban para el otorgamiento de los apoyos o en las demás disposiciones jurídicas o administrativas aplicables.

Artículo 25. El Consejo Directivo, en función de la gravedad de las causas de incumplimiento a que se refiere el artículo anterior, podrá:

- I. Requerir al Beneficiario u Organismo Intermedio para que dentro del término que se le determine, subsane las omisiones o irregularidades advertidas en las visitas de supervisión e inspección, en las causas a que se refieren las fracciones I, III y VII del artículo 24, y
- II. Cancelar en forma total o parcial la entrega de los apoyos, en caso de reincidencia o por las causas a que se refieren las fracciones II, IV, V y VI del artículo 24.

Simultáneamente a la medida de apremio, el Consejo Directivo podrá ordenar la suspensión de otros apoyos aprobados al Beneficiario o al Organismo Intermedio.

Artículo 26. Al Beneficiario u Organismo Intermedio que se le haya aplicado la sanción que se establece en la fracción II del artículo anterior, quedará obligado a la devolución de los apoyos que le hayan sido entregados, debiendo el Consejo Directivo notificar a la SE del beneficio indebido obtenido en perjuicio del fisco federal para que proceda en los términos de las disposiciones fiscales y penales vigentes, al cobro mediante procedimientos administrativos y judiciales que correspondan, debiendo además excluirse de posibles apoyos subsecuentes por parte del FONDO PYME.

Las sanciones previstas en esta sección se aplicarán sin perjuicio de que se ejerciten las acciones legales que procedan.

SECCION X

Coordinación institucional

Artículo 27. La SPYME establecerá los mecanismos de coordinación necesarios para garantizar que el FONDO PYME no se contraponga, afecte o presente duplicidades con otros programas o acciones del Gobierno Federal.

La coordinación institucional y vinculación de acciones busca potenciar el impacto de los recursos, fortalecer la cobertura de las acciones, explotar la complementariedad y reducir gastos administrativos.

Con este mismo propósito, la SPYME podrá establecer acciones de coordinación con los gobiernos de las Entidades Federativas y los Ayuntamientos, los cuales tendrán que darse en el marco de las disposiciones de las presentes Reglas de Operación y de la normatividad aplicable.

SECCION XI

Instancia ejecutora

Artículo 28. La operación del FONDO PYME estará a cargo de la SE, a través de la SPYME, quien otorgará apoyos a los Beneficiarios en forma directa o a través de Organismos Intermedios, conforme al Manual de Procedimientos.

Para tal efecto, la SPYME podrá implementar los mecanismos jurídicos-financieros que permitan la entrega oportuna y transparente de los recursos del FONDO PYME.

Como se señala en las presentes Reglas de Operación, en la operación, podrán participar personas morales sin fines de lucro, consideradas organizaciones de la sociedad civil que permitan lograr los objetivos del FONDO PYME conforme a lo establecido en el Presupuesto de Egresos de la Federación.

Artículo 29. El Consejo Directivo y los Subcomités, en los términos de estas Reglas de Operación y el Manual de Procedimientos, son responsables de administrar los recursos federales destinados al FONDO PYME.

Artículo 30. Los Beneficiarios son los responsables del desarrollo material del proyecto, así como del cumplimiento de los compromisos e impactos, en tanto que la SE, los Organismos Intermedios y Subcomités, según sea el caso, serán responsables de vigilar que se cumplan los tiempos, compromisos, lineamientos generales de los proyectos apoyados y demás disposiciones legales aplicables. Para tal efecto, los Beneficiarios y los Organismos Intermedios deberán, a su vez, celebrar convenios o instrumentos jurídicos entre sí, mediante los cuales se asegure el cumplimiento de sus obligaciones.

SECCION XII

Instancia normativa

Artículo 31. La instancia normativa del FONDO PYME será el Consejo Directivo, el cual determinará, conforme a las disposiciones de estas Reglas de Operación y la normatividad aplicable, los proyectos que puedan obtener a los apoyos previstos en el ANEXO A.

Artículo 32. El Consejo Directivo estará conformado por:

- I. El titular de la SPYME de la SE, quien lo presidirá, y cuatro funcionarios subordinados a éste, con nivel mínimo de Director General;
- II. Dos representantes de la Asociación Mexicana de Secretarios de Desarrollo Económico (AMSDE), debidamente acreditados, y
- III. Un representante del Organismo Interno de Control en la SE, quien participará sólo con derecho a voz.

Adicionalmente, el Consejo Directivo podrá invitar a representantes de organismos e instituciones que se relacionen con los proyectos o asuntos presentados en las sesiones, con derecho a voz.

El Consejo Directivo contará con un Secretariado Técnico, conformado por cuatro Secretarios, quienes tendrán las responsabilidades que determine el Manual de Procedimientos.

Para el caso de ausencia del Presidente titular de la SPYME, uno de los Directores Generales de la SPYME asumirá la presidencia del Consejo Directivo, siempre y cuando sea designado como suplente mediante oficio de representación por cada sesión que no pueda presidir; en caso de ausencia de los consejeros, fungirá como suplente un Director de Área, adscrito a la Dirección General, designado por cada uno de ellos y aprobado por el propio Consejo Directivo.

Artículo 33. Son facultades y obligaciones del Consejo Directivo:

- I. Aprobar el Manual de Procedimientos del FONDO PYME o sus modificaciones de conformidad y apego a las disposiciones de las presentes Reglas de Operación;
- II. Determinar si la entidad u organismo que presenta las Cédulas de apoyo se puede considerar como Organismo Intermedio, en el caso de que no se encuentre mencionado expresamente en las presentes Reglas de Operación;
- III. Reconocer la participación de las instituciones a que se refiere la fracción XVI del artículo 3 y demás Organismos Intermedios que se requiera, en los términos del Manual de Procedimientos;
- IV. Definir los términos de referencia para la designación de la o las entidades que realizarán la evaluación externa del FONDO PYME;
- V. Cuando fuere necesario, sesionar cuando menos una vez por mes, en forma ordinaria y en forma extraordinaria, cuando se requiera;
- VI. Recibir las Cédulas de Apoyo que le sean presentadas;
- VII. Calificar la viabilidad técnica, comercial, económica y financiera de los proyectos;
- VIII. Verificar la complementariedad y la no duplicidad o sustitución de las aportaciones de los Beneficiarios de los proyectos aprobados;
- IX. Evaluar y dictaminar los proyectos conforme a los criterios de elegibilidad previstos en estas Reglas de Operación y en el Manual de Procedimientos;
- X. Analizar y, en su caso, aprobar los montos y porcentajes máximos de apoyo a los proyectos presentados, a través de las Cédulas de Apoyo, así como las aportaciones a que se refiere el artículo 10;
- XI. Aprobar o rechazar los proyectos, la asignación de los apoyos, determinar las condiciones adicionales, en su caso, y emitir la resolución correspondiente;
- XII. Reasignar los recursos que lleguen a generarse, con motivo de la cancelación de proyectos;
- XIII. Analizar y, en su caso, aprobar las modificaciones que soliciten los Beneficiarios o los Organismos Intermedios a los proyectos previamente aprobados;
- XIV. Publicar el listado de los proyectos y montos aprobados, en los medios señalados en el artículo 45 de las presentes Reglas de Operación;
- XV. Instruir la firma de los instrumentos jurídicos que corresponda para el otorgamiento de los apoyos del FONDO PYME;
- XVI. Realizar las gestiones necesarias para canalizar y otorgar los apoyos del FONDO PYME a los Beneficiarios o a los Organismos Intermedios, respectivamente;
- XVII. Cancelar los proyectos en caso de que el Beneficiario o el Organismo Intermedio no cumpla con el requisito previsto en el artículo 48 de estas Reglas de Operación;
- XVIII. Cancelar los proyectos aprobados, en caso de que no realicen las aportaciones a que se refiere el artículo 9 de estas Reglas de Operación;
- XIX. Ordenar las visitas de supervisión e inspección, sustentar el procedimiento a que se refiere el artículo 24 y, en su caso establecer las sanciones que correspondan, y
- XX. En general, todas las facultades y obligaciones necesarias para la consecución de los objetivos del FONDO PYME, conforme a lo establecido en estas Reglas de Operación y en el Manual de Procedimientos.

Artículo 34. El Subcomité estará conformado por:

- I. El Secretario de Desarrollo Económico o su equivalente en las Entidades Federativas, quien fungirá como Presidente;
- II. El Delegado de la SE en las Entidades Federativas, quien fungirá como secretario técnico; y
- III. Un representante del sector privado de la Entidad Federativa.

El representante del sector privado a que se refiere este artículo, será elegido de común acuerdo entre el Secretario de Desarrollo Económico o su equivalente en las Entidades Federativas y el Delegado de la SE en el Estado; en caso contrario, el Consejo Directivo determinará lo conducente para el desarrollo del FONDO PYME.

Artículo 35. Son facultades y obligaciones del Subcomité:

- I. Evaluar los proyectos presentados mediante la Cédula de Apoyo y la documentación anexa que le sea remitida por las ventanillas de recepción de Cédulas de Apoyo, en términos de lo dispuesto en las presentes Reglas de Operación y en el Manual de Procedimientos;
- II. Emitir opinión técnica respecto a los proyectos que se le presenten en los términos del Manual de Procedimientos;
- III. Dar seguimiento e informar al Consejo Directivo de los avances de los proyectos aprobados, en los términos y condiciones que establezca el Manual de Procedimientos;
- IV. Recibir y evaluar los informes y documentación que presenten los Organismos Intermedios de carácter estatal y los Beneficiarios para acreditar las obligaciones a su cargo, particularmente de la comprobación del desarrollo y/o ejecución de los proyectos aprobados y la correcta aplicación de los apoyos otorgados por el FONDO PYME;
- V. En su caso, autorizar las ministraciones de recursos que correspondan conforme al proyecto aprobado por el Consejo Directivo y el cumplimiento de las obligaciones a cargo de los Organismos Intermedios de carácter estatal y/o de los Beneficiarios, y
- VI. Las demás que se determinen en el Manual de Procedimientos.

SECCION XIII

Instancia de control y vigilancia

Artículo 36. Sin perjuicio de las facultades de control y vigilancia de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría de la Función Pública, la instancia encargada del control y vigilancia del FONDO PYME para asegurar el buen uso, manejo y destino de los recursos ministrados será la SPYME, el Consejo Directivo y los Subcomités.

Dichas instancias podrán ordenarán evaluaciones y visitas periódicas para validar la información que se obtenga de los informes que rindan tanto los Beneficiarios, como a los Organismos Intermedios .

Sin perjuicio de lo anterior, las acciones de evaluación, supervisión y vigilancia de los proyectos aprobados por el Consejo Directivo, serán realizadas por la SPYME, a través de las unidades administrativas que tenga adscritas en el ámbito material de sus respectivas competencias; en consecuencia, se coordinarán para la más eficaz y eficiente ejecución de sus acciones.

CAPITULO III

Operación

SECCION I

Proceso

Artículo 37. Con el objeto de asegurar una asignación y aplicación eficiente, oportuna y transparente de los apoyos del FONDO PYME, el Consejo Directivo, por conducto del Presidente, podrá emitir convocatorias dirigidas a la población objetivo para que presenten, a través de Organismos Intermedios, las Cédulas de Apoyo.

Las convocatorias deberán determinar los conceptos de apoyo sujetos a las mismas y los plazos máximos para la presentación de las Cédulas de Apoyo y publicarse en el **Diario Oficial de la Federación**, dos diarios de mayor circulación nacional, así como en la páginas electrónicas: www.economia.gob.mx y www.contactopyme.gob.mx.

El Consejo Directivo atendiendo a la suficiencia presupuestal del FONDO PYME, podrá emitir más de una convocatoria en un mismo ejercicio fiscal.

En tanto que las convocatorias señaladas no sean emitidas, la población objetivo podrá presentar las Cédulas de Apoyo sin plazo determinado.

Artículo 38. Para acceder a los apoyos del FONDO PYME, los Organismos Intermedios y excepcionalmente los interesados en general, deberán presentar las Cédulas de Apoyo a través de las páginas electrónicas www.economia.gob.mx o www.contactopyme.gob.mx y/o en medios magnéticos. En este último caso, deberán de realizar su entrega ante las ventanillas de recepción que al efecto establezcan la SE y los gobiernos de las Entidades Federativas.

Asimismo, en cualquier caso, deberán de presentar la documentación que acredite el legal establecimiento del Organismo Intermedio y las facultades para actos de administración de su representante legal o apoderado.

La presentación de la documentación referida, deberá realizarse en un término máximo de 7 días hábiles contados a partir de la fecha de ingreso de la Cédula de Apoyo en las páginas electrónicas o bien, al momento de presentar en medios magnéticos dicha Cédula, en las ventanillas de recepción que al efecto establezcan la SE y los gobiernos de las Entidades Federativas .

Los Organismos Intermedios de carácter regional o nacional que deseen presentar su Cédula de Apoyo, en medios magnéticos, podrán realizarlo ante la ventanilla única de la SPYME, con el fin de que éstas sean evaluadas por las unidades administrativas de ésta última.

Los servidores públicos encargados de la recepción de las Cédulas de Apoyo en medios magnéticos, están obligados a recibir las, así como su documentación anexa, y por ningún motivo podrán rechazarlas, aun cuando presuntamente sean improcedentes. En caso contrario, los interesados y representantes de Organismos Intermedios podrán acudir ante las autoridades señaladas en el artículo 57 de estas Reglas de Operación a denunciar el incumplimiento de los servidores públicos indicados.

Artículo 39. Recibida la Cédula de Apoyo, los servidores públicos adscritos a las ventanillas de recepción señaladas, procederán a su registro en el sistema electrónico del FONDO PYME, que consignará la hora y fecha de recepción.

Asimismo, verificarán la correcta integración de la misma y de su documentación anexa, que igualmente se integrará al sistema electrónico con el procedimiento que se describe en el Manual de Procedimientos.

Artículo 40. Tratándose de Cédulas de Apoyo, presentadas por Organismos Intermedios de carácter regional o nacional, el Consejo Directivo, con base en la evaluación que realicen las unidades administrativas de la SPYME, procederá a su análisis y resolución en los términos previstos en el artículo 8 de estas Reglas de Operación, así como de las disposiciones contenidas en el Manual de Procedimientos.

SECCION II

Del proceso en las Entidades Federativas

Artículo 41. En el caso de las ventanillas de recepción que al efecto establezcan la SE y los gobiernos de las Entidades Federativas, los servidores públicos adscritos a ellas, al incorporar la Cédula de Apoyo y la documentación anexa al sistema electrónico, automáticamente informarán de su recepción al Subcomité para su análisis, conforme al Manual de Procedimientos, con el fin de que éste emita una opinión técnica y la envíe a la Delegación.

Artículo 42. Recibida la opinión técnica del Subcomité, la Delegación la remitirá a la ventanilla única de la SPYME junto con la Cédula de Apoyo y la documentación anexa.

Artículo 43. La opinión técnica del Subcomité, la Cédula de Apoyo y la documentación anexa, será revisada por la SPYME, y someterá a la consideración del Consejo Directivo la totalidad de los proyectos recibidos a través de las Cédulas de Apoyo.

Artículo 44. El Consejo Directivo dictaminará los proyectos conforme a los criterios de elegibilidad previstos en el artículo 7 de estas Reglas de Operación, el Manual de Procedimientos, la opinión técnica del Subcomité y las disposiciones legales y administrativas aplicables.

SECCION III De la resolución

Artículo 45. Una vez evaluadas cada una de las Cédulas de Apoyo, el Consejo Directivo, emitirá la resolución que corresponda y en su caso, aprobará las Cédulas de Apoyo y asignará el monto de los apoyos a favor de los Beneficiarios con sujeción a las presentes Reglas de Operación y al Manual de Procedimientos.

El Consejo Directivo, a través de las unidades administrativas competentes de la SPYME, hará del conocimiento de los solicitantes los proyectos que no fueron aprobados, fundando y motivando su rechazo.

Asimismo, el Consejo Directivo publicará en las páginas electrónicas www.economia.gob.mx y www.contactopyme.gob.mx, los listados de los proyectos aprobados por categoría o de manera concentrada.

Artículo 46. Para otorgar los apoyos a los Beneficiarios o al Organismo Intermedio de carácter estatal, el Consejo Directivo, previa verificación del depósito a que se refiere el artículo 9 de estas Reglas de Operación, deberá instruir la firma del instrumento jurídico que corresponda entre éstos, la Secretaría de Desarrollo Económico o su equivalente de las Entidades Federativas y la Delegación.

Artículo 47. Para otorgar los apoyos al Organismo Intermedio de carácter regional o nacional el Consejo Directivo instruirá la firma del instrumento jurídico que corresponda entre éste y la SPYME.

En los casos a que se refiere el artículo 13 de estas Reglas de Operación u otros que el Consejo Directivo determine, la suscripción del instrumento jurídico que corresponda se realizará en forma directa entre la SPYME y el Organismo Intermedio.

Artículo 48. El Organismos Intermedio, deberá acudir a firmar el convenio de adhesión o el instrumento jurídico correspondiente, dentro de los 20 días hábiles siguientes a la notificación de la aprobación de la Cédula de Apoyo, apercibidos de que si no comparecen en dicho término, el proyecto será cancelado sin responsabilidad para la SE, la SPYME, los miembros del Consejo Directivo, los gobiernos de las Entidades Federativas u otras instancias que intervengan en el proceso.

Artículo 49. Una vez suscritos los convenios de adhesión o los instrumentos jurídicos respectivos, a que se refieren los artículos 46 y 47 de estas Reglas de Operación, los apoyos serán otorgados en los términos del procedimiento descrito en el Manual de Procedimientos.

SECCION IV Avances físicos financieros

Artículo 50. La SE, enviará los avances físicos financieros con la periodicidad que a continuación se indica:

- I. A la Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, por conducto de las comisiones correspondientes, turnando copia a las Secretarías de Hacienda y Crédito Público, y de la Función Pública, informes trimestrales sobre el presupuesto ejercido, el avance en el cumplimiento de metas y objetivos con base en los indicadores de resultados previstos en estas Reglas de Operación y los informes presentados por los Beneficiarios y Organismos Intermedios.

Dichos informes se deberán presentar a más tardar a los 15 días hábiles posteriores a la terminación de cada trimestre.

Esta información será difundida simultáneamente al público en general, a través de las páginas de Internet www.economia.gob.mx y www.contactopyme.gob.mx

- II. Los resultados de evaluación externa a que se refiere el artículo 54 de estas Reglas de Operación, a la Comisión de Presupuesto y Cuenta Pública de la Cámara de Diputados y a las Secretarías de Hacienda y Crédito Público, y de la Función Pública, en el plazo máximo que establece el Presupuesto de Egresos de la Federación.

Adicionalmente, la SE a través de la SPYME, conformará un listado de Beneficiarios y proyectos aprobados por el Consejo Directivo del FONDO PYME con el fin de identificar y evitar duplicidades en el otorgamiento de apoyos del Gobierno Federal.

La SE, a través de la SPYME y las demás instancias participantes procurarán identificar en su Padrón de Beneficiarios a las personas físicas con la Clave Unica de Registro de Población (CURP); y en el caso de las personas morales o personas físicas con actividad empresarial con el Registro Federal de Contribuyentes.

SECCION V

Recursos no devengados

Artículo 51. Los recursos que no se destinen a los fines autorizados y los no devengados al 31 de diciembre del ejercicio fiscal correspondiente, deberán ser reintegrados a la Tesorería de la Federación, en los términos de la normatividad aplicable.

CAPITULO IV

Auditoría, Control y Seguimiento

Artículo 52. Los recursos que la Federación otorga para el FONDO PYME, podrán ser revisados por la Secretaría de la Función Pública, a través de la Dirección General de Operación Regional y Contraloría Social, y en su caso, por la Unidad de Auditoría Gubernamental de los Organos Internos de Control en la SE y/o auditores independientes contratados para tal efecto, en coordinación con los Organos Estatales de Control; la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; la Auditoría Superior de la Federación y demás instancias que en el ámbito de sus respectivas atribuciones resulten competentes.

Como resultado de las acciones de auditoría que se lleven a cabo, la instancia de control que las realice mantendrá un seguimiento interno que permita emitir informes de las revisiones efectuadas, dando principal importancia a la atención en tiempo y forma de las anomalías detectadas, hasta su total solventación.

Las responsabilidades administrativas, civiles o penales derivadas de afectaciones a la Hacienda Pública Federal en que, en su caso, incurran los servidores públicos federales o locales, así como los particulares, serán sancionados en los términos de la legislación aplicable.

CAPITULO V

Evaluación

SECCION I

Evaluación interna

Artículo 53. Los Beneficiarios y los Organismos Intermedios deberán entregar en forma trimestral a la SPYME o, en los casos que se determine, al Subcomité, los avances en el ejercicio de los recursos, con las metas y objetivos del programa o proyecto, conforme a los formatos que para tal fin establezca la SPYME. Además, deberán entregar a la SPYME la documentación que acredite los avances y la conclusión de los proyectos.

Con esta información, la SPYME, a través de los mecanismos e instancias que apruebe, dará seguimiento a los proyectos apoyados por el FONDO PYME, con el fin de medir y evaluar sus impactos.

SECCION II

Evaluación Externa

Artículo 54. La SPYME, de conformidad con lo establecido en el artículo 55 del Presupuesto de Egresos de la Federación para el presente ejercicio fiscal, dispondrá la realización de una evaluación externa del FONDO PYME, a través de la contratación de una institución académica, de investigación u organismo especializados nacionales e internacionales, para evaluar el apego a estas Reglas de Operación, el impacto y los beneficios económicos y sociales de sus acciones, la satisfacción de los Beneficiarios del FONDO PYME, así como su costo y efectividad.

SECCION III
Indicadores

Artículo 55. El FONDO PYME contará con los indicadores de impacto y de gestión que se señalan a continuación:

- I. Indicadores de Impacto:
 - a) Número de empleos generados;
 - b) Número de empleos conservados;
 - c) Número de MIPYMES atendidas;
 - d) Número de MIPYMES incubadas por incubadora;
 - e) Número de MIPYMES integradas a cadenas productivas;
 - f) Número de MIPYMES con acceso a un financiamiento;
 - g) Número de MIPYMES en proceso de exportar o diversificar sus mercados;
 - h) Derrama crediticia de los apoyos entregados, y
 - i) Monto de la inversión total involucrada en los proyectos apoyados.
- II. Indicadores de gestión:
 - a) Número de proyectos apoyados;
 - b) Índice de complementariedad de recursos;
 - c) Número de incubadoras apoyadas;
 - d) Número de MIPYMES que recibieron extensionismo financiero;
 - e) Número de Impulsoras de la Oferta Exportable apoyadas, y
 - f) Número de empresas integradas a esquemas de desarrollo de proveedores.

CAPITULO VI

Transparencia

SECCION I

Difusión y promoción

Artículo 56. Para garantizar la transparencia en el ejercicio de los recursos, se instrumentarán las siguientes acciones:

Se dará amplia difusión al FONDO PYME, a nivel nacional, y se promoverán similares acciones por parte de las autoridades locales. La información del FONDO PYME se dará a conocer en las páginas de internet: www.economia.gob.mx y www.contactopyme.gob.mx, pormenorizada por entidad, municipio, programa, proyecto y nombre del Beneficiario.

Adicionalmente, la SPYME llevará a cabo labores de difusión y promoción entre las MIPYMES a través de: las Delegaciones de la SE, los gobiernos de las Entidades Federativas y municipales, organizaciones sociales, organismos empresariales, instituciones académicas, tecnológicas y de investigación públicas o privadas, centros de investigación, entre otros.

Asimismo, la SPYME pondrá a disposición de los interesados en sus oficinas y en las páginas electrónicas www.economia.gob.mx y www.contactopyme.gob.mx las Reglas de Operación, la Cédula de Apoyo y el Manual de Procedimientos.

En la ejecución de acciones inherentes a la difusión y promoción del FONDO PYME, la SPYME asegurará que en la papelería, documentación oficial, así como la publicidad y promoción que se adquieran, se incluya la siguiente leyenda: "Este programa es de carácter público, no es patrocinado ni promovido por partido político alguno y sus recursos provienen de los impuestos que pagan todos los contribuyentes. Está prohibido el uso de este programa con fines políticos, electorales, de lucro y otros distintos a los establecidos. Quien haga uso indebido de los recursos de este programa deberá ser denunciado y sancionado de acuerdo con la ley aplicable y ante la autoridad competente".

Asimismo, los gobiernos de las Entidades Federativas y los Organismos Intermedios tendrán la obligación de señalar expresamente y en forma idéntica la participación de la SE a través de la SPYME, tanto en las acciones de difusión, divulgación y promoción del FONDO PYME, de los proyectos aprobados por el FONDO PYME, como en la información de resultados obtenidos.

La información de montos, y beneficiarios se publicará en los términos de la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental y demás disposiciones jurídicas aplicables.

CAPITULO VII

Quejas y denuncias

Artículo 57. Los Beneficiarios, Organismos Intermedios y el público en general podrán presentar por escrito sus inconformidades, quejas y denuncias, con respecto a la ejecución del FONDO PYME y la aplicación de estas Reglas de Operación, ante las instancias que a continuación se señalan, bajo el orden siguiente:

- I. El Organismo Interno de Control en la SE, con domicilio en el séptimo piso del edificio marcado con el número 3025, del Boulevard Adolfo López Mateos, colonia San Jerónimo Aculco, Delegación Magdalena Contreras, código postal 10400, México, D.F., y
- II. La Secretaría de la Función Pública, ubicada en Insurgentes Sur 1735-10, colonia Guadalupe Inn, Delegación Alvaro Obregón, código postal 01020, México, D.F.

Adicionalmente, se podrán dirigir al Centro de Asesoría Primer Contacto de la SE en la Ciudad de México, en el teléfono 01-800-410-2000 o en el correo electrónico contacto@economia.gob.mx

Las quejas o denuncias se realizarán a través de los formatos correspondientes, que estarán a disposición en los Módulos del Organismo Interno de Control en la SE, en las Delegaciones, en las oficinas de la SE y en los Organismos Estatales de Control.

En el caso de que se presenten las inconformidades, quejas y denuncias ante las Contralorías de los gobiernos Estatales, éstas se obligan a notificar a la Secretaría de la Función Pública, por conducto del Organismo Interno de Control en la SE, en términos de las disposiciones jurídicas aplicables.

Artículo 58. La interpretación, para efectos administrativos del presente Acuerdo, estará a cargo del Consejo Directivo del FONDO PYME y sólo podrá ser modificado con base en lo establecido en el Presupuesto de Egresos de la Federación.

TRANSITORIOS

PRIMERO.- El presente Acuerdo entrará en vigor al día de su publicación en el **Diario Oficial de la Federación**.

SEGUNDO.- La SPYME, en un plazo máximo de 2 meses contados a partir de la fecha de publicación del presente Acuerdo, deberá emitir el Manual de Procedimientos a que se refiere el mismo.

TERCERO.- En el caso de que los gobiernos de las Entidades Federativas no realicen la aportación a que refiere el artículo 9, en los términos establecidos en este Acuerdo, la SPYME quedará en libertad de reasignar dichos recursos, sin más limitaciones que el observar las disposiciones que emita la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, las contenidas en estas Reglas de Operación y demás disposiciones aplicables.

CUARTO.- Las disposiciones del presente Acuerdo, serán aplicables en los ejercicios fiscales subsecuentes, en lo que no se contraponga con lo dispuesto en el Presupuesto de Egresos de la Federación, hasta en tanto no se modifique o se sustituya el presente Acuerdo.

México, D.F., a 14 de febrero de 2005.- El Secretario de Economía, **Fernando de Jesús Canales Clariond**.- Rúbrica.

ANEXO A

MONTOS MAXIMOS Y PORCENTAJES DE APOYO DEL FONDO PYME

I. Categoría: CREACION Y FORTALECIMIENTO DE EMPRESAS, DESARROLLO TECNOLOGICO E INNOVACION.

Subcategoría	Conceptos	Hasta un monto total de	Hasta un porcentaje de apoyo de	Restricciones	
1. Formación de Emprendedores	a) Adopción y/o transferencia de metodologías.	\$90,000	50%	Por única vez	
	b) Apoyo para la entrega, producción y reproducción de materiales para emprendedores.	\$50,000		Por Organismo Intermedio y ejercicio fiscal	
2. Creación y fortalecimiento de incubadoras de empresas	Incubadoras Tradicionales		50%	Por única vez	
	a) Transferencia del Modelo	\$150,000		Por ejercicio fiscal	
	b) Equipamiento	\$150,000	35%	En casos excepcionales	
	c) Infraestructura	\$150,000	70%	Por empresa	
	d) Consultoría para negocios en proceso de formación en una incubadora	\$30,000	50%	Por única vez	
	Incubadoras de Tecnología Intermedia			60%	Por ejercicio fiscal
	a) Transferencia del Modelo	\$400,000		35%	En casos excepcionales
	b) Equipamiento	\$1,000,000		70%	Por empresa
	c) Infraestructura	\$500,000	50%	Por única vez	
	d) Consultoría para negocios en proceso de formación en una incubadora	\$30,000		60%	Por ejercicio fiscal
	Incubadoras de Alta Tecnología			35%	En casos excepcionales
	a) Transferencia del Modelo	\$1,500,000		70%	Por empresa
	b) Equipamiento	\$5,000,000	50%	Por única vez	
	c) Infraestructura	\$1,000,000		60%	Por ejercicio fiscal
d) Consultoría para negocios en proceso de formación en una incubadora	\$30,000	35%		En casos excepcionales	
Incubadoras de Alta Tecnología		70%		Por empresa	
3. Innovación y Desarrollo Tecnológico	a) Desarrollo e instrumentación de proyectos de innovación y desarrollo tecnológico que generen valor agregado en productos, procesos, materiales y/o servicios de las MIPYMES, en las vertientes:		50%	Por empresa y ejercicio fiscal	
	i) Para una empresa en lo individual	\$1,500,000			
	ii) Para un grupo de empresas ubicadas en una misma región	\$3,000,000			
	iii) Para un grupo de empresas que no pertenecen a una misma región	\$5,000,000	70%	Por proyecto y ejercicio fiscal	
			50%	Por grupo de empresas y ejercicio fiscal	

	b) Adquisición y transferencia de tecnología mediante la adopción de tecnología que proporcione valor agregado a los productos, procesos, materiales y/o servicios de las MIPYMES	\$500,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
	c) Apoyo a inventores que desarrollen e instrumenten un prototipo, proyecto, plan de negocios y/o su implementación, a partir de una iniciativa basada en tecnología.	\$1,000,000	80%	Por proyecto y ejercicio fiscal
	d) Protección de:			
	i) Inventiones e innovaciones, mediante el registro de:			
	?? Patentes	\$50,000		
	?? Modelos de utilidad			
	?? Diseños industriales			
	?? Secretos industriales	\$15,000	70%	Por registro y ejercicio fiscal
	?? Esquemas de trazado de circuitos integrados			
	ii) Signos distintivos, mediante el registro de:			
	?? Marcas			
	?? Avisos comerciales	\$15,000	70%	Por registro y ejercicio fiscal
	?? Nombres comerciales			
	?? Denominaciones de origen			
	e) Desarrollo de actividades innovadoras que incrementen o mejoren la gestión y capacidades de las MIPYMES.	\$500,000	50%	Por proyecto y ejercicio fiscal
	f) Laboratorios de innovación en nichos de especialización, en las vertientes:	\$3,000,000	60%	Por proyecto
	i) Equipamiento			
	ii) Infraestructura	\$1,500,000		
	g) Consultoría para la gestión, transferencia y adopción de tecnología	\$50,000		Por empresa
	h) Consultoría para el diagnóstico, diseño e implementación de procesos que fomenten la innovación o la migración en los negocios a operaciones de mayor valor agregado y diferenciación orientados a oportunidades de mercado.	\$80,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal

4. Centros de Desarrollo Empresarial	a) Equipamiento	\$250,000	50%	Por Centro de Desarrollo Empresarial y ejercicio fiscal
	b) Infraestructura	\$250,000		
	c) Elaboración de metodologías, contenidos, materiales y modelos de negocio para el apoyo a la capacitación y consultoría incluyendo producción audiovisual y multimedia, así como su promoción y difusión.	\$500,000	90%	Por proyecto
5. Aceleradoras de negocios	a) Transferencia del Modelo	\$1,500,000	50%	Por única vez
	b) Equipamiento	\$5,000,000	60%	Por aceleradora y ejercicio fiscal
	c) Infraestructura	\$1,000,000	35%	
	d) Consultoría para empresas en aceleración	\$1,000,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
6. Capacitación y consultoría	a) Capacitación en capacidades administrativas, comerciales y productivas vinculadas a programas sectoriales y regionales de competitividad.	\$10,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
	b) Capacitación que fomente la innovación en productos, materiales, procesos que proporcionen valor agregado al sector o empresas en lo individual.	\$60,000	60%	
	c) Consultoría en capacidades administrativas, comerciales y productivas vinculadas a programas sectoriales y regionales de competitividad.	Micro \$30,000 Pequeña \$35,000 Mediana \$40,000	70% 50% 30%	
	d) Consultoría para la implementación de procesos innovadores con metodologías probadas que proporcionen valor agregado al sector, para empresas individuales.	\$250,000	Micro 70% Pequeña 50% Mediana 30%	
	e) Consultoría para la implementación de procesos innovadores con metodologías probadas que proporcionen valor agregado al sector, para grupos de empresas de un mismo sector o cadena productiva.	\$1,750,000	Micro 70% Pequeña 50% Mediana 30%	Por ejercicio fiscal y por grupos no menores de 25 empresas
7. Formación de instructores y consultores	a) Formación de instructores y consultores con base en las Normas técnicas de competencia laboral	\$10,000	50%	Por empresa y ejercicio fiscal
	b) Formación de instructores y consultores especialistas en atención a MIPYMES con tendencias innovadoras	\$30,000		
8. Promoción	Apoyos destinados a la promoción y realización de eventos de emprendedores, incubadoras, innovación y desarrollo tecnológico, y centros de desarrollo empresarial.	\$300,000	60%	Por Evento

II. Categoría: ARTICULACION PRODUCTIVA SECTORIAL Y REGIONAL.

Subcategoría	Conceptos	Hasta un monto total de	Hasta un porcentaje de apoyo de	Restricciones
1. Proyectos Productivos industriales, comerciales o de servicios	a) Adquisición e instalación de maquinaria y equipo industrial.	\$1'000,000	35%	Por proyecto y por ejercicio fiscal.
	b) Instalación y equipamiento de unidades auxiliares para la producción industrial tales como: laboratorios, equipos y sistemas para centros de diseño y otras instalaciones que agreguen valor a la producción.	\$1'000,000		
2. Creación y Funcionamiento de Centros de Articulación Productiva (CAP's)	a) Diseño e institucionalización del Centro de Articulación Productiva.	\$250,000	85%	Por CAP y por ejercicio fiscal.
	b) Equipamiento y servicios asociados.	\$15'000,000		
	c) Adecuación de instalaciones.	\$350,000		
	d) Asistencia técnica y servicios tecnológicos de articulación productiva a las empresas asociadas al Centro de Articulación Productiva.	\$400,000		
3. Infraestructura Productiva	a) Proyectos Industriales.	\$4000,000	50%	Por proyecto y por ejercicio fiscal..
	b) Proyectos de infraestructura comercial y de servicios	\$2'000,000		
	c) Actividades relacionadas con el ecoturismo, turismo rural y de aventura.	\$4'000,000		
	d) Actividades de MIPYMES relacionadas con servicios de mejoramiento ambiental, tales como: tratamiento de aguas, reciclado de residuos, desperdicios, y basura, entre otras)	\$2,000,000		
4. Capacitación y consultoría	a) Capacitación para la integración de cadenas productivas y esquemas de colaboración y asociación empresarial.	\$15,000	70%	Por empresa y por ejercicio fiscal.
	b) Consultoría para la integración de cadenas productivas y esquemas de colaboración y asociación empresarial.	\$50,000		
	c) Consultoría para la elaboración e implementación de programas de desarrollo de proveedores y redes empresariales bajo esquemas o metodologías.	\$100,000		
	d) Consultoría para la elaboración e implementación de programas de verificación y calidad de parques industriales.	\$10,000	50%	

5. Elaboración de metodologías, contenidos y materiales	a) Contenidos de modalidades educativas dirigidas a la integración de cadenas productivas.	\$500,000	90%	Por proyecto.
	b) Publicaciones de estudios relacionados con el desarrollo regional y sectorial.	\$100,000		
6. Formación de instructores y consultores	-	\$50,000	50%	Por empresa y por ejercicio fiscal.
7. Estudios y proyectos	a) Estudios de mercado, factibilidad técnica y económica y planes de negocios de proyectos de inversión productiva y de sectores productivos;	\$500,000	50%	Por proyecto y por ejercicio fiscal.
	b) Programas de impacto sectorial y regional y de las acciones en apoyo al incremento de la competitividad de las MIPYMES;	\$1,000,000		
	c) Estudios orientados a detonar la inversión en infraestructura pública o privada cuya realización impulse la competitividad y el crecimiento de MIPYMES	\$500,000		
8. Promoción	a) Realización de encuentros empresariales y promoción de oportunidades de negocio.	\$350,000	70%	
	b) Realización de encuentros de negocios para promover la articulación productiva y el desarrollo de proveedores.	\$650,000		
9. Fortalecimiento institucional de Organismos intermedios	a) Organismos Intermedios y Gobiernos Locales a través de sistemas de gestión de proyectos, capacitación y consultoría.	\$200,000	50%	Por proyecto y por ejercicio fiscal
	b) Desarrollo de sistemas de información para la planeación y consulta de cadenas productivas y sectores productivos prioritarios.	\$250,000		
	c) Diseño y documentación de programas y estrategias de fomento a las MIPYMES, y los resultados e impacto generado.	\$100,000		
	d) Desarrollo e implementación de sistemas de apertura rápida de empresas, validados por la Comisión Federal de Mejora Regulatoria.	\$350,000		

III. Categoría: ACCESO A MERCADOS.

Subcategoría	Conceptos	Hasta un monto total de	Hasta un porcentaje de apoyo de	Restricciones
1. Instalación y fortalecimiento de los centros de atención a las MIPYMES	a) Acondicionamiento: Realización de trabajos de rehabilitación de la estructura de un espacio físico.	\$1,000,000	50%	Por ejercicio fiscal y por Organismo Intermedio
	b) Equipamiento: Adquisición de mobiliario y equipo.	\$500,000		
2. Bancos de información	a) Aprovechamiento y conformación de bancos de información que registren la oferta y demanda de productos, procesos y servicios para fortalecer el acceso a mercados de las MIPYMES.	\$50,000	50%	Por ejercicio fiscal y por Organismo Intermedio
3. PIAPYME (en el marco del convenio específico de financiación entre la Unión Europea-SE)	-	-	100%	Por única vez y por ejercicio fiscal
4. Comercialización y distribución de productos	a) Instalación y equipamiento de puntos de venta y comercializadoras.	\$200,000	85%	Por empresa y por ejercicio fiscal, siempre que el proyecto no rebase \$2'000,000
	b) Envío y manejo de productos y muestras para la promoción y comercialización de productos en los mercados.	\$50,000	50%	Por ejercicio fiscal y por empresa
5. Capacitación y consultoría	a) Capacitación empresarial a través de la impartición de cursos grupales orientados al desarrollo de productos y servicios, que identifiquen sus ventajas competitivas para facilitar su acceso a los mercados.	\$10,000	30%	Por ejercicio fiscal y por empresa
	b) Consultoría empresarial a través de la contratación de consultores, asesores y promotores especializados en el desarrollo de productos y servicios, así como en la detección y atención de necesidades de las MIPYMES mexicanas para facilitar su acceso a los mercados.	\$50,000	50%	
6. Formación de consultores	-	\$10,000	50%	
7. Elaboración de estudios	-	\$50,000	50%	
8. Promoción	a) Organización de actividades relacionadas con giras y misiones empresariales, que faciliten el acceso a mercados.	\$50,000	50%	
	b) Realización de encuentros de negocios siempre y cuando sean para facilitar el acceso a mercados de las MIPYMES mexicanas.	\$500,000	50%	Por ejercicio fiscal y por evento
	c) Renta de espacios para la participación en eventos, construcción y montaje de módulos de exhibición para la promoción (stands).	\$50,000	50%	Por ejercicio fiscal y por empresa

	d) Elaboración de: i) material de promoción.	\$50,000	50%	Por ejercicio fiscal y por empresa
	ii) guías empresariales.	\$500,000	90%	Por ejercicio fiscal y por proyecto
	e) Realización de eventos de promoción y difusión que fomenten el acceso a mercados de las MIPYMES mexicanas.	\$50,000	50%	Por ejercicio fiscal y por evento
	f) Realización del diseño industrial y gráfico, para productos y empaques, el cumplimiento de normas y certificaciones, así como el envío y manejo de muestras para la promoción y comercialización de los productos en diversos mercados.	\$50,000		Por ejercicio fiscal y por empresa

IV. Categoría: ACCESO AL FINANCIAMIENTO.

Subcategoría	Conceptos	Hasta un monto total de	Hasta un porcentaje de apoyo de	Restricciones
1. Extensionistas Financieros	-	\$ 5,000	100%	Por ejercicio fiscal y por empresa
2. Fondos de Garantía	-	-	49% del total del proyecto	Hasta el 49% de los recursos del proyecto, con excepción de los proyectos en los que participe la Banca de Desarrollo
3. Intermediarios financieros no bancarios y Entidades de Fomento	-	\$ 3'000,000	50% del costo del proyecto	-
4. Destinados a proyectos de empresas en proceso de formación y a proyectos productivos de MIPYMES, a través de fondos de financiamiento	-	-	100%	Conforme al Manual de Procedimientos
5. Opción PYME.	-	\$5'000,000	70% del proyecto	Para inversionistas institucionales y proyectos elegibles conforme al Manual de Procedimientos

6. Capacitación y consultoría	a) Capacitación para la formación empresarial en gestión de capital.	\$10,000	50%	Por ejercicio fiscal y MIPYME
	b) Capacitación a directivos de intermediarios financieros no bancarios.	\$10,000		Por ejercicio fiscal y directivo
	c) Capacitación, acreditación y actualización de extensionistas financieros	\$4,000		Por ejercicio fiscal y por extensionista.
	d) Consultoría para la formulación y gestión de proyectos para capital de riesgo.	\$50,000	70%	Por ejercicio fiscal y MIPYME
7. Elaboración de metodologías, contenidos y materiales	Metodologías, contenidos y materiales para la capacitación y consultoría, incluyendo producción audiovisual y multimedia, así como su promoción y difusión en el tema de capital semilla y capital de riesgo.	\$500,000	90%	Por proyecto
8. Formación de instructores y consultores	En capital semilla y capital de riesgo	\$15,000	50%	Por ejercicio fiscal y consultor o instructor
9. Elaboración de estudios y proyectos	Orientados a detonar la inversión pública y/o privada, para la creación y/o desarrollo de las MIPYMES.	\$500,000	70%	Por proyecto

V. Categoría: REALIZACION DE EVENTOS PYME Y OTRAS ACTIVIDADES E INSTRUMENTOS DE PROMOCION

1. Promoción	a) Realización de las Semanas Regionales PyME	\$1,100,000	50%	Por proyecto
	b) Realización de los Foros PyME	\$600,000		
	c) Difusión por parte de los Organismos Intermedios, de casos de éxito derivados de la aplicación de los recursos del FONDO PYME.	\$800,000	70%	-
	d) Posicionamiento de marcas de MIPYMES tanto individuales como colectivas.	\$250,000		Por empresa, marca individual y ejercicio fiscal
		\$2,500,000		Por grupo de empresas promoventes de marca o marcas y ejercicio fiscal



CEDULA DE APOYO
SUBSECRETARÍA PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
FONDO DE APOYO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA
FONDO PYME

2005

ANEXO B

Este programa es de carácter público, no es patrocinado ni promovido por partido político alguno y sus recursos provienen de los impuestos que pagan todos los contribuyentes. Está prohibido el uso de este programa con fines políticos, electorales, de lucro y otros distintos a los establecidos. Quien haga uso indebido de los recursos de este programa, deberá ser denunciado y sancionado de acuerdo con la ley aplicable ante la autoridad competente. La presente solicitud será utilizada para registrar las solicitudes de apoyo a proyectos de micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales serán analizadas y, en su caso, aprobadas por el Consejo Directivo del FONDO PYME.

Para uso exclusivo de la Secretaría de Economía

Entidad Federativa: _____ **Folio:** _____
(u organismo) _____
Fecha: _____

**IMPORTANTE: Antes de llenar esta solicitud, le sugerimos leer el instructivo de llenado.
SOLO ESCRIBA EN LOS CAMPOS SOMBREADOS.**

1. NOMBRE DEL PROYECTO. Especifique un nombre que describa con precisión el proyecto

--

2. ORGANISMO INTERMEDIO. Datos de la institución que firma el proyecto

Nombre:		R.F.C.
Dirección:		
Representante Legal:	Cargo:	
Teléfono:	Fax:	e-mail:

3. UBICACION DEL PROYECTO. Información sobre el estado, municipio o región donde se desarrollará el proyecto

Estado(s):	Municipio(s):
Dirección del proyecto	
Información adicional sobre la ubicación:	

4. RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO. Describa el objetivo del proyecto y un breve resumen

--



CEDULA DE APOYO
SUBSECRETARÍA PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
FONDO DE APOYO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA
FONDO PYME

2005

5. IMPACTO DEL PROYECTO. Proporcione información sobre el impacto que el proyecto tendrá sobre los siguientes rubros (los que apliquen):

5.1 Empresas atendidas		5.2 Empleo					
Tamaño	Número		Mujeres	Hombres	Discapacitados	Indígenas	Total
Micro		Conservados					
Pequeña		Generados					
Mediana		Total					
TOTAL							

Creación de nuevas empresas:

5.3 Si participan empresas grandes en el proyecto, indique cuáles:

1	
2	
3	

5.4 Sectores de mayor impacto al proyecto. Coloque una X en el sector que se detonará.

#		Sectores	#		Sectores	#		Sectores
1		Aeronáutica	2		Construcción	3		Químico
4		Agricultura	5		Comercio	6		Software
7		Automotriz	8		Electrónica	9		Textil-confección
10		Cuero-calzado	11		Maquiladoras	12		Turismo
13		Otro	(Especifique)					

6. LINEA DE APOYO. (Anote el código correspondiente para cada apoyo solicitado, de acuerdo al catálogo de CATEGORÍAS DE APOYO)

No.	Categoría	Subcategoría	Concepto
1			
2			
3			
4			

IMPORTANTE. Si solicita más de un concepto de apoyo, deberá entregar la información correspondiente a los puntos 7, 8 y 9 de cada concepto con el formato de esta solicitud, así como la información complementaria a cada concepto de conformidad con el Manual de Procedimientos.



CEDULA DE APOYO
SUBSECRETARÍA PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
FONDO DE APOYO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA
FONDO PYME

2005

7. IDENTIFICACION DE PARTICIPANTES EN EL FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

PARTICIPANTES	NOMBRE
Gobierno Estatal	
Gobierno Municipal	
Sector académico	
Sector privado	
Otros	

8. FUENTES Y CALENDARIO DE APLICACION DE RECURSOS. Presupuesto en miles de pesos, con el que participarán las instancias.

Meses	Secretaría de Economía	Gobierno Estatal	Gobierno Municipal	Sector Académico	Sector Privado	Otros	Total mensual
TOTAL							

9. DOCUMENTACION SOPORTE * Marque con una X la documentación soporte con la que cuenta el proyecto y anexe a este documento copia en medios magnéticos (disquete flexible o disco compacto) de esta información.

1	<input type="checkbox"/>	Estudio de factibilidad	2	<input type="checkbox"/>	Estudio de mercado	3	<input type="checkbox"/>	Estudio financiero
4	<input type="checkbox"/>	Plan de negocios	5	<input type="checkbox"/>	Programa de trabajo	6	<input type="checkbox"/>	Plan de exportación
7	<input type="checkbox"/>	Estudio técnico	8	<input type="checkbox"/>	Cotizaciones	9	<input type="checkbox"/>	Programa de garantías
10	<input type="checkbox"/>	Programa sectorial	11	<input type="checkbox"/>	Modelo de transferencia	12	<input type="checkbox"/>	Proyecto en extenso
13	<input type="checkbox"/>	Estudio de organización	14	<input type="checkbox"/>	Currícula del proveedor	15	<input type="checkbox"/>	Metodología de capacitación
16	<input type="checkbox"/>	Planos	17	<input type="checkbox"/>	Gestión tecnológica	18	<input type="checkbox"/>	Metodología de consultoría
19	<input type="checkbox"/>	Empresas beneficiadas	20	<input type="checkbox"/>	Plan del evento			
21	<input type="checkbox"/>	Otro	(Especifique)					

*De conformidad con el modelo que aparece en el Manual de Procedimientos.



CEDULA DE APOYO
SUBSECRETARIA PARA LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
FONDO DE APOYO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA
FONDO PYME

2005

10. APOYOS EN OTROS AÑOS.

En caso de haber sido Beneficiario de otros Fondos o Programas de la Secretaría de Economía, por favor indique el Fondo o Programa, nombre o denominación del proyecto y año en que fue aprobado.

FONDO O PROGRAMA	NOMBRE O DENOMINACION DEL PROYECTO	AÑO

INTERESADO U ORGANISMO INTERMEDIO

COMO RESPONSABLE DEL PROYECTO Y/O REPRESENTANTE DEL ORGANISMO INTERMEDIO, MANIFIESTO BAJO PROTESTA DE DECIR VERDAD, QUE CONOZCO EL CONTENIDO Y ALCANCES LEGALES DEL ACUERDO POR EL QUE SE ESTABLECEN LAS REGLAS DE OPERACION EL OTORGAMIENTO DE APOYOS DEL FONDO DE APOYO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FONDO PYME); EN CONSECUENCIA, MANIFIESTO A NOMBRE PROPIO Y EN SU CASO, DE MI REPRESENTADA, QUE ME ADHIERO A LAS OBLIGACIONES SEÑALADAS EN DICHO ACUERDO, PARTICULARMENTE LAS RELATIVAS A REALIZAR LAS ACCIONES CORRESPONDIENTES PARA LLEVAR A CABO SU EJECUCION, VIGILAR LA CORRECTA APLICACION Y ADMINISTRACION DE LOS RECURSOS OTORGADOS Y CONTRIBUIR EN LA ELABORACION DE LOS INFORMES DE SEGUIMIENTO ESTABLECIDOS EN LAS REGLAS DE OPERACION Y SU MANUAL DE PROCEDIMIENTOS, EN CASO DE QUE RESULTE BENEFICIARIO.

[REDACTED]

Nombre del Representante Legal

EN SU CASO, SUBCOMITE ESTATAL

Se valida el presente proyecto con fundamento en las Reglas de Operación del FONDO PYME responsabilidad de la Secretaría de Economía, a cargo de la Subsecretaria para la Pequeña y Mediana Empresa, publicadas en el **Diario Oficial de la Federación**.

Lugar y fecha de aprobación: _____

[Nombre]
Presidente del Subcomité Técnico Estatal
Secretario de Desarrollo Económico o su
equivalente

[Nombre]
Secretario Técnico del Subcomité Técnico Estatal
Delegado de la Secretaría de Economía

[Nombre]
Miembro del Subcomité Técnico Estatal
Representante del Sector Privado

* Se adjunta Opinión Técnica a la presente Cédula de Apoyo.

Bibliografía

No.	Titulo
1	Ayala Espino, José; <u>Instituciones y Economía: Una Introducción al Institucionalismo Económico</u> . FCE, México, 1999.
2	Ayala Espino, José; <u>Estado y Desarrollo, la Formación de la Economía Mixta Mexicana (1920-1982)</u> . FCE, México, 1988.
3	Ayala Espino, José; <u>Fundamentos Institucionales del Mercado</u> . Facultad de Economía (UNAM), México, 2002.
4	Ayala Espino, José; <u>Instituciones para Mejorar el Desarrollo, un Nuevo Pacto Social para el Crecimiento y el Bienestar</u> . FCE, México, 2003.
5	Ayala Espino, José; <u>Mercado, Elección Pública e Instituciones. Una Revisión de las Teorías Modernas del Estado</u> . Facultad de Economía (UNAM) y Grupo Editorial M. A. Porrúa, Primera Reimpresión de la Segunda Edición, México, 2004.
6	Basave Kunhardt, Jorge (Coordinador); <u>Empresas Mexicanas ante la Globalización</u> . IIEC (UNAM) y M. A. Porrúa, México, 2000.
7	Becker Stanley, Gary; <u>Teoría Económica</u> . FCE, México, 1987.
8	Blaug, Mark; <u>Teoría Económica en Retrospección</u> . FCE, México, 1985.
9	Brown Grossman, Flor y Domínguez Villalobos, Lilia; <u>Productividad: Desafío de la Industria Mexicana</u> . Jus, México, 1999.
10	Calvo, Thomas y Méndez Lugo, Bernardo; <u>Micro y Pequeña Empresa en México Frente a los Retos de la Globalización</u> . Centro Francés de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, México, 1995.

11	Casar, María Amparo y Wilson Peres; <u>El Estado Empresario en México. ¿Agotamiento o Renovación?</u> Siglo XXI, México, 1988.
12	Clavijo, Fernando; <u>Reformas Económicas en México 1982-1999.</u> CEPAL Y ESAME Consultores, S.C., FCE, México, 2000.
13	Clavijo, Fernando y Valdivieso, Susana; “La Política Industrial de México 1988-1994” en <u>La Industria Mexicana en el Mercado Mundial: Elementos para una política Industrial.</u> El Trimestre Económico, FCE, México, 1994.
14	Coatsworth, Jhon H.; <u>Los orígenes del Atraso: Nueve Ensayos de Historia Económica de México en los Siglos XVIII y XIX.</u> Alianza, México, 1990.
15	Cordera, Rolando y Tello, Carlos; <u>La Disputa por la Nación (Perspectivas y Opciones del Desarrollo).</u> Siglo XXI, Décima Quinta Edición, México, 2002.
16	Ekelund, Robert B. Jr.y Hebert, Robert F.; <u>Historia de la Teoría Económica y de su Método.</u> Mc Graw Hill, Tercera Edición (España), impresa en México, 2005.
17	Galbraith, Jhon Kenneth; <u>El Nuevo Estado Industrial.</u> Ariel, Sexta Edición, España, 1974.
18	García Castro, Ma. Beatriz y Velásquez García, Leticia (Coordinadoras); <u>Reestructuración Productiva de la Economía Mexicana en los años 90.</u> UAM-Azcapotzalco, México, 2003.
19	García de León Campero, Salvador; <u>La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los Retos de la Competitividad: Un Enfoque Administrativo.</u> Diana, México, 1993.
20	Guerrero Bonin, Omar; <u>Gerencia Pública en la Globalización.</u> Universidad Autónoma del Estado de México, Facultad de Ciencias Políticas y Administración Pública, Porrua, México, 2003.
21	Guillen Romo, Héctor; <u>La Contrarrevolución Neoliberal en México.</u> Era, México, 2000.

22	Maquiavelo, Nicolás; <u>El Príncipe</u> . Alianza, España, 1983.
23	Mungaray Lagarda, Alejandro y Ramírez Urguida, Martín (Coordinadores); <u>Lecciones de Microeconomía para Microempresa</u> . Universidad de Baja California, Porrua, Cámara de Diputados LIX Legislatura, México, 2004.
24	North Douglas, Cecil; <u>Estructura y Cambio en la Historia Económica</u> . Alianza, España, 1994.
25	North Douglas, Cecil; <u>Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico</u> . FCE, México, 1993.
26	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE); <u>Reforma Regulatoria en México</u> . Vol. 1. 2000.
27	Peres, Wilson y Stumpo, Giovanni (Coordinadores); <u>Pequeñas y Medianas Empresas Industriales en América Latina y el Caribe</u> . Siglo XXI y CEPAL, México, 2002.
28	Rey Romay, Benito; <u>Economía y Utopía Mexicanas; Rumbo al Fracaso y al Cambio Posible</u> . Siglo XXI e IIEC, México, 2000.
29	Rivera Ríos, Miguel Ángel; <u>Crisis y Reorganización del Capitalismo Mexicano 1960-1985</u> . Era, México, 1986.
30	Rivera Ríos, Miguel Ángel; <u>El Nuevo Capitalismo Mexicano "El Proceso de Reestructuración en los Años Ochenta"</u> . Era, México, 1992.
31	Rivera Ríos, Miguel Ángel; <u>México en la Economía Global: Tecnología, Espacio e Instituciones (en Búsqueda de Opciones al Neoliberalismo)</u> . Jus, México, 2000.
32	Rivera Ríos, Miguel Ángel; <u>Pequeña Empresa y Modernización: Análisis de Dos Dimensiones</u> . UNAM, México, 1994.

33	Rivera Ríos, Miguel Ángel; <u>Reconversión Industrial y Aprendizaje Tecnológico en México (Visión Global y Análisis Sectoriales; Marco Teórico e Histórico para el Estudio de la Reconversión Industrial y el Aprendizaje Tecnológico en México)</u> . Facultad de Economía (UNAM), México, 1999.
34	Roa Rosas, José; <u>El Institucionalismo de Thorstein Veblen</u> . Facultad de Economía (UNAM), México, 2001.
35	Rueda Peiro, Isabel; <u>Las Micro, Pequeña y Mediana Empresas en México en los Años Noventa</u> . IIEc (UNAM), México, 2001.
36	Ruiz Durán, Clemente y Gutiérrez Soria, Federico (Coordinadores); <u>Propuestas de Acción para Impulsar el Desarrollo Competitivo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa</u> . NAFIN, México, 1995.
37	Ruiz Durán, Clemente y Zubirán Schadtler, Carlos; <u>Cambios en la Estructura Industrial y el Papel de la Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México</u> . NAFIN (Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa), México, 1992.
38	Ruiz Durán, Clemente; <u>Economía de la Pequeña Empresa, Hacia Una Economía de Redes como Alternativa Empresarial como Alternativa Empresarial para el Desarrollo</u> . Ariel, México, 1995.
39	Sánchez Ugarte, Fernando, Fernández Pérez, Manuel y Pérez Mata, Eduardo; <u>La Política Industrial ante la Apertura</u> . Secofi, NAFIN y FCE, México, 1994.
40	Spencer Hull, Galen; <u>Guía para la Pequeña Empresa: Tendencias en una Economía Global</u> . Gernika, México, 1988.
41	Thrainn, Eggertson; <u>El Comportamiento Económico y las Instituciones</u> . Alianza, España, 1995.
42	Trejo Reyes, Saúl; <u>El Futuro de la Política Industrial en México</u> . El Colegio de México, México, 1987.
43	Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Económicas; <u>México: Pasado, Presente y Futuro (del Proteccionismo a la Integración, Apertura y Crisis de la Economía)</u> . S. XXI e IIEc, TOMO I Y II, México, 1996.

44	Williamson, Oliver E.; <u>Las Instituciones Económicas del Capitalismo</u> . FCE, México, 1989.
----	---

Páginas Electrónicas

No.	Página
1	www.economía.gob.mx
	Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión; <u>Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos</u> . Última Reforma, DOF. 12 de Febrero de 2007.
	Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión; <u>Ley Orgánica de la Administración Pública Federal</u> .
	Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión; <u>Ley de Planeación</u> .
	Instituto de Ingeniería. UNAM; <u>Evaluación del Otorgamiento de los recursos del Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo Pyme) durante el 2005</u> .
	Comisión Federal de Competencia (CFC); <u>Programa Nacional de Competencia Económica</u> .
	Secretaría de Economía; <u>Informe de Evaluación correspondiente al cuarto trimestre del ejercicio fiscal 2003</u> . SE, 2003.
	Secretaría de Economía; <u>Informe de evaluación correspondiente al primer trimestre del ejercicio fiscal 2004</u> .
	Secretaría de Economía; <u>Informe de evaluación correspondiente al segundo trimestre del ejercicio fiscal 2006</u> .
	Secretaría de Economía; <u>Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) 2005</u> .
	Secretaría de Economía; <u>Informe de evaluación correspondiente al primer trimestre del ejercicio fiscal de 2004 sobre el presupuesto ejercido, a nivel de capítulo y concepto de gasto, así como el cumplimiento de metas y objetivos con base en los indicadores de resultados establecidos en las reglas de operación de los fondos y programas a cargo de la Secretaría de Economía, señalados en el anexo 15 del decreto del Presupuesto de egresos de la federación para el Ejercicio fiscal 2004</u> .
	Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); <u>Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo</u> .
	Diario Oficial de la Federación (DOF); "Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa". 2002
	Gobierno Federal; Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, México, 2001.
2	www.diputados.gob.mx
3	www.presidencia.gob.mx
4	www.shcp.gob.mx

5	www.eluniversal.gob.mx
6	www.inegi.gob.mx
7	www.economia.unam.mx