



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**“Las MIPYMES y su problemática
actual en México”.**

**Ensayo
Que para obtener el título de:
Licenciada en Economía**

**Presenta:
Maricruz Jaén Figueroa**

**ASESOR:
Mtro. Alfredo Córdoba Kuthy**



MÉXICO, 2010



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

AGRADECIMIENTOS

Quisiera expresar mi más sincero agradecimiento a :

Dios, por estar siempre presente en mi vida brindándome su luz.

Mi madre, Mariacruz Figueroa, la fuente de todo lo que soy, por darme la vida y ser mi ángel y amiga siempre, y por inspirarme con su ejemplo. Te amo hermosa.

Mi padre, Sergio Jaén y mis hermanos: Ana, Arantza y Diego; quienes constituyen un pilar fundamental en mi existencia. Sin ustedes, nada, los amo.

Mi segunda familia, Bertha Trejo, Héctor Trujeque, Arturo y Carolina; a quienes siempre llevo en mi corazón a pesar de la distancia. Gracias por todo su amor, consejos y aliento.

La Universidad Nacional Autónoma de México, mi alma mater, mi hogar; en donde se me abrieron las puertas del conocimiento y pude encontrar mi esencia, experiencias y personas maravillosas que han marcado mi vida.

Mi asesor, Mtro. Alfredo Córdoba Kuthy, por todo su apoyo y cariño en el proceso de elaboración de este trabajo. Espero honrar, aunque sea un poco, su gran compromiso y amor por el conocimiento y la enseñanza. Profesor: Gracias por inspirarme con su ejemplo.

Mis sinodales: Lic. Daniel Flores Casillas, Lic. Isaías Morales Nájjar, Lic. Rosa María Araiza Ramírez y Lic. Erick Correa Montejo, por su valioso tiempo y apoyo, y sus comentarios al presente trabajo.

Muy especialmente al Lic. Isaías Morales Nájjar, por la invaluable amistad y el cariño brindados durante todo este tiempo, por las memorables y entrañables conversaciones que siempre resultan edificantes, y por su gran compromiso e incansable lucha por la excelencia universitaria. Profesor: Todo mi cariño y admiración.

Mis amigos, mis hermanos no de sangre pero de corazón, por su cariño y aliento en todo momento.

Fermin Blando, por todo el cariño, el apoyo, la paciencia y la complicidad; quien me regresó la fe y me ha enseñado que las cosas más sencillas son las más importantes. Fer: eres un genio!, te quiero.

Elizabeth Díaz Salcedo, por ser y estar siempre (a pesar de la distancia) y por abrirme las puertas de su corazón y su familia. Amiga: este trabajo es tuyo también, te quiero.

Miguel Ángel Ávila Ávila, por su cariño y compañía, y por todos los momentos juntos. Gracias por todo estrellita.

Cynthia de Labra, por compartir tanto en tan poco tiempo conmigo. Amiga: gracias por tus palabras de aliento y tu compañía, siempre juntas, ¿vale?, te quiero.

Eduardo Benavides, por convertirse en una persona tan importante en mi vida en tan poco tiempo. Eduardito: gracias por todo tu apoyo y por tu sentido del humor, te quiero (a pesar de todo).

Violeta García Gil, quien se convirtió en más que una compañera de trabajo brindándome su amistad. Nena: aplaudo y agradezco tu inteligencia, esfuerzo y compromiso; espero que nuestra amistad dure mucho tiempo. Sólo lo mejor para los mejores, te quiero.

Mis compañeros del Seminario de titulación, especialmente a Paulino Jaime y Juan Carlos Martínez.

Lic. Jesús Camacho Chagoya, por el tiempo y ayuda otorgados tan desinteresadamente, y por sus valiosos comentarios durante el proceso de investigación.

*A mi madre,
Con todo mi amor y admiración.*

ÍNDICE

	Pág.
Introducción	
CAPÍTULO I. Consideraciones generales.....	1
1.1. Empresa.....	2
1.1.1. Clasificación de la Empresa.....	6
1.2. Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES).....	7
1.3. Propuesta de concepto de MIPYME.	9
1.4. Desarrollo económico.	11
1.5. Papel de las MIPYMES en el proceso de globalización.	14
1.5.1. Competitividad.	15
1.5.2. El enfoque sistémico de la competitividad.....	17
1.5.3. Importancia de las MIPYMES en el crecimiento y el desarrollo económico.	20
CAPÍTULO II. Las MIPYMES, su evolución y entorno.	22
2.1. Las MIPYMES y su presencia en distintos países.	22
2.1.1. Japón.	23
2.1.2. Italia.	29
2.2. El sector empresarial dentro de la política económica en México....	39
2.3. Situación actual de la estructura empresarial en México.	54
2.4. Características e importancia de las MIPYMES mexicanas.	56
2.5. Tipos de asociación en México.	62
2.6. Instituciones y apoyos gubernamentales para las MIPYMES en México.	65
2.7. La incorporación de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC).	70
CAPÍTULO III. Problemática actual de las MIPYMES en México.	74
3.1. Las MIPYMES y su composición heterogénea.	75
3.2. Generación de empleo.	79
3.3. Características generales de las MIPYMES.	82
3.3.1. Ventajas y desventajas de las MIPYMES.	83
3.4. Problemática actual de las MIPYMES en México.	85
3.4.1. Factores internos.	86
3.4.2. Factores externos y de mercado.	87
3.5. El problema de crédito de las MIPYMES.	94
3.5.1. Causas del difícil acceso al crédito bancario de las MIPYMES.	94
Conclusiones.	
Anexo.	
Fuentes de consulta.	

“Minino de Cheshire, ¿podrías decirme, por favor, qué camino debo seguir para salir de aquí?” “Esto depende en gran parte del sitio al que quieras llegar”, dijo el gato. “No me importa mucho el sitio”, dijo Alicia. “Entonces, tampoco importa mucho el camino que tomes”.

Lewis Carroll

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de titulación ha sido elaborado en la modalidad de ensayo dentro del Seminario de Economía Política coordinado por el Centro de Educación Continua y Vinculación bajo la dirección del Mtro. Alfredo Córdoba Kuthy, por lo que en las páginas siguientes se encontrará un trabajo descriptivo, reflexivo y analítico.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) son el motor de muchas economías a nivel mundial; esta situación no es ajena a México, sin embargo, las MIPYMES mexicanas tienen que enfrentar una diversidad de problemáticas, las cuales van desde su conceptualización correcta, su desarticulación dentro del proceso productivo general, hasta la escasez de crédito para ellas, pasando por los diversos trámites burocráticos para poder constituirse y la inadecuada planeación de programas que apoyen su desarrollo por parte del gobierno. Así pues, el objetivo del presente ensayo es conocer la problemática por la que atraviesan las MIPYMES en México así como sus características y el entorno en que se desarrollan.

Para México, no hay duda alguna que las MIPYMES son un eslabón indispensable para el desarrollo nacional, ya que la empresa es el pilar fundamental de la economía del país, sustento de empleos y generador de riqueza. Prueba de ello es que de acuerdo al Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), en el 2006 existían 4.015 millones de empresas, de las que el 99% eran MIPYMES que generaron el 52% del PIB del país.

El trabajo consta de 3 capítulos, cada uno subdividido en apartados. El capítulo I aborda consideraciones generales: en un primer plano, se describe el desarrollo de la conceptualización de la empresa vista desde diversas teorías económicas y teóricos especialistas como Alfred Marshall y David Ricardo; a continuación se realiza una revisión de la clasificación de las empresas, para después dar pie a la definición de las MIPYMES en varios países, incluido México. Igualmente, se realiza una propuesta alternativa de clasificación de las MIPYMES donde se resalta, además de los puntos cuantitativos tradicionales como el número de empleados y las ventas totales anuales, consideraciones cualitativas de importancia que distinguen a este tipo de empresas (relación capital-trabajo, capacidad tecnológica y grado de organización, entre otras).

Cabe mencionar que dicha propuesta de definición de las MIPYMES mexicanas fue realizada tratando de considerar las características más importantes y generales de éstas en nuestro país. Empero, la descripción y análisis de las MIPYMES a lo largo de los capítulos posteriores fue realizado bajo la conceptualización oficial de la Secretaría de Economía y los datos que para ésta presenta el Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI).

Para finalizar el primer capítulo, se aborda la importancia de las MIPYMES en el proceso de globalización, el desarrollo económico y la competitividad de los países.

El segundo capítulo, está dedicado al análisis del sector empresarial en pequeño en nuestro país; en la primera parte se hace una breve descripción de la presencia y evolución de las MIPYMES en Italia y Japón, cuyos modelos para este tipo de empresas son de los más exitosos; en el segundo apartado, estudiaremos la evolución de estas empresas en México a partir de los años cincuenta del siglo pasado hasta nuestros días, a partir de lo cual podremos resaltar las características e importancia que adquiere el sector con respecto al crecimiento y desarrollo económico del país. Un apartado está dedicado a los tipos de asociación que las empresas mexicanas han desarrollado, básicamente importando modelos exitosos como el italiano o el estadounidense. Posteriormente trataremos las instituciones que se encargan de fomentar el nacimiento y supervivencia de las MIPYMES en el país así como los apoyos gubernamentales que buscan impulsar la competitividad de las empresas.

En el tercer capítulo, por último, se abordarán los problemas a los que se enfrentan las MIPYMES mexicanas actualmente, al querer adoptar modelos de desarrollo económico sin tomar en cuenta la realidad en que se manejan, como la incapacidad de incorporar nuevas tecnologías a los procesos productivos o el escaso financiamiento, así como su verdadera situación y contribución a la economía nacional.

A lo largo de la investigación, se pudo identificar a los autores que tratan el tema de manera amplia como Alfred Marshall, Paul Krugman, Giacomo Becattini, Jesús María Valdaliso, Clemente Ruíz Durán, Enrique Dussel Peters e Isabel Rueda Peiró entre otros.

Por último, se encontrarán las conclusiones del trabajo, donde se puede notar que uno de los graves problemas de nuestro país es la falta de una verdadera cultura empresarial además de un escaso apoyo por parte del gobierno en sus distintos sectores, pues es cierto que actualmente existen muchos programas encaminados a fomentar el desarrollo económico del país mediante el crecimiento de su aparato empresarial, el cual se apoya básicamente en las micro, pequeñas y medianas empresas; sin embargo, existen muchos problemas que imposibilitan a los empresarios arribar a estos programas, de los cuales se benefician primordialmente empresas que se encuentran bajo la sombra de grandes empresas o monopolios.

CAPÍTULO I.

Consideraciones Generales.

El contexto económico actual está caracterizado por presentar estrechos lazos financieros, comerciales y tecnológicos que modifican el entorno y el papel de los actores de la sociedad tanto a nivel nacional como internacional.

En una economía de mercado, como en la que estamos inmersos, la interacción entre personas y entre países da muestra de que las decisiones que se tomen, ya sea a nivel individual como nacional, repercutirán directa o indirectamente en los demás, sobre todo si tomamos en cuenta que, como dice Krugman, “la clave para tener un mejor nivel de vida es el comercio, en el que los individuos se dividen las tareas y cada uno ofrece a los demás un bien o un servicio que los otros demandan, a cambio de bienes y servicios que él desea”¹.

Según este autor, podemos hallar 5 principios en los que se fundamenta la interacción entre las elecciones individuales:

1. Existen ganancias del comercio, las cuales se deben básicamente a la especialización.
2. Los mercados tienden al equilibrio, es decir, aquella situación económica en que ningún individuo podría mejorar haciendo algo diferente.
3. Los recursos deberían utilizarse tan eficientemente como sea posible para alcanzar los objetivos de la sociedad; se dice que los recursos de una economía se están utilizando de manera eficiente cuando todo el mundo ha aprovechado todas las posibilidades de mejorar que existen.
4. Los mercados suelen conducir a la eficiencia.
5. Cuando los mercados no consiguen la eficiencia, la intervención del gobierno puede mejorar el bienestar social. Para Krugman y Wells, las principales razones por las que fallan los mercados son que las acciones individuales tienen efectos colaterales que el mercado no tiene en cuenta; que existen entes que pueden impedir que se realicen intercambios mutuamente beneficiosos al intentar captar información mayor de los recursos de sí mismos; por último señalan que, algunos bienes, por su misma naturaleza, no permiten que el mercado realice una asignación eficiente de los mismos.

A pesar de que la utilización y distribución eficiente de los recursos y las ganancias del comercio están contempladas dentro de toda la dinámica de la economía internacional, surge la duda del por qué unos países son más ricos que otros y esto se debe básicamente a las ventajas comparativas que pueden tener con respecto a otros países. Krugman señala que “un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el costo de oportunidad de producción de dicho bien es menor para ese país que para los otros”². Por lo tanto, así como entre los individuos, el comercio internacional permite que cada país se especialice en la producción del bien en el que tenga ventaja comparativa para que de esta manera haya un mayor beneficio.

¹ Paul Krugman; Robin Wells, *Introducción a la economía. Macroeconomía*, Barcelona, Reverté, 2007, p. 12.

² Ibid, p. 438.

Dentro del comercio internacional podemos identificar a las tres principales determinantes de ventajas comparativas a escala nacional, las cuales son las diferencias internacionales en el clima, en la dotación de factores y en la tecnología. Con respecto al segundo enunciado, el modelo de Heckscher-Ohlin³, establece que un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien cuando para producirlo se utilizan intensivamente los factores que son abundantes en dicho país. Cabe resaltar que aún cuando las diferencias tecnológicas puedan ser producto de un conocimiento acumulado por la experiencia o bien sea el resultado de un conjunto de innovaciones tecnológicas, son estas precisamente las que constituyen la principal causa de ventaja competitiva.

Así pues, se deduce la importancia que tienen las empresas para el desarrollo económico de los países en que se establecen; es decir, son éstas las que desarrollan y aprovechan las ventajas comparativas y competitivas mediante sus procesos productivos, su innovación en éstos y el conocimiento y demás sinergias que se establecen mediante los mismos.

A continuación se presenta una breve revisión de los principales autores y sus conceptualizaciones sobre la empresa y el empresario.

1.1. Empresa.

Al igual que muchos otros conceptos, el de empresa ha pasado por un largo proceso de valoración y conceptualización por parte de importantes teóricos que le han dado forma y fondo. Entre los más sobresalientes encontramos a Richard Cantillon, quien por primera vez utilizó el término de “*entrepreneur*” para referirse al actor que dirige la producción y el comercio, compra medios de producción tanto al propietario de la tierra como al trabajador a precios que le fueron ciertos, de cuya combinación saldrá un producto, mismo que venderá a precios que le fueron inciertos en el momento en el cual comprometió sus recursos⁴.

Años más tarde Jean Baptiste Say expresó que el empresario era el factor que combinaba a los otros en un organismo productivo y con esta labor desempeñaba un papel de guardián del equilibrio en el mercado mediante el impulso de nuevas demandas. Posteriormente encontramos a un grupo de economistas que conformaron la Escuela Austriaca⁵, quienes dotaron al empresario de una función activa en la coordinación y asignación de los recursos disponibles en el marco de la inseguridad del mercado, así, tenemos que será el encargado de detectar oportunidades desaprovechadas e influirá, mediante su actividad, en las decisiones

³ El modelo de Heckscher- Ohlin fue desarrollado por el economista sueco Bertil Ohlin, en la primera mitad del siglo XIX, modificando un teorema inicial de su maestro Eli Heckscher y trata de explicar cómo funcionan los flujos del comercio internacional. En la teoría de la ventaja comparativa, las diferencias existentes entre la productividad del trabajo en los distintos países son la causa del comercio internacional, esto es, el comercio resulta del hecho de que los distintos países tienen diferentes dotaciones de factores: así hay países con abundancia relativa de capital y otros con abundancia relativa de trabajo. Normalmente los países más ricos en capital exportarán bienes intensivos en capital (se utiliza relativamente más capital que trabajo para producirlos) y los países ricos en trabajo exportarán bienes intensivos en trabajo (se utiliza relativamente más trabajo que capital para producirlos). Citado en Krugman, Paul y Robin Wells. Op Cit. p. 442.

⁴ Kenya García Cruz, Impacto de las micro, pequeña y mediana empresas en la generación del empleo y riqueza en el modelo de libre mercado. El caso de México, México, Tesis licenciatura Facultad de Economía-UNAM, 2005, p. 34.

⁵ Los autores que resaltan de esta escuela debido a sus aportaciones a la figura del empresario y su papel en el sistema económico son Ludwig von Mises, Israel M. Kirzner y Friedrich August von Hayek.

de los otros autores. También señalan que sólo la empresa con capacidad organizadora interna superior a la media podrá influir y emprender inversiones innovadoras y así superar los retos impuestos por las fuerzas del mercado.

Por otra parte, Alfred Marshall es el primer autor que identifica al factor organización⁶ como un factor productivo específico y susceptible de remuneración. Igualmente, señala la existencia de dos tipos de economías para la empresa originadas de un aumento en la escala de su producción: las economías externas y las internas. Las primeras dependen del desarrollo general de la industria y “se han clasificado en tres tipos: a) economías de transferencias; b) economías de escala en la industria; y c) economías de urbanización”⁷. Las segundas dependen de los recursos, capacidad de organización y administración de la misma empresa y se dividen en: a) mecanización y tecnología; b) economías de escala; c) gestión administrativa.

Igualmente, Marshall fue el primero en resaltar la importancia de los distritos industriales como fenómeno de concentración industrial en su libro *Principios de Economía* (1890), donde definía al distrito industrial como una aglomeración territorial de empresas del mismo ramo o de ramos similares, en donde la mano de obra especializada, los insumos y la prestación de servicios están fácilmente disponibles y en donde las innovaciones se difunden rápidamente. Desde su punto de vista, las principales causas de esta conglomeración son las condiciones físicas como el clima, el suelo y todos aquellos recursos naturales que puedan estar localizadas en un lugar determinado.

A principios del siglo XX aparece Joseph Alois Schumpeter⁸ explicando que la organización era la base de la innovación (siendo ésta la aplicación de nuevas ideas en cuanto a técnica y organización que transformarían el modo de producción) mediante la cual una empresa podía lograr mayor posición en el mercado y, a su vez, estimularía el progreso tecnológico, determinante para el desarrollo de la economía capitalista. A su vez, Schumpeter plantea cinco casos de innovación:

1. La introducción de un nuevo bien.
2. La introducción de un nuevo método de producción o comercialización de bienes existentes.
3. La apertura de nuevos mercados.
4. La conquista de una nueva fuente de materias primas.
5. La creación de un nuevo monopolio.

En el análisis de Schumpeter es de suma importancia la existencia de un sistema crediticio que facilite la acción del empresario, es decir, que permita retirar del ciclo económico los recursos necesarios para financiar las innovaciones. Esto es, sin el crédito necesario, no hay emprendimientos innovadores y, por ende, no hay creación de riqueza y empleo.

Contemporáneo a Schumpeter, Frank H. Knight afirmó que tanto la empresa como el empresario eran factores básicos para asegurar la cooperación dentro del sistema económico y que los beneficios para los empresarios no sólo iban a depender de sus

⁶ Definido como la capacidad para combinar y administrar los insumos productivos dentro de la empresa.

⁷ Gustavo Vargas Sánchez, *Teorías de la empresa y la competitividad*, México, Castdel, 2006, p. 41.

⁸ También formó parte de la Escuela Austríaca pero conforme desarrolló sus estudios, se apartó de los planteamientos formulados por la misma.

propias capacidades, sino que se verían influenciadas por el ambiente del mercado en donde se desarrollaría.

Sin embargo, no sólo autores, con carácter de individual, han contribuido en la construcción del concepto de empresa, pues existen organismos internacionales que han hecho lo propio no sólo favoreciendo la conceptualización, sino resaltando la importancia de ésta dentro del sistema económico mundial.

El Banco Mundial (BM), a través de la Corporación Financiera Internacional (CFI) afirma que la empresa es un mecanismo para erradicar la pobreza, mientras que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) asegura que es un generador de empleo; aunque ambas instituciones se centran en un objetivo diferente, ambas coinciden en la importancia de ésta para elevar el nivel de vida del ser humano.

Estos organismos, al igual que Adam Smith en su tiempo, insisten en la necesidad de crear un ámbito de competencia perfecta que estimule la competitividad de las empresas, donde queden de lado la desigualdad de oportunidades y la acumulación de riquezas y recursos a favor de unos cuantos.

Para Kenia García Cruz, la empresa se presenta como el impulso al uso eficiente de los recursos y el medio para extender los límites de la actividad económica; se establece como vector del cambio y del crecimiento, así como el medio de creación, divulgación y aplicación de nuevas formas de producir. Mientras que el empresario será el encargado de conducir y organizar el proceso productivo.

Asimismo tenemos que para Andersen⁹, la empresa es definida como la “unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado”.

Haciendo referencia del término empresa según los enfoques que las diversas escuelas que lo han estudiado le han otorgado, se tiene que, por ejemplo, para la economía neoclásica la “empresa es una función de producción que, combinando diversas cantidades de factores y tecnología produce una cantidad determinada de un producto a un precio también determinado”¹⁰. Podemos considerar que la función de producción suma, mezcla, combina e integra factores y medios de producción como la tecnología, en todas sus posibles acepciones.

Para Demsetz, la única función de la empresa es la de minimizar costos o maximizar beneficios en el proceso productivo y eso lo puede realizar un solo individuo, por lo que la empresa no necesariamente debe ser una organización. Empero, este enfoque tiene algunas limitaciones, como el hecho de que no toma en cuenta la heterogeneidad de las empresas ni es capaz de explicar los procesos de cambio que influirán en la vida de la misma, entre otras. Para la economía neoclásica, es el mercado y no la empresa la institución principal de análisis económico.

⁹ Andersen, 1999. Citado en: Juan Pablo Zorrilla Salgado, *La importancia de las PYMES en México y para el mundo*, Red Internacional Internet (en línea). Dirección URL: <http://www.gestiopolis.com/canales2/economia/pymmex.htm>. (consulta: 17 de enero de 2009).

¹⁰ Demsetz, citado en Jesús Ma. Valdaliso y Santiago López, *Historia Económica de la empresa*, Barcelona, Crítica, 2000. p. 40.

Para la Economía del Costo de Transacción¹¹, la empresa es una estructura de gobierno como también lo son los mercados. La unidad básica de análisis económico en esta teoría es la transacción y no la empresa, por lo que su objetivo no será la maximización de beneficios, sino economizar costos de transacción. Al igual que la economía neoclásica, presenta diversas limitaciones, sobre todo al tratarse de una teoría estática, pues no toma en cuenta las consecuencias que cambios tecnológicos o en los mercados pueden tener sobre la organización empresarial.

Asimismo, la Economía Evolutiva, a través de E. Penrose, considera a “la empresa como un recipiente de recursos, capacidades y conocimientos, muy específicos e idiosincrásicos, que determinan tanto sus ventajas competitivas en un momento dado como su capacidad para evolucionar en el futuro”¹². La economía evolutiva ya toma en cuenta como factores determinantes en la vida de una empresa los recursos, sus competencias, las capacidades dinámicas y la especialización, entre otros.

CUADRO 1.
Un resumen de las principales teorías económicas de la empresa.

	Economía neoclásica	Economía del Costo de Transacción	Economía Evolutiva– perspectiva de la competencia
Definición de empresa	Nexo de contratos (empresa representativa – homogeneidad industrial)	Estructura de gobierno	Centro de conocimientos y capacidades (empresa idiosincrásica-heterogeneidad industrial)
Unidad básica de análisis	Individuos, contratos	Transacciones (en la empresa o en el mercado)	Rutina/ Empresa/ Sector
Supuestos Conductistas	Maximización, riesgo moral	Racionalidad aproximada, oportunismo	Racionalidad aproximada, creatividad, aprendizaje, conducta tácita, oportunismo y altruismo
Factores explicativos más importantes	Relación de agencia, contratos incompletos	Especificidad de los activos	Rutinas organizativas, competencias, capacidades y recursos
Agentes económicos	Propietarios/ gerentes	Gerentes	Empresarios y empresas
Categoría de costos más importante	Costos de información y agencia	Costos de transacción	Costos de producción, información y transacción
Estructura de interacción	Dilema del prisionero (incentivos-reputación)	Juegos de negociación (incentivos- reputación)	Juego de coordinación
Situación del mercado/sector	Equilibrio a corto plazo	Equilibrio (intertemporal)	Desequilibrio (la historia importa)
Objeto de explicación	Existencia y fronteras de la empresa cuando <i>inputs</i> , <i>outputs</i> y	Existencia y fronteras de la empresa cuando <i>outputs</i> y tecnología	Existencia y fronteras de la empresa cuando <i>inputs</i> , <i>outputs</i> y

¹¹ El origen de esta teoría se localiza en un artículo de R. Coase publicado en 1937, partiendo de la consideración que la actividad económica es un conjunto de transacciones que pueden ser organizadas a través del mercado (mediante el mecanismo de precios) o bien en empresas.

¹² Penrose, citado en Jesús Ma. Valdaliso y Santiago López. *Op. Cit.*, p. 49.

	tecnología dados	están	están dados	tecnología cambiando.	están
				Fuentes de ventajas competitivas	
Autores representativos	Fama Jensen & Meckling Alchian & Demsetz Grossman & Hart		Coase Williamson Joskow		Penrose Nelson & Winter Wernerfelt Prahalad & Hamel Teece, Rumelt, Dosi & Winter Langlois & Robertson Grant

Fuente: Jesús Ma. Valdaliso y Santiago López. *Historia Económica de la empresa*, Barcelona, Crítica, 2000.p p. 59-60.

Al igual que las teorías anteriores encaminadas a definirla y explicarla; la empresa, en sí misma, ha pasado por diferentes etapas a lo largo de su historia, las cuales, cabe mencionar, se encuentran superpuestas, es decir, no se pasó de una a otra de manera inmediata y absoluta.

La primera etapa se sitúa a la par de la Revolución Industrial en el siglo XVIII, la cual elevó poco a poco la escala de producción así como el tamaño de las unidades productivas, gracias a una creciente especialización. Muchas pequeñas empresas desaparecieron, las que lograron sobrevivir, quedaron rezagadas y sus técnicas de producción cada vez fueron más obsoletas.

La segunda fase arrancó con la consolidación de la estructura monopólico-industrial a finales del siglo XIX; las fusiones empresariales elevaron no sólo el tamaño sino el poder económico de algunas firmas. En su mayoría, las pequeñas empresas fueron paulatinamente reemplazadas o absorbidas, si llegaban a subsistir era debido a imperfecciones del mercado y ventajas de localización, además de su rápida adaptación a los cambios en el medio.

Una tercera etapa comenzó cuando se dio un cambio de relación entre las pequeñas y grandes empresas. Fue mediante los esquemas de subcontratación que los negocios en pequeño ampliaron su radio de actividad a través del suministro de las partes y componentes requeridos. Podemos situar geográficamente el origen de este periodo en Estados Unidos con la aparición del fordismo¹³, a finales de la década de los treinta, aún cuando la producción en masa ya se realizaba a principios del siglo XX. Para Tilman Altenburg, se trató de “un nuevo balance entre unidades grandes y pequeñas que explotan sus respectivas fortalezas y se complementan”¹⁴.

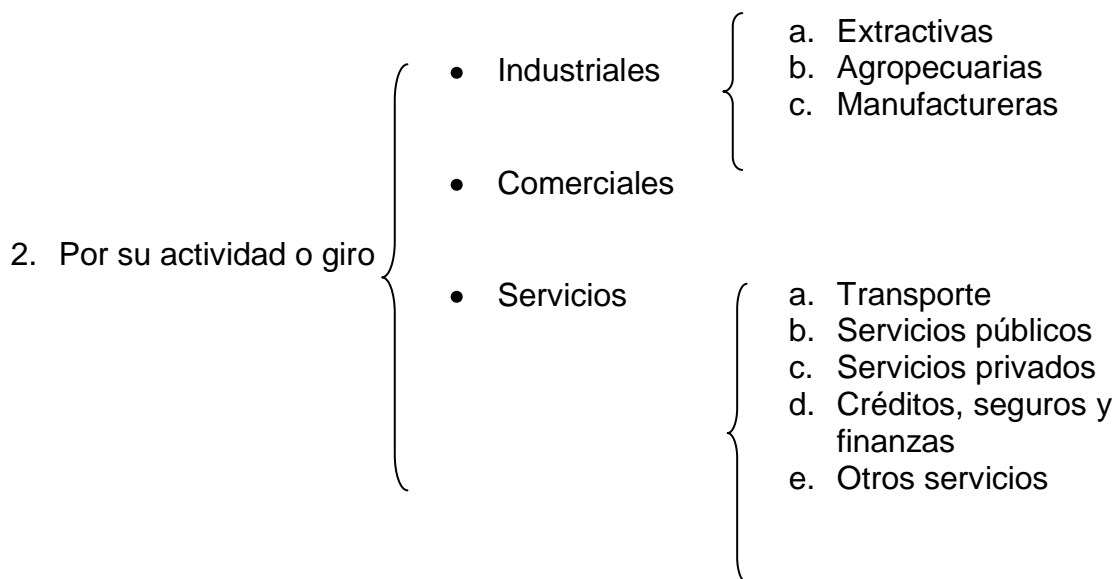
1.1.1. Clasificación de la empresa.

Así como se le pueden dar diversos enfoques a la definición de empresa, existen diferentes parámetros utilizados para realizar la clasificación de las empresas, dentro de los cuales se pueden mencionar básicamente cuatro:

¹³ El fordismo apareció en el siglo XIX promoviendo la especialización, la transformación del esquema industrial y la reducción de costos. Se refiere al modo de producción en cadena.

¹⁴ Tilman Altenburg, citado en Kenya García Cruz. *Op. Cit.* p. 50

1. Por su Régimen Jurídico: Según la Ley de Sociedades Mercantiles en su artículo 1°, clasifica a las empresas en: sociedad de nombre colectivo, sociedad en comandita simple, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad anónima, sociedad en comandita por acciones y en sociedad cooperativa. Cualquiera de ellas, salvo la sociedad cooperativa, puede constituirse como sociedad de capital variable¹⁵.



3. Por el origen de su capital: públicas, privadas o mixtas.
4. Por su tamaño: de acuerdo a criterios mundialmente aceptados como el número de trabajadores o el volumen de ventas anuales pueden ser micro, pequeñas, medianas y grandes.

1.2. Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES).

Los criterios que permiten definir entre sí a las micro, pequeñas y medianas empresas (en adelante MIPYMES) suelen ser muy ambiguos, pues generalmente son adaptados a intereses y objetivos económicos particulares, por lo que resulta difícil localizar un consenso entre el mayor número de partes posibles. Por ejemplo, en la región de América Latina el concepto está basado generalmente en el número de empleados, sin embargo, existen otros criterios como el volumen de ventas, activos y otros, además de que algunos países también hacen diferencias en la conceptualización, dependiendo el sector al que esté enfocada la empresa.

Adoptando el número de empleados como indicador, la OCDE define como pequeñas a las empresas que emplean menos de 20 trabajadores, y medianas a las que emplean de 20 a 99 trabajadores.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) tiene un concepto más amplio de la MIPYME ya que *“considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de 50 trabajadores, como empresas familiares en las cuales laboran 3 o 4 de sus*

¹⁵ Q.V. La definición de cada una de las sociedades mercantiles puede ser consultada en el cuadro 1 del anexo.

*miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales)*¹⁶.

La Comisión Europea¹⁷ define a las MIPYMES como unidades económicas con personalidad jurídica o física que deberán reunir los siguientes requisitos¹⁸:

1. Las microempresas tienen menos de 10 trabajadores; su límite de volumen de negocios y de balance general es de 2 millones de euros.
2. Las empresas pequeñas tienen entre 10 y 49 trabajadores; su límite de volumen de negocios y de balance general de hasta 10 millones de euros.
3. Las empresas medianas tienen entre 50 y 249 trabajadores; con un límite de volumen de negocios de hasta 50 millones de euros y con un balance general de hasta 43 millones de euros.

Además, estas empresas no deberán tener la participación en más de un 25% de su capital por una empresa que no cumpla los requisitos anteriores, aunque dicho criterio no se aplica en los siguientes casos:

1. Por pertenecer la empresa a sociedades públicas de participación, sociedades de capital riesgo o a inversores institucionales, siempre que éstos no ejerzan, de manera individual o conjunta, ningún control sobre la empresa.
2. Si el capital está distribuido de tal forma que no es posible determinar quién lo posee y si la empresa declara que puede legítimamente presumir que el 25% o más de su capital no pertenece a otra empresa o conjuntamente a varias empresas que no responden a la definición de MIPYME.

Según un estudio realizado por Emilio Zevallos¹⁹ publicado en la revista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) No. 79, en Argentina el criterio que se toma en cuenta es el de volumen de ventas, donde una microempresa es aquella que llega hasta 0.5 millones de pesos, la pequeña empresa hasta los 3 millones de pesos anuales, la mediana hasta los 24 y una grande sobrepasa los 24 millones de pesos. En Bolivia existen diversos criterios que se toman en cuenta para su definición como por ventas o por activos, pero la definición oficial se basa en el empleo, así tenemos que una microempresa tiene hasta 10 empleados, una pequeña empresa hasta 19, la mediana empresa emplea hasta a 49 personas y una gran empresa parte de 50 empleados. Asimismo, en el Salvador se considera micro empresa a aquella que emplea hasta 4 personas, una pequeña da trabajo a un máximo de 49 personas, hasta 99 personas cuando se trata de una mediana empresa y a partir de 100 si se trata de una grande.

Los criterios considerados en Japón para definir el tamaño de sus empresas son el número de empleados y el total de capital, los cuales varían de acuerdo al sector en que se desarrolle la empresa, como se observa en el siguiente cuadro.

¹⁶ Cuauhtémoc Cruz Santiago, Importancia de la MIPYME en México. Un análisis de estructura, desempeño y problemática. Estudio particular del caso del financiamiento, México, Tesis licenciatura Facultad de Economía-UNAM, p. 7.

¹⁷ La Comisión Europea es el brazo ejecutivo de la UE, lo que significa que es responsable de aplicar las decisiones del Parlamento y del Consejo. Esto supone gestionar la actividad diaria de la Unión Europea: aplicar sus políticas, ejecutar sus programas y utilizar sus fondos. Su principal función es representar y defender los intereses de la UE en su conjunto.

¹⁸ Guía para la definición de MIPYME (en línea), Unión Europea, Dirección URL: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition, (consulta: 27 de marzo del 2009).

¹⁹ Emilio Zevallos V. es Consultor Senior del Programa de Mejora de las Condiciones del Entorno Empresarial, de la Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES).

CUADRO 2.
Criterios de definición de PYME en Japón.

SECTOR	EMPLEADOS	CAPITAL (millones de ¥)
Manufactura, construcción, transporte y otros sectores.	Menos de 300	Menos de 100
Ventas al mayoreo	Menos de 100	Menos de 30
Servicios	Menos de 50	Menos de 10
Ventas al menudeo	Menos de 50	Menos de 10

FUENTE: Elaboración propia con datos de OCDE, *Globalisation and Small and Medium Enterprises (SMEs)*, Vol. 2.

Por último, de acuerdo a lo señalado por la Secretaría de Economía y publicado en el Diario Oficial de la Federación de la República Mexicana del 30 de junio de 2009, la clasificación de las empresas, según el número de trabajadores y el monto de ventas anuales en millones de pesos es la que se muestra en el cuadro 3. Donde el tamaño de la empresa se determinará a partir del puntaje obtenido conforme a la siguiente fórmula:

$$\text{Tope Máximo Combinado} *= \text{Núm. de trabajadores} \times 10\% + (\text{Ventas anuales} \times 90\%)$$

Donde el valor resultante debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de su categoría.

CUADRO 3.
Clasificación de las MIPYMES.

TAMAÑO	SECTOR	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (millones de pesos)	Tope máximo combinado*
MICRO	Todos	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
PEQUEÑA	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde 4.01 hasta \$100	95
MEDIANA	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

Fuente: Secretaría de Economía: www.se.gob.mx

1.3. Propuesta de concepto de MIPYME.

Como se ha visto, pueden existir muchos criterios para la definición de las MIPYMES dentro de los que destacan el número de empleados y ventas totales; sin embargo, al definir el tamaño de éstas basándose en indicadores puramente numéricos se podría dar una falsa imagen de éstas ya que se abarca una enorme heterogeneidad de empresas, cuyos potenciales son sumamente diferentes pues no se toman en cuenta elementos cualitativos como: la capacidad gerencial y educación del empresario; acceso a nuevas tecnologías, el predominio del trabajo manual, entre

otros, los cuales son de suma importancia ya que contribuyen a tener una panorámica real de la situación de las empresas.

Viniendo de lo anterior, el establecimiento de una definición correcta de las MIPYMES es fundamental, ya que ésta constituirá la base para la toma de decisiones en materia de política, apoyos, financiamiento y promoción con respecto a dichas empresas, de manera tal que se logren, realmente, las sinergias necesarias en todos los ámbitos (gubernamental, social, académico y empresarial) para el desarrollo de sus potenciales como verdaderas entidades económicas originarias del crecimiento y desarrollo del país. Es por ello que, a continuación, se hace una propuesta de criterios a considerar para la definición de las MIPYMES en México.

Las MIPYMES serán aquellas que cumplan con los requisitos mencionados por la Secretaría de Economía, al que habría que agregar el elemento referente a la inversión en activos fijos; todo esto, sin tomar en cuenta aquellas franquicias y empresas subsidiarias disfrazadas de MIPYMES²⁰; como ejemplo de lo anterior se puede mencionar el caso de las paleterías “La Michoacana”, que cuantitativamente pueden ser incluidas dentro de las MIPYMES al no exceder en 10 el número de empleados cada una, pero que en realidad cada local forma parte de una gran empresa franquiciaria.

Así pues, considerando elementos tanto cuantitativos como cualitativos, se proponen las siguientes definiciones:

CUADRO 4.
Propuesta de clasificación de MIPYMES

TAMAÑO	SECTOR	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (millones de pesos)	Total activos fijos (miles de pesos)
MICRO	Todos	Hasta 10	Hasta \$4	Hasta \$300
PEQUEÑA	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	Hasta \$1,500
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde 4.01 hasta \$100	Hasta \$3,500
MEDIANA	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	Hasta \$10, 000
	Servicios	Desde 51 hasta 100		

²⁰ Una **subsidiaria** es una empresa controlada por otra (llamada holding) que posee, generalmente, más del 50% de las acciones de la primera. Las subsidiarias son entidades separadas, distintas legalmente para propósitos de impuestos y regulación. Por esta razón difieren de las divisiones, las cuales son negocios totalmente integrados dentro de la compañía principal, y no legalmente o de otra manera distintas de ella (Diccionario Financiero Franklin Templeton (en línea), Dirección URL: http://www.franklintempleton.com.es/spain/jsp_cm/guide/glossary_e.jsp, (consulta: 1 de agosto del 2009).

Cuando se habla del término **franquicia**, se hace referencia a los derechos de explotación de un producto, marca o actividad que otorga una empresa a una o varias personas en una zona determinada (Ley de Propiedad Industrial, 2006). Los beneficios que se pudieran adquirir al convertir una empresa en franquicia son: tener el respaldo de una marca reconocida, mayor seguridad de éxito, operación y administración resuelta y la creación de economías a escala. Empero, también existen condiciones negativas en este tipo de negocios como el elevado costo de adquirir una franquicia, la imposibilidad de innovar dentro de la empresa a menos que sea bajo la aceptación del franquiciante, estar sujeto a auditorías constantes y un total apego a los manuales entre otros.

	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	Hasta \$35,000
--	-----------	--------------------	----------------------------	----------------

FUENTE: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía e INEGI.

- **Elementos cualitativos para la definición de MIPYMES.**

a) Microempresa.

1. Baja relación capital-trabajo, es decir, que en sus procesos de producción predomine la herramienta sobre la maquinaria y la fuerza de trabajo sobre la mecanización (escaso nivel tecnológico).
2. Poca división interna de trabajo.
3. No cumple en su totalidad con los procesos de legalización de la empresa, por lo que su operación puede ser total o parcialmente informal²¹.
4. Falta de registros contables-administrativos.
5. Mínima capacidad gerencial.
6. Nivel mínimo de educación del empresario.
7. Falta de acceso e incentivos fiscales.
8. Acceso restringido a servicios formales.
9. Unidad económica (en muchos casos) instalada en la vivienda del propietario.

b) Pequeña empresa.

1. Relación capital-trabajo mayor y más equilibrada, es decir, cuentan con procesos de producción semi-tecnificados.
2. Mayor nivel y capacidad tecnológica.
3. División interna de trabajo más definida.
4. Mayor grado de formalización de la empresa (cumple, aunque parcialmente con los procesos de legalización de la empresa).
5. No existen registros y controles contables-administrativos sistematizados.

c) Mediana empresa.

Relación capital-trabajo más avanzada (procesos de producción tecnificados).

División interna de trabajo establecida.

Operación formal de la empresa.

Existencia de controles administrativos-contables.

1.4. Desarrollo Económico.

En los albores de la introducción del concepto de desarrollo a la vida cotidiana de las naciones, aproximadamente en la década de los cincuenta del siglo pasado, éste era visto como sinónimo de crecimiento económico e industrialización, sin embargo, una década después el término tomaba más fuerza y ya era necesario hacer una diferenciación clara entre ambos conceptos.

²¹ Entendiendo por informal la operación de las empresas que no cumplen con todos los requisitos exigidos por la ley para constituir una empresa, los que varían de acuerdo al tipo o figura legal que tomará la unidad económica y que comprende trámites personales y notariales, judiciales y registrales, procedimientos administrativos y municipales.

Generalmente, el crecimiento económico es considerado como la variable que aumenta o disminuye el producto interno bruto (PIB); si éste crece más que la población, se dice que el nivel de vida aumenta. Si por el contrario el crecimiento poblacional es mayor al PIB, se puede afirmar que el nivel de vida está disminuyendo.

Por otro lado, actualmente el concepto de desarrollo económico forma parte del desarrollo sostenible, mismo que ha pasado por todo un proceso de conceptualización basado en discusiones de carácter educativo, científico y gubernamental en las esferas nacional e internacional. Aunque el término fue por primera vez utilizado en 1987 en la publicación de "Our Common Future" o mejor conocido como "Informe Brundtland", emitido por la Comisión Mundial de Medio Ambiente y Desarrollo de las Naciones Unidas (creada en 1983), anteriormente ya se había expresado la preocupación, por parte de la sociedad internacional, de darle importancia al medio ambiente como pieza fundamental y complementaria del crecimiento económico, como en la Conferencia sobre Entorno Humano en Estocolmo, en 1972 o también primera Cumbre de la Tierra.

A la postre, resaltan la Conferencia sobre Conservación y Desarrollo en 1986 en Ottawa; la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Desarrollo y Medio Ambiente o "Cumbre de la Tierra" en Río de Janeiro en 1992; y la Conferencia Mundial sobre Desarrollo Sostenible o "Cumbre de Johannesburgo" en la ciudad del mismo nombre en 2002. Otra de las medidas importantes para la protección del medio ambiente y la sustentabilidad es el Protocolo de Kyoto, de 1997, que tenía por objetivo establecer los límites de emisión de los gases que causan el calentamiento global como el dióxido de carbono y el óxido nitroso entre otros, sin embargo, en torno a él se desataron diversos debates y controversias debido a que algunos países no lo firmaron o ratificaron y, por desgracia, son los países que emiten mayor cantidad de estos gases, como Estados Unidos.

Al hablar del término desarrollo sostenible como tal, existen diversas aproximaciones que suelen ser mutuamente incompatibles o contradictorias²². Por ejemplo, se tiene el enfoque utilitario, que lo define como la necesidad de lograr el bienestar de las futuras generaciones y el medio sin necesidad de cambiar las actuales actividades económicas que causan los gases de efecto invernadero si el beneficio es mayor a las consecuencias que puedan generar un mayor calentamiento global. Por otro lado, el enfoque ético pone énfasis en el bienestar equitativo para ésta y futuras generaciones, establece que es una "obligación moral" de la generación actual disfrutar y explotar el medio ambiente siempre y cuando se mantenga la capacidad y la oportunidad para las futuras generaciones. Sin embargo, para Mudacumura, Mebratu y Haque, ninguno de estos enfoques cumple realmente con el objetivo del concepto, pues el primero se muestra indiferente a las implicaciones ambientales que pueden tener las diversas actividades económicas y el segundo enfoque tiene una visión centrada en el bienestar del ser humano y deja de lado al medio ambiente en sí.

Además, según los autores anteriores, el concepto se puede categorizar en 3 perspectivas²³: una humano-céntrica, la cual acentúa la primacía de las necesidades

²² Mudacumura Gedeon, et. Al, *Sustainable development policy and administration*, Londres, Taylor & Francis, 2006, p. 5.

²³ *Ibid*, p. 36

y valor económico de los seres humanos; la eco-céntrica, que hace hincapié en el valor inherente o bondad de la sustentabilidad del medio ambiente más allá de las necesidades humanas; y la perspectiva dualística, que tiende a incluir a los dos anteriores, es decir, afirma que hay un lazo irrompible entre la existencia humana y el sistema ecológico, por lo que el reto será mantener las condiciones necesarias para la subsistencia humana sin poner en riesgo las condiciones del medio ambiente.

El informe Brundtland define el desarrollo sostenible como “la satisfacción de las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades”²⁴, asimismo, no sólo enfatiza la satisfacción de las necesidades básicas como comida, agua, energía, etc. para la actual y futuras generaciones, sino que alienta hacia un nuevo patrón de crecimiento económico que sea equitativo y sustentable. Afirma que lograr un crecimiento económico es un gran paso para conseguir un desarrollo sustentable, donde la sustentabilidad implica muchas cosas como alivio a la pobreza, descenso en fertilidad, la conservación de los ecosistemas, misma que debe estar subordinada al bienestar humano porque no todos los ecosistemas pueden ser conservados en su estado virgen y uso de los recursos no renovables de la manera más eficiente posible, entre otros.

Otro término que se vincula estrechamente con el de desarrollo económico y por tanto con el de desarrollo sostenible es el de desarrollo humano. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo²⁵ (PNUD) lo define como “el proceso de expansión de las capacidades de las personas que amplían sus opciones y oportunidades”²⁶, pero no se limita únicamente al acceso al empleo, la educación o a los servicios de salud, sino que incluye otros elementos como el goce de libertades civiles y políticas, así como la participación de la gente en los diversos aspectos que afectan sus vidas. De acuerdo al Informe sobre Desarrollo Humano publicado por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en 2001, el desarrollo humano implica mucho más que el aumento o disminución del ingreso nacional, significa crear un entorno en el que las personas puedan hacer realidad plenamente sus posibilidades y vivir en forma productiva y creadora de acuerdo con sus necesidades e intereses; así, “un elemento fundamental para la ampliación de esas opciones es el desarrollo de la capacidad humana, es decir, las múltiples cosas que la gente puede hacer o ser en la vida”²⁷.

Las capacidades necesarias para alcanzar dicho desarrollo son vivir una vida larga y sana, tener posibilidad de adquirir conocimientos, tener acceso a los recursos necesarios para alcanzar un nivel de vida decoroso y poder participar en la vida de la comunidad. Los indicadores utilizados para establecer los índices de desarrollo humano son la esperanza de vida al nacer, la alfabetización de los adultos, tasas brutas de matriculación (primaria, secundaria y terciaria combinadas), PIB per cápita.

²⁴ *Ibid*, p. 35.

²⁵ El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo es la rama de las Naciones Unidas en materia de desarrollo que promueve el cambio y conecta a los países con los conocimientos, la experiencia y los recursos necesarios para ayudar a los pueblos a forjar una vida mejor.

²⁶ Citado en Nelson Astegher, *Globalización, ética y desarrollo humano sostenible en América Latina*. Consultado en la Red Internacional Internet, Dirección URL: <http://www.gestiopolis.com/economia/globalizacion-etica-y-desarrollo-humano-sostenible-en-america-latina.htm> (Consulta: 13 de enero de 2009).

²⁷ ONU, Informe sobre Desarrollo Humano, 2001.

1.5. Papel de las MIPYMES en el proceso de globalización.

Las micro, pequeña y mediana empresas han cobrado mucha relevancia dentro del contexto económico actual debido a que contribuyen de manera significativa a la creación de riqueza, pues son una de las fuentes más importantes para la generación de empleos, con ello, se apela a una mejor distribución del ingreso y mayor movilidad social.

Para Ernesto Somma, "la única alternativa que existe para las Pyme hoy, en el actual contexto económico, es integrarse en una red internacional con otras pequeñas y medianas empresas para sobrevivir ante la globalización"²⁸. Este autor asegura que esto se debe principalmente a que, por un lado las posibilidades de intercambio y exportación por parte de las MIPYMES se ha acrecentado con la apertura de las economías, pero por otro lado las grandes empresas se han dado a la tarea de relocalizar las distintas fases de su producción en distintos países para maximizar la relación costo-beneficio, dejando a las pequeñas y medianas empresas, como oportunidad de supervivencia, la creación de redes estratégicas con otras MIPYMES para actuar de la misma manera que una multinacional.

A pesar de contar con muchas ventajas a su favor, la permanencia de las MIPYMES dentro de la dinámica económica está subordinada a muchos factores como son la preparación de sus dirigentes, la competitividad y el apoyo gubernamental, por citar algunos.

La mayor parte del sector empresarial, tanto en México como en el resto del mundo, se encuentra constituido por MIPYMES; las dificultades que enfrentan éstas para sobrevivir, ya no se diga en un plano internacional sino a nivel local, son muy diversas y complejas, las cuales, en el caso de México, se ven agravadas por la inestabilidad económica, la heterogeneidad de los diferentes sectores de actividad y la falta o ineficiencia de políticas encaminadas a resolver de fondo dicha problemática.

Para Salvador García de León²⁹, existen causas bien específicas que determinan el deterioro en las ventajas de un país, y de sus empresas tales como: el retraso del ritmo de creación y perfeccionamiento de los factores de la producción, disparidad entre las características de la demanda interna y la mundial, baja receptividad de las empresas locales hacia los nuevos desarrollos tecnológicos, una base tecnológica distanciada de la vanguardia tecnológica y de sus sectores de apoyo, bajos ritmos de inversión en investigación y desarrollo, pérdida o falta de flexibilidad de las empresas para adaptarse a los cambios, y disminución de la rivalidad doméstica.

Así, como se verá más adelante, dichos factores en su totalidad o parcialmente, aunados a las problemáticas inherentes a las MIPYMES y sus nichos de mercado explican el contraste entre las MIPYMES mexicanas y las de otros países (como

²⁸ Ernesto Somma. Citado en Sandra Califano, *El modelo italiano, una pista para seguir*, La Nación, Comercio Exterior, 18/09/2001. Consultado en la Red Internacional Internet, dirección URL: <http://www.mujerynegocios.com/articulo162-lanacion.htm>. (Consulta: 11 de marzo de 2009).

²⁹ Salvador García de León Campero, *La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad*, México, Diana, 1993, p. 74.

Japón o Italia) respecto a sus resultados en la inserción en el mercado global y su contribución al desarrollo dentro de sus países de origen.

Se tiene entonces que la competitividad juega un papel fundamental, no sólo para las empresas, sino también para las naciones que las albergan debido a la estrecha relación que tiene el desarrollo de ambas en un mercado cada vez más global y contenido.

1.5.1. Competitividad.

El concepto de competitividad ha evolucionado (tal como lo ha hecho el mercado) desde la concepción clásica estática basada en las ventajas comparativas, donde se supone que los países y sus empresas asignan sus recursos a la producción de aquellos bienes y servicios en los que poseen una ventaja sobre otros países³⁰, hasta la actual aceptación de la ventaja competitiva, que es, a diferencia de la clásica, dinámica y envolvente, pues involucra a toda la sociedad.

Así, se tiene que la complejidad en las relaciones entre los diferentes actores económicos dentro del contexto actual ha resultado en visiones diversas de la competitividad, según se centren en la empresa individual, algún sector económico o en la nación. Sin embargo, existe consenso en la opinión de que la ventaja competitiva tiene su origen a nivel empresarial y en el hecho de que las relaciones que se den entre éstas y las instituciones que las rodean, así como las políticas públicas que se les aplican, conforman el ambiente propicio o no para la competitividad³¹.

Según Michael Porter “la ventaja competitiva nace fundamentalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores, que exceda el costo de esa empresa por crearlo. El valor es lo que los consumidores están dispuestos a pagar, y el valor superior sale de ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios equivalentes o por proporcionar beneficios únicos que justifiquen un precio mayor”³². Así, el objetivo de las empresas será organizar actividades de trabajo para producir mercancías que posean un valor de uso que las haga vendibles a sus compradores, y por la diferencia entre precios y costos obtener ganancias. Por tanto, su principal objetivo es obtener ganancias, y su posición competitiva depende de la posición de sus ganancias respecto de la media del sector. Igualmente, los factores que determinan dichas ganancias se dividen en dos grupos: factores externos (aquellos relacionados con los factores estructurales de los sectores industriales) e internos (relacionados con los recursos, capacidades y estrategia de la empresa).

“Adoptando un enfoque práctico, Müller establece que un buen punto de partida para definir la competitividad es el concepto del Canadá’s Task Force on Competitiveness

³⁰ Este modelo ha recibido críticas debido al énfasis que pone en la dotación de recursos y ventajas naturales como las fuentes fundamentales de la competitividad, siendo que éstas se han vuelto cada vez más escasas y han perdido su capacidad de generar valor.

³¹ Q. V. En el cuadro no. 2 del anexo se pueden observar diferentes definiciones de competitividad de acuerdo a diferentes criterios.

³² Michael Porter, *Ventaja competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior*, México, Cecsca, 1987. p. 16

in the Agrifood Sector, el cual propone que la competitividad es la capacidad sostenida para ganar y mantener una participación lucrativa en el mercado”³³.

Para la OCDE la competitividad consiste en la capacidad para participar en el mercado internacional de bienes de alta tecnología, los cuales involucran un alto valor agregado. Identifica también que “en el nuevo entorno competitivo, el comportamiento de la empresa establece los fundamentos macroeconómicos de la competitividad, y está determinado por un amplio espectro de conocimientos e informaciones sobre temas como las preferencias de los consumidores, sistemas de comunicación, relaciones de producción, mercados, sistemas de distribución, publicidad en diferentes ambientes culturales, etc. La complejidad de esta información demanda de las empresas la definición de nuevas estrategias”³⁴.

De lo anterior se deduce que el desempeño competitivo de la empresa depende de su capacidad para manejar los factores internos y de las interacciones que establece con su entorno. Dentro de los factores internos se pueden mencionar:

1. Selección de la cartera de productos.
2. Selección de tecnología y equipo.
3. Organización interna.
4. Adquisiciones.
5. Proyectos de investigación y desarrollo.
6. Sistemas de control de calidad.
7. Contratación, capacitación y gestión de los recursos humanos.
8. Comercialización y distribución.
9. Financiamiento y administración de los costos.

Los factores externos que influyen en de la competitividad de la empresa son:

1. El entorno macroeconómico.
2. La eficiencia de las empresas de apoyo que proveen insumos y servicios.
3. La infraestructura de telecomunicaciones y transporte.
4. Cantidad y calidad de los recursos humanos disponibles.
5. La infraestructura institucional para la provisión de servicios financieros, apoyo a las exportaciones, asistencia tecnológica y sistemas legales.
6. Establecimiento de vínculos con otras empresas a lo largo de una cadena de valor.

Asimismo, cabe realizar la diferenciación entre competitividad y competencia, donde podemos considerar a la primera como un concepto multidimensional que hace referencia a un proceso a través del cual se llega a un resultado: la competencia.

Por otro lado, según los elementos que alimenten a la competencia, se puede distinguir entre competitividad ilegítima y competitividad auténtica. La primera es aquella competitividad basada en desequilibrios tales como: la sobreexplotación de los recursos naturales y de la mano de obra fuera de las condiciones laboralmente aceptadas como normales (que incluyen criterios como edad, género, salud, estado civil, etc.) y las ventajas artificiales de costos, provenientes de subsidios a los factores y de la depreciación de las tasas de cambio, entre otros. La segunda,

³³ Rosario Castañón Ibarra. *La política industrial como eje conductor de la competitividad de las PYME*, México, CIDE-FCE, 2005, p. 52.

³⁴ *Ibid*, p. 54

también conocida como competitividad real, se basa en precios de equilibrio y busca compatibilizar un mejor nivel de vida con un desarrollo sostenible, basado en un creciente uso de tecnología y capitalización.

Así, tenemos que, en términos de competitividad y competencia, en América Latina y en particular nuestro país, aún se tiene un largo trayecto por recorrer ya que un gran número de empresas que nacen fracasan rápidamente, incluso hay algunas que no llegan ni a los 2 años de vida. De acuerdo a esto, la CEPAL señala que en los países en vías de desarrollo, entre un 50 y 70 por ciento de los nuevos negocios dejan de existir durante los tres primeros años de vida. Según Francisco Yañez³⁵, en México sólo el 10% de las empresas maduran y crecen, mientras que el 75% deben concluir sus actividades apenas 2 años después de su nacimiento. Empero, esta condición no es exclusiva de los países subdesarrollados, en Estados Unidos, de acuerdo a un estudio realizado por Samuelson y Nordhaus³⁶, el promedio de vida de las empresas es de 6 años y más del 30% no llega a cumplir tres años de vida.

Las causas que pueden originar esta alta mortandad entre las MIPYMES son variadas, por ejemplo, Claudio Soriano señala que existen 2 visiones diferentes sobre este problema, la de los emprendedores y la de los analistas. Para los primeros, los orígenes de este fracaso se atribuyen a causas externas a las empresas, es decir, aquellas que actúan en el entorno económico-político-social, como son el escaso apoyo por parte de los gobiernos que conlleva a programas deficientes de ayuda a las MIPYMES, altos costos de las fuentes de financiamiento disponibles, altas tasas de intereses en los créditos otorgados, entre otras.

Para los analistas, las causas las encontramos en las mismas empresas, generalmente atribuidas a la capacidad de gestión de los responsables, como pueden ser problemas para vender, operar, producir y controlar las actividades de la empresa, falta de experiencia para adentrarse en una economía tan abierta, carencia de capital de trabajo, costos iniciales elevados y una ubicación geográfica errónea entre otras.

1.5.2. El enfoque sistémico de la competitividad.

El enfoque sistémico de competitividad fue gestado en la década de los noventa a partir de los trabajos académicos del Instituto Alemán de Desarrollo. Su importancia como herramienta analítica radica en la capacidad de evaluar el desarrollo regional y tratar de explicar por qué algunos países, regiones y sectores económicos son capaces de crecer en tanto otros no.

Bajo el contexto de globalización económica, ningún país puede confiar su desarrollo en las ventajas proporcionadas por los costos y la favorable dotación de recursos naturales. Por el contrario, dicho proceso obliga a los países en desarrollo, como el

³⁵ Francisco Yañez, citado en Claudio Soriano. *El 80% de las PYMES fracasa antes de los cinco años y el 90% no llega a los diez años ¿por qué?*. Consultado en la Red Internacional Internet, dirección URL: <http://www.gestiopolis.com/canales5/emp/ochentapy.htm>. (consulta: 11 de marzo de 2009).

³⁶ Ibid

nuestro, a desarrollar ventajas competitivas dinámicas, o en su defecto a ser relegados al estancamiento y empobrecimiento.

El enfoque sistémico plantea que la competitividad industrial no surge espontáneamente al modificarse el contexto macro, ni se crea recurriendo exclusivamente al espíritu de empresa a nivel micro. Es más bien el producto de un patrón de interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la capacidad organizativa de una sociedad. Si bien, los esfuerzos individuales de las empresas son condición necesaria para la competitividad, éstos deben ser acompañados por innumerables aspectos que conforman el entorno de las firmas (desde la infraestructura física, el aparato científico tecnológico, las políticas y apoyos, entre otros hasta los valores culturales).

Este enfoque propone cuatro niveles analíticos de organización social que resultan cruciales para la competitividad de las empresas y el país, los cuales se explican a continuación:

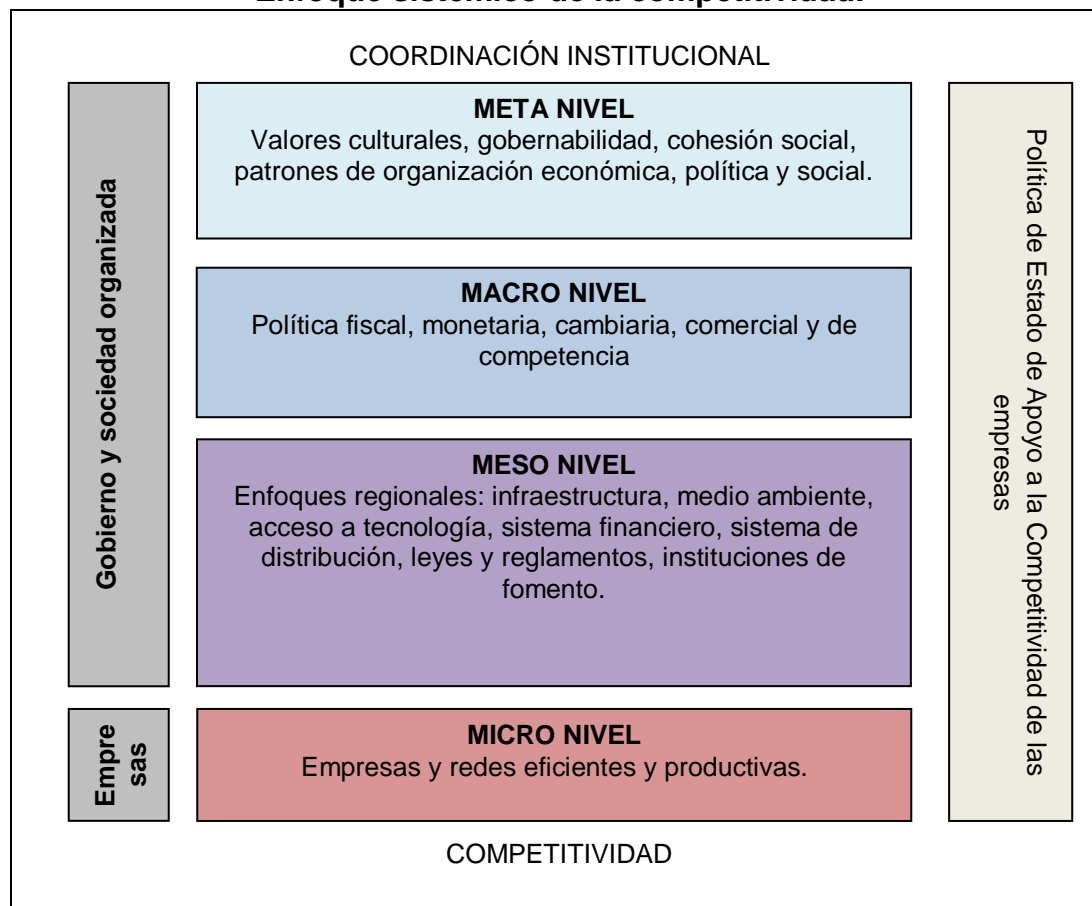
En el nivel meta, se examinan factores tales como la capacidad de una sociedad para procurar la integración social y alcanzar un consenso sobre el rumbo concreto de las transformaciones necesarias para lograr objetivos específicos.

En el nivel macro, se encuentran todas las reformas estructurales, mayoritariamente responsabilidad del gobierno, las cuales son indispensables, pero no suficientes y deben ser armonizadas con los factores correspondientes a los demás niveles.

En el nivel meso se atiende al proceso de la competitividad de acuerdo a las características de cada región (geográficas, físicas y humanas) que permitan descubrir las ventajas competitivas de cada localidad, y las condiciones que conforman el entorno inmediato de las empresas: infraestructura, medio ambiente, sistema financiero, sistema de distribución, acceso a la tecnología, instituciones de fomento; así como la leyes, reglamentos y requisitos administrativos para el proceso económico.

En el micronivel se encuentran todos los esfuerzos que los empresarios deben de realizar de manera individual y luego colectiva (conformación de asociaciones y redes productivas) con el objetivo de lograr ser más eficientes y productivas.

**CUADRO 5.
Enfoque sistémico de la competitividad.**



FUENTE: Bernardo Ardavín Migoni, El incremento de la competitividad de la empresa media, Revista: El mercado de valores, México, diciembre 2002, p. 33.

Así, si se aplica el enfoque sistémico al análisis de la problemática que enfrentan las MIPYMES en México, se tiene que en cada nivel hay muchas acciones por llevar a cabo. En el nivel micro, se hace necesaria la instrumentación de programas de capacitación y consultoría; fomentar e incrementar el acceso de las MIPYMES a créditos hechos a su medida; igualmente, “se requiere de un agresivo programa de simplificación legal y administrativo que, con base cero, tienda a dejar únicamente aquellos requisitos indispensables para que las empresas puedan operar dentro del ámbito de la legalidad, de la formalidad, de una manera simple, equitativa y transparente”³⁷.

Igualmente, y abarcando desde el nivel micro hasta el macro, los programas enfocados al fomento y desarrollo de las MIPYMES deben ser pocos, bien estructurados e instrumentados y promovidos por el mayor número de instituciones de educación, organizaciones empresariales y gubernamentales, despachos de consultoría entre otros, todos los cuales deben “adoptar programas básicos, estandarizados y debidamente certificados, de tal manera que las empresas puedan recibir el apoyo gubernamental directamente, mediante bonos o mecanismos que les otorguen el derecho a pagar los servicios a los oferentes mediante su propia

³⁷ Bernardo Ardavín Migoni, *El incremento de la competitividad de la empresa media*, Revista El Mercado de Valores, México, Nacional Financiera, diciembre 2002, p34.

contribución, completada por el subsidio gubernamental, permitiendo así que seleccionen al oferente de su preferencia en un mecanismo competitivo de mercado”³⁸.

Finalmente, mediante la adopción de este enfoque, se crearían las sinergias necesarias para el desarrollo de las MIPYMES como verdaderos baluartes de la economía mexicana, promoviendo la participación de todos y cada uno de los diferentes actores sociales, económicos, políticos y educativos y un efecto multiplicador en las diferentes actividades en que se encuentren las empresas apoyadas.

1.5.3. Importancia de las MIPYMES en el crecimiento y el desarrollo económico.

Lo establecido en los apartados anteriores, evidencia la importancia de la empresa para el desarrollo económico de un país, toda vez que son éstas las que aprovechan y transforman los recursos tanto naturales como humanos de cada región para llevar a cabo sus diferentes actividades, las cuales tienen un efecto multiplicador no sólo en el ámbito económico también en el social, educativo, político, ambiental, entre otros. Es decir, la actividad empresarial constituye una indispensable fuente del progreso en general de cualquier país.

Así, el tener un sistema económico cimentado en empresas competitivas es muy importante, pues éstas son las impulsoras del progreso social y económico de una región y por consiguiente, del país en donde estén establecidas. Como ya se vio anteriormente, existe una estrecha relación entre competitividad y productividad, así que al incrementar ésta última, se produce una mayor movilidad en el resto de los sectores económicos, se generan mayores fuentes de empleos y se establecen las bases para erradicar la pobreza y con ello, lograr el desarrollo económico de la región.

Por otro lado, Kenya García Cruz hace algunas observaciones sobre el papel que juegan las MIPYMES dentro de la economía de cualquier país, tomando en cuenta diversos enfoques. De esta manera, afirma que las MIPYMES suelen nacer en épocas de crisis o bien en los periodos inmediatos a ellas. Esto se debe al hecho de que las grandes empresas se encuentran en peligro de paralizarse, estancarse o bien desaparecer por no encontrarse aptas para adaptarse a las nuevas circunstancias del medio.

“Según la teoría marxista, los pequeños capitalistas juegan en el curso del desarrollo capitalista el papel de exploradores del perfeccionamiento técnico. Desempeñan este papel en doble sentido. Inician nuevos métodos de producción en ramas industriales bien cimentadas; son instrumentos en la creación de nuevas ramas de producción que todavía no han sido explotadas por los grandes capitalistas...”³⁹. Posteriormente, las grandes empresas se apropian de estos adelantos tecnológicos y nuevamente se regenera la economía, pues se trata de métodos o mecanismos ya probados en pequeña escala que sólo necesitan ser adaptados a un nivel mayor.

³⁸ Ibid, p. 36.

³⁹ Rosa Luxemburgo, citada en Kenya García Cruz, Op. Cit., p. 42

Empero, el hecho de que durante una crisis económica nazcan muchas MIPYMES puede ser un factor para su pronta desaparición, pues surgen con el propósito de mitigar las carencias económicas del momento y generalmente carecen de planes a futuro.

Aún con esa falta de visión a futuro, podemos decir que las MIPYMES son los elementos más dinámicos dentro del desarrollo económico de un país, pues no solamente generan empleos de manera constante, atenuando con ello en parte las crisis económicas, sino que además son productores y consumidores al mismo tiempo, así, colaboran para crear un equilibrio entre oferta y demanda al no producir más de lo que se puede necesitar. Este dinamismo se observa en la rapidez con que las MIPYMES pueden adaptarse a las condiciones económicas operantes en un momento dado.

Para Lilia Domínguez y Flor Brown, “en México, la creación de la riqueza está en función de los diferentes tipos de empresa existentes, según la propiedad de su capital, su tamaño y poder económico. Cada una tiene una incidencia distinta en términos de comportamientos, generación de empleo y modalidades de competencia”⁴⁰. Sin embargo, al hablar específicamente de nuestro país, a pesar de generar un gran número de empleos, la aportación al valor agregado⁴¹ por parte de estas entidades económicas es poca en relación a la cantidad de MIPYMES que hay respecto a las grandes empresas (de acuerdo a la Secretaría de Economía, las MIPYMES generaron en 79% de empleos en 2005 pero sus ingresos fueron equivalentes sólo al 23% del Producto Interno Bruto⁴²).

Por último, ante la falta de claridad de un desarrollo empresarial en México, las MIPYMES surgen generalmente de manera espontánea y desarticulada, y dicha problemática se agrava al encontrarse con políticas públicas que no ayudan a potenciar las ventajas que pudieran tener y que más bien promueven el favoritismo para con las grandes empresas y el capital, quedando las MIPYMES en un proceso de relativo desarrollo sin lograr su fortalecimiento y el fomento de cadenas productivas, lo cual se tratará de explicar en los siguientes capítulos.

⁴⁰ Lilia Domínguez y Flor Brown, citadas en Kenya García Cruz, *Op. Cit.*, p. 117.

⁴¹ De acuerdo con el INEGI, el valor agregado es el monto obtenido de la diferencia entre la producción total bruta y el valor de los insumos totales.

⁴² Según estimaciones del Banco Mundial, el PIB nominal en México fue de 767.690 millones de dólares. En el 2006 ascendió a 840.205; en 2007 fue de 893.364 y en 2008 de 949.576.

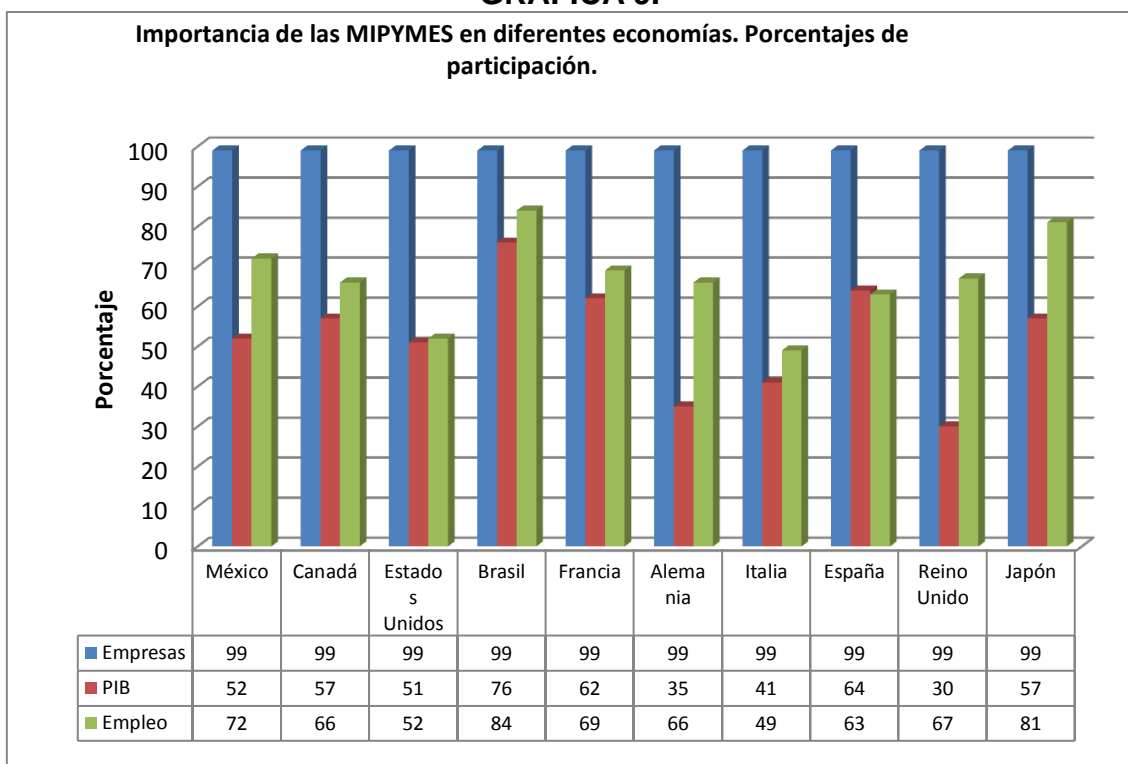
CAPÍTULO II.

Las MIPYMES, su evolución y entorno.

2.1. Las MIPYMES y su presencia en distintos países.

En todas las naciones coexisten las grandes empresas con las MIPYMES; sin embargo, el proceso de globalización, la formación de bloques y la apertura comercial han significado una seria amenaza para las últimas por su debilidad frente a las grandes corporaciones; no obstante, algunos países han respondido de una mejor manera al reto, aprovechando las oportunidades y logrando experiencias exitosas. En este caso se encuentran países como Japón, Italia, Taiwán, Corea del Sur y Tailandia, cuyos logros alcanzados por sus MIPYMES son debidos a la aplicación de programas de fomento a la innovación, subcontratación, vinculación y articulación de cadenas productivas.

GRÁFICA 9.



FUENTE: Elaboración propia con Datos de: INEGI, Censo económico 2004; Salvador García De León, *La micro, pequeña y mediana Industria en México y los retos de la competitividad*; OCDE, *Globalisation and Small and Medium Enterprises (Vol.1)*.

Las oportunidades que presentan la adopción de tecnologías modernas y nuevas formas de organización del trabajo, adoptadas por las MIPYMES industriales en algunos países han posibilitado el igualar, e incluso (en algunos casos) mejorar sus niveles de productividad frente a las grandes firmas.

“En Asia, Filipinas e Indonesia, las empresas medianas y pequeñas representan el 90% de los establecimientos manufactureros y son predominantes en ramas tales como la alimentaria, textil, muebles, productos metálicos y artesanías”⁴³.

En la Comunidad Europea, la MIPYME representa más del 99% de las empresas de la comunidad, concentran más de las dos terceras partes del empleo total y aportan el 55% del PIB. De hecho, actualmente, el potencial de la Unión Europea es debido al gran fomento y apoyo otorgado a las MIPYMES, debido a que son consideradas un importante factor de creación de empleo, lo que contribuye, a su vez, al bienestar social.

En Estados Unidos, la presencia de las MIPYMES es igualmente importante, al igual que el apoyo que se les brinda. Aquí cabe destacar la creación del sistema de empresas incubadoras, el cual sigue vigente, ya que los resultados han sido muy favorables.

Las experiencias positivas del desarrollo de las MIPYMES y su incidencia en la economía nacional de los diferentes países demuestran que estas empresas son capaces de desempeñarse de manera eficiente y colaborar al desarrollo cuando convergen y se conjugan adecuadamente factores de diversa índole: cultural, social, institucional, política, de educación y de estrategia económica.

Los casos de Japón e Italia son sumamente destacables por el éxito logrado, a continuación se describen brevemente.

2.1.1. Japón.

Para los países en desarrollo, Japón siempre ha sido una referencia y líder en lo concerniente al desarrollo tecnológico de las PYMES, las cuales comprenden el 99% de sus establecimientos, el 81% del empleo y participan con el 57% de su producción total (gráfica 1).

Las características culturales de la sociedad japonesa tales como el trabajo en equipo, destrezas especiales cultivadas por largos años, una disciplina laboral muy arraigada, actitudes sumamente positivas hacia el trabajo sumado al elevado concepto de compromiso respecto al buen funcionamiento y desenvolvimiento de sus centros de trabajo cimentaron el camino para el fomento y desarrollo de sus pequeñas empresas.

El desarrollo que a la fecha ha logrado la PYME japonesa se encuentra relacionado a la expansión de la gran empresa. El proceso de vinculación y articulación entre las PYMES y las grandes empresas se ha llevado a cabo a través de dos vías principales: el régimen de subcontratación de una compañía madre, donde la PYME produce ciertas partes y componentes en ramas como la automovilística, electrónica, textil, metalmecánica y maquinaria en general; y el sistema de afiliación subordinada en que los pequeños subcontratistas

⁴³Salvador García de León Campero, *La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad*, México, Diana, 1993, p. 55.

cooperan con los grandes negocios en calidad de afiliados más que de subsidiarios. La estrategia consiste en el apoyo de la gran empresa hacia sus pequeños proveedores para alcanzar (según planes de cooperación bien establecidos) bajos costos y alta calidad.

Igualmente, el éxito de las PYMES japonesas se debe en gran medida a la decidida política aplicada por el Estado orientada a propiciar el desarrollo de las PYMES creando marcos legislativos favorables⁴⁴, “primero creando leyes básicas e instituciones como la “Agencia Pyme” en 1948, leyes e instituciones de financiamiento en la década de los cincuenta, la creación del Fondo Pyme en 1956 y un continuo proceso de mejora desde entonces hasta llegar a mecanismos complejos con universidades y centros de investigación que tradicionalmente sólo eran creados por las grandes empresas”⁴⁵.

El modelo japonés se ha caracterizado por la adaptación a las circunstancias adversas y favorables, tanto a nivel local como internacional, y por su continuidad y visión en sus políticas públicas. En el siguiente cuadro, se describen las tres principales etapas por las que ha transitado dicho modelo.

CUADRO 6.
Fases de desarrollo de Japón.

FASE	PERIODO	CARACTERÍSTICAS	PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE POL. PÚBLICA HACIA LAS PYMES.
I. Del subdesarrollo a país desarrollado	1870's – 1930's: De la Era Meiji hasta la Segunda Guerra Mundial.	<ul style="list-style-type: none"> - Restauración del emperador; Fin del Shogun y Samuráis. Nacimiento del Estado Moderno. - Necesidades de expansión, altos niveles de inversión. - Construcción y fomento del Sistema Financiero. - El apoyo se centra en la industria pesada. - Empresas estatales, creación del Zaibatsu⁴⁶ (Mitsui, Mitsubishi). 	

⁴⁴ Sólo por mencionar un ejemplo ilustrativo del decidido apoyo del gobierno japonés a sus MIPYMES, se encuentra la Ley sobre Medidas Temporales para la Conversión de Empresas Pequeñas y Medianas de 1976, cuyo objetivo fue apoyar negocios con problemas derivados del cambio económico, en sectores que sufrían recesiones estructurales y requerían de modificaciones en sus líneas comerciales.

⁴⁵ Alejandro Zaid Carrillo Malagón, *La competitividad de las MIPYMES de México en el periodo 2001-2006*, México, Tesis Licenciatura Facultad de Economía-UNAM, 2009, p. 43.

⁴⁶ Los Zaibatsu eran grandes grupos empresariales que se desarrollaron tras la restauración Meiji en el año 1868, gracias a los subsidios gubernamentales y una política fiscal favorable, de entre los cuales los más importantes eran: Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo y Yasuda.

Las principales áreas de negocio de estas empresas eran el acero, comercio internacional y la banca y estaban controladas por poderosas familias. La función de los bancos era la de proveer de los fondos necesarios para el desarrollo de estos grupos. En 1937, los cuatro grandes zaibatsu controlaban un tercio de los depósitos bancarios del país, un tercio de todo el comercio exterior, la mitad de la producción de barcos y la gran mayoría de las industrias pesadas. (Amadeo Jansana Tanehashi, *Empresa y negocios en Asia Oriental*. España. Editorial UOC, 2004, p. 93).

		<ul style="list-style-type: none"> - Creación del sistema educativo moderno. - Aparición de la primera generación de emprendedores. 	
II. Recons- -trucción y consoli- -dación.	1945 – mitad de 1970's: Posguerra Mundial y Milagro Japonés	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo del Keiretsu⁴⁷ bajo protección estatal. - Recuperación de la industria de soporte. - Fortalecimiento del Sistema de Comercio Internacional (Gradual Liberalización). - Sustitución de importaciones y consolidación del mercado doméstico. - Filosofía del pleno empleo. - Política de protección comercial y fuerte regulación de la Inversión Extranjera Directa. - Restricción de importaciones. - Consolidación de marcas globales. - Los más altos niveles en el mundo de inversiones de empresas en Investigación y Desarrollo. 	<ul style="list-style-type: none"> - 1948. Creación de la Agencia de las Pequeñas y Medianas Empresas. - 1949. Corporación Financiera del Pueblo; Asociación Cooperativa de PYMES. - 1950. Ley de aseguramiento del Crédito para pequeños negocios. - 1952. Ley de estabilización de las PYMES. - 1954. Programa de Subsidios para la modernización de equipo. - 1956. Fondo PYME; Ley de prevención del retraso del pago de los

⁴⁷ Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, las fuerzas aliadas de ocupación decidieron que los zaibatsu tenían que desaparecer, debido, entre otras causas, a su contribución a la fabricación de material armamentístico que Japón utilizó durante la guerra. Así, en 1947 una ley establecía la disolución de estas compañías, que volvieron a aparecer pocos años después, en 1952.

Los nuevos grupos, ahora denominados KEIRETSU, se dividieron en dos grupos: los horizontales y los verticales.

Los keiretsu horizontales son grupos de empresas formadas por un banco y una empresa de trading a la cabeza.

Los bancos disponen de participaciones en las diferentes empresas que forman el keiretsu, además de cumplir la función de supervisar la viabilidad de los proyectos de inversión que realizan las empresas del grupo, y de proveer de los créditos necesarios para el desarrollo de su estrategia corporativa. Esto con el objetivo de evitar que compañías extranjeras puedan comprar a las principales empresas japonesas.

Los principales keiretsu horizontales que se crearon fueron Mitsui, Sumimoto, Mitsubishi (estos tres son ex zaibatsu) y Sanwa, Fuyo y Dai-Ichi Kangyo Bank.

Los keiretsu verticales son grupos de empresas del sector manufacturero que incluyen a suministradores y distribuidores unidos por un fabricante principal, el cual obtiene los componentes y productos semielaborados de los suministradores del grupo en su mayor parte, pero también utiliza en una pequeña proporción a suministradores externos para fomentar la competencia.

También existen participaciones cruzadas entre las diferentes compañías, que actúan como si fueran una sola, compartiendo tecnología, recursos financieros e incluso pérdidas. Algunos de los principales keiretsu verticales pertenecen a la industria del automóvil y de la electrónica de consumo. Dentro del sector automovilístico caben destacar a Toyota, Nissan y Honda. En el sector de la electrónica, se pueden nombrar como principales exponentes a Hitachi, Sanyo, Matsushita, Sony y Toshiba. (Amadeo Jansana Tanehashi, Op. Cit., p. 95).

			<ul style="list-style-type: none"> - subcontratistas. - 1957. Ley de Asociaciones y Organizaciones PYME. - 1958. Corporación de Aseguramiento del crédito para las PYME. - 1959. Ley de Medidas especiales de ajuste para Comercios Minoristas. - 1963. Ley Básica de PYMES; Fondo para la modernización de PYMES. - 1966. Ley de compras y contratos del Gobierno hacia las PYMES. - 1969. Corporación para la promoción de las PYMES. - 1970. Ley de Promoción de la Subcontratación PYMES.
<p>III. A) Crisis en la administración.</p>	<p>1974 – mitad de 1990's: Crisis petrolera y burbuja económica.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Acción conjunta del Gobierno y sector privado para enfrentar la crisis. - Financiamiento a industrias intensivas en conocimiento. - Uso de incentivos y políticas para fomentar el ahorro de las personas. - Reorientación de la economía por racionalización a los pequeños proveedores industriales. - Instauración de los pronunciamientos de "Gran Visión", 1970 – 1980. - Rescate del Gobierno al caer el mercado accionario japonés. - Se estancan las inversiones en Investigación y Desarrollo. - Adaptación de las políticas debido a cambios en la economía de Estados Unidos y Reino Unido. 	<ul style="list-style-type: none"> - 1976. Ley de conversión de negocios. - 1978. Ley temporal para PYMES ubicadas en regiones en recesión. - 1980. Creación de la Corporación de los Pequeños Negocios. - 1984. Reducción de los impuestos para inversión en mecatrónica. - 1986. Nueva Ley de Conversión de negocios. - 1988. Ley "Fusión" entre la nueva ley de conversión de negocios u la conversión de la estructura industrial. - 1993. Ley temporal para PYMES en nuevos negocios.
<p>1) B) Re-trans-</p>	<p>Fin de 1990's – a la fecha:</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Planeación económica, coordinación, supervisión 	<ul style="list-style-type: none"> - 1997. Ley para activar regiones y

forma- ción.	Periodo de innovación, ciencia y tecnología.	y control del mercado. - Privatizaciones de instituciones y bancos de desarrollo. - Universidades ahora pueden ser dueñas de patentes. - Impulsar la colaboración eficiente entre gobierno, industria, universidades y centros de Investigación y Desarrollo. - Impulsar la innovación en las empresas, principalmente PYMES. - Impulsar clusters de Innovación. - Emprendedores con grado científico o ingenieril. - Reformas en el sistema universitario, énfasis en crear buen ambiente para la Investigación y Desarrollo. - Se tienen 19 clusters en 9 regiones, 5800 PYMES y 220 universidades regionales.	clusters industriales. - 1998. Ley para facilitar la creación de nuevos negocios, - 1999. Ley para Fomentar la innovación en los negocios PYMES. - 2003. Plan Nal. De Desarrollo de clusters; modificación a la Ley de Universidades Públicas (profesores pueden participar en PYMES). - 2004. Revisión de la Ley para facilitar la innovación en negocios PYMES. - 2006. Tercer Plan Básico de Ciencia y Tecnología 2006-2010; nuevos sectores con visión a 2030. - 2008. Unificación de la Banca de Desarrollo previa a su privatización total en 2013.
-------------------------	--	--	---

FUENTE: Elaboración propia con datos de Alejandro Zaid Carrillo Malagón, *La competitividad de las MIPYMES de México en el periodo 2001-2006*.

Como se observa en el cuadro 6, Japón se distingue por tener políticas muy objetivas e institucionalizadas, lo cual brinda una estructura jurídica que facilita la ejecución de sus proyectos y programas lo que, a su vez, ha permitido la resolución de los problemas a los que se enfrentan sus PYMES desde los básicos, como el financiamiento y organización hasta los más complejos como el fomento de la innovación.

Así, desde la Segunda Guerra Mundial, hasta nuestros días las políticas respectivas al desarrollo de las PYMES han sido analizadas dentro del contexto económico, tecnológico y social, considerando como objetivos principales la generación de empleo y riqueza y aplicando como filosofía la cooperación (la cual sigue siendo, a la fecha, el principal atributo de las empresas japonesas).

- **La innovación y las PYMES japonesas.**

Desde finales de los ochenta, las PYMES japonesas fueron contempladas como la alternativa más viable para el fomento de nuevas tecnologías; ello como respuesta a los grandes cambios suscitados por la globalización y la

creciente competencia en los mercados, que hicieron inminente la evolución del paradigma sustentado en las grandes empresas dentro de los grandes consorcios empresariales (*keiretsu*) y la mejora continua y calidad al de las PYMES, la subcontratación y la promoción del desarrollo tecnológico y la innovación.

De acuerdo al contexto japonés, el modelo que permitiría, restablecer una conexión entre el anterior sistema de subcontratación con los actuales conglomerados productivos, sería el de nuevas redes de colaboración de empresas que aprovechen su rentabilidad y buen manejo de su calidad. “Al tradicional sistema japonés de mejora continua, se suma ahora la nueva relación con PYMES dinámicas e innovadoras aunque no se encuentren dentro de la estructura o límite del sistema de la gran empresa o del consorcio japonés”⁴⁸.

Sin embargo, no fue sino hasta 1995 que se decretó la “Ley para promover las actividades creativas en las PYMES” y la “Ley para facilitar la innovación en negocios para las empresas PYME”, cuyo objetivo era impulsar la creatividad para emprender nuevos negocios aprovechando las ventajas de la calidad y capacidad de las empresas.

Por otra parte, a partir de 1999, el artículo 15 de la nueva “Ley Básica de PYMES” dice: “La política de PYMES debe promover unas alianzas y modelos de colaboración entre las PYMES con el Gobierno Nacional, los laboratorios y centros de pruebas en las prefecturas y sobretodo la relación entre las PYMES y las universidades”⁴⁹.

Lo anterior es sumamente relevante, porque se les otorga a las universidades y centros de investigación un papel que inicialmente no tenían, ya que la ley anterior subordinaba la investigación y desarrollo así como el crecimiento de las PYMES a los consorcios y las grandes empresas.

Sumada a la anterior, la “Ley de Universidades Públicas” de 2001, han fomentado las siguientes ventajas:

- a) La aceptación de fondos de investigación e incorporación de investigadores de empresas en instituciones públicas como parte de los proyectos de comunicación.
- b) La apertura dentro de las universidades de organismos específicos para la colaboración con la industria.
- c) Las universidades pueden ofrecer espacios con bajos costos de renta a emprendedores que quieran comercializar tecnologías desarrolladas en la propia universidad.
- d) Creación dentro de las universidades de oficinas de licenciamiento de tecnología, lo cual promueve que las facultades apliquen por patentes o licenciar a las empresas.

⁴⁸ Roberto Morales Estrella, et al., Innovación en las pymes: un análisis referencial México-Japón (en línea), México, 21 p., Dirección URL: <http://www.cocytch.hidalgo.gob.mx/descargabkes/ponencias/Mesa%20V/7.pdf> (consulta: 15 agosto de 2009).

⁴⁹ Storz, C., citado en Alejandro Zaid Carrillo Malagón, Op. Cit., p. 52.

- e) El costo de la cuota por patente ha sido reducido para solicitantes que provienen de universidades y centros de investigación y desarrollo de proyectos de colaboración con empresas.
- f) Las universidades públicas pueden ser dueñas de patentes (en el pasado las patentes pertenecían a la nación).
- g) Se ha facilitado el reclutar especialistas para patentar, licenciar o ayudar a emprender.

Así, gracias al fuerte apoyo que se les ha brindado, y con la finalidad de promover y llevar a cabo mayor Investigación y Desarrollo de forma conjunta para lograr ser más competitivas y estar preparadas para las nuevas exigencias del mercado, las PYMES, han logrado establecer vínculos de colaboración con universidades, centros de investigación, grandes corporativos, otras PYMES, instituciones gubernamentales, Oficinas de Licenciamiento de Tecnología (TLO), Oficinas de Transferencia de Tecnología (TTO), Instituciones de apoyo técnico y asociaciones especializadas que las ayudan en áreas complementarias a las técnicas y científicas como son administración, negocios, mercadotecnia, innovación y logística.

“En este sentido, Kioto, es considerada como la ciudad que maneja un modelo único en Japón con un conglomerado empresarial y de innovación, aquí se encuentran las PYMES catalogadas como de clase mundial y de acuerdo con Ibatá-Arens, K. éstas se rigen bajo seis estrategias:

- 1) Basar su estrategia de negocio en sus competencias tecnológicas.
- 2) Especializar sus nichos de mercado y de desarrollo tecnológico.
- 3) Enfocar las metas comerciales y estrategias de mercadotecnia en el mercado extranjero.
- 4) Apertura y colaboración con externos.
- 5) Autonomía e Independencia Financiera.
- 6) Enfocarse en la Investigación y el Desarrollo como el principal diferenciador”⁵⁰.

2.1.2. Italia.

Italia presenta una situación paradójica al ser, por un lado, uno de los países de la zona euro con mayores problemas económicos y políticos y cuyo crecimiento, desde el año 2000, es inferior al 1% y su deuda pública asciende hasta el 106% de su PIB (en un estimado, para 2007 era de 1.8 billones de dólares); sin embargo, debido a la competitividad de su sector empresarial, específicamente el de las pequeñas y medianas empresas, las exportaciones italianas crecieron casi en un 10% en 2007. Empero, este comportamiento no logra contrarrestar totalmente los efectos de la crisis económica que azota al país, pues entre otros factores, se encuentra el elevado nivel de importaciones de materias primas, debido principalmente a la escasez de recursos energéticos.

⁵⁰ Roberto Morales Estrella, et al., Op. Cit., p. 8.

La economía italiana, se caracteriza por el predominio de pequeñas empresas y sobre todo por la prevalencia de sectores tradicionales. Pero lo sobresaliente en este caso es que estas empresas generan casi el 43% de exportaciones, siendo los sectores de la moda, decoración, alimentación y mecánica los más importantes.

Según Edward Goodman⁵¹, el comerciante y el empresario son las dos figuras que, a lo largo de la historia económica italiana, son los antepasados de las pequeñas y medianas empresas. En primera instancia, se encuentra el artesano (*artigiano*), quien basaba su trabajo en su habilidad y sensibilidad, era un trabajador independiente y debía economizar -algunas veces improvisando- en herramientas y material que pudiera necesitar a fin de tener ventajas competitivas con respecto a los demás. Generalmente se trataba de empresas familiares en las que sus propietarios buscaban soluciones a sus problemas sin tomar en cuenta las recomendaciones hechas por grandes empresas, además, dentro de sus metas como productor no se encontraba el crecer tanto como para convertirse en una gran firma, pues uno de los pilares de sus "políticas" era tener solamente el número de trabajadores necesarios y con quienes se pudiera establecer un lazo de comunicación estrecho, de esta manera garantizaba el buen desempeño de los mismos.

Otra característica importante de las empresas artesanales es que la inversión inicial proviene precisamente del núcleo familiar y no de créditos bancarios ni de grandes inversionistas. Además, su efectividad se debe en parte al hecho de que existen límites comúnmente aceptados sobre todo lo que concierne al tamaño de la empresa o el interés común que se está persiguiendo, donde cada uno juega un rol determinado pero no deja de haber aceptación para nuevas propuestas de crecimiento, como la utilización de nueva tecnología.

Goodman⁵² señala que, desde la aparición de las pequeñas empresas artesanales, existen dos tipos diferentes de las mismas; las primeras, son las que se desarrollan alrededor del maestro artesano y se dedican a producir básicamente artesanías, mientras que las segundas son aquellas que producen bienes para venderlos en el mercado pero no dejan de ser tradicionales⁵³.

El papel de la familia y la comunidad en su conjunto dentro del proceso evolutivo de este tipo de organizaciones económicas en Italia ha sido fundamental. En el caso particular de la sociedad italiana, se puede afirmar que las principales características de la comunidad son que se trata de un conjunto de individuos establecidos en un mismo territorio, con una lengua, tradiciones e historia común; comparten valores, creencias, lealtades e intereses y buscan conseguir un mismo objetivo trabajando en equipo. Debido a estos roles, tanto

⁵¹ Edward Goodman, et. al., *Small firms and industrial districts in Italy*, Londres, Routledge, 1989, p. 6.

⁵² *Ibid.*, p. 7.

⁵³ A finales del siglo XII, en las diferentes ciudades italianas, se tenían clasificadas las artes en mayores y menores. Las 7 artes mayores eran: jueces y notarios; mercantes de Calimala; casas de cambio; médicos y boticarios; arte de la lana; arte de la seda y arte de las pieles de pelo largo. Las 14 artes menores eran: tablajeros; zapateros; herreros; maestros de piedras y madera; curtidores; vinificadores; panaderos; aceiteros; cerrajeros; tejedores; taladores; fabricantes de armaduras; cortadores de cuero y hoteleros. (Isabel Rueda Peiró y Nadima Simón Domínguez. *Asociación y cooperación de las micro, pequeña y mediana empresas: México, Chile, Argentina, Brasil, Italia y España*. México: IIE-UNAM, 1999.- p. 133).

la familia como la comunidad aportan los recursos necesarios para el crecimiento de las pequeñas empresas, pudiendo ser en capital o en recursos humanos.

El origen del boom de pequeñas y medianas empresas italianas, para Ernesto Somma, surgió en los años setenta durante las crisis energéticas (elevación de los precios del petróleo y una posterior devaluación en los mismos), cuando muchos empresarios se vieron obligados a salir de las grandes empresas y crear pequeños negocios en aquellos sectores que no demandaban fuertes inversiones. Actualmente, se puede decir que son parte de una tradición de cultura empresarial, además de que la creación de nuevas empresas obedece en gran medida a la necesidad de crear empleos y mitigar un poco las consecuencias de la crisis económica.

Según Salvador García de León, el desarrollo de la MIPYME en Italia se produjo de acuerdo a tres modelos diferentes:

- a. El de las regiones más industrializadas del norte, con una estructura constituida por grandes empresas que para sobrevivir crearon una red de pequeñas y medianas empresas (consorcios italianos de exportación), descentralizando gran parte de la producción con el propósito de mantener la flexibilidad, siendo este modelo el más conocido mundialmente.
- b. El de las regiones subdesarrolladas del sur, donde junto a polos de industrialización existe una estructura muy tradicional de pequeñas empresas, que sobreviven gracias a la asistencia del Estado y a la evasión de las obligaciones fiscales.
- c. El de la llamada "Tercera Italia", representada por las regiones centrales (Emilia-Romagna, Toscana, Marche y Umbria) y del noreste (Friuli-Venecia-Julia, Trentino-Alto Adigio y Véneto), donde la pequeña y mediana empresa es la estructura industrial más importante, con características dinámicas y presencia en los mercados nacionales e internacionales.

A pesar de que las pequeñas y medianas empresas –no sólo en Italia sino a nivel mundial- están expuestas a desaparecer con la misma rapidez con que aparecieron, una de las razones que ayudan a mantener con vida a este tipo de estructuras económicas en Italia es que las grandes empresas frecuentemente acuden a ellas en forma de subcontratación, evitando su absorción o desaparición. Otra ventaja que tienen las PYMES italianas es la capacidad que tiene el artesano o pequeño empresario de adaptarse e innovar según las necesidades del mercado, así como reanimar las industrias tradicionales, ayudándose de la aplicación de nuevas tecnologías y gracias a la automatización que ha traído consigo la inclusión de adelantos tecnológicos, se ha creado un nuevo tipo de trabajador artesanal, para quien su mayor ventaja competitiva será su desarrollo mental más que su capacidad de elaborar productos.

Además, una característica sobresaliente de las pequeñas y medianas empresas en Italia es que, desde su nacimiento, se incorporan a una dinámica

preestablecida debido a la existencia de los distritos industriales, dándole un nuevo enfoque al papel que juegan las PYMES dentro de la economía, así como la relación que guardan con la sociedad. Debido a esta incorporación en un mismo sistema, las características de una empresa y otra cambian de acuerdo al lugar en donde estén situadas.

En el norte del país se concentran grandes empresas, la mayoría de ellas se ayudan de las PYMES, mediante subcontratación, para lograr un proceso productivo más eficiente y competitivo. En el sur se localizan pequeñas empresas artesanales que logran sobrevivir gracias a la demanda local de los bienes que producen y por su habilidad para reducir costos de los mismos mediante la evasión de impuestos principalmente. Por último, en la parte central y noreste del país se encuentran las pequeñas y medianas empresas más productivas para el país; los productos que son elaborados en estas regiones son de una calidad media a alta, promovidos mundialmente mediante *Made in Italy*⁵⁴, recayendo en ellas gran parte de la actividad exportadora.

- **Los distritos industriales y consorcios italianos.**

a) Distritos Industriales.

Las principales características de este tipo de agrupaciones son:

- 1) El tamaño reducido de las empresas que lo componen.
- 2) Se trata de entidades que tienden a especializarse en cada una de las fases del proceso productivo, apelando una mayor división del trabajo, donde cada empresa es complemento del resto y generalmente pertenecen a una misma rama industrial, lo que contribuye a una mayor especialización en el ramo, por lo que presentan una alta flexibilidad del trabajo y diversidad de capacidades profesionales.
- 3) Relaciones interproductivas complejas, horizontales y verticales, creadas por la concentración espacial y la fuerte complementariedad.
- 4) Capacidad de innovar, y facilidad para establecer contactos entre operadores que intercambian información y conocimientos, no sólo al interior del distrito sino con el exterior, lo que favorece el desarrollo de ideas originales sobre procesos, productos y mercados.
- 5) El origen y desarrollo de un distrito industrial no es sólo el resultado de una coincidencia de aspectos socioculturales de una comunidad como el sistema de valores o sus instituciones; de las características naturales, históricas o geográficas del lugar; ni de las características técnicas en el proceso de producción, más bien se debe al proceso de interacción dinámica entre todos los elementos y actores que conviven dentro del mismo, además de su sentido de pertenencia y orgullo por formar parte de un sistema tan dinámico y complejo.
- 6) Hay una fuerte interacción entre los centros públicos de investigación, las universidades y las empresas, fomentando así la innovación.

⁵⁴ Básicamente se trata de marcas dedicadas a los sectores de la moda, el calzado, cerámica y vino.

Por su parte, los distritos industriales italianos se caracterizan por: la estrecha relación y cooperación de la comunidad y las empresas establecidas en ella. Paralelo a esto, el sistema de instituciones y reglas que lo sostienen y le dan forma como son el mercado, las empresas, la familia, la iglesia, las escuelas, las autoridades locales, partidos políticos y demás entidades públicas o privadas que convivan en la comunidad son totalmente acordes con el objetivo de desarrollar las capacidades de los distritos.

Los aparatos productivos de los distritos poseen un nivel de eficiencia sumamente bueno basado en una fuerte división del trabajo entre firmas que atienden a mercados específicos segmentados por niveles de ingreso y pautas de consumo.

Una de las desventajas que tienen las pequeñas empresas en comparación con las grandes es el difícil acceso a créditos, sin embargo, para aquellas que forman parte de un distrito industrial en Italia esto queda solucionado debido a la existencia de bancos locales cuya principal función es precisamente proporcionar el capital necesario para llevar a cabo una o todas las fases del proceso productivo de una compañía. Estos bancos dan mayor peso a las cualidades de las personas que solicitan los créditos, pues generalmente se desenvuelven en un ambiente donde todos se conocen y buscan un mismo objetivo, además de que los directores de bancos mantienen un estrecho contacto con los empresarios y se informan sobre sus necesidades.

En Italia existen 199⁵⁵ distritos industriales reconocidos por el Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT), dentro de los cuales se lleva a cabo gran parte de la actividad económica del país.

CUADRO 7.
Evolución distrital en Italia

1951	149 distritos censados (360,000 trabajadores)
1971	166 distritos censados (1,000,000 trabajadores)
1991	199 distritos censados (1,700,000 trabajadores)

Fuente: Leandro Venancio. *Globalización, Desarrollo Local y Sociedad Civil*. Edición electrónica gratuita, 2007. Texto completo en www.eumed.net/libros/2007a/221/ con datos del Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT)

De acuerdo con el ISTAT, aproximadamente el 50% de estos distritos se localizan en el noreste (Lombardía, Piemonte y Véneto), el 40% en la llamada "Terza Italia" y el resto al sur del país (Puglia, Campania, Cerdeña y Sicilia). Además, dentro de estos 199 distritos, existen conglomeradas aproximadamente 239 mil empresas, las cuales se encargan del 46% de las exportaciones totales.

Tal vez el caso de éxito más conocido respecto a los distritos industriales en Italia es el de "La Terza Italia" donde las zonas más importantes son:

⁵⁵ Q.V. La Figura 1 de anexo muestra la distribución sectorial de los distritos industriales a lo largo del país.

- 1) **Boloña, Módena y Reggio Emilia.** Provincias ubicadas en el centro de Emilia, en donde se encuentran grupos de PYMES productoras de manufacturas con alto nivel tecnológico y con capacidad innovadora sobre los productos.
- 2) **Parma y Piacenza.** Ubicadas en el occidente de Emilia, presentan un sistema económico fuertemente diferenciado en relación a los niveles de desarrollo, con un creciente rol terciario. Piacenza es una de las instalaciones productivas más antiguas. Estas dos ciudades gravitan mayoritariamente en torno a Milán.
- 3) **La Romagna.** Incluye las provincias de Ravena y Ferrara Forli. Presenta una menor cantidad de empresas manufactureras y pocos distritos industriales. La fortaleza de esta zona es debida básicamente al sector turismo, las industrias edilicia, petrolera y energética, química y la alimentaria.

FIGURA 1.
Región Emilia-Romagna.



FUENTE: http://europ.eu/abc/maps/regions/italy/emilia_es.htm.

La base de la economía emiliana consiste en un sistema descentralizado de PYMES especializadas, que se encuentran ligadas por la cooperación y la competencia. Se señalan tres fases en la evolución de los distritos industriales en esta región⁵⁶.

La primera fase, situada en la década de los 60 del siglo pasado, cuando se comienza con la descentralización de la producción como reacción de los empresarios frente al incremento del poder de la fuerza sindical. Esto es, los empresarios comisionaron trabajos a empleados especializados o artesanos

⁵⁶ Alejandro Zaid Carrillo Malagón, Op. Cit., p. 40.

tradicionales incitándolos a trabajar de forma autónoma pero estrechamente ligados a la gran empresa que los contrataba.

La segunda fase está caracterizada aún por la estrecha relación de la pequeña empresa con la grande, la cual seguía siendo la destinataria de su producción. Durante esta etapa se empieza a dar una diversificación de las grandes empresas, lo cual devino en una mayor capacidad de elección y autonomía por parte de las pequeñas. Comenzó a producirse un cambio en la demanda de los productos desde la estandarización de la producción hacia una producción particularizada, lo cual requería de técnicas capaces de adaptar las máquinas a los cambios requeridos.

La tercera fase se caracteriza por el aumento en la capacidad de innovación, la cual se convierte en el empuje de la economía Emiliana. Las PYMES aquí, ya no se encuentran atadas al comportamiento de la gran empresa. Se presentan condiciones tales como:

- 1) Fragmentación e integración del aparato productivo en territorios bien delimitados.
- 2) Mayor integración entre las actividades agrícolas y manufactureras.
- 3) Fuerte tendencia hacia la exportación de las industrias.
- 4) Difusión de la cultura empresarial, la cual cada vez se vuelve más dinámica.
- 5) Intensa colaboración entre los gobiernos, la comunidad y las empresas.
- 6) Política de apoyo del desarrollo económico y social de la región⁵⁷.
- 7) Importante tradición de asociación y cooperativismo a todos los niveles.
- 8) Se da un fuerte desarrollo de la banca a través de alianzas con bancos locales y de otras regiones en respuesta a la creciente competencia y la reorganización del sistema de crédito.

Por último, las ventajas que obtienen las PYMES al estar dentro de un distrito industrial son muchas y fundamentalmente se basan en la creación de recursos intangibles como son el traspaso del *know-how*⁵⁸; el conocimiento del mercado y el contexto en el que se realizan las dinámicas de competencia; el conocimiento de la organización y división de un sistema productivo típicamente adoptado en la región y el intercambio de conocimientos y habilidades técnicas y profesionales, poseídas principalmente por aquellos que generan e implementan (las universidades juegan un papel fundamental en este caso).

⁵⁷ La primera Ley que otorga un reconocimiento jurídico a los distritos industriales italianos es la Ley 317, llamada "Intervenciones para la innovación y el desarrollo de las pequeñas empresas" de 1991 ("*Interventi per l'innovazione e lo sviluppo delle piccole imprese*"), a través de la cual se definía al distrito como un área territorial caracterizada por una elevada concentración de pequeñas y medianas empresas con una particular relación entre éstas y la población residente. A partir de ella comienzan a aparecer más leyes y decretos que fomentarían la incorporación de las PYMES en distritos así como buscarían otorgar mayores oportunidades de desarrollo para aquellas ya establecidas, como la Ley 266 o Ley Bersani de 1997 ("*Interventi urgente per l'economia*"), la Ley 140 de 1999 ("*Norme in materia di attività produttive*") y la Ley Decreto 79 del mismo año ("*Decreto per la liberizzazione del mercato dell'energia elettrica*").

⁵⁸ El término *Know-how* es una expresión anglosajona que se utiliza dentro del comercio internacional para referirse a aquellos conocimientos prácticos, técnicas o criterios que han sido utilizados para la creación de un proyecto y que se transfieren con el objetivo de ser utilizados en otros proyectos similares.

b) El consorcio.

Los consorcios (consorzi) han surgido como un nuevo elemento en la dinámica de la cooperación inter-empresarial italiana. Estos consisten en “una empresa constituida por empresas medianas y pequeñas, para proporcionar a sus afiliados servicios que van desde información sobre mercados hasta investigación y desarrollo”⁵⁹

En Italia es una figura contemplada dentro del Código Civil como un contrato de empresas que se han concentrado con el fin de economizar en los procesos de producción, diversificar la producción, obtener con mayor facilidad financiamientos y otros objetivos que generalmente se obtienen al intercambiar información sobre investigación y desarrollo, adaptación de tecnología, aplicación de nuevas técnicas y la situación de los mercados a los cuales se enfocan, entre otras.

Este tipo de concentración se puede dar⁶⁰:

- Llevando a cabo acuerdos entre compañías autónomas a fin de reglamentar algunas fases de su producción o de la distribución.
- Constituyendo grupos de firmas, es decir, complejos económicos de compañías formalmente autónomas pero vinculadas por diferentes relaciones de participación y gobernadas por un único sujeto económico.
- Fundiendo dos o más empresas y constituyendo una única firma como resultado de la integración completa de las diferentes estructuras productivas.

El objeto de los consorcios italianos es aprovechar las economías de escala que se dan en alguna de las etapas de los procesos de producción, comercialización y financiamiento, sin que ello implique la consolidación de muchas empresas pequeñas en una sola. Esto permite efficientar los procesos y respetar la autonomía y creatividad de las PYMES que los conforman.

“La idea detrás de los consorzi tiene que ver con el hecho de que hay aspectos de los procesos de comercialización y exportación que resultan muy costosos para los pequeños negocios. Por ejemplo, la información sobre las oportunidades de ventas en otros países, el contacto con los clientes, el manejo de las comunicaciones, el servicio de traductores, información sobre los requisitos legales que deben cubrirse tanto en Italia como en los países destino, son aspectos de información e infraestructura que no están fácilmente disponibles para las empresas pequeñas”⁶¹.

Los consorcios no son compañías comercializadoras, su función es más bien acercar al comprador con la empresa asociada mediante la organización de ferias, proporcionando información y capacitación a sus afiliados, apoyo legal y de traducción. Igualmente, se resuelven problemas de financiamiento,

⁵⁹ Clemente Ruíz Durán, Redes industriales: Organización fundamental de la economía globalizada, Revista El mercado de valores, México, Nacional Financiera, febrero 1998, p. 13.

⁶⁰ Isabel Rueda Peiró y Nadima Simón Domínguez. *Op. Cit.*- p. 143.

⁶¹ Clemente Ruíz Durán, *Op. Cit.*, p. 13.

mediante el aseguramiento del crédito, es decir, se crean fondos para garantías con las aportaciones de los afiliados; y se promueve la innovación tecnológica a través de la vinculación de las pequeñas empresas (que no poseen su propio departamento de investigación y desarrollo) con las universidades.

El gobierno tiene también una importante participación en el éxito de estas estructuras mediante la asignación de un presupuesto al Ministerio de Industria para apoyar a los consorcios de exportación. Los consorcios que así lo requieran presentan una solicitud y su programa de operación, los cuales son evaluados para su aprobación, siendo los criterios más importantes el grado de desarrollo del consorcio y la capacidad exportadora de sus asociados; por lo regular, los consorcios de menor tamaño y con exportaciones de productos de mayor calidad son los que reciben las mayores aportaciones.

Finalmente, como afirma Clemente Ruíz, se puede constatar el éxito de este tipo de asociación con el hecho de que el 85% de las exportaciones de las PYMES italianas se realiza mediante los consorcios.

- **Mecanismos de apoyo a las PYMES.**

A diferencia del caso japonés, en el que el Estado tiene una intensa participación en el proceso de fomento y desarrollo de las PYMES mediante la coordinación de todo lo referente al sector, la aplicación de políticas públicas, otorgamiento de apoyos, entre otros; en Italia, éste actúa más bien como intermediario entre las PYMES. En general, son las mismas pequeñas y medianas empresas las encargadas de desarrollar programas de apoyo, proponer leyes o decretos que pudieran facilitar el crecimiento y desarrollo de las mismas y organizar contratos de cooperación interinstitucional o incluso a nivel macro, cuando se trata de empresas con capacidad exportadora.

Dentro de los apoyos otorgados para lograr el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas encontramos la construcción de infraestructura; apoyo a la investigación y al desarrollo científico y tecnológico mediante inversiones a centros de investigación y universidades; información, capacitación y adaptación de nuevas tecnologías; financiamiento a bajas tasas de interés y a largo plazo entre otros.

En el caso de los consorcios, los apoyos gubernamentales están básicamente orientados a la exención del pago de impuestos sobre las utilidades del consorcio, siempre y cuando sean invertidas en un lapso máximo de 2 años; podrán obtener créditos hasta por 1.2 millones de dólares para la adquisición de bienes reales o de capital; los servicios que una empresa de comercio para la exportación facture para alguno de los socios estarán exentos del IVA.

Además, existe una federación encargada de reunir a las empresas dedicadas al comercio de exportación, Federexport (fundada en 1974, actualmente está integrada por 130 consorcios), la cual se encarga de proporcionarles servicios como: la coordinación de las actividades de los consorcios; promocionar las relaciones con organismos estatales; impulsar el modelo de consorcios en

otros países; fomentar directamente las exportaciones de los consorcios; otorgar asesoramiento jurídico y fiscal y autorización de líneas de crédito para la compra de bienes y servicios de los consorcios.

Por otra parte, el gobierno italiano ha impulsado la creación de Cámaras de Comercio, encargadas de agrupar a las empresas de cualquier sector y tamaño para registrarlas como asociadas y darles servicios básicamente de capacitación y promoción internacionalmente. Actualmente, existen 72 cámaras de comercio reconocidas por el gobierno italiano con más de 23 mil socios alrededor del mundo, entre ellas la de México, establecida desde 1948.

Igualmente existen muchas instituciones o asociaciones que contribuyen al desarrollo de este tipo de empresas. Entre las más importantes se encuentran:

- a) Los centros de servicios: ofrecen una solución a las necesidades de las PYMES que no están en condiciones de llevarlas a cabo, generalmente por no tener el capital suficiente para solventarlos, como pudieran ser servicios de comunicación empresarial para la internacionalización o para el área de mercadotecnia.
- b) Las Agencias de desarrollo: generalmente se trata de entes gubernamentales dedicados a la promoción de los intereses de las empresas a nivel local y a nivel internacional en caso de tratarse de empresas con presencia en otros países.
- c) Los Centros de innovación empresarial: de acuerdo a la Comisión de la Comunidad Europea se trata de aquellos sistemas locales integrados de investigación, selección y orientación de proyectos dedicados a fortalecer la capacidad de una empresa o fomentar la creación y difusión de una cultura empresarial entre la población.
- d) Las Universidades: básicamente ofrecen servicios de investigación, intercambio del know-how, colaboración en proyectos cuyo fin sea la innovación tecnológica o actividades de formación de empresarios más capacitados para los obstáculos u oportunidades que pudiera presentarles el entorno. Entre las Universidades que actualmente –y desde hace muchos años- desarrollan proyectos en aras de mejores oportunidades para las PYMES están la Universidad de Urbino, la Escuela Superior de Estudios Universitarios y de Perfeccionamiento Santa Anna, la Universidad Federico II y las Universidades de Verona, de Trieste, Milán y Palermo.
- e) Las Cámaras de comercio.
- f) Los Bancos locales: como se vio anteriormente, debido a su conocimiento del entorno en que se desarrollan y el estrecho lazo que comparten, en ellos recae gran parte del financiamiento a las empresas pequeñas y medianas.
- g) Las Asociaciones empresariales: sus principales objetivos son la defensa y promoción de los intereses colectivos de los empresarios. Actualmente muchas de ellas funcionan como intermediarias en aquellos negocios que no podrían terminar de buena manera las PYMES a causa de deficiencias administrativas u operacionales.
- h) La Prensa escrita: existen diferentes publicaciones especializadas en el entorno de las pequeñas y medianas empresas y todo lo que pudiera

afectarlas directa o indirectamente, entre estas se encuentran “Pequeña Empresa” (*Piccola Impresa*), “Desarrollo Local” (*Sviluppo Locale*, fundada desde 1991); “Economía y Política Industrial” (*L’industria, Economia e Politoca Industriale*) y “Del Otro lado del Puente” (*Oltre il Ponte*, revista publicada desde 1982).

Con lo anterior se confirma la existencia de lazos estrechos entre la sociedad y el sector empresarial en pequeño, no sólo se trata de las críticas que puede haber o no por su desempeño o su aportación a la economía local, regional o nacional, sino que ofrecen soluciones a los problemas que pudieran presentarse.

Como se ha podido observar, la principal diferencia entre el modelo de desarrollo de las empresas pequeñas de Japón e Italia consiste en que el primero se caracteriza por un sistema que originalmente estaba basado en la promoción de la gran empresa, el cual ha evolucionado hasta otorgarles a las PYMES un papel decisivo para la innovación y el desarrollo de la economía; además, la participación del Estado siempre ha sido muy activa, la cual va desde la promulgación de leyes especiales para estas empresas hasta el otorgamiento y coordinación de apoyos de toda índole. En el caso italiano, se presenta una limitada participación del Estado, el cual se comporta más bien como un promotor de las pequeñas empresas por lo que gran parte del avance presentado por las empresas se basa en la coordinación y cooperación de éstas con la comunidad donde se establecen y los organismos creados por ellas, así como en la fuerte cultura empresarial existente.

Finalmente, se pueden destacar factores en común como la importancia que ambos países otorgan a las PYMES para sus economías, lo cual, a diferencia del caso Mexicano (que se analizará más adelante), se refleja definitivamente en acciones concretas para su desarrollo, no sólo por parte del gobierno sino que la sociedad en general participa activamente en ellas. A su vez, la innovación es vista como la fuente del progreso de sus empresas y por ende de sus economías, por lo que las primeras tienen una estrecha relación con las universidades y centros de investigación y desarrollo contando con apoyos en todas las fases de los procesos de investigación, puesta en marcha, producción y comercialización.

2.2. El sector empresarial dentro de la política económica en México, 1950-2000.

Al concluir la Segunda Guerra Mundial, los países dedicaron sus esfuerzos a la reconstrucción de sus economías adoptando políticas de fomento y desarrollo industrial caracterizadas por la creación o permanencia de grandes empresas integradas verticalmente; mientras tanto “las empresas pequeñas al no tener en la misma medida de acceso a la tecnología continuaron dependiendo de métodos y técnicas de producción de tipo tradicional. Esta situación ha hecho evidente desde entonces una dualidad industrial que permite diferenciar a la

gran industria con adelanto tecnológico, de la pequeña empresa con utilización de tecnologías tradicionales”⁶².

Por su parte, México adoptó el modelo de sustitución de importaciones cuyas principales acciones fueron:

- a) la promoción y consolidación del sector industrial para satisfacer prioritariamente el mercado interno;
- b) el proteccionismo comercial y;
- c) la regulación de los intermediarios financieros.

Así, mediante la adopción de estas medidas, entre 1954 y 1970 se da un periodo de crecimiento económico y, como señala Carlos Tello: “Entre 1954 y 1970, el PIB por persona creció a un ritmo anual superior a 3.4% en términos reales y los precios se mantuvieron relativamente estables, creciendo en promedio alrededor de 3.5% al año. El tipo de cambio se mantuvo fijo, sin variación, de 1954 hasta incluso, finales de 1976 y se garantizó la libre convertibilidad de la moneda...”⁶³.

“En este período la economía se industrializó e hizo posible la producción de bienes de consumo no duradero, así como la producción de algunos insumos (electricidad, hidrocarburos) y ciertos bienes intermedios (petroquímica básica, acero, fertilizantes) y de consumo duradero (automóviles, refrigeradores), que hicieron en gran parte las empresas filiales de las empresas transnacionales y las empresas paraestatales del gobierno mexicano: Pemex, CFE, Fertimex, Sicartsa, etcétera”⁶⁴.

En la década de los cincuenta, se da el inicio del fomento a las MIPYMES, cuando, en 1953, se creó el Fondo de Garantía y Fomento para la Pequeña y Mediana Industria (FOGAIN), cuyo objetivo era apoyar a estas empresas con créditos preferenciales garantizados por Nacional Financiera (NAFIN). Según las cifras oficiales, en el periodo comprendido entre 1954 y 1974, dicho programa atendió a más de 17 mil solicitudes de crédito por un monto total de 4 614 millones de pesos, canalizados a más de 9 000 empresas; en su mayor parte, el destino de los créditos fue la adquisición de maquinaria y equipo y después el suministro de capital de trabajo. Sin embargo, “según una investigación realizada por esos años, el Fondo no aplicaba ningún criterio sobre la tecnología utilizada o las actividades técnicas, ni buscó promover la investigación y el desarrollo tecnológico”⁶⁵.

⁶² Cuauhtémoc Cruz Santiago, *Importancia de la MIPYME en México. Un análisis de estructura, desempeño y problemática. Estudio particular del caso de financiamiento*, México, Tesis Facultad de Economía-UNAM, 2006, p. 2.

⁶³ Carlos Tello Macías, *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*, México, UNAM, Facultad de Economía, 2007, p. 360.

⁶⁴ Genaro Sánchez Barajas, *Las micro y pequeñas empresas mexicanas ante la crisis del paradigma económico de 2009*, México (en línea), Dirección URL: <http://www.eumed.net/libros/2009a/524/>, (consulta: 27 abril de 2009), p. 26.

⁶⁵ Mauricio de María y Campos, *Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas*, México (en línea), Dirección URL: <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=publicaciones/xml/4/10964/P10964.xml&xsl=ddpe/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top.bottom.xsl>, P. 8.

En realidad, las únicas empresas beneficiadas por los programas gubernamentales en esta época fueron las más grandes, las relativamente más modernas y localizadas fundamentalmente en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México y en menor medida en Guadalajara y Monterrey, propiciando así la gran concentración geográfica de las actividades productivas que hasta nuestros días prevalece. Lo anterior debido a que el interés estaba centrado en apoyar empresas con grandes posibilidades de traspasar la frontera productiva de bienes de consumo a los de capital, arguyendo el progreso técnico que las grandes empresas favorecerían. Así, el favoritismo por las industrias intensivas en capital y no en trabajo, obstaculizó la capitalización de las MIPYMES, apartándolas del sendero de apoyo y el subsidio gubernamental.

Acotando lo anterior, Carlos Tello señala: “La protección industrial es necesaria y conviene a los países en proceso de desarrollo. La utilizaron en su momento todos los países hoy desarrollados. Algunos de ellos la siguen practicando. Lo que no conviene es tener una protección indefinida (e indiscriminada), sin reglas ni tiempos establecidos para posteriormente liberarse de ella. En el caso de México, en realidad se estaba protegiendo a empresas extranjeras que operaban en el país...”⁶⁶.

Además: “La política de sustitución de importaciones, tal y como se instrumentó en México, que buscaba reducir la dependencia de la economía nacional respecto de los bienes importados, produjo al final de cuentas, una mayor dependencia y rigidez respecto a las necesidades de importación”⁶⁷.

Se tiene entonces que, en el periodo de 1950 a finales de 1960 se sientan las bases para la conformación de la estructura empresarial nacional, pero a la par, se aprecia también una desintegración de dicho sector; es decir, las grandes empresas acapararon las oportunidades que el mercado brindaba debido al fomento y apoyo recibidos y, en contraparte, las MIPYMES comenzaron a sufrir una situación de escaso crecimiento debido a su falta de experiencia, liquidez y su nulo acceso a las nuevas tecnologías y metodologías para su actividad productiva.

Durante las presidencias de Luis Echeverría (1970-1976) y de José López Portillo (1976-1982), a pesar de que se tenía conciencia de la situación del aparato productivo y, en particular, de las MIPYMES descrita anteriormente, así como de las nuevas condiciones que se estaban presentando como: la creciente y mayoritaria participación de la inversión extranjera en la industria, la creciente dependencia tecnológica del exterior, y los bajos niveles de investigación y desarrollo tecnológico; las medidas y políticas aplicadas siguieron básicamente la misma tónica de los gobiernos antecesores ya que, aunque se dieron avances en materia de leyes y programas⁶⁸, el llamado

⁶⁶ Carlos Tello, Op. Cit., p. 413.

⁶⁷ Ibid., p. 414.

⁶⁸ A partir de la campaña a la presidencia de Luis Echeverría se preparó un proyecto industrial y de comercio exterior cuyo objetivo era atacar los problemas mencionados a través de diversas políticas e instrumentos legales, institucionales y administrativos, tales como:

- a) El Decreto sobre Descentralización y Desarrollo Industrial de 1972.
- b) La Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera
- c) La creación del Consejo Nacional de Tecnología en diciembre de 1970.

“Desarrollo Estabilizador” continuó su rumbo tal cual casi sin resolverlos y más bien agudizándolos.

Este período estuvo acompañado por elevados créditos externos. “En 1970 la deuda externa mexicana ascendía a seis mil millones de dólares; para 1981 excedía los 70 mil millones. Por otro lado, el efecto de las inversiones masivas en el sector petrolero y petroquímico, que comprendían a cerca de la mitad de las crecientes inversiones públicas y 30% de la deuda externa, comenzó a pesar fuertemente a finales de los años setenta. Las exportaciones petroleras por sí solas generaron el 72.5% del total de exportaciones en 1981, haciendo cada vez más dependiente la economía nacional y el proceso de industrialización de los precios internacionales del petróleo. La política de industrialización buscó profundizar la sustitución de importaciones a través de la inversión pública y particularmente de ambiciosos proyectos del sector industrial paraestatal, pero también mediante el fomento de la inversión privada y crecientes estímulos fiscales, financieros e institucionales. La participación estatal en las inversiones se incrementó a un monto superior al 56% en 1975, pasando las inversiones públicas en el período 1970-1975 del 6.8% del PIB al 10.9%. Paralelamente se buscó promover la inversión privada nacional, a través de la política de protección, los decretos de descentralización industrial, los programas de fabricación, y los programas de apoyo de Nacional Financiera, con sus fondos de fomento complementados por el Fondo Nacional de Equipamiento Industrial del Banco de México”⁶⁹. Todo lo cual, siguió beneficiando únicamente a las grandes empresas.

Por otra parte, la crisis económica mundial de principios de los 70, agudizada por la crisis energética, evidenció una de las principales virtudes de las MIPYMES: su enorme capacidad para adaptarse con rapidez a los cambios del mercado, debido a su flexibilidad operativa.

En ese contexto, el Gobierno crea, en 1970, el Fondo de Conjuntos, Parques y Ciudades Industriales (FIDEIN) para descentralizar la industria y apoyar a las MIPYMES y en 1972 el Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN) para promover la creación de nuevas empresas a través de capital de riesgo y el Fondo Nacional de Equipamiento Industrial (FONEI), con una línea de crédito del Banco Mundial, para generar empresas nuevas competitivas y empresas exportadoras. Sin embargo, todos estos fondos tuvieron como característica la escasa coordinación entre sí, una baja participación de las verdaderas

-
- d) La Ley sobre la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas de 1972.
 - e) La Ley de Invenciones y Marcas de Febrero de 1976.
 - f) La modificación del tratamiento fiscal de gastos vinculados con la tecnología, el uso de patentes y marcas y con la investigación y desarrollo.
 - g) El fortalecimiento del sistema de normas y metrología.
 - h) El reforzamiento de los centros de capacitación creados a partir de 1963 (CECATI, CENETI, CENTROS IMSS y ARMO).
 - i) La ampliación de los programas y fondos de apoyo a la industria, y las MIPYMES, incluyendo la creación de FIDEIN (1970) y FOMIN (1972).

⁶⁹ Mauricio de María y Campos, Op. Cit., p. 18.

MIPYMES y la falta de aplicación de criterios tecnológicos para el otorgamiento de los créditos⁷⁰.

Debido a la falta de coordinación de los programas de apoyo a las MIPYMES, en 1978 se crea el Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y Mediana Industria, cuyos objetivos eran:

- a) La vinculación de las empresas beneficiarias con las instituciones tecnológicas.
- b) Otorgar un papel central a las redes empresariales.
- c) Asistir a las MIPYMES en la identificación de sus problemas y necesidades tecnológicas de capacitación y de investigación.

Para cumplir con el último punto, se creó el FONEI, un programa para fomentar la investigación y el desarrollo tecnológico de las empresas, que se estableció en 1981, con una línea especial de crédito del Banco Mundial⁷¹. De nueva cuenta, el proceso de otorgamiento resultaba complejo para las pequeñas empresas.

Sin duda el gran acontecimiento en materia de política tecnológica fue la creación, en 1971, del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), como entidad responsable de la política científica y tecnológica y como órgano de consulta obligatoria del Gobierno Federal en la materia.

El CONACYT se orientó desde su creación, al reforzamiento de la dispersa, descoordinada y débil infraestructura institucional del país y a la formación acelerada de profesores, investigadores y técnicos en el exterior, así como a la coordinación de la cooperación científica y tecnológica con el exterior de recursos humanos. Empero, hasta 1976, la vinculación del CONACYT con la política tecnológica del país y con la industria, particularmente las MIPYMES fue muy reducida. La Secretaría de Industria y Comercio tomó las posiciones más activas en coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y las instituciones financieras.

En 1972 comenzó a funcionar en CONACYT el Servicio de Información Técnica (INFOTEC), para satisfacer las necesidades de información y documentación de la industria hasta que en junio de 1975 se descentralizó, creándose un fideicomiso en Nacional Financiera para tal fin. En sus inicios continuó prestando los servicios tradicionales de enlace industrial, pregunta-respuesta y un boletín técnico para la disseminación selectiva de información técnica a las

⁷⁰ Con excepción del FONEI, que exigió a las empresas estudios de preinversión y de factibilidad a través del Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas, lo cual hizo sus créditos de muy difícil acceso para las MIPYMES.

⁷¹ Según Mauricio de Maria y Campos, el Banco Mundial, durante 1981, autorizó 18 créditos por un total de 185 millones de pesos. En 1982 otorgó 22 créditos por un total de 488 millones de pesos, los que se concentraron casi totalmente en empresas localizadas en los Estados de Nuevo León, D.F., México y Morelos, en orden de importancia.

Las empresas beneficiadas en estos primeros dos años correspondieron fundamentalmente a los productos minerales no metálicos, a productos metálicos, maquinaria y equipo y a substancias químicas y petroquímicas. Las empresas fueron fundamentalmente grandes y medianas; sólo una pequeña parte (menos del 10%) del total podían clasificarse como pequeñas.

empresas. Más tarde agregó a sus servicios un banco de tecnología y la asistencia para la fabricación de nuevos productos. Sin embargo, lo más interesante de esta institución, y que ilustra perfectamente uno de los problemas constantes de las MIPYMES en nuestro país (el aprovechamiento de los programas creados para estas empresas más bien por las grandes), es que, “siguiendo el modelo danés, se orientó en un principio a atender principalmente las necesidades de las MIPYMES. No existen estadísticas precisas respecto a la distribución por tamaño de empresa de los clientes del servicio de enlace industrial. Pero en 1974, el Boletín tenía 1 829 usuarios y el 55% (1 002) eran empresas con menos de 50 empleados. Sin embargo, un año después, en 1975, la distribución de usuarios del Boletín muestra un decremento en la participación de esas empresas a 782 y en cambio un aumento de las empresas con más de 100 personas de 568 a 697”⁷².

Por otra parte, México, como otros países de América Latina, no aprovechó las oportunidades que se dieron en este periodo respecto a la adopción de políticas tecnológicas que alentaran la cooperación entre empresas extranjeras y nacionales en industrias de reciente desarrollo como la microelectrónica tal y como lo hicieron países como Taiwán, Singapur o Corea del Sur. Esto es, en el país se privilegió la inversión extranjera en industrias maduras y se dejó de lado la posibilidad de que los empresarios mexicanos iniciaran tempranamente con los extranjeros el proceso de aprendizaje sobre estas tecnologías de punta y no contaminantes.

“Todo indica que en México, aún cuando la política de sustitución de importaciones creó grandes empresas y atrajo bastante inversión extranjera hasta la década de los años 70, no se logró el aprendizaje empresarial vía subcontratación con las empresas de otros países. Esto se explica en gran medida por la política de regulación de inversión extranjera directa y de transferencia de tecnología adoptada en ese período, que no logró atraer socios extranjeros para las empresas mexicanas y, por consiguiente, fue tardía con respecto de Asia Oriental, la formación de empresarios con vocación eminentemente exportadora: personas con capacidad para negociar exitosamente con extranjeros, con base en sus propios intereses y para operar con rentabilidad”⁷³.

A fines de los 70 y principios de los 80, el derrumbe de los precios del petróleo trae consigo problemas financieros a nivel mundial lo que lleva a los países y sus empresas a recurrir a esquemas de reestructuración financiera. Igualmente, “la conciencia de que la centralización lleva al gigantismo y a costos elevados desata en el mundo la gran tendencia hacia las privatizaciones”⁷⁴.

A partir de 1982, el gobierno mexicano comienza la modificación en la estrategia de industrialización, con el objetivo de superar la falta de competitividad de las empresas nacionales mediante un proceso de apertura comercial instrumentando una serie de medidas basadas en el diagnóstico del

⁷² Ibid, p. 19.

⁷³ Genaro Sánchez Barajas, Op. Cit., p. 31.

⁷⁴ Cuauhtémoc Cruz Santiago, op. Cit., p. 3

Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional que señalaba como el origen del bajo desempeño del aparato productivo a la poca eficiencia en la asignación de recursos del Estado a la economía y a los obstáculos que enfrentaban las empresas exportadoras.

Con base en dicho diagnóstico, según señala Genaro Sánchez Barajas, el Estado mexicano llevó a la práctica las siguientes reformas estructurales:

- a) acelerar la apertura comercial para consolidar la competencia y eliminar los monopolios distributivos que habían surgido con el proteccionismo estatal;
- b) la privatización de las empresas paraestatales y de los bancos comerciales, con el propósito de reducir la participación del Estado en la asignación de recursos; y
- c) la desregulación o liberalización de las operaciones de los intermediarios en el sistema financiero, con el fin de eliminar los obstáculos distorsionantes en la asignación del crédito y en las transferencias internacionales de recursos monetarios.

Lo anterior, para el caso de la industria y el comercio exterior, fue llevado a cabo mediante la creación y seguimiento del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), aplicado en el periodo de 1983 a 1988. Cuyos objetivos eran:

- a) Aumentar la producción de bienes de consumo, intermedios y de capital.
- b) Racionalizar la protección excesiva reduciendo gradualmente los aranceles y eliminando el permiso previo.
- c) Ingresar al GATT y establecer negociaciones con nuestros principales socios comerciales.
- d) Promover un nuevo patrón de industrialización que consolidara la integración de las cadenas productivas de bienes básicos, impulsara la producción de insumos de amplia difusión, consolidara la industria de bienes de capital y el sector electrónico y fomentara las exportaciones de productos no petroleros, en particular, las agroindustriales, las automotrices y las petroquímicas.
- e) Consolidar el nuevo patrón regional de desarrollo industrial.

Sin embargo, los resultados, según una evaluación del programa, realizada por SECOFI en 1988, fueron los siguientes:

- a) Las metas de crecimiento, inversión y empleo no se cumplieron, arrojando el sexenio un crecimiento cero del PIB.
- b) La racionalización de la protección que ocurrió de manera gradual y programada hasta 1986, se aceleró y volvió indiscriminada, convirtiéndose la apertura comercial en el principal instrumento de combate a la inflación en 1987.
- c) El ingreso al GATT en 1986 y otros acuerdos, principalmente con los Estados Unidos, permitieron insertarse racionalmente en los procesos de negociación internacional, aunque los logros fueron efímeros debido a la apertura brusca en diciembre de 1987.
- d) El nuevo patrón de industrialización sólo logró avances sólidos en las industrias automotrices, farmacéutica, electrónica y en algunas agroindustrias, fundamentalmente gracias a los programas sectoriales

de fomento. En el resto de los sectores, particularmente en los dependientes de la demanda interna, el estancamiento del PIB y la pérdida de poder adquisitivo del salario no permitieron avances y en cambio se produjeron las primeras desintegraciones de las cadenas productivas ante la drástica apertura comercial. El logro más importante en el nuevo patrón fue el inicio de la estructuración de una industria exportadora, apoyada por un tipo de cambio subvaluado, y la caída de la demanda interna, pero también en nuevas plantas industriales particularmente en el sector automotriz y de autopartes.

- e) La consolidación del nuevo patrón regional de desarrollo industrial tuvo problemas, ya que si bien los incentivos financieros estuvieron vigentes hasta 1981, las inversiones en nuevas plantas cayeron sensiblemente y las inversiones en infraestructura iniciadas en el período 1978-1982 no pudieron completarse dado el ajuste macroeconómico.
- f) Si bien el número total de establecimientos industriales pasó de más de 78 mil en diciembre de 1982 a 99 mil en diciembre de 1988 y el personal ocupado de 2 millones en 1982 a casi 3 millones en 1988, la distribución por tamaños de empresa se mantuvo prácticamente igual, así como la estructura porcentual del personal ocupado en esos establecimientos. Las MIPYMES representaron a lo largo del período el 98% de los establecimientos industriales y pasaron de representar el 52% del empleo al 51%, con una tasa de crecimiento anualizada del 5.2% en el número de establecimientos y 4.75% en el empleo.

Así, la vulnerabilidad de las empresas mexicanas y en particular de las MIPYMES, se ve incrementada con la abrupta apertura del comercio exterior a partir de la entrada de México al GATT en 1986, ya que les resulta difícil competir con las mercancías importadas que son producidas con mejores tecnologías, lo cual se ve reflejado en precios más bajos; lo anterior aunado a la disminución de la demanda interna como efecto de la reducción de los salarios reales y el aumento del desempleo, situación agudizada por las crisis recurrentes de este periodo.

Del lado de los apoyos a las MIPYMES, el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI, 1982-1988) de Nacional Financiera tuvo como objetivo el defender la planta productiva y el empleo en los tiempos de crisis, al igual que apoyar la reconversión empresarial tanto en términos productivos como de consolidación de pasivos. “Un elemento novedoso fue la intensificación de la asistencia técnica en forma individual y colectiva a través de los promotores financiero-industriales. Durante 1986, por ejemplo, las 40 representaciones regionales del PAI, desarrollaron 454 proyectos de asistencia técnica con 8 072 beneficiarios”⁷⁵.

A pesar de los avances, resulta evidente que los objetivos del PAI seguían siendo dirigidos al fomento de la inversión y la modernización a través de los créditos para adquisición de maquinaria y equipo, del capital de riesgo y de los apoyos en infraestructura de parques industriales. La investigación y el desarrollo y otras actividades tecnológicas siguieron siendo muy marginales.

⁷⁵ Mauricio de María y Campos, Op. Cit., p. 21.

Por su parte, el INFOTEC continuó con sus programas tradicionales y no le dio la promoción necesaria al sector de las MIPYMES ya que “buscó la autosuficiencia financiera bajo la presión de la Secretaría de Programación y Presupuesto y vio a las MIPYMES y al “subsidio” correspondiente como un obstáculo para tal fin. En la segunda mitad del sexenio (1986-1988), se orientó cada vez más a funciones de consultoría”⁷⁶.

En 1985, se crea el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña (PRODIMP), cuya aportación es el establecimiento de la definición de las micro, pequeñas y medianas empresas basada en el número de personal ocupado y las ventas anuales. Su objetivo era fomentar la inversión y el desarrollo tecnológico, consolidar la cadenas productivas y articular a las empresas sectorial y regionalmente, para lo que se plantearon una serie de instrumentos como:

- El abastecimiento de bienes en común y la prestación de servicios.
- El apoyo tecnológico.
- La asistencia técnica.
- La capacitación de la mano de obra.
- Los créditos, garantías y aportaciones de capital de riesgo.
- Los estímulos fiscales.
- Las compras del sector público, sobre todo, de empresas estatales como PEMEX, Comisión Federal de Electricidad, Altos Hornos de México e Instituto Mexicano del Seguro Social.
- La subcontratación.
- La comercialización interna.
- El fomento a las exportaciones.
- La infraestructura industrial.
- Los sistemas de Información.

En 1988, entra en vigor la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria, la cual fue diseñada para establecer un régimen simplificado para la constitución y operación de empresas microindustriales (no más de 15 trabajadores) y fomentar su incorporación a la economía formal y su desarrollo, a través de apoyos fiscales, financieros, de mercado y de asistencia técnica y administrativa. Se plantearon instrumentos sencillos de capacitación, información, y asistencia tecnológica para estas empresas, que deberían de ser proporcionados fundamentalmente por instituciones de los estados con apoyo del programa federal y el PAI en lo particular. Sin embargo, el amplio proceso de instrumentación del programa concluyó prácticamente en diciembre de 1988 y la Ley se volvió letra muerta desde el nuevo Gobierno de Salinas de Gortari.

Después de la estabilización lograda durante 1988 con el Plan de Solidaridad Económica, el Gobierno de Salinas de Gortari inició un ambicioso proceso para recuperar el crecimiento y continuar con el cambio estructural hacia una economía abierta y de mercado. Se otorga una particular importancia a las políticas comerciales y de desregulación, se profundizan los procesos de privatización, entre otras cosas, regresando la banca al sector privado, e

⁷⁶ Ibid, p. 23.

impulsar la inversión extranjera directa y la empresa maquiladora de exportación para generar empleos. Así, la política de fomento a la inversión extranjera, junto con la de comercio exterior se convirtieron en piedras angulares de la modernización industrial. En este segundo caso cuatro tendencias fueron determinantes:

- La continuación de la apertura y la reducción de los niveles de protección.
- El otorgamiento en todo tipo de facilidades a la importación temporal para exportación: Programa de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación y Programa de Empresas Altamente Exportadoras (PITEX Y ALTEX, respectivamente, iniciados en 1985-1986).
- Los programas preferenciales de crédito a las exportaciones.
- La negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte con los Estados Unidos y Canadá, que entró en vigor el 1º de enero de 1994.

En 1990 se crea el Programa de Modernización Industrial y Comercio Exterior (PROMICE), partiendo del hecho, más que conocido, de que la industria nacional presentaba altos costos, bajos niveles de calidad y asignación ineficiente de recursos, debido a una economía cerrada y con fuerte intervención gubernamental. La solución propuesta consistió en la eliminación de los programas sectoriales industriales existentes, y se confía en que la apertura estimularía la competitividad al propiciar la especialización según las ventajas comparativas, al mismo tiempo que permitiría mejores economías de escala apoyadas en la exportación y la adopción de tecnologías competitivas. El PROMICE pone su énfasis en el cambio estructural de la industria hacia una mayor competitividad y otorga un gran peso al crecimiento de las exportaciones, la inversión extranjera y la inserción de la industria mexicana en la economía mundial.

Al igual que en los gobiernos y programas pasados, el PROMICE sostiene que las grandes empresas tienen capacidad potencial de encabezar la transformación y enfrentar la competencia, y que las MIPYMES enfrentan “obstáculos” derivados principalmente de su reducida escala de producción.

Sin embargo, a la mitad del periodo de Salinas de Gortari, se crea el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, en el que se definieron siete acciones principales para otorgar a las MIPYMES y promover su asociación: la subcontratación, el financiamiento, la capacitación, la difusión en el exterior, la desregulación y simplificación administrativa, así como el monitoreo y seguimiento de las acciones.

El Fomento del asociacionismo se dio a través de la creación de dos figuras básicas: las sociedades de responsabilidad limitada de interés público y las empresas integradoras y la expansión acelerada del programa de uniones de crédito. El objetivo de las primeras fue incorporar empresarios de pocos recursos, principalmente artesanos y microindustrias. Las empresas integradoras, creadas en 1993, eran empresas de servicios para las micro, pequeñas y medianas industrias; en esas integradoras podían participar bancos de desarrollo y cualquier otro tipo de institución, a condición de que las

empresas integradas aportaran el 75% del capital social, los servicios podrían ser de tipo tecnológico, de promoción y comercialización, de diseño y de subcontratación.

Los apoyos financieros provendrían de Nacional Financiera, la cual tenía un plan estratégico basado en cuatro grandes áreas de concentración de acciones: desarrollo de la empresa, desarrollo de mercados financieros, desarrollo regional y desarrollo empresarial. En la primera área se estableció el Programa para Micro, Pequeña y Mediana Empresa, cuyo fin era el otorgamiento de crédito, a través de la banca de primer piso y especialmente a través de uniones de crédito, arrendadoras y afianzadoras. En teoría, el programa dejó de ser selectivo como en períodos anteriores (por lo menos respecto a los sectores económicos a apoyar), incluyó a todo tipo de empresas, independientemente de la rama de actividad industrial, comercial y de servicios y de su localización.

Según Mauricio de María y Campos, en 1989 el programa de NAFINSA tuvo un crecimiento acelerado, por lo que en 1989 se atendieron 11 456 empresas por un monto de crédito de 677 millones de dólares y para 1993 el número de empresas atendidas se había elevado a 128 mil y el monto de los créditos a 10 645 millones de dólares.

Con todo y las cifras anteriores, las MIPYMES presentan una dinámica sumamente inferior respecto a la de las grandes empresas en lo referente a creación de empleos y generación de establecimientos a partir de 1988 por lo que “en 1990 tenían (las MIPYMES) un crecimiento en su número de establecimientos del 5% anual, que cayó al 1% en 1994. A pesar de los reclamos de CONCAMIN y la CANACINTRA, de que la apertura acelerada e indiscriminada afectaba negativamente a las MIPYMES, la liberación comercial continuó y las MIPYMES tuvieron que preocuparse más por sobrevivir. Los proyectos de empresas integradoras tuvieron, de acuerdo con algunos analistas, efectos muy limitados. La realidad fue que si bien en un principio se creó un número importante de alrededor de 26 empresas integradoras, éstas recibieron poco apoyo real y salvo algunas contadas excepciones, cinco años después ya no estaban operando o habían desaparecido”⁷⁷.

A su vez, los créditos otorgados por NAFINSA en el periodo 1990-1994 se llevaban a cabo con análisis de riesgo de las operaciones deficientes, sin un buen seguimiento y control de la cartera y con una gran concentración de los préstamos en unas cuantas uniones de crédito que usaron a su antojo los recursos financieros, a lo que Mauricio de María y Campos agrega: “No existe una evaluación detallada del costo de este programa y de las pérdidas consolidadas para Nacional Financiera por falta de pago y fraudes de las MIPYMES y Uniones de Crédito, pero el impacto fue tal, que durante todo el siguiente sexenio —1994-2000— Nacional Financiera paró totalmente el programa, redujo sus créditos y otros apoyos a las MIPYMES a su mínima expresión y realizó grandes recortes al personal”⁷⁸.

⁷⁷ Idem., p. 29.

⁷⁸ Ibidem, p. 30.

Lo anterior constituye sólo la punta del iceberg de la desregulación y la eliminación de los programas sectoriales y fondos de fomento: debido a la fusión del FONEI y el PAI y a la desaparición de todos los fondos de fomento para integrar el programa de desarrollo empresarial de NAFIN, se perdió una gran cantidad de personal capacitado y, con ellos, la experiencia adquirida. Los programas de fomento al desarrollo tecnológico del FONEI desaparecieron, al igual que los programas correspondientes del FOGAIN; el único programa que sobrevivió, aunque de manera limitada, fue el de apoyo tecnológico del Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT) debido al impulso que se le estaba dando a la exportación.

De esta forma, la concentración de los esfuerzos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá, tampoco le permitieron promover el desarrollo tecnológico de las empresas, menos aún de las MIPYMES. A esto hay que sumar diversas acciones tales como: la derogación de la Ley sobre la Transferencia de Tecnología y el Uso y la Explotación de Patentes y Marcas; la revisión fundamental de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera, en la que se facilitó la creación, generalizada de empresas de capital mayoritario extranjero en las manufacturas; y la reforma a la legislación de propiedad industrial para ajustarla a los requerimientos del TLCAN y a las demandas de la inversión extranjera de mayores plazos de duración de las patentes y ampliación de su cobertura⁷⁹.

La Administración del Presidente Ernesto Zedillo se inició en medio de una sorpresiva crisis, resultado de la obsesión por profundizar la apertura económica y por mantener sobrevaluado el tipo de cambio, como “ancla” para el combate a la inflación.

La crisis condujo en 1995 a que el PIB cayera en más de seis puntos y el PIB manufacturero en cinco puntos, a su vez, la banca se sacudió con la deuda impagable de los particulares, debido al aumento de las tasas de interés. Esta situación tuvo un impacto muy grave en las empresas en general, pero sobre todo en las MIPYMES. “Un estudio realizado por Enrique Dussel señala que si hasta 1993 las MIPYMES habían participado hasta con más de un 50% del personal ocupado manufacturero, éste cae a un 43% en 1998”⁸⁰, lo cual pone de manifiesto la dificultad de las MIPYMES para integrarse al mercado.

“Los daños causados a la economía nacional por el “error de diciembre” fueron considerables, (...) ocasionó que los hogares pobres e indigentes pasaran de 36% del total en 1994 a 43% del total de la población del país en 1996. El tipo de cambio en tan sólo unos meses pasó de 3.44 (ya nuevos) pesos por dólar el 1º de diciembre de 1994 a 4.10 a finales de ese año y a 7.66 a finales de 1995. Las tasas de interés pasaron de 15% a casi 110%, tan sólo entre diciembre de

⁷⁹ La modificación a la Ley de Patentes afectó los programas de investigación de algunas empresas pequeñas y medianas mexicanas en sectores como el farmacéutico y el electrónico, que habían iniciado en el período 1982-1988 programas de investigación y desarrollo tecnológico o habían ampliado sus plantas para producir medicamentos genéricos.

⁸⁰ Mauricio de María y Campos, op. Cit., p. 30.

1994 y marzo de 1995. Muchas empresas quebraron y el desempleo creció de manera acelerada”⁸¹.

Así, en 1996, se pone en marcha el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PROPYCE), el cual no pasó de constituir un conjunto de buenas intenciones, que nunca se instrumentaron de manera amplia; esto es, la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN) y la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) exigían al gobierno una política industrial y programas de apoyo específicos, sobre todo para las MIPYMES, no obstante, el gobierno de Zedillo deseaba continuar sin una política industrial definida, argumentando que la apertura comercial y el mercado eran los mejores caminos para el desarrollo de la industria y que las políticas de apoyo a las MIPYMES sólo habían conducido a un enorme quebranto de NAFIN con su programa masivo de crédito.

“El PROPYCE en realidad refrendó la estrategia aplicada por la administración de Salinas de Gortari, tanto en el terreno de las reformas estructurales macroeconómicas, como en el de la política industrial y de comercio exterior(lo cual constituyó, finalmente, un apoyo a los grandes monopolios y oligopolios). Evitó las políticas sectoriales —aunque continuó exitosamente con la automotriz— y rechazó la idea de los estímulos fiscales y financieros y de desarrollo regional a la industria. En cambio decidió profundizar aún más la apertura comercial y dar prioridad al fomento a las exportaciones. Para ello se apoyó más que nunca en el TLCAN, primero, y luego en una estrategia de celebración de acuerdos comerciales que habrían de concluir con un tratado de libre comercio e inversiones y cooperación con la Unión Europea. Se reconoció en cambio la experiencia internacional en cuanto a los *clusters* (agrupamientos regionales y sectoriales) y, por lo tanto, la necesidad de ayudar sobre todo a industrias ligeras orientadas al mercado interno (vestido, calzado, muebles), que a través de la reintegración de cadenas productivas, podían tener un efecto positivo sobre el mercado interno y las exportaciones”⁸².

Desafortunadamente, para el caso de las MIPYMES no se hizo nada por definir un programa integral de apoyo, a pesar de que, según afirma Mauricio de María y Campos, los industriales de CONCAMIN Y CANACINTRA se pronunciaban de manera insistente en que se hiciera algo por lo menos similar a lo que existe en el caso de nuestros principales socios comerciales: Estados Unidos (Small Business Administration), Canadá y los países de la Unión Europea. Lo único que se hizo al respecto, fue la creación de los siguientes instrumentos de apoyo en el periodo 1996-2000:

- a) El SIEM (Sistema de Información Industrial Mexicano), el SISTEC (Sistema de Información sobre Servicios Tecnológicos) y otros programas electrónicos ofrecidos por SECOFI, NAFIN y BANCOMEXT.
- b) El Programa para Promover Agrupamientos Industriales (iniciado por SECOFI) en 1998.

⁸¹ Carlos Tello Macías, Op. Cit., p. 654.

⁸² Mauricio de María y Campos, op. Cit., p. 31.

- c) La red de Centros Regionales para la Competitividad Industrial (CRECE), que ofrece apoyo a las MIPYMES desde 1996 para solucionar problemas técnicos a través de financiamientos a la consultoría.
- d) El Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE) creado en enero de 1997 para proporcionar cursos especializados y certificados de calidad para las MIPYMES.
- e) El Programa de Desarrollo de Proveedores establecido en marzo de 1999 entre SECOFI y NAFIN, a través del financiamiento de capital de trabajo en forma rápida y el regreso de NAFIN al primer piso.
- f) El CIMO (Calidad Integral y Modernización) administrado por la Secretaría del Trabajo para financiar actividades de capacitación y consultoría de MIPYMES.

Dichos programas fueron bien recibidos por la industria, pero considerados poco significativos, tanto por los escasos recursos asignados a los mismos, como por su falta de coordinación.

Se tiene entonces que, la estrategia industrial seguida durante los años noventa, promovió una acelerada expansión de las exportaciones, basada principalmente en la empresa grande nacional y de capital extranjero y en la industria maquiladora, que no sólo se extendió aceleradamente en la frontera norte, sino también en el resto del país en su afán de encontrar mano de obra cada vez más barata. Aunque hubo intenciones para que las MIPYMES se pudieran incorporar a la cadena productiva como proveedoras y que este proceso fomentara su competitividad y su desarrollo tecnológico, el hecho es que los programas estuvieron muy limitados debido a las condiciones macroeconómicas prevalecientes y a la ausencia de una política industrial y financiera que favoreciera el proceso.

“Durante el período 1989-2000 hubo avances significativos:

- 1) El PIB creció moderadamente en contraste con el período anterior, aunque con muchas fluctuaciones, con una severa crisis en 1995 y un alto crecimiento a partir de 1996, liderado por el sector manufacturero.
- 2) Las exportaciones manufactureras tuvieron un crecimiento extraordinario de 31 mil millones de dólares en 1991 a 150 mil millones de dólares a fines del 2000, constituyendo ya el 90 % de las exportaciones totales de México.
- 3) La inversión extranjera directa creció también a tasa acelerada durante la década, alcanzando niveles superiores a los 10 mil millones de dólares anuales durante los últimos tres años. Destacan los flujos dirigidos a las industrias automotriz y de autopartes, electrónica, del vestido y la industria maquiladora en general. Esta última generó en el 2000 la mitad de las exportaciones y 1.3 millones de empleos, aunque con muy bajo valor agregado.
- 4) Surgieron importantes polos de desarrollo regional industrial en el norte y el centro del país ligados a las exportaciones”⁸³.

⁸³ Ibid., p. 35.

Empero, como bien señala Carlos Tello, la creciente apertura comercial de México no se ha reflejado en un mayor crecimiento económico, un aumento del ingreso por habitante, mayor productividad, incremento en los salarios reales y en un mayor empleo. Lo que es más: “Entre 1994 y 2003, la tasa media anual de crecimiento del PIB fue de 2.5% y, entre 1984 y 1993 fue de 2.3%, tan sólo dos décimas de punto porcentual. Por lo visto, el TLCAN y las exportaciones que se dieron no resultaron ser “el motor” de la economía mexicana. El desempleo y el subempleo han crecido a un ritmo más acelerado entre 1994 y 2003, que el que se registró en la década anterior. Y los salarios reales (mínimos y contractuales), han caído año tras año desde 1984, sin beneficiarse de los aumentos en la productividad de los sectores estimulados por el TLCAN (particularmente la maquila)”⁸⁴.

De igual manera, se presentaron problemas que afectaron a las empresas, en particular a las MIPYMES, tales como:

- El rezago del mercado nacional provocado por el estancamiento del ingreso real per cápita desde 1981.
- La escasez del crédito y las altas tasas de interés cobradas, sobre todo a partir de 1995, cuando se manifestó con mayor ahínco.
- El rompimiento de las cadenas productivas.
- Las bajas tasas de crecimiento de la productividad del trabajo.
- La reducción de la participación de la industria manufacturera en la creación de empleos.

El resultado final de décadas de irresoluciones políticas y programas de apoyo descoordinados entre sí y discrepantes con la realidad de las empresas para los que fueron creados es el hecho de que México tiene, hasta la fecha, un reducido número de empresas grandes con alta presencia de inversión extranjera y de maquiladoras altamente exportadoras pero cuya tecnología es en su mayoría importada. Por otra parte, las MIPYMES constituyen más del 90% del total de establecimientos, pero se encuentran básicamente orientadas al mercado interno, sus niveles de competitividad, educación, capacitación e innovación son muy bajos. Esto es: “Se descansó en la idea de que la competitividad debería basarse en dos cosas: bajos salarios y libre y abierta importación de partes y componentes. Eso hizo al país más dependiente de lo que ocurriera con la demanda externa”⁸⁵ y por tanto su sector empresarial es totalmente vulnerable ante cualquier cambio presentado en ella.

Finalmente, otro hecho indiscutible, sin embargo, es el importante papel que han jugado las MIPYMES mexicanas al tener la capacidad de sortear y adaptarse los altibajos económicos a los que se han tenido que enfrentar, constituyéndose en un factor clave para el desarrollo aún con los diversos obstáculos que siempre han presentado lo cual se ve reflejado en su participación en el empleo y el PIB total del país, con más del 60% de primero y 52% del segundo, según datos del Censo Económico 2004 que serán analizados más adelante.

⁸⁴ Carlos Tello Macías, Op. Cit., p. 692.

⁸⁵ Ibid., p. 694.

2.3. Situación actual de la estructura empresarial en México.

Actualmente, en México, prevalecen las industrias de pequeña escala caracterizadas por el escaso nivel de tecnología en sus procesos; sin embargo, “su actividad es esencial para la planta productiva y muy importante para el desarrollo económico, la integración nacional y como generador de empleo, dado que, considerando la estructura actual del empresariado mexicano, la MIPYME representa el 99.8% de la totalidad de las empresas en México”⁸⁶.

A medida que han avanzado los procesos de integración económica, y México tiene acceso a mercados más amplios, se han presentado oportunidades de implementación de mejores tecnologías y mayores economías de escala, empero, dicha situación no ha podido ser aprovechada por las MIPYMES debido a la complejidad de su situación y a los problemas estructurales que restringen su desarrollo y obstaculizan su introducción eficiente en el proceso de modernización productiva, siendo orilladas a situaciones de sobrevivencia.

La apertura comercial y su consecuente aumento de la competencia en los mercados tanto nacionales como internacionales han puesto de manifiesto las debilidades del sector empresarial mexicano, en particular de las MIPYMES, así como del gobierno que las regula y “promueve”; ya que los niveles de productividad son muy bajos a los cuales se suman la falta de verdaderos encadenamientos productivos y de coordinación y cooperación entre los diferentes organismos gubernamentales y las empresas.

Haciendo una revisión de la situación económica, política y social que ha prevalecido desde la mitad del siglo pasado a la fecha, Cuauhtémoc Cruz señala que: “En México el mayor potencial de las MIPYME en las entidades federativas, de acuerdo con los últimos datos disponibles y en lo que se refiere al número de establecimientos, se encuentra en los estados industrializados tradicionales, en particular los del centro y algunos fronterizos del norte del país, que han sido las entidades que más se han visto favorecidas por los factores positivos que se han presentado en la economía mexicana mencionados en el cuadro (siguiente), y por el contrario, cuando nos referimos a los factores desfavorables, estos han golpeado al total de la economía mexicana por igual, pero han afectado en mayor medida a las entidades con mayor rezago económico”⁸⁷.

Como resumen de lo anterior se presentan los puntos del siguiente cuadro, en donde se puede observar la ambivalencia respecto a la influencia positiva o negativa de algunos de los diferentes factores que han influido en la estructura del sector empresarial de nuestro país. Por citar un ejemplo, la firma de México de tratados comerciales con otros países se dio con el ánimo de que el comercio sirviera como motor de crecimiento para estabilizar la economía, asegurar el acceso a importaciones baratas y superar la dependencia de las

⁸⁶ Cuauhtémoc Cruz Santiago, Importancia de la MIPYME en México. Un análisis de estructura, desempeño y problemática. Estudio particular del caso de financiamiento, México, Tesis Licenciatura Facultad de Economía-UNAM, 2006, p. 20.

⁸⁷ Ibid., p. 20.

exportaciones petroleras, y si bien es cierto que los tratados comerciales han permitido a nuestro país su integración al mercado mundial también lo es que dicha integración ha mostrado sus beneficios mayoritariamente a las empresas grandes enfocadas al sector exportador y afectado a las MIPYMES, mayoritariamente enfocadas al mercado interno.

CUADRO 8.
Factores que han fomentado la estructura actual del sector empresarial mexicano de 1950 a 2005.

Factores internos		Factores externos	
FAVORABLES	DESFAVORABLES	FAVORABLES	DESFAVORABLES
<ul style="list-style-type: none"> - Derivado de la expropiación petrolera mexicana se originó el desarrollo de planta productiva (maquinaria y equipo). - El crecimiento del sector agrícola mexicano para los años 40 y 50. - La creciente exportación de productos agrícolas permitiendo mejoras en las estructuras de producción internas. - La aplicación del Modelo de Sustitución de Importaciones en los años 50. - La estructuración de una política industrial nacional. - Un mayor crecimiento y desarrollo de la industria petrolera nacional (exploración, producción y exportación) para los años 50 y 60. - La paulatina construcción de una estructura industrial más completa para la elaboración de 	<ul style="list-style-type: none"> - La tendencia constante hacia la concentración de la riqueza (aunado a la corrupción). - La mala administración federal del modelo económico nacional y la política económica desde los años 70, en el que se genera un gran endeudamiento con el exterior y una gran dependencia de los ingresos petroleros. - El apoyo gubernamental a la empresa nacional pero mayormente aprovechado por las grandes empresas. - La elevada burocracia y tramitología para iniciar una nueva empresa. - La escasa cultura empresarial (administrativa, de ahorro e inversión, de inventiva e innovación, de incursión en los mercados, etc.). - La desinformación 	<ul style="list-style-type: none"> - La creación de diversos programas y tratados comerciales ente diversos países y regiones económicas. - La importación por parte de la empresa mexicana de nuevas tecnologías y técnicas de producción favoreciendo el crecimiento de la competitividad y productividad de la empresa nacional. - La mayor entrada de capitales extranjeros como inversión extranjera directa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Las crisis económicas que ha golpeado a países y regiones económicas durante las últimas décadas: crisis energética de los años 70, crisis asiática, etc. - El incremento de la competitividad de las empresas del sector externo, representando una fuerte competencia para la empresa nacional ante el entorno de economías abiertas. - La incertidumbre internacional actual dados los hechos, como lo fueron los atentados terroristas en los E.U. A. y en España, o la invasión a Irak por los E.U.A. - La situación de crisis económica en países fuertes como E.U.A. y regiones como América Latina (casos como el de Argentina). - El TLC con América del Norte que ha desfavorecido a muchas empresas nacionales dados

<p>productos terminados con un mayor valor agregado.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La integración de México a varios programas y tratados comerciales con países y regiones económicas. - La creación y desarrollo de cadenas productivas. - La disponibilidad de materias primas e insumos nacionales a precios accesibles. - La mayor entrada de capitales extranjeros. 	<p>de los programa de apoyo existentes para la empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La política económica actual restrictiva, que restringe el gasto social y genera un menor interés por invertir a los capitales privados, afectando así el avance de la actividad productiva. 		<p>los privilegios arancelarios para empresas extranjeras.</p> <ul style="list-style-type: none"> - La incursión en el mercado mexicano de los productos asiáticos que llegan a ser más baratos que los nacionales dadas las condiciones asiáticas de la mano de obra (barata) y la tecnología avanzada de esa región.
--	--	--	---

FUENTE: Cuauhtémoc Cruz Santiago, *Importancia de la MIPYME en México. Un análisis de estructura, desempeño y problemática. Estudio particular del caso de financiamiento*, México, Tesis licenciatura Facultad de Economía-UNAM, 2006, p. 21.

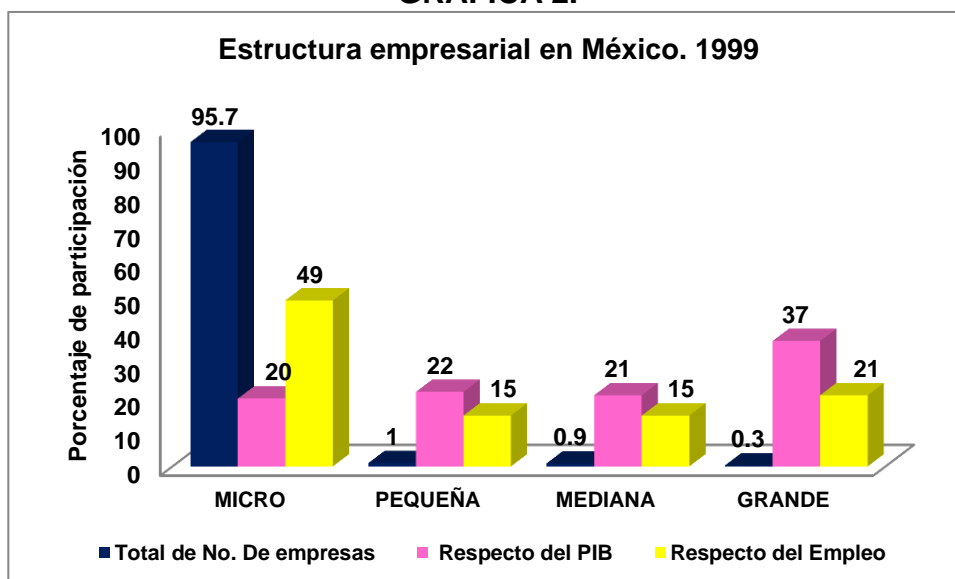
2.4. Características e importancia de las MIPYMES mexicanas.

Como se ha venido afirmando, el sector MIPYME en México tiene una gran participación en la economía. Según los datos presentados por el Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI) en los Censos Económicos de 1999 y 2004, dicho sector empresarial tiene preponderancia en el número de establecimientos, sin embargo su participación en el empleo y el PIB (medido por el Valor Agregado Censal Bruto⁸⁸) es relativamente baja.

Los datos de las gráficas 2 y 3 muestran que la participación de la MIPYME dentro del número de establecimientos era del 97.6% en 1999 la cual aumentó para el 2004 (99.8%). Respecto a su participación dentro de la producción total de las empresas, las MIPYMES presentaron un 63% en su participación en el año 1999, mientras que en 2004, éstas representan el 52%. Por el lado del empleo, el sector tuvo una participación del 79% en el primer año y en el 2004 fue de 61.7%.

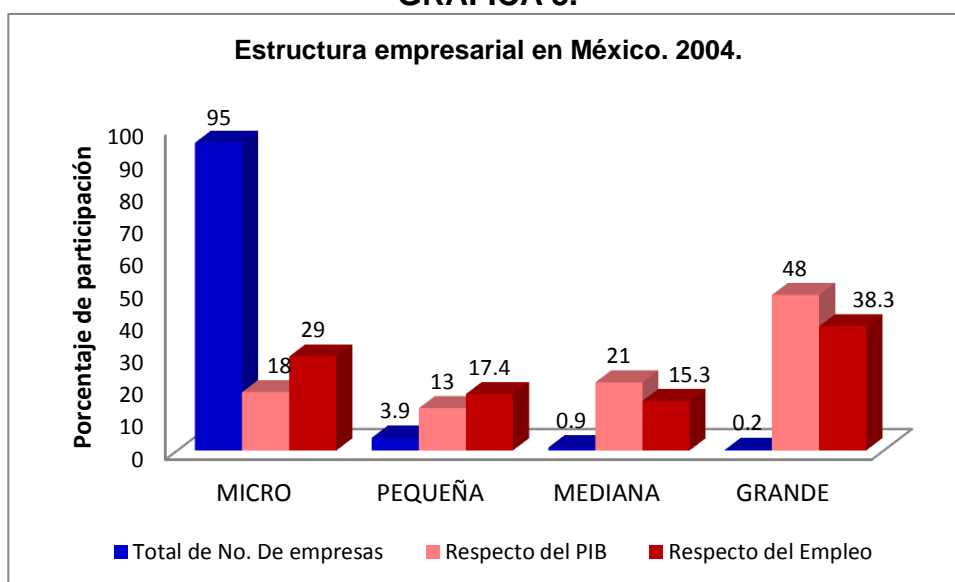
⁸⁸ El INEGI define al Valor Agregado Censal Bruto como el valor de la producción que se añade durante el proceso de trabajo, por la actividad creadora y de transformación del personal ocupado, el capital y la organización (factores de la producción), ejercida sobre los materiales que se consumen en la realización de la actividad económica. Aritméticamente, el VACB resulta de restar a la producción bruta total el consumo intermedio; se le llama bruto, porque no se le ha deducido el consumo de capital fijo.

GRÁFICA 2.



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 1999.

GRÁFICA 3.



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 2004.

En ambas gráficas, se aprecia la posición preponderante que tienen las grandes empresas con una participación de menos del 1% dentro del número de establecimientos y generando casi el 50% de la producción, para el 2004, y cerca del 40% de los empleos totales y, en contraste, la participación en cada rubro por parte de las MIPYMES disminuyó.

Lo anterior constituye una clara evidencia de la gran concentración de la producción y las oportunidades de desarrollo en un pequeño grupo de grandes empresas; lo que ocasiona que sólo éstas sean las que cuenten con las condiciones idóneas para llevar a cabo su actividad de forma competitiva. A su vez, es una clara muestra de la inminente necesidad de políticas y programas

que en realidad apoyen y promuevan el segmento de las MIPYMES, lo que les permitirá consolidarse e integrarse de manera exitosa como verdaderas protagonistas de la realidad económica de nuestro país.

Así como puede resultar paradójico que las MIPYMES cubran prácticamente todo el espectro empresarial y sólo contribuyan con poco más del 50 por ciento del Producto Interno Bruto del país, resulta alarmante también la poca vinculación existente entre las empresas y los centros educativos en el país, más tomando en cuenta que son los elementos intangibles los que dan mayor competitividad a una compañía. Existen en México numerosos programas de vinculación educativa impulsados por los diferentes gobiernos (federal, estatal y local) a fin de promover la creación, gestión y desarrollo de las empresas en pequeño en el país, sin embargo, en la práctica, poco o nada se ha hecho porque éstos lleguen de la mejor manera a las empresas que lo necesitan.

Uno de estos casos es el Programa de Aceleración de Empresas, a través del cual se busca que las MIPYMES se transformen en empresas gacelas (pequeñas y medianas empresas con mayor capacidad y potencial de crecimiento para impulsar su desarrollo y consolidar su crecimiento) a fin de incrementar sus ventas de manera significativa y generar empleo de mayor valor agregado. Las Universidades que participan dentro de este programa gubernamental son la Universidad Anáhuac, la Universidad Iberoamericana, el Instituto Politécnico Nacional (IPN), la Universidad La Salle y el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores Monterrey, éste último también participa en el desarrollo de Parques Tecnológicos y la Red de Incubadoras de Empresas, pero nuevamente, nos encontramos ante una errónea difusión de estos programas, excesivos requisitos para poder ser sujeto de los mismos y una nula vinculación concreta con la sociedad.

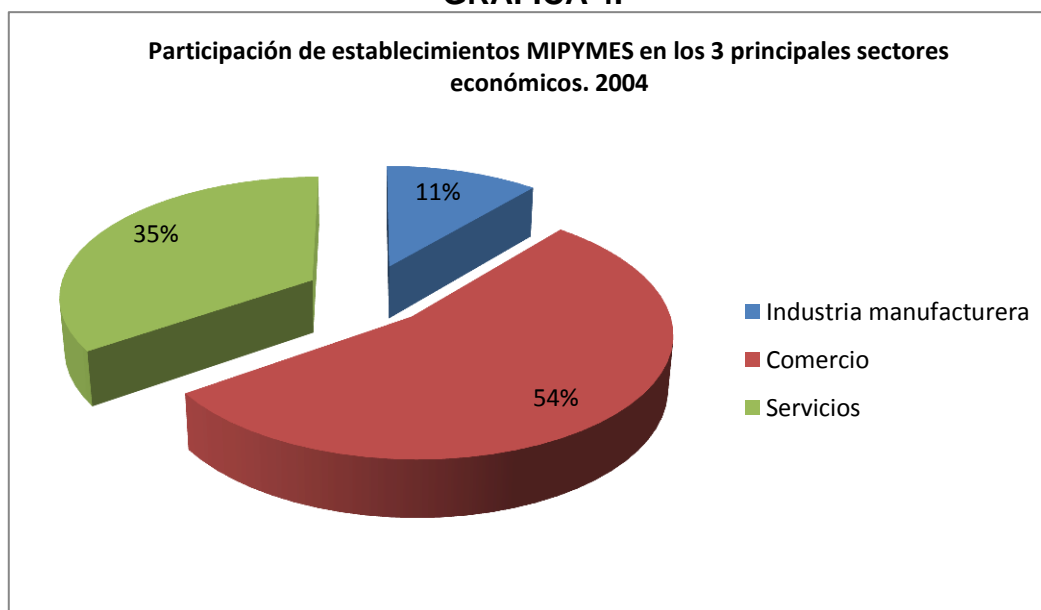
Por otra parte, en la gráfica 4 se muestra la importante terciarización de las MIPYMES, y por tanto de la economía nacional, ya que la mayoría de las empresas se concentran en los sectores comercio y servicios, los cuales cuentan con el 89% de los establecimientos totales.

La explicación de dicha concentración se encuentra en el hecho de que el establecimiento de una empresa en los sectores comercio y servicios es mucho más fácil y rápida que en la industria, es decir, se requieren menores niveles de inversión tanto en capital como en mano de obra, menos trámites burocráticos así como menos capacitación.

Lo anterior, constituye todo un círculo vicioso que justifica, en cierta medida, la situación de supervivencia más que de desarrollo del sector MIPYME: esto es, la mayoría de éstas empresas son constituidas, como se explicará más a fondo en el siguiente capítulo, como una respuesta al desempleo y no como una iniciativa verdaderamente empresarial, por lo que sus dueños, en los más de los casos, no cuentan con conocimientos suficientes en materia de administración, organización, tecnología, entre otras, de la misma manera que su potencial de inversión es más bien bajo, por lo que su nicho lo encuentran en aquellos sectores y ramas de baja productividad; y son justamente las

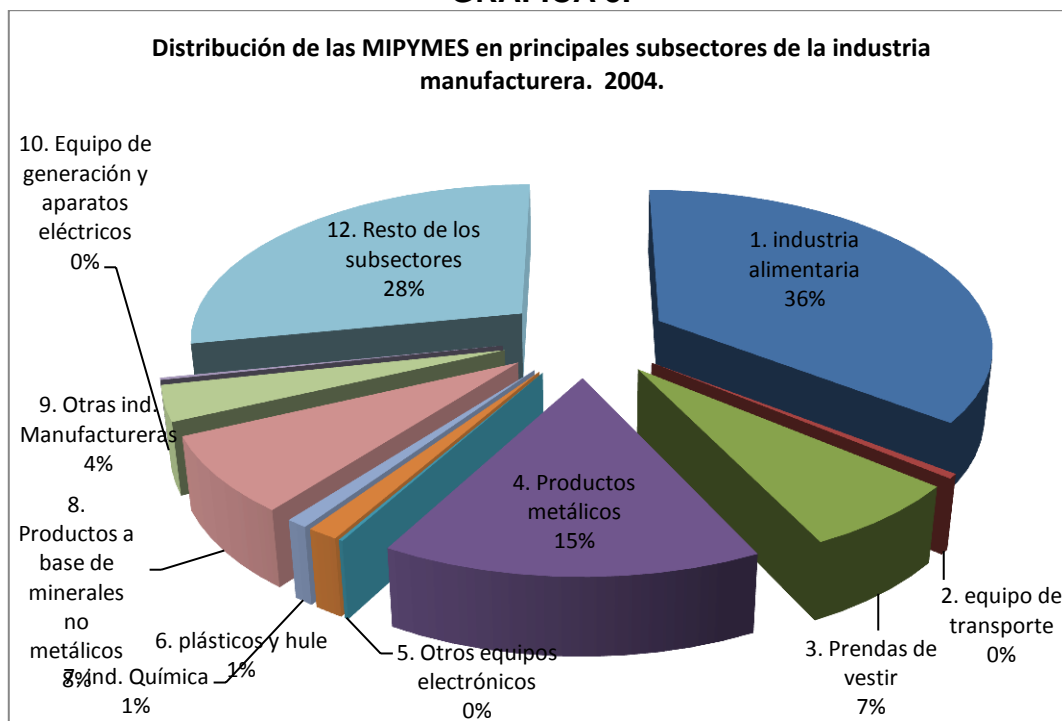
carencias anteriores las que, más adelante (una vez ya afianzadas en su mercado, si lo logran), no les permiten crecer y desarrollarse.

GRÁFICA 4.



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 2004.

GRÁFICA 5.



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 2004.

La información presentada en las gráficas 5, 6 y 7, confirma lo establecido anteriormente. Para el caso del sector manufacturero (gráfica 5), los principales subsectores en los que se concentran las MIPYMES son el de alimentos (36%), productos metálicos (15%), los productos a base de minerales no metálicos (8%) y prendas de vestir (7%).

A pesar de que la participación de los establecimientos micro disminuyó de 1999 a 2004 (pasaron de 310,118 a 298,678) éstas contribuyen con el 90.9% del total de unidades económicas industriales, cuyas principales ramas de concentración son: panaderías y tortillerías (31%); estructuras metálicas y herrerías (14%); muebles, excepto de oficina y estantería (6%); y fabricación de otros productos de madera (6%) (ver anexo, cuadro 3).

Por su parte, las pequeñas empresas industriales contribuyen con el 5.9% del total de unidades económicas, y las medianas con el 2.2%, destacando en ambas ramas como: confección de prendas de vestir, fabricación de muebles, fabricación de productos de plástico y la fabricación de calzado.

Dichas cifras ejemplifican la gran dificultad de las MIPYMES manufactureras para vincularse a los nuevos procesos tecnológicos y administrativos, lo que, a su vez, limita su acceso a las actividades de mayor valor agregado restringiéndolas a actividades de procesos tradicionales y artesanales.

En el caso del sector comercio⁸⁹ (gráfica 6), las MIPYMES se encuentran en su mayoría en el subsector de comercio al por menor de alimentos (47%); comercio al por menor de ropa y accesorios de vestir (8%); artículos de papelería, libros y periódicos (6%); y ferreterías tlapalerías y vidrios (5%).

Dentro de este sector, las empresas micro conforman el 97% del total de establecimientos, las pequeñas el 2% y las medianas el 0.6% (ver anexo , cuadro 4).

Por otra parte, el sector comercio concentra la mayor parte del empleo generado por las MIPYMES, contribuyendo con poco más del 43% del personal ocupado.

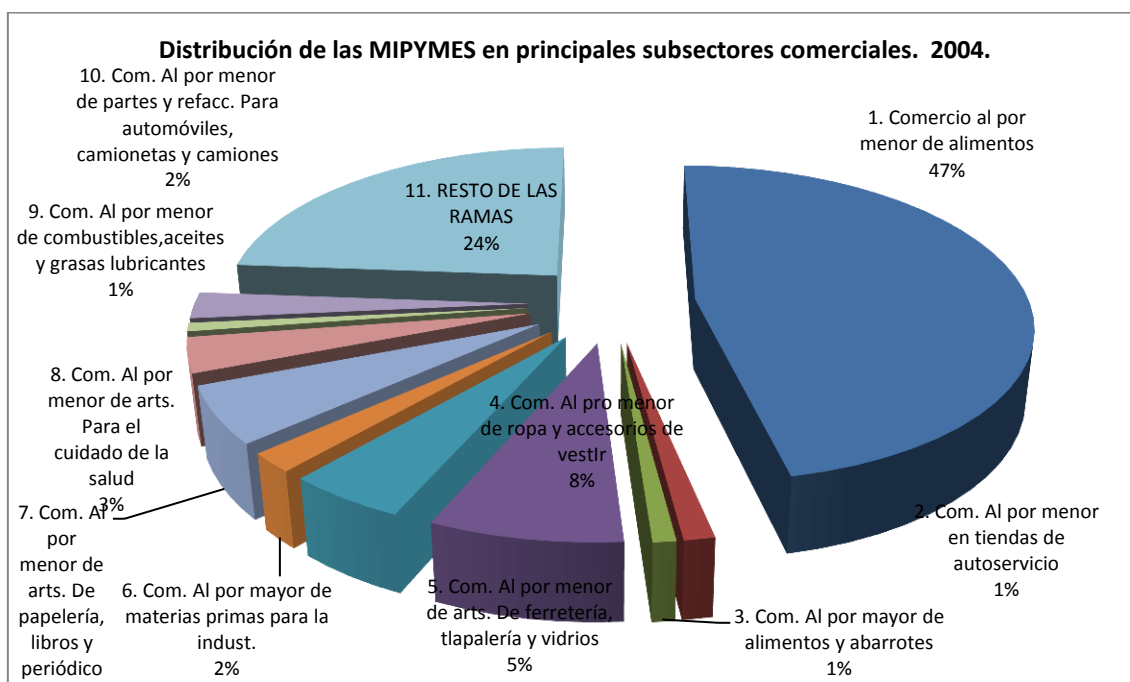
⁸⁹ Para el INEGI, el Comercio al por mayor comprende las unidades económicas dedicadas principalmente a la compra-venta (sin realizar la transformación) de bienes de consumo intermedio, y el Comercio al por menor incluye a unidades dedicadas a la compra-venta de bienes de consumo final. Las características principales del Comercio al por mayor son:

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

Las características principales del comercio al por menor son:

- a) Atraen clientes por la ubicación y diseño del establecimiento.
- b) Tienen extensa exhibición de mercancías para facilitar a los clientes la selección de las mismas.
- c) Hacen publicidad masiva por medio de volantes, prensa, radio, televisión, etc. (FUENTE: INEGI, Censos económicos, México, 2004, p. 81.).

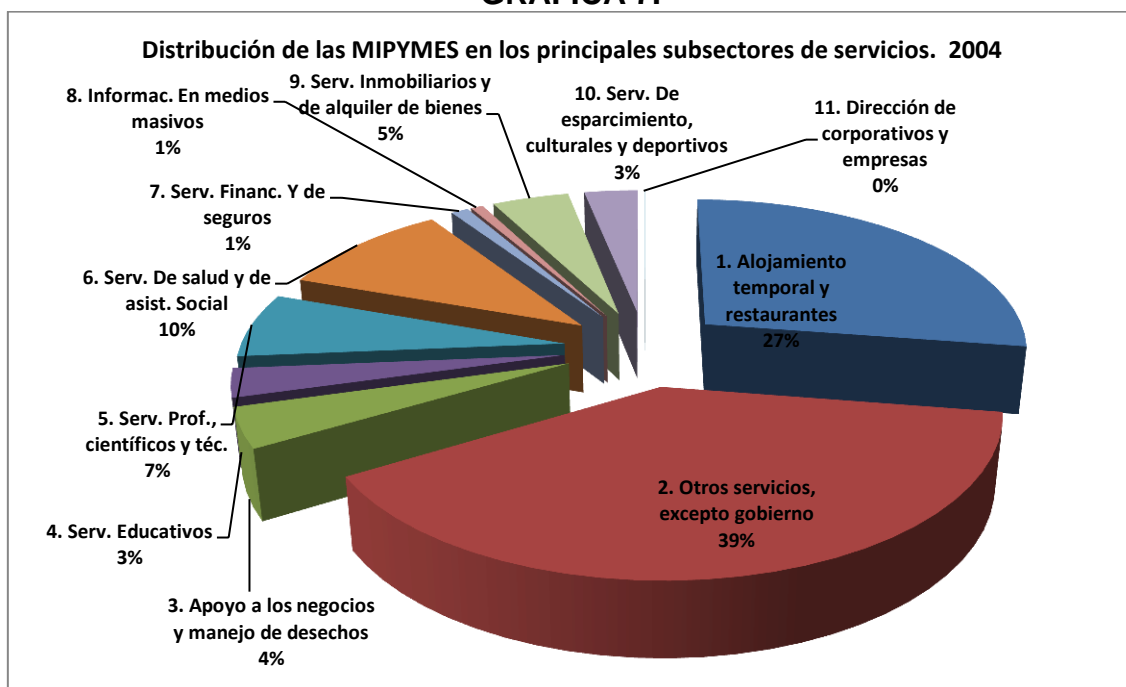
GRÁFICA 6.



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 2004.

Respecto al sector servicios, las MIPYMES se encuentran ubicadas principalmente en los siguientes subsectores: alojamiento temporal y restaurantes (27%); servicios de salud y asistencia social (10%); servicios profesionales, científicos y técnicos (7%). Igualmente, contribuyen con casi el 36% del empleo generado por las MIPYMES (ver anexo, cuadro 5).

GRÁFICA 7.



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 2004.

2.5. Tipos de asociación en México.

Como se observó con anterioridad, la colaboración entre empresas de diferentes tamaños se ha convertido en una práctica común en todo el mundo; en el caso de las pequeñas, les ofrece una oportunidad de ser más competitivas en un mundo tan globalizado donde las grandes empresas son las dueñas del capital; para éstas últimas, representa una opción para reducir costos y lograr ser más flexibles ante los cambios que deben enfrentar a nivel local y mundial (esta dinámica se refleja en la subcontratación⁹⁰). Para algunos autores como Clemente Ruíz, es necesario “repensar en la integración productiva con una visión horizontal⁹¹, pues el gigantismo verticalista ha tenido que reestructurarse para enfrentar el reto de la eficiencia y la innovación de manera exitosa⁹²; ello implicaría una mejor división del trabajo y se evitaría la duplicidad de actividades, el problema podría radicar en la falta de una cultura empresarial arraigada en el país que vea el trabajo en equipo como un factor de crecimiento.

Empero, para que una empresa decida entrar en la dinámica de la integración deberá tomar en cuenta diversos factores como: la existencia de capacidades para desempeñar una actividad (es decir, cuando la empresa en cuestión no cuenta con ellas y las puede localizar en otra); en el caso de que existan, los costos de producción (aquí se refiere a qué tanto convendría traspasar ciertas actividades en relación a los costos, es decir, si la empresa en cuestión es capaz o no de producir a mejores precios que su competencia); los costos de transacción, de negociación, coordinación y enseñanza (cuando se trata de actividades a realizar ante un cambio económico o una innovación); y las condiciones existentes para apropiarse de la innovación o modelos productivos (se enfatiza en este último factor al partir del hecho que las “rutinas organizativas” emprendidas por las empresas se adquieren mediante aprendizaje y aumentan con la experiencia, por lo tanto, las empresas deberán evaluar si es más productivo adquirirlas en el mercado o producirlas internamente).

Así, en el caso de México, encontramos que las principales formas asociativas son impulsadas por el gobierno federal mediante de la Secretaría de Economía, es decir, los Parques tecnológicos (parte del Programa Nacional de Empresas Gacelas) y las empresas integradoras (Programa Nacional de Empresas Tractoras); podemos decir que se trata de la “versión mexicana” de otros tipos de asociación ya experimentada en otras partes del mundo como los distritos industriales italianos.

⁹⁰ La subcontratación es una relación contractual entre dos empresas, tradicionalmente el productor final o ensamblador solicita a otra empresa que le manufacture partes o productos semiterminados para integrarlos al producto final. Generalmente la empresa que produce da las especificaciones y programas de entrega a la empresa subcontratada, a cambio de lo cual puede recibir financiamiento, materias primas o asistencia técnica. (Clemente Ruíz Durán, *Economía de la empresa. Hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo*, México, Ariel divulgación, 1995, p. 118).

⁹¹ La integración vertical es la posesión por parte de una empresa de distintas actividades relacionadas verticalmente. Una empresa puede integrarse hacia atrás, adquiriendo el control de la maquinaria, los componentes y/o las materias primas que necesita para producir un determinado bien; o hacia adelante, controlando las actividades desarrolladas en fases de producción sucesivas o en la distribución del producto. (Valdaliso, Op. Cit., p. 290)

⁹² Clemente Ruíz Durán. Op. Cit., p. 12

Los **parques tecnológicos** fueron creados con el propósito de establecer espacios geográficos que vinculen a las pequeñas y medianas empresas con los mercados, universidades, centros de investigación y desarrollo, así como agentes financieros y aceleradoras de negocios que fomenten la innovación y el desarrollo tecnológico, todo ello resguardado por el gobierno. En estos lugares, la cercanía física permite a las empresas ahí instaladas generar productos con un mayor valor agregado además de que se crean firmas con gran capacidad de innovación.

Para que puedan consolidarse estos proyectos, es necesario fortalecer la relación gobierno-empresas-academia (universidades, centros de investigación, etc.). En el caso del gobierno, éste deberá ser el encargado de generar la infraestructura urbana ideal que otorgue los servicios primordiales como vías de comunicación accesibles; dar mayores facilidades para la realización de trámites burocráticos mediante su simplificación; además que debe brindar seguridad jurídica que garantice al capital su permanencia. En el caso de la academia y las empresas, es necesaria la formación de vínculos más sólidos que ocasione eventualmente que la industria realice actividades de carácter universitario y viceversa.

Uno de los casos más notables a nivel mundial de este tipo de asociación empresarial es el del Valle del Silicio (*Silicon Valley*, 1971), en el norte de California, Estados Unidos, al que deben su nacimiento empresas como Apple, Adobe System y Hewlett-Packard. Es a partir de este modelo que el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) promovió la creación de parques de esta naturaleza en el país. De acuerdo a la Secretaría de Economía, en 2007 se tenían registrados 6 parques tecnológicos en el país⁹³: el Tecnopolo Pocitos de Aguascalientes, en la ciudad con el mismo nombre; el Parque Científico- Tecnológico Silicon Border en Mexicali, Baja California; la Tecnópolis Esmeralda Bicentenario en Atizapán, Estado de México; el Parque de Software en Ciudad Guzmán, Jalisco; el Parque de Investigación e Innovación Tecnológica en Apodaca, Nuevo León y el Parque Tecnológico de Ciudad Obregón, en Sonora.

Estos proyectos pueden resultar buenas opciones para el desarrollo regional, sin embargo, de acuerdo a cifras de la misma Secretaría de Economía, uno de los objetivos primordiales de este tipo de integración empresarial, la generación de empleos, no se está dando, pues durante 2007 se destinaron 25 millones de pesos para impulsar proyectos de parques tecnológicos que van desde equipamiento tecnológico y habilitación de espacios hasta consultoría y asesoría especializada, pero sólo se lograron crear 144 empleos, cifra que no toma en cuenta las plazas ya existentes en las empresas que conforman el parque⁹⁴.

⁹³ Q.V. Para mayor información sobre la localización geográfica de los Parques Tecnológicos en México, figuras 2, 3 y 4 del anexo.

⁹⁴ Dirección General de Comercio Interior y Economía Digital, Secretaría de Economía. "Reporte sobre Parques Tecnológicos", Red Internacional de Internet (en línea), México, 2007, Dirección URL: <http://www.edigital.economia.gob.mx/anuario2007/IMAGENES/Parques%20tecnol%C3%B3gicos%20de%20TI.pdf>, (Consulta: 14 de junio de 2009).

Además de los Parques Tecnológicos, existen los **Parques PYME**, definidos por la SE como la superficie geográficamente delimitada y diseñada especialmente para el asentamiento de la planta industrial en condiciones adecuadas de ubicación, infraestructura, equipamiento y de servicios, con una administración permanente para su operación. Con su instalación, se busca el ordenamiento de los asentamientos industriales y la desconcentración de las zonas urbanas y conurbadas, hacer un uso adecuado del suelo, proporcionar las condiciones idóneas para un buen funcionamiento (que traerá consigo mayor creatividad y productividad) y coadyuvar a las estrategias de desarrollo industrial de una región impulsadas por el mismo sector empresarial o por el gobierno en sus distintos niveles.

Para el 2008, el inventario nacional de Parques PYME ascendió a 187 y dio cobertura a 3,882 empresas y es importante resaltarlo porque estos datos se obtuvieron en gran medida gracias a la guía de parques industriales que la SE elaboró con el apoyo del Instituto de Ingeniería de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Lo anterior, es un ejemplo de que es posible en nuestro país la vinculación entre un centro de formación profesional, las empresas y el gobierno, lo que permite (como ya lo han demostrado los modelos de MIPYMES italiano y japonés) conjuntar intereses para lograr el desarrollo del país; sin embargo, en México, los logros de dicha vinculación pueden verse opacados por la falta de cultura empresarial, la excesiva burocracia dentro del gobierno y de las mismas empresas, entre otros elementos.

Por otro lado, dentro del Programa Nacional de Empresas Tractoras se encuentra la figura de la **Empresa Integradora**, que es una forma de organización empresarial que asocia a personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana (MIPYMES) formalmente constituidas. El objetivo principal es prestar servicios especializados a sus socios como gestionar el financiamiento, comprar de manera conjunta materias primas e insumos y vender de manera consolidada la producción; a través de este esquema se busca elevar la competitividad de las empresas al consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación. Entre las principales ventajas que posee este tipo de asociación están el que las empresas integradoras crean economías de escala para sus asociados; facilita el acceso a servicios especializados a bajo costo porque se pagan de manera conjunta entre todos los socios; evita la multiplicidad de inversiones; propicia la especialización de los asociados; facilita la participación en mercados grandes; tiene flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica y permite a los empresarios decidir independientemente sobre las opciones que pudieran afectar de cualquier manera a sus empresas.

Empero, también tiene algunas limitantes al actuar, como el hecho de que las empresas que la integran deben estar constituidas legalmente; al actuar por cuenta y orden de los socios, sólo funge como representante ante clientes y proveedores, además de que no está facultada para realizar ningún tipo de importación de materias primas e insumos porque, al no fabricar ni comercializar productos, no puede inscribirse al Padrón de importadores y no

pueden formar parte empresas que realicen prácticas desleales de comercio, entre otras.

2.6. Instituciones y apoyos gubernamentales para las MIPYMES en México.

De acuerdo con su propia visión, la SE es la dependencia del gobierno federal encargada de promover la generación de empleos de calidad y el crecimiento económico del país, mediante la promoción y ejecución de políticas públicas que generen competitividad e inversiones productivas. Debido a que las MIPYMES eran en 2006 aproximadamente el 99.8% de las empresas en México, se creó la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPyME) a través de la cual se busca diseñar, fomentar y promover programas y herramientas que tendrán como propósito la consolidación y desarrollo de este sector económico. Sin embargo, como ya se ha visto en páginas anteriores, ya a finales del siglo pasado se habían tomado algunas medidas en aras de lograr un crecimiento económico a través de este tipo de empresas.

Así, el 4 de diciembre de 1991, como parte de la política social de México durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, se creó el Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (FONAES) -actualmente vigente-, que tiene como objetivo el promover la generación de empleos mediante la creación, desarrollo y consolidación de proyectos productivos, comerciales o de servicios encaminados a incrementar los niveles de ingreso e impulsar condiciones de igualdad de oportunidades entre la población indígena, campesina y urbana de bajos recursos.

Para la mejor consecución de sus objetivos, FONAES creó diversos programas de apoyo como el Capital de Riesgo Solidario; el Capital Social de Riesgo; Apoyo para la Capitalización al Comercio, la Industria y Servicios; Comercializadora Social; Impulso Productivo para la Mujer; el Apoyo para la Capitalización Productiva y el Apoyo al Desarrollo Empresarial. Sin embargo, los requisitos que piden para acceder a sus programas son muchos y generalmente es información que no tiene la difusión adecuada, aunado al hecho de que en muchos casos la burocracia mexicana representa un problema mayor a todos a los que se deben enfrentar, en este caso, los futuros empresarios.

Asimismo, uno de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 es justamente promover la creación, desarrollo y consolidación de las micro, pequeña y mediana empresas; así, se han desarrollado programas y estrategias encaminadas a lograrlo. De acuerdo a lo analizado por la SPyME después de muchos estudios, se concluyó que uno de los principales problemas a que se enfrenta el sector es que los apoyos que se le otorgan se encuentran dispersos y son poco conocidos en el medio. Por ello se creó México Emprende, a través de cuyos centros se otorgará atención empresarial en un solo lugar sobre servicios y apoyos públicos o privados de manera integral y oportuna de acuerdo a su tamaño y potencial. Además se creó el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIN), cuya

misión es canalizar los recursos necesarios a proyectos innovadores de personas de bajos recursos a través de microfinancieras. Este programa se divide en 2 fideicomisos: el Fideicomiso de Microfinanzas (FINAFIM) y el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR).

El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) es otro instrumento creado por el gobierno federal, a través de la SE, que busca apoyar a estas empresas a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las MIPYMES. Esto no quiere decir que se otorguen créditos directos a las empresas, sino que trabajan mediante proyectos con impacto nacional (estatal, regional y sectorial), a través de organismos intermedios (principalmente la banca comercial) y con la ayuda del sector privado, académicos y gobiernos en sus diferentes niveles, a fin de apoyar al mayor número de empresas; empero, de acuerdo a cifras de la SE, pareciera que sólo 6 Estados de la República están interesados en invertir en las MIPYMES, pues durante el 2006 el Estado de México, San Luis Potosí, Sonora, Querétaro, Jalisco y Sinaloa acaparan el 49% de los recursos del Fondo⁹⁵.

Otro de los programas desarrollados por el gobierno federal es el Programa de Promoción de Compras de Gobierno Federal, que en 2003 fue creado para incorporar a las MIPYMES a los procesos de compras de gobierno y fortalecer el segmento; para poder lograrlo, se creó un Sistema de Información a través del cual se construye una base de datos sobre las empresas que pueden participar de forma activa en los planes del gobierno. Sin embargo, de acuerdo a los informes emitidos por la Dirección de Promoción de Adquisiciones Públicas Nacionales, podemos ver que gran parte de las MIPYMES a las que se les compran, son más bien distribuidoras de grandes empresas y no empresas productivas.

Por otro lado, la Subsecretaría diseñó un esquema de atención empresarial tomando en cuenta 5 segmentos empresariales para tener una mejor atención a las necesidades que cada uno de estos pudiera tener. Estos 5 grupos son⁹⁶:

- a) Los emprendedores: según la Secretaría de Economía son las mujeres y hombres en proceso de crear, desarrollar o consolidar una empresa a partir de una idea emprendedora que en muchos casos no cuentan con la suficiente experiencia empresarial, tecnología o financiamiento para materializarlas.
- b) Las microempresas: que, hasta el 2004, representan el 95% de las empresas constituidas en el país y generan aproximadamente el 49% del empleo, pero su contribución al Producto Interno Bruto e incluso a la generación de empleo es deficiente.

⁹⁵ Dolores Ortega. "Apuestan 6 estados a Pymes", Reforma, Negocios, México, D.F., 10 de agosto de 2007, p. 5.

⁹⁶ "5. Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa", Segundo Informe de Labores 2007. Secretaría de Economía, Julio 2007, Red Internacional Internet (en línea), Dirección URL: http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/InfLabores_2007.pdf, (consulta: 27 de mayo de 2009).

- c) Las pequeñas y medianas empresas: conglomeran alrededor del 4.8% de las empresas del país y generan poco más del 32% del empleo.
- d) Las empresas gacelas: son aquellas pequeñas y medianas empresas que tienen capacidad y potencial de crecimiento para incrementar sus ventas y generar empleos de alto valor agregado.
- e) Las Empresas tractoras: grandes empresas establecidas en el país que por su posición en el mercado, alinean las cadenas productivas, desarrollan proveedores de manera eficiente y son ancla del crecimiento regional y de los agrupamientos industriales. En esta clasificación se encuentran las grandes exportadoras del país y a través de ellas, las MIPYMES y las empresas gacelas exportan indirectamente.

Una vez localizados estos segmentos, se necesitó conformar la política integral de desarrollo empresarial a fin de atender las necesidades específicas de cada segmento, que podían estar encaminadas al financiamiento, a la capacitación, a la gestión, a la innovación tecnológica o a la comercialización.

CUADRO 9.
Esquemas de atención a los segmentos empresariales, 2008.

Programa Nacional de Nuevos Emprendedores	Programa Nacional de Microempresas	Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para las Pequeñas y Medianas Empresas	Programa Nacional de Gacelas	Programa Nacional de Empresas Tractoras
Jóvenes emprendedores	Mi Tortilla	Garantías	Fondo de Innovación Tecnológica	Desarrollo de proveedores
Incubadoras	Mi Tienda	Extensionismo financiero	Aceleradoras (Techba+nacionales)	Integradoras
Capital semilla	Mi Taller ^{1/}	Desastres naturales	Parques tecnológicos	*Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARES) *Parques PYME *Centros Pymexporta
Capacitación y consultoría	Mi Farmacia ^{1/}	Proyectos productivos	Franquicias	Impulsoras
	Mi Panadería ^{1/}	Intermediarios financieros especializados	<i>Mxporting</i> ^{3/}	*Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX) *Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE) *Programa Integral de Apoyo para PYMES México-Unión Europea (PIAPYME)
	Programa de		Sistema de	Proyectos

	Capacitación y Modernización del Comercio Detallista (PRO MODE) ^{2/}		Información Empresarial Mexicano (SIEM)	estratégicos
--	---	--	---	--------------

1/ Se encuentran en proceso de diseño y definición de procesos y metas

2/ Los resultados se integrarán en el segundo semestre de 2008, en los meses de octubre y noviembre

3/ *Mxporting* es una página de Internet desarrollada por la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa que busca consolidarse como una plataforma para que las MIPYMES comercialicen en forma directa sus productos en los mercados externos. Actualmente se encuentra en su etapa de prueba piloto.

Fuente: Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. Secretaría de Economía: <http://www.se.gob.mx>

Uno de los programas más interesantes resulta ser el PIAPYME, ya que no sólo significa una oportunidad de crecimiento para las PYMES mexicanas, sino que también, a través de este, se fortalecieron las relaciones comerciales y de negocios entre México y la Unión Europea mediante la asistencia técnica y capacitación a pequeñas y medianas empresas e instituciones mexicanas.

Además de estos programas, cabe mencionar el Programa de Empleo en Zonas Marginadas, que busca lograr el desarrollo regional mediante la creación de infraestructura en las zonas de menor desarrollo económico y que reúnan las condiciones que permitan la creación de empresas que puedan representar una fuente permanente de empleos.

Aunque las MIPYMES exportadoras no son la mayoría (de acuerdo al Observatorio PYME⁹⁷, sólo el 9% de empresas de este tipo tuvieron actividad exportadora exitosa en 2007, mientras que el 83% no hace ningún esfuerzo por consolidarse en el exterior), la SE ha establecido una serie de programas e instrumentos enfocados a apoyar las exportaciones; uno de estos es el de Empresas de Comercio Exterior, mediante el cual se busca impulsar la comercialización de mercancías mexicanas en los mercados internacionales, así como la identificación y promoción de estas con el fin de elevar su demanda y mejorar su competitividad respecto a la competencia internacional.

Entre los programas fiscales y administrativos desarrollados por el gobierno federal para fomentar las exportaciones entre las empresas podemos mencionar el Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) creado en 1990 con el fin de simplificar los trámites administrativos para este tipo de empresas; el Programa de Devolución de Impuestos (*Drawback*), cuyo objetivo es devolver a los exportadores el valor del impuesto general de importación pagado por bienes o insumos importados que se incorporan a mercancías de exportación o por las mercancías que se retornan en el mismo estado o por mercancías para su reparación o alteración; y el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), que prevé la posibilidad de introducir al país, de manera temporal, bienes que serán incorporados a productos que posteriormente serán exportados, esto implica

⁹⁷ Este tipo de organismos han sido creados con el fin de monitorear el desempeño económico de las pequeñas y medianas empresas dentro de un contexto determinado, generalmente a través de encuestas, estadísticas e información que proporcionan a los implicados a fin de favorecer su actuar. En 2002 la Secretaría de Economía, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y la Universidad de Bologna en Argentina realizaron la encuesta nacional pyme en México con el fin de otorgarles mayor conocimiento sobre su situación actual. Entre los Observatorios PYME más importantes podemos mencionar el de la Unión Europea (1992); el Observatorio Latinoamericano del BID y los de Rusia y Argentina.

que no paguen el impuesto general de importación, el impuesto al valor agregado ni cuotas compensatorias vigentes.

Por otro lado, para obtener mejores posibilidades de competencia para las MIPYMES exportadoras mexicanas, el gobierno federal se apoya en el **Banco de Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)**, cuyo objetivo es fomentar la participación de las empresas mexicanas, principalmente las Micro, Pequeña y Mediana Empresas en los mercados globales a través del otorgamiento de financiamiento, capacitación y asistencia técnica a fin de promover el crecimiento regional, impulsar el comercio exterior y la generación de empleos en el país.

Entre los programas desarrollados por esta dependencia encontramos *Exporta Fácil*, el cual brinda prácticamente servicios de información sobre todo lo concerniente al comercio exterior (proveedurías, cobranza, oferta y demanda, posibilidades de mercado, etc.); el *Programa de Apoyo Emergente para la Reactivación Económica*, mismo que surgió a partir de los problemas en que se vieron inmersas aquellas empresas que presentaron disminuciones en sus ingresos debido a la reciente contingencia sanitaria causada por el virus AH1N1 y principalmente está encaminado a empresas del ramo turístico, el apoyo se hace mediante créditos (Crédito PYME, con montos hasta de 2 millones de pesos; el Crédito a través de la Banca Comercial, con montos que circulan de los 2 a los 30 millones de pesos por empresa y los Créditos Directos Bancomext, para aquellos que superan los 30 millones de pesos por empresa) y por último, el *Programa de Apoyo al Sector Turismo*, que busca dar financiamiento a las MIPYMES relacionadas al sector a través de la banca comercial.

Anteriormente BANCOMEXT se encargaba también de las actividades de promoción en el exterior, empero, esta situación cambió a partir del 13 de junio de 2007, fecha en que el gobierno federal decretó la creación de PROMEXICO, fideicomiso público que sería el encargado de intensificar la promoción de inversión y exportaciones a mercados con los que se tiene tratados así como identificar nuevos nichos para las mercancías mexicanas. Con su creación, se prevé que las exportaciones mexicanas crezcan de 2 mil 100 millones de dólares a 5 mil 250 millones de dólares para el año 2012, para ello contaron con una inversión inicial de 800 millones de pesos y con la incorporación de algunos especialistas y analistas de BANCOMEXT en este nuevo organigrama. Otra de las instituciones encargadas de fomentar el apoyo a las MIPYMES es **Nacional Financiera**, que busca fomentar el desarrollo de estas empresas a través de financiamiento, capacitación y asistencia técnica, así como del desarrollo financiero con el fin de promover el crecimiento regional y la creación de más y mejores empleos en el país. Buscando lograr sus objetivos, ha desarrollado algunos programas en que apoyarse como el de ventas al gobierno y crédito PYME; éste último se otorga al sector para ser utilizado en capital de trabajo o para adquirir activo fijo y, al ser proporcionado a través de la banca comercial, los requisitos pueden variar dependiendo de estos intermediarios financieros⁹⁸.

⁹⁸ Estos intermediarios financieros son: Afirme, Banco del Bajío, BBVA Bancomer, Banamex, Banorte, Banco Azteca, HSBC, Banca Mifel, Bansi, Compartamos Banco, Inbursa, Santander Serfin, Banco

El 13 de diciembre de 2002, el H. Congreso de la Unión promulgó la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas, que busca 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, competitividad y sustentabilidad. Asimismo incrementar su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional. Lo anterior, con la finalidad de fomentar el empleo y el bienestar social y económico de todos los participantes en la micro, pequeña y mediana empresa.

Por último, podemos decir que otras de las herramientas creadas por el gobierno para la promoción e impulso al desarrollo del sector empresarial micro, pequeño y mediano son los talleres, a través de los cuales se busca incrementar la competitividad de las empresas, como el Taller de Gestión, el de Mejora Continua; el de Integración Básica de Procesos y el de Reingeniería de Procesos, entre otros. Además, constantemente se llevan a cabo ferias y eventos destinados no sólo a proporcionar información sobre las formas de crear o garantizar la vida de las MIPYMES, sino que también buscan crear redes de vinculación entre las empresas del sector para así buscar mayor competitividad, como son las Semanas PYMES.

Todo lo anterior, muestra que, al menos de manera teórica, existen muchos programas y estrategias encaminadas a promover el nacimiento, el desarrollo y la permanencia de las micro, pequeñas y medianas empresas; sin embargo, al observar los resultados que se han obtenido son deficientes, en gran medida porque no hay una difusión correcta de los mismos por parte del gobierno en sus diversos niveles, que trae consigo una falta de demanda de parte de los “consumidores” y porque hay una competencia excesiva con los negocios ya establecidos y consolidados.

De acuerdo a los datos del Observatorio Pymes, Fernando Fabela, director del Programa de Emprendedores de la Organización de Naciones Unidas, señaló que en México el 86% de las PYMES afirmó desconocer los programas de apoyo federales, estatales y municipales y de aquellos que los conocen, el 12.65% dijo no haberlos utilizado⁹⁹. El funcionario apuntala que esto se debe básicamente a que en el país los empresarios no son proactivos en la búsqueda de la información y que en algunos casos es muy difícil encontrarla.

2.7. La Incorporación de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC).

Actualmente es conocida la importancia que tienen las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) y el uso que se hace de ellas en todas las organizaciones, independientemente de que sean estas pequeñas, medianas o

Interacciones, BX+, Invex, Ixe, Mi Banco BAM, BanREgio, CR, Scotiabank, Banco Amigo, Famsa, HIR PYME SOFOL y Grupo Financiero Multiva.

⁹⁹ Karla Rodríguez. “Ignoran apoyos emprendedores”, Reforma, Negocios, México, D.F, 26 de junio de 2007, p. 8.

grandes empresas. Esta importancia trasciende en la medida en que las organizaciones son capaces de incorporar a su estrategia competitiva las TIC como *e-commerce* y *e-business* y es dentro de este proceso que el Internet juega el papel principal dentro del comercio global.

El *e-commerce*¹⁰⁰ se define como el medio para comprar y vender mercancías y servicios usando una red de comunicaciones de datos en vez de un sistema tradicional como el papel o el teléfono; consiste en el desarrollo de actividades económicas a través de las redes de telecomunicaciones y se basa en la transmisión electrónica de datos. Mientras que el *e-business* incluye las conexiones de ventas electrónicas a otras partes de una organización que se relacionen internamente con las finanzas, provisión de personal, la comercialización, el servicio al cliente, etc.

Cuando hablamos de comercio electrónico podemos estar haciendo referencia a actividades muy diversas como el intercambio de bienes y servicios, el suministro en línea de contenido digital, transferencia de fondos, compras públicas y los servicios postventa, actividades de promoción y publicidad (marketing en general), facilitación de los contactos entre los agentes de comercio, seguimiento e investigación de mercados, concursos electrónicos, etc. Por ello y por las mismas características del internet es necesario que las MIPYMES adopten las nuevas tecnologías como un impulso para lograr mayor competitividad no sólo dentro de un sector económico o regional, sino también a nivel nacional e internacional.

Asimismo, de acuerdo a la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO), el uso de oficinas virtuales son una oportunidad para las MIPYMES para reducir sus costos de operación, sobretodo porque el costo de contar con la infraestructura necesaria para operar una oficina tradicional asciende aproximadamente a unos 10 mil pesos mensuales, mientras que el gasto de una oficina virtual sería de entre 1000 y 1500 pesos al mes. De acuerdo con esta misma dependencia, una de las ventajas que ofrece este tipo de procesos es que la empresa tiene la oportunidad de tener un domicilio fiscal y comercial. La CANACO, en conjunto con la empresa IBS, son los principales encargados de ofrecer a las pequeñas y medianas empresas esta oportunidad de fortalecimiento¹⁰¹.

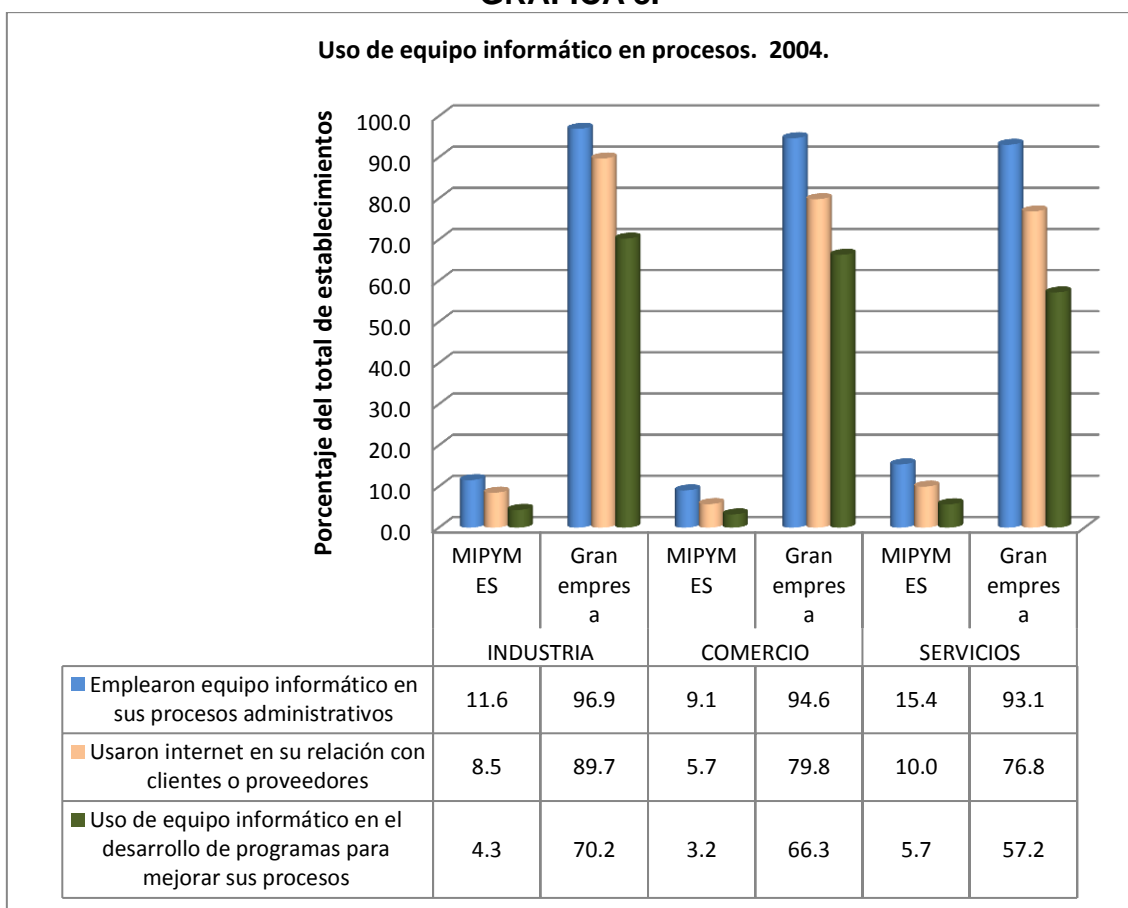
Este cambio tecnológico puede afectar a una empresa de dos maneras, por un lado le proporciona la oportunidad de producir nuevos productos o adoptar nuevos procesos, o puede alterar el entorno en el que la empresa opera, obligando a las otras a adoptarlas en caso de no querer quedar en el rezago o dejar de ser competitivas. Para aliviar un poco este tipo de cuestionamientos, como parte del Programa Nacional de Empresas Gacela, el gobierno creó el Fondo de Innovación Tecnológica, instrumento a través del cual las empresas pequeñas y medianas pueden obtener recursos para innovar y desarrollarse

¹⁰⁰ Owens, citado en Norma Angélica Pedraza Melo, et. al., *La importancia de la adopción de TIC en las PyMES mexicanas: una propuesta metodológica*, México, Universidad Autónoma de Tamaulipas. Consultado en la Red Internacional Internet, dirección URL: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2006/pmsagf.htm> (consulta: 26 de febrero de 2009, 1:13 am).

¹⁰¹ Lucero Almanza. "Ayudan a PYMES oficinas virtuales", Reforma, Negocios, México, D.F., 22 de junio de 2007, p. 9.

tecnológicamente; su operación la llevan a cabo, de manera conjunta, la Secretaría de Economía y CONACYT.

GRÁFICA 8.



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 2004.

Sin embargo, dentro del proceso de adopción de las TIC¹⁰² en el sector MIPYME mexicano aún hay un largo camino por recorrer, ya que, como se observa en la gráfica anterior, las empresas que incorporan equipos informáticos y el internet como parte de sus procesos son en su mayoría las grandes firmas, las cuales utilizan más éstos recursos en sus procesos; mientras que las empresas más pequeñas no llegan a rebasar el 10% de establecimientos que los utilizan (con excepción de las MIPYMES del sector servicios, en el que el 15% de los establecimientos emplean equipo informático en su administración).

La situación anterior puede ser explicada por la falta de cultura empresarial arraigada dentro del empresariado mexicano, lo que ocasiona que no se visualice el impacto y los beneficios que podrían tener las empresas con la incorporación de las TIC en las diferentes fases de su operación; hay una desinformación sobre las oportunidades que ofrecen, principalmente internet; por la carencia de recursos humanos capacitados en el área; no hay una

¹⁰² Q.V. para mejor información sobre la adopción del e-commerce y e-business en las PYMES, cuadro 6 de anexo.

actualización de los procesos de la empresa de acuerdo a la realidad operativa del negocio y porque no se ve como una prioridad para la compañía, entre otros factores.

CAPÍTULO III. Problemática actual de las MIPYMES en México.

A lo largo de las últimas décadas, la globalización de la economía y los mercados así como los grandes avances en materia de tecnología y gestión empresarial han tenido un innegable impacto en la manera como las empresas se insertan y manejan dentro de un mercado cada vez más competitivo.

Una buena parte de las empresas mexicanas enfrentan el serio desafío de la sobrevivencia, “en un contexto de apertura, que además es sumamente dinámico, donde la tecnología se desarrolla rápidamente, las empresas buscan asociaciones estratégicas para el desarrollo del mercado y se generan mejores productos, así como mecanismos de comercialización novedosos y más efectivos; además del desarrollo de estructuras y sistemas de información y producción integrados”¹⁰³.

Se tiene entonces, que la innovación tecnológica constituye un requisito importante para la competitividad empresarial; sin embargo, mientras que en países como Suecia, Japón, Estados Unidos y Alemania le dedican cerca del 3% del PIB al gasto de investigación y desarrollo experimental, en México la proporción es de sólo el 0.46% (gráfica 9). Ello aunado a la ausencia de una política económica verdaderamente encaminada al desarrollo de los diferentes sectores, dejando todo en manos del mercado, propiciando así la vulnerabilidad y el cierre masivo de empresas y la subsecuente disolución de cadenas productivas.

Dicho panorama, se refleja igualmente en las MIPYMES que han visto mermada su competitividad y simplemente se encuentran rezagadas ante el empresariado externo y su tecnología más desarrollada.

Ilustrando lo anterior, Kenya García Cruz señala que “en países como México, por regla general, existen muy pocas empresas capaces no sólo de imitar otras formas en el entorno local, sino también de identificar nichos de mercado por su propia iniciativa, así como organizar la producción y comercialización adecuadas o bien adoptar los procedimientos estandarizados de empresas líderes en el ámbito internacional. Gran parte de la MIPYME (como se anticipó en el capítulo anterior) tiene su origen en la reestructuración económica del aparato productivo y como consecuencia de las crisis. En todos estos eventos y sobre todo en el caso de la microempresa, los trabajadores desplazados iniciaron su pequeño negocio pero no como parte de una iniciativa genuina sino como “obreros emancipados” deseosos de ser empresarios. Por eso, sólo

¹⁰³ Cuahtémoc Cruz Santiago. Importancia de la MIPYME en México, un análisis de estructura, desempeño y problemática. Estudio particular del caso del financiamiento. Tesis, Facultad de economía, UNAM, p. 48.

están en condiciones de operar en ramas y segmentos de mercado poco exigentes y caracterizados por un exceso de oferta que tiene carácter estructural, atribuible al número exagerado de microempresas y productores por cuenta propia que buscan autoemplearse¹⁰⁴.

GRÁFICA 9.



FUENTE: Elaboración propia con datos de OECD, Main Science and Technology Indicators, 2007.

3.1. Las MIPYMES y su composición heterogénea.

Una de las principales características de las MIPYMES es su heterogeneidad en todas las áreas que las comprenden: organización, producción, ventas, nivel de empleo, dotación tecnológica, acceso a crédito y servicios empresariales, registros legales, estrategias de crecimiento, entre otras.

El sector industrial es el que ilustra de una mejor manera lo anterior, ya que dentro de él podemos encontrar lo mismo una empresa de hasta 500 empleados que una pequeña fábrica o alguna vivienda acondicionada para la producción, lo cual pone de manifiesto el amplio espectro de unidades productivas que puede presentarse desde la fabricación por cuenta propia hasta la producción bajo la forma de maquila y orientada generalmente hacia el mercado externo.

La asimetría del sector industrial es bastante evidente¹⁰⁵; donde los principales subsectores son el alimentario con el 35% (compuesto en gran medida por panaderías y tortillerías) del total de establecimientos dentro del cual destacan

¹⁰⁴ Kenya García Cruz, Impacto de las micro, pequeña y mediana empresas en la generación del empleo y riqueza en el contexto del modelo de libre mercado. El caso de México, Tesis licenciatura Facultad de Economía-UNAM, p. 81.

¹⁰⁵ Q.V. Ver gráfica 5 del Capítulo II.

las microempresas con cerca del 96%; seguido por el subsector productos metálicos con el 15% de establecimientos y; finalmente los subsectores de productos a base de minerales no metálicos (8%) y el de prendas de vestir (7%) del que cabe resaltar la existencia, por un lado, de procesos altamente modernos en la rama de fibras sintéticas con altos niveles competitivos y fuertemente exportadora, y por otro, ramas dedicadas a la fabricación de tela o al teñido y estampado, los cuales muchas veces tienen bienes de capital con una edad promedio de 20 años.

Cabe mencionar, por ejemplo, “la importancia que tiene el subsector metalmeccánico (32.7%) para la economía japonesa. A éste subsector, el cual funciona básicamente por medio de la subcontratación, le sigue el de textiles, vestido, cuero y calzado (20%)”¹⁰⁶. En contraste, se tiene la preponderancia del subsector de alimentos, bebidas y tabaco en México, el cual, para el caso japonés presenta un porcentaje de menos del 10% o que en España tiene el 6% de participación de las MIPYMES¹⁰⁷. Estas cifras, aunque escasas, ilustran perfectamente las grandes diferencias estructurales que hay entre nuestro país y aquellos desarrollados, las cuales se ven reflejadas, en última instancia, en el establecimiento de las MIPYMES dentro de sectores de mayor o menor valor agregado.

Un punto importante a destacar de las MIPYMES mexicanas es la existencia de dos tipos de empresas según su origen dentro de éste sector: aquellas cuya causa de establecimiento es la subsistencia económica frente al desempleo y aquellas con perspectiva de crecimiento y desarrollo.

“Por un lado, un sector de las MIPYMES se ubica en los espacios no ocupados por la gran empresa, ya sea por la ausencia de rendimientos de escala; por el tipo de producto fabricado; porque su coexistencia con oligopolios o monopolios resulta favorable en términos de ganancias; o sea porque mediante la integración por medio de subcontratos es posible la disminución de los costos de producción”¹⁰⁸. Y, por otra parte, se tiene la creación de empresas con “capacidad de soportar, de aguantar y de sobrevivir”¹⁰⁹ frente a la pobreza, el desempleo y las crisis económicas. Partiendo de esto, se puede suponer que la creación de muchas MIPYMES, sobre todo en el rango de las microempresas, es llevada a cabo por personas que han perdido su empleo o simplemente no han logrado colocarse en alguno; por lo general, dichas 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.

Las gráficas 10, 11, 12 y 13 muestran la evolución que ha tenido la concentración de los establecimientos de todos los sectores económicos en los estratos de personal ocupado desde 1993, donde sobresale considerablemente

¹⁰⁶ Kenya García Cruz, Op. Cit., p. 79.

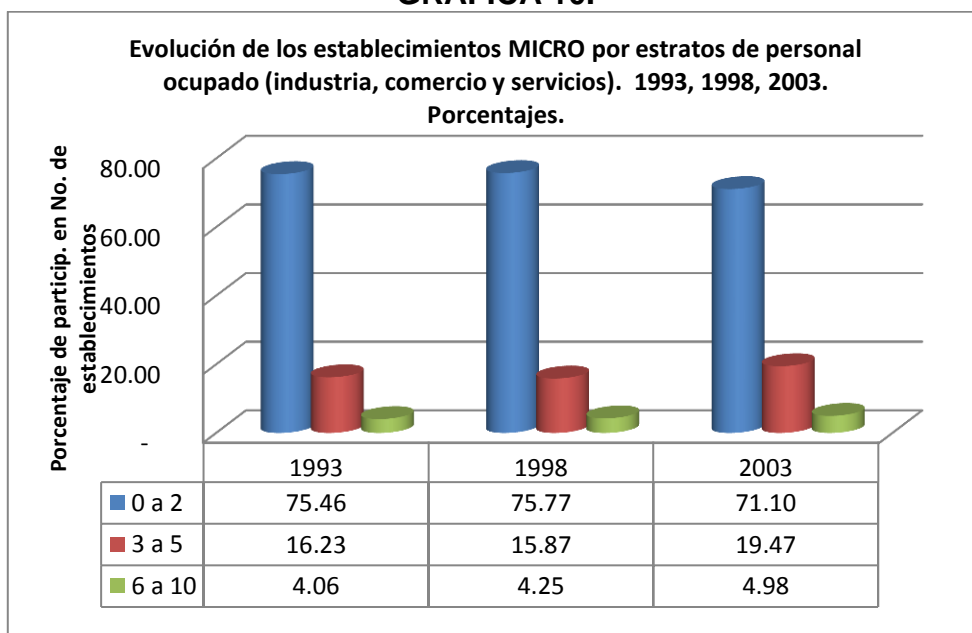
¹⁰⁷ Fernando Becker Zuazúa. Apoyo a las pequeñas y medianas empresas. El caso de España, México, Revista Mercado de Valores, Noviembre 1998, p. 25.

¹⁰⁸ Rafael Bayce, 1985, citado en: Kenya García Cruz, Impacto de las micro, pequeña y mediana empresas en la generación del empleo y riqueza en el contexto del modelo de libre mercado. El caso de México, Tesis licenciatura Facultad de Economía-UNAM, p. 83.

¹⁰⁹ Carlos Alba Vega y B. Menéndez, Presentación del número monográfico sobre las PYMES, México, Revista Comercio Exterior, Vol. 47, Núm. 1, p. 56.

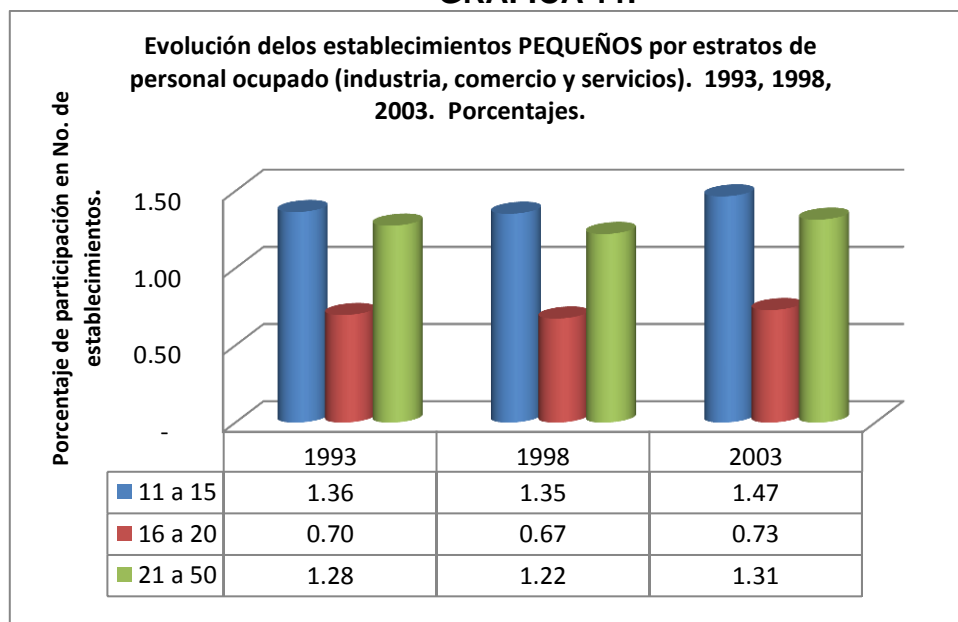
la concentración de las empresas en los primeros 3 estratos comprendidos entre 0 y 10 empleados, estrato considerado como microempresa, según la clasificación comentada en el primer capítulo. Si bien es cierto, que el avance tecnológico en los procesos productivos hace posible que el tamaño de una empresa no sea un determinante categórico de la productividad también lo es el hecho de que el tamaño influye de manera directa en el grado de capitalización, organización y desarrollo de la empresa. Así, los datos presentados en el gráfico evidencian la preponderancia de los micronegocios operados de manera casi unipersonal en la que, en la mayoría de los casos, el propietario es la única fuerza laboral.

GRÁFICA 10.



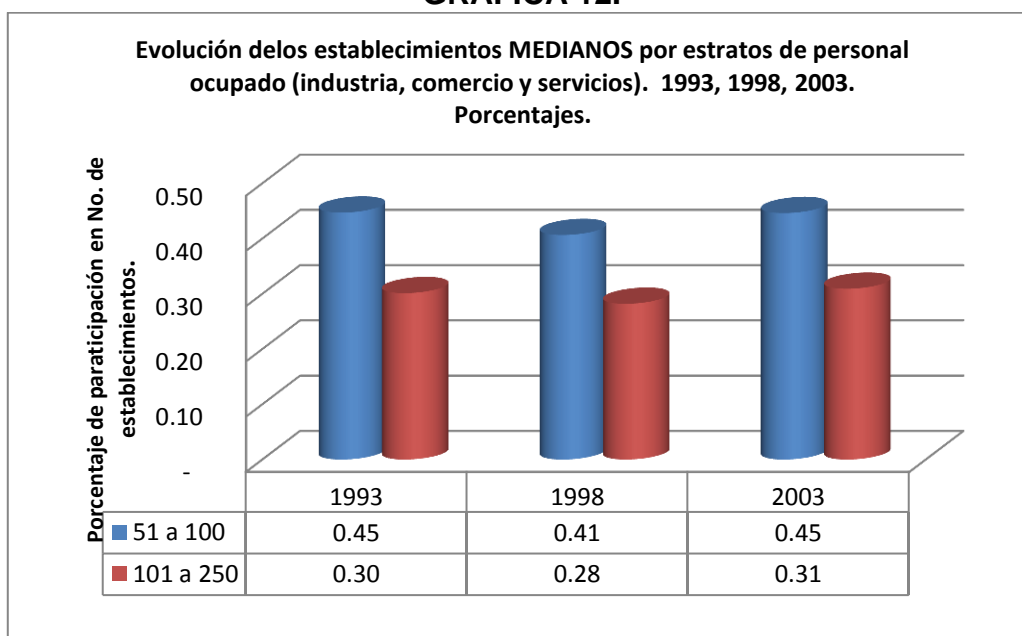
FUENTE: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos económicos, 2004.

GRÁFICA 11.



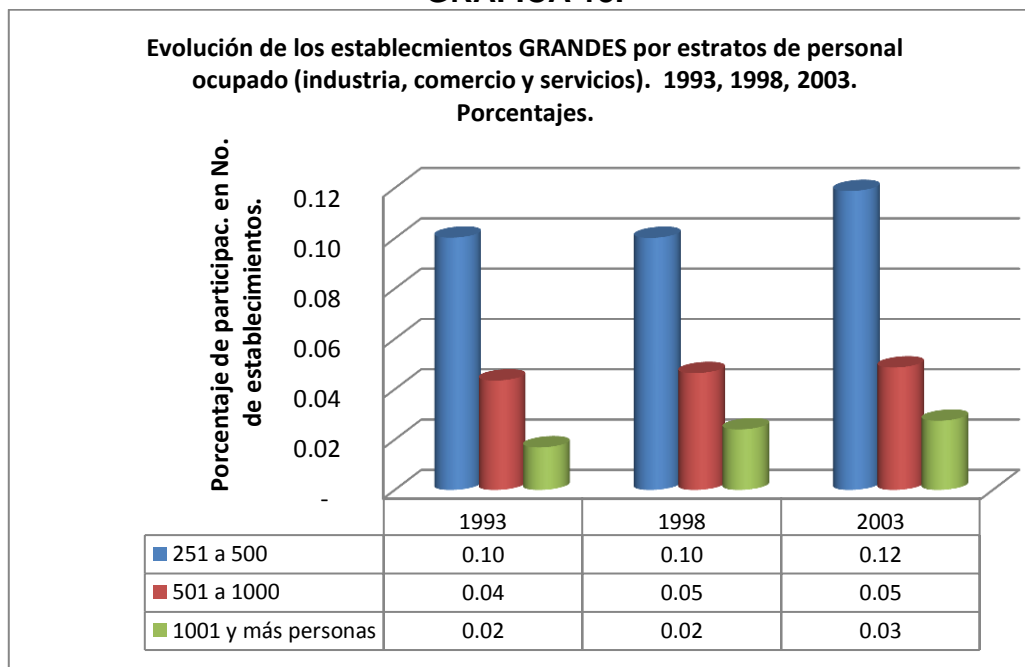
FUENTE: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos económicos, 2004.

GRÁFICA 12.



FUENTE: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos económicos, 2004.

GRÁFICA 13.



FUENTE: Elaboración propia con datos del INEGI, Censos económicos, 2004.

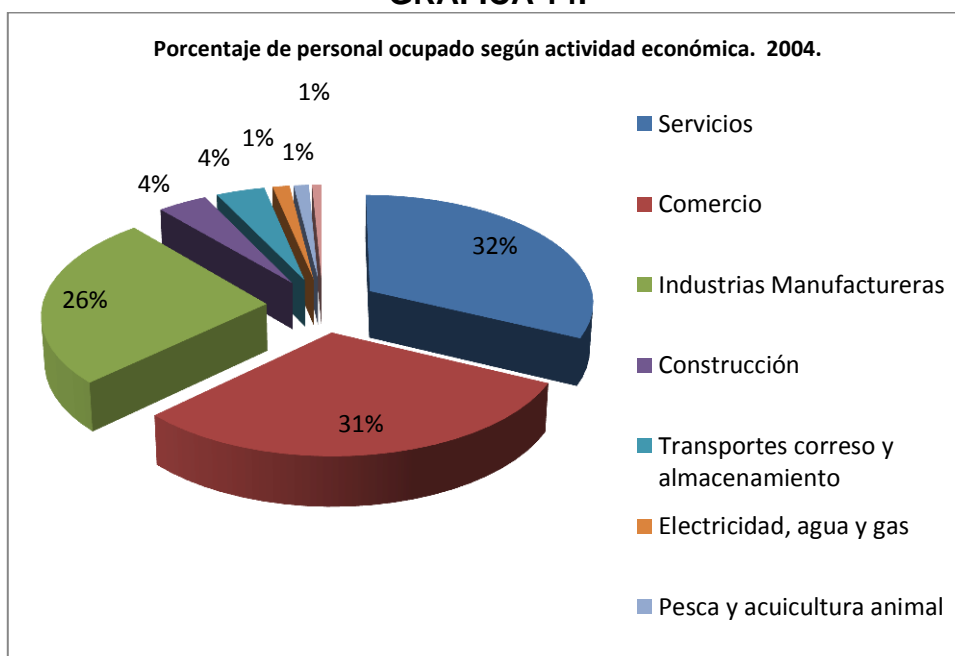
Por otra parte, debido a que, como se señaló anteriormente, muchas de estas empresas en realidad constituyen economías de subsistencia con pobres o nulas articulaciones técnico-productivas, son totalmente vulnerables a los cambios en el mercado y la economía en general por lo que en países subdesarrollados “aproximadamente entre un 50 y un 75% dejan de existir durante los tres primeros años, sólo del 10 al 20 % permanece al cumplir el

quinto año¹¹⁰. Es decir, todas las empresas se encuentran expuestas a las mismas condiciones, sin embargo, las grandes logran sortear con más facilidad las situaciones adversas debido a que poseen mayores recursos tanto técnicos, organizativos como económicos para hacerlo.

3.2. Generación de empleo.

Como se observó en el capítulo anterior las MIPYMES contribuyen con más del 60% del empleo en México el cual se concentra en los sectores servicios y comercio (gráfica 4), los cuales cuentan con el 63% del total.

GRÁFICA 14.



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 2004.

Sin embargo, debido a las características propias de las MIPYMES, los trabajadores requeridos por éstas corresponden a un sector poblacional cuyo nivel máximo de estudios es de secundaria, lo cual explica en cierta medida la baja productividad del trabajador ya que semejantes niveles de instrucción dificultan el adaptarse de manera más rápida y eficiente a los avances en los procesos productivos. Por lo anterior, uno de los rasgos distintivos de las MIPYMES en nuestro país es que ofrecen a sus trabajadores salarios y prestaciones muchas veces menores a las establecidas por la ley.

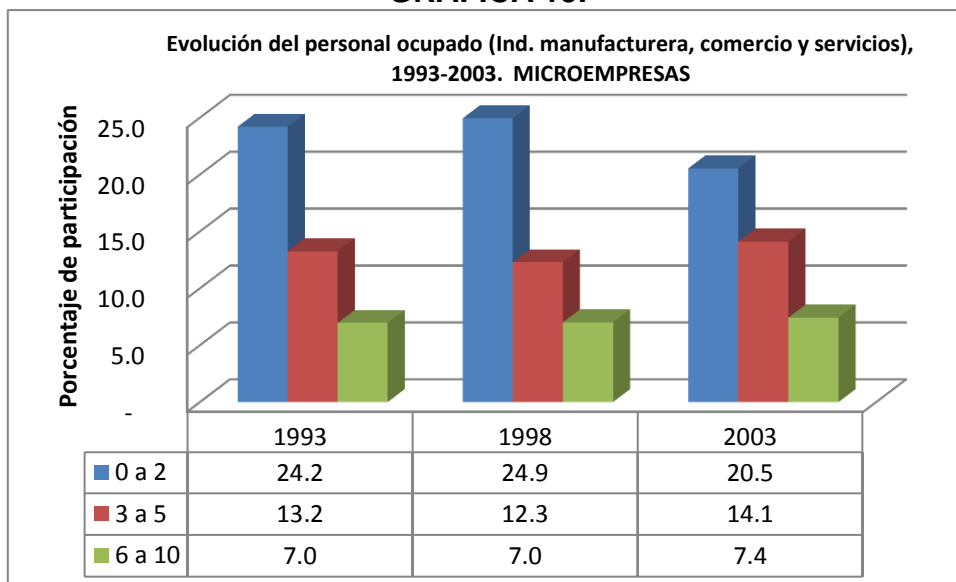
Las características de las MIPYMES hacen que, al menos en teoría, se muestren como la panacea de la economía mexicana, pues se trata de empresas con abundante mano de obra (gráficas 15, 16 y 17) y flexibilidad ante los problemas que las realidades (económicas, políticas o sociales) les vayan presentando; cuentan con una disponibilidad y variedad de recursos naturales que les pudieran significar ventajas competitivas; internamente se desarrollan

¹¹⁰ Kenya García Cruz, Op. Cit., p. 86.

en un mercado de más de 100 millones de consumidores, entre otros elementos.

Aún con lo anterior, paradójicamente, el tamaño y grado de desarrollo de las MIPYMES constituyen al mismo tiempo una fuente de ventajas y de amenazas permanentes: "...este grupo de empresas sufre con mayor severidad la obsolescencia de sus maquinarias y equipos ante el ritmo creciente y perpetuo de la innovación, asimismo el costo de los insumos son mayores, su mercadotecnia es más costosa y anticuada, los problemas de operación descansan en una ineficiente e inadecuada sistematización de la producción (como se explicará más adelante), cuyas consecuencias se traducen en productos con calidad deficiente y o fuera de moda"¹¹¹.

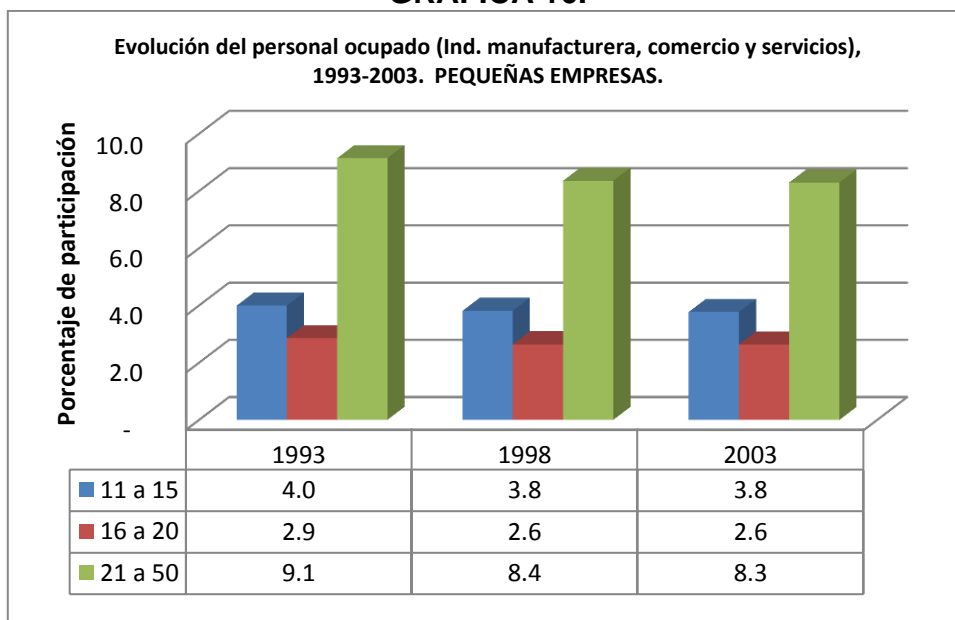
GRÁFICA 15.



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 2004.

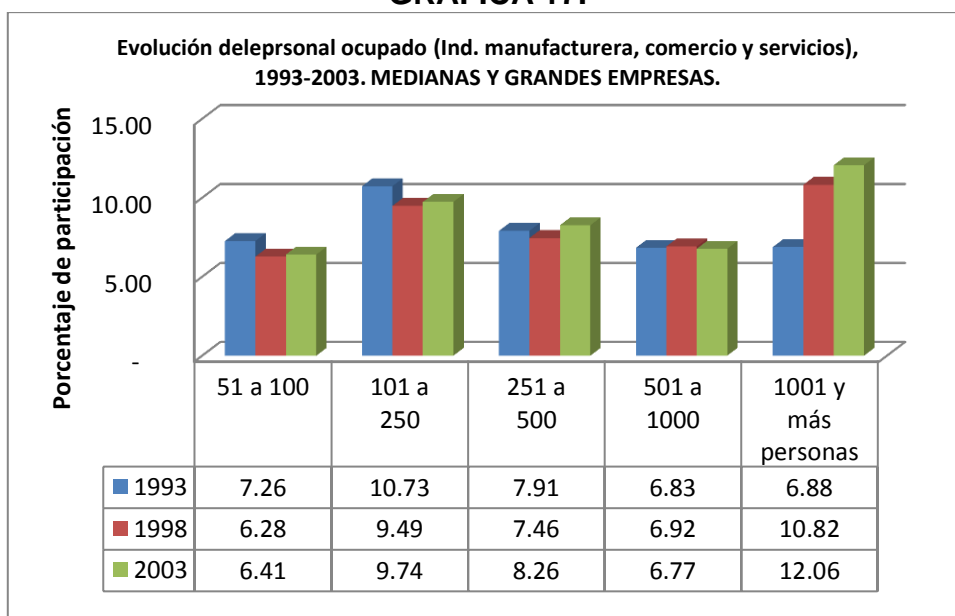
¹¹¹ Kenya García Cruz, Op. Cit., p. 98.

GRÁFICA 16.



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo económico, 2004.

GRÁFICA 17.



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo económico, 2004.

Otro punto para destacar consiste en la verdadera causa de la destacada participación de las MIPYMES mexicanas en el empleo total: en realidad las MIPYMES no constituyen una fuente generadora de empleo, más bien son una respuesta al desempleo (sobre todo en época de crisis); lo cual se observa perfectamente en los gráficos anteriores, donde el mayor número de personal ocupado se encuentra (de nuevo) concentrado en los primeros estratos donde básicamente el propietario de la empresa es, a su vez, el único empleado.

Concluyendo este apartado, hay que señalar un contraste muy importante entre México y los países más desarrollados, por ejemplo los asiáticos donde “los fundadores de la empresa, casi sin excepción, disponen de conocimientos

específicos en tecnología y/o administración y no se establecen por cuenta propia sin haber identificado oportunidades prometedoras en el mercado”¹¹².

3.3. Características generales de las MIPYMES.

De manera general, se pueden mencionar las siguientes características de las MIPYMES mexicanas:

- a) El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- b) Se constituyen con poca inversión que generalmente proviene de ahorros del propietario o familiares y “precisamente porque se constituyen con poco capital, proliferan fácilmente (son la mayoría), operan poco tiempo y mueren con relativa facilidad. Esta connotación explica por qué su universo es heterogéneo, así como la flexibilidad que tienen para incursionar en todos los mercados y la diversidad de bienes y servicios de escaso valor agregado que ofrecen al consumidor”¹¹³.
- c) Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- d) Se basan más en el trabajo que en el capital.
- e) Operan con escalas bajas de producción.
- f) Utilizan tecnologías adaptadas.
- g) Utilizan procesos productivos, de distribución y comercialización sencillos llevados a cabo en instalaciones con características más bien de taller con condiciones informales de operación y con pocos empleados.
- h) Generalmente, son constituidas como respuesta al desempleo de sus propietarios, por lo que, como se vio en las gráficas del apartado anterior, la mayoría de ellas se encuentran ubicadas en los estratos de no más de 5 empleados.
- i) “El dueño del negocio suele desempeñar una diversidad de actividades y frecuentemente cuenta con la colaboración de los miembros de la familia que generalmente no reciben un salario ni cuentan con prestaciones sociales, situación que irónicamente coadyuva en la supervivencia de las MIPYMES cuando enfrentan adversidades económicas”¹¹⁴
- j) Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
- k) Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.

¹¹² Íbid., pág. 102.

¹¹³ Genaro Sánchez Barajas, *Las micro y pequeñas empresas mexicanas ante la crisis del paradigma económico de 2009* (en línea), México, Dirección URL: <http://www.eumed.net/libros/2009a/524>, (consulta: 27 abril de 2009) p. 54.

¹¹⁴ Íbid., p. 53.

3.3.1. Ventajas y desventajas de las MIPYMES.

Debido a su tamaño, las MIPYMES presentan por una parte, ventajas que pueden ser aprovechadas y potencializadas mediante la aplicación de políticas y apoyos acordes a su estructura y características propias: pero por otra parte, es precisamente su tamaño y composición lo que acarrea desventajas frente a las grandes empresas nacionales y extranjeras. A continuación se muestra una panorámica general de las ventajas y desventajas de las MIPYMES mexicanas.

CUADRO 10.
Ventajas y desventajas que presentan las Micro y Pequeñas Empresas.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Capacidad de generación de empleos (absorben una parte importante de la PEA). 2. Asimilación y adaptación de tecnología. 3. Producción local y de consumo básico. 4. Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones). 5. Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario). 6. Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal). 7. La planeación y organización no requiere de mucho capital. 8. Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas. 9. Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación. 2. Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas. 3. Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores. 4. La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento. 5. Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil la transición de micro a pequeñas o medianas empresas (y aún más a grandes) 6. Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece. 7. Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños. 8. Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.

Fuente: Elaboración propia con base a datos de Joaquín Rodríguez Valencia, *Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas*, México, International Thomson Editores, 4ª Edición, 1996.

En el cuadro anterior se observa que las ventajas de las micro y pequeñas empresas provienen principalmente de que su tamaño favorece su administración y su capacidad para adaptarse al mercado debido a que cuentan con poco personal y requieren de pocos recursos para instalarse. Sin embargo, sus desventajas no son sólo factores internos, como lo son el tamaño del que difícilmente se pasa de pequeño a mediano, o la poca o nula experiencia administrativa de los dueños sino también de factores endógenos

como lo es la situación económica del país, los controles del fisco y la gran competencia que tienen frente a empresas del mismo tamaño o incluso las grandes.

CUADRO 11.
Ventajas y desventajas que presentan las medianas empresas

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Cuentan con buena organización, permitiéndoles ampliarse y adaptarse a las condiciones del mercado. 2. Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios. 3. Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande. 4. Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos. 5. Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad. 6. Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores. 7. Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal de o los dueños del negocio. 	<ol style="list-style-type: none"> 8. Mantienen altos costos de operación. 9. No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción. 10. Sus ganancias no son elevadas; por lo cual, muchas veces se mantienen en el margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado. 11. No contrataran personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios. 12. La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente porque los controles de calidad son mínimos o no existen. 13. No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado. 14. Sus posibilidades de fusión y absorción de empresas son reducidas o nulas. 15. Algunos otros problemas como: ventas insuficientes, debilidad competitiva, mal servicio, mala atención al público, precios altos o calidad mala, activos fijos excesivos, mala ubicación, descontrol de inventarios, problemas de impuestos, y falta de financiamiento adecuado y oportuno.

FUENTE: Elaboración propia con base a datos de Joaquín Rodríguez Valencia, *Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas*, México, Edita International Thomson Editores, 4ª Edición, 1996.

Al igual que las empresas anteriores, las medianas presentan sus ventajas como consecuencia de su tamaño y su facilidad de administración en comparación con las grandes empresas; pero sus desventajas son de tipo económico y considerables como: altos costos de operación, falta de reinversión en el equipo y maquinaria, no obtiene ganancias extraordinarias, por sus altos costos, no pueden pagar altos salarios, por lo tanto, no cuentan con personal especializado, no cuentan con controles de calidad óptimos, entre otras. Todo esto derivado de su problema de altos costos, debido a su tamaño.

3.4. Problemática actual de las MIPYMES en México.

Con la panorámica general anterior de la situación de las MIPYMES mexicanas se puede profundizar ahora en el tema principal de esta investigación: los diferentes tipos de problemas que tienen que enfrentar las éstas en nuestro país; los cuales abarcan las diferentes etapas por las que tienen que transitar desde su concepción hasta la hora en que se encuentran ya compitiendo en su nicho de mercado y que muchas veces determinan su cierre.

Se puede comenzar por decir que los puntos que a continuación se explicarán se resumen en el reto de las MIPYMES de contar con un nivel de competitividad que les permita participar de la manera más exitosa tanto en los mercados nacionales como internacionales lo cual no será posible únicamente con la importación de modelos a seguir, si no que es indispensable generar planteamientos acordes a la realidad económica y social tanto del país como de las empresas que constituyen sus diferentes sectores económicos.

CUADRO 12.
Evolución de la Posición en competitividad de México.

AÑO	POSICIÓN (De 60 países)
2000	33
2001	36
2002	41
2003	53
2004	56
2005	56
2006	53

FUENTE: Elaboración propia con datos de World Competitiveness Center: www.imd.ch.wcy09; y Plan Nacional de Desarrollo, Programa de Desarrollo empresarial 2001-2006,

Respecto a lo anterior, Freemon Kast establece: “en los países en desarrollo es imposible transplantar las manifestaciones físicas de la tecnología (plantas y equipo) sin antes proporcionar a la gente las tecnologías sociales requeridas de la organización y la administración. Si estas tecnologías no están disponibles localmente (o cuando menos potencialmente disponibles mediante la capacitación y el desarrollo) tienen que ser importadas (en forma de administradores, especialistas, información, etc.). Con frecuencia, la tecnología de organización avanzada entra en conflicto con muchos de los valores culturales y estructuras sociales del país en desarrollo”¹¹⁵.

¹¹⁵ Freemon E. Kast (1998), citado en: Cruz Santiago Cuauhtémoc. Importancia de la MIPYME en México. Un análisis de estructura, desempeño y problemática. Estudio particular del caso del financiamiento. Tesis, Facultad de Economía, UNAM, Pag. 50.

La problemática enfrentada por las MIPYMES en nuestro país puede ser dividida en dos grandes grupos: Factores internos y externos.

3.4.1. Factores internos.

Como se ha mencionado anteriormente, el tamaño de las MIPYMES constituye una dualidad fundamental, ya que puede ser la principal ventaja de éstas y al mismo tiempo convertirse en una traba considerable. De ella se pueden derivar los siguientes puntos considerados como retos que tienen que afrontar este tipo de empresas.

a) Problemas de administración.

Las MIPYMES tienen un gran conocimiento técnico, pero también una gran aridez administrativa y de comercialización. Muchas de éstas empresas “nacen de una ventaja competitiva personal basada en algún diferencial técnico: excelentes vendedores, muy buenos técnicos o sobresalientes artesanos”¹¹⁶; sin embargo, al presentarse problemas de desempeño, dada la falta de capacidad administrativa, éstos llegan a convertirse en problemas crónicos que propician el estancamiento de la empresa. Algunos ejemplos de mal desempeño son:

1. Falta de formalidad. Es decir, las empresas carecen de organización y planeación: no tienen esquemas de procedimientos, políticas y programas que otorguen orden y disciplina a las diferentes actividades que se llevan a cabo al interior, lo que a su vez hace difícil el poder evaluar su desempeño y detectar las fallas y los aciertos en que se está incurriendo.
2. Falta de solvencia y liquidez¹¹⁷. Este problema se encuentra ligado a la falta de cultura empresarial debido a que no se llevan los debidos controles de los ingresos y los gastos en que se incurren, lo que les permitiría saber su verdadera situación financiera, evitando así la mala administración de sus recursos.
3. Problemas de organización. Generalmente, la MIPYME no cuenta con áreas diferenciadas, por lo que el empresario realiza todas o la mayoría de las actividades: producción, ventas, registros, negociación, entre otras, lo que finalmente provoca la falta de crecimiento o, en los casos de empresas cuyo nicho de mercado es exitoso, el crecimiento anárquico y por consiguiente problemas estructurales mayores.
4. En materia, de manejo de información, las empresas tienen problemas importantes pues se utilizan sólo fuentes convencionales y poco actualizadas.
5. Falta de un monitoreo permanente de los mercados, por lo que programan su producción y comercialización a corto plazo, como consecuencia solamente de su conocimiento empírico sobre el mismo.

¹¹⁶ Cuauhtémoc Cruz Santiago, op. Cit. Pág. 51.

¹¹⁷ Entendiendo como liquidez el contar con recursos para hacer frente a sus obligaciones pero no en efectivo; y como solvencia el no tener recursos (en efectivo o no) para enfrentar dichas obligaciones.

6. No tienen una visión de largo plazo sobre las inversiones a realizar para acceder competitivamente a los mercados.
7. Generalmente, no se tiene un plan de mercadotecnia definido, y si lo hay, este resulta costoso y anticuado.
8. Existe una escasa o nula cultura empresarial entre éstas empresas, por lo que tampoco tienen conocimiento sobre cursos o apoyos para mejorar sus procesos.
9. Generalmente, no cuentan con los registros contables necesarios para realizar un análisis de sus avances y dificultades, para poder establecer estrategias administrativas, operativas y de mercado.

b) Problemas de escala y operación.

1. El uso de equipo de cómputo en las MIPYMES se limita a aplicaciones administrativas de baja complejidad.
2. La mayor parte de las empresas utilizan tecnologías maduras e invierte poco en su modernización.
3. La estrategia tecnológica de las MIPYMES se define, en la mayoría de los casos, de manera informal sin que se revise su congruencia con los objetivos globales.
4. La mayor parte de las empresas utiliza tecnologías maduras e invierte poco en su modernización.
5. "Apenas el 40% de las empresas, cuenta con un plan para el desarrollo de la calidad de sus proveedores, sin que se contemplen relaciones y alianzas con ellos que reporten un mayor beneficio"¹¹⁸. Debido a la informalidad de la relación MIPYME-proveedor, es decir, la falta de compromiso y abastacamiento oportuno, los productos o servicios ofrecidos presentan variaciones en los precios y/o la calidad.
6. Los sistemas de calidad empleados en las MIPYMES se basan en los métodos de detección - corrección de problemas.
7. Ausencia de especialización.

3. 4. 2. Factores externos y de mercado.

Sumados a los factores de estructura interna, las MIPYMES tienen que enfrentar diversos problemas externos, propios de la situación económica, social y política general, la competencia de mercado o de las instituciones con las que se tienen que relacionar.

a) Principales problemas de mercado.

El principal problema de mercado al que se tienen que enfrentar las MIPYMES es la falta de colaboración formal entre grandes y pequeñas empresas (mucho menos con los micro negocios), lo que, de darse, constituiría una ventaja para todas las empresas. Esto lo explica Genaro Sánchez Barajas diciendo que:

¹¹⁸ Genaro Sánchez Barajas, Op. Cit., p. 62.

“Aún no hay convencimiento total sobre el porqué sacrificar independencia a cambio de una escala de producción o de comercialización rentable que surge cuando las empresas se asocian, en particular, para trabajar el mismo mercado o para contrarrestar los aspectos nocivos que han tenido los programas de estabilización sobre el capital y el trabajo”¹¹⁹.

La ausencia de alianzas estratégicas o relaciones contractuales permanentes entre los diferentes tipos de empresas y con el sector académico tiene consecuencias tales como:

1. No se promueve y facilita la diferenciación de productos.
2. No hay oportunidad de que las empresas reduzcan de manera más rápida sus costos fijos y de investigación y desarrollo, mediante la compartición de éstos.
3. La falta de acceso oportuno de las empresas a recursos frescos oportunamente.
4. No tienen oportunidad de adaptarse más fácilmente a los retos que el mercado les impone.
5. Se restringe la movilidad de las empresas de sectores o ramas con serias fluctuaciones hacia aquellas que ofrecen más estabilidad para su actividad.
6. No penetran a mercados con productos poco conocidos.
7. No se benefician de nichos de mercados para productos y servicios diferenciados.
8. Se benefician poco del intercambio de patentes y áreas de mercado.
9. Hay escasas sinergias en tecnología.
10. Casi no tienen acceso a la tecnología de punta.
11. Tienen escasa integración vertical y horizontal.
12. No hay procesos de mejoría en la calidad de sus productos.
13. El grado de vinculación de la empresa en general, y en particular de las MIPYMES, con el sector académico dista mucho de niveles que permitan incrementar la competitividad del país; lo cual se debe, en general, a la falta de información sobre los beneficios que puede traer este punto en la gestión empresarial.

CUADRO 13.
Posición internacional del grado de vinculación entre academia y empresa.

PAÍS	Posición competitiva
Finlandia	1
Estados Unidos	3
Chile	30
Argentina	37
México	47

FUENTE: Plan Nacional de Desarrollo, Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006, p. 26.

Por lo anterior, resulta urgente la instrumentación de “medidas que permitan orientar la cultura empresarial hacia la competitividad, e

¹¹⁹ Ibid, p. 72.

incrementar las capacidades administrativas de las empresas del país”¹²⁰.

14. Las empresas superan con mucho trabajo las barreras comerciales.
15. Tienen escasa capacidad para disponer de materiales, capital, tecnología y mano de obra suficiente y adecuada.
16. Tienen dificultad para beneficiarse de los programas de fomento económico.

b) Problemas relacionados con la política económica y fiscal.

Otra debilidad de las MIPYMES mexicanas es su sensibilidad ante los cambios en la política económica del país, por ejemplo, en la década de los ochenta cuando se inicia formalmente su apoyo institucional, “en el periodo 1983-1988, las acciones de política económica nacional provocaron distintos impactos sobre las MYPES, mismos que aparte de ser diversos, fueron tanto de índole negativa como positiva. Dentro de los factores adversos que redujeron o en ciertos casos eliminaron los efectos de las acciones de fomento, se pueden enumerar el bajo poder de compra de la población, la contracción en el gasto público, el racionamiento del crédito y las altas tasa de interés aplicadas para reducir la inflación. También tuvo un efecto negativo sobre la estructura financiera de las MYPES el esfuerzo del Gobierno Federal por equilibrar las finanzas públicas mediante el aumento del IVA y de los precios de los hidrocarburos, ya que incrementaron sus costos de producción y de distribución. Lo anterior fue compensado con las medidas de emergencia como el control de cambios (por la escasez de divisas) y el control de las importaciones, con la aplicación de permisos para casi todos los bienes importados para proteger el mercado nacional. Irónicamente, también incidió favorablemente en la estructura de costos de las MYPES la disminución de los salarios reales, ya que a partir de 1983 tanto el salario mínimo como las remuneraciones medias manufactureras se contrajeron marcadamente, alcanzando hacia 1987 una caída acumulada del 42% para el primeros y de 34% para las segundas”¹²¹.

Dicha sensibilidad ante los cambios económicos se ha mantenido hasta nuestros días; y, si bien es cierto que, las decisiones en materia de política económica afectan tanto a las grandes empresas como a las MIPYMES, también lo es el hecho de que las primeras logran sortear los obstáculos de mejor manera debido a su relativa fortaleza financiera, su conocimiento de los mercados, su habilidad empresarial, entre otras fortalezas.

De la mano de los problemas derivados de la política económica, se encuentran los vinculados a la política fiscal, dentro de los que se pueden mencionar:

¹²⁰ Plan Nacional de Desarrollo, Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 (en línea), México, Dirección URL: <http://www.cipi.gob.mx/pde.pdf> (consulta: 2 agosto de 2009), p. 26

¹²¹ Idem, p. 65.

1. La carga fiscal es excesiva, lo que desalienta la formación de nuevas empresas (de manera formal) y desmotiva la permanencia de las ya establecidas al aumentar sus costos.
2. Los estímulos fiscales son prácticamente nulos y no promueven el cambio en las conductas empresariales, de la misma manera que tampoco se contempla, de manera realista, la posibilidad de generación de empleos.
3. No existe una estructura fiscal adecuada y diferenciada, de manera que se de tratamiento específico a las empresas de acuerdo con su tamaño, grado de madurez y actividad económica.
4. No hay congruencia entre la carga fiscal y las tareas realizadas por el gobierno en beneficio de las empresas (y los ciudadanos), esto es, los impuestos no se traducen en más y mejores servicios.
5. Los procedimientos fiscales son largos y burocráticos, demandan una considerable inversión de tiempo y esfuerzo de los empresarios. Además, las auditorías no se programan y constituyen un hostigamiento para las empresas por parte de la autoridad fiscal.
6. La Ley del Seguro Social impone condiciones, requisitos y trámites difíciles de cumplir Por las MPYMES, por lo que se necesita desarrollar un marco que les de un trato especial.

Todo lo descrito hasta ahora en el presente apartado no sólo forma parte de la problemática económica y fiscal que tienen que sortear las MIPYMES para constituirse o preservarse en el mercado, sino que además derivan en otra dificultad, aún más amplia y compleja, a vencer no sólo por las empresas en general sino por el gobierno e incluso la sociedad: la economía informal¹²².

Se tiene entonces que, la existencia de actividades informales obedece a múltiples factores que incentivan su presencia y desarrollo, y que en algunos casos están interrelacionados. “Estudios realizados en distintos países han identificado los siguientes factores causales de la informalidad: exceso de regulaciones y trámites, inadecuada fiscalización, migración rural-urbana, desigualdad de ingresos y de oportunidades, y las políticas económicas asumidas e implementadas”¹²³.

México constituye un claro ejemplo de la existencia e interrelación de los factores anteriores, lo que deriva en que “según datos de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) mencionados por la Universidad Obrera de México (UOM), en nuestro país 25.5 millones de personas se desempeñan en la economía informal”¹²⁴.

¹²² Una buena definición de la economía informal es la establecida por el INEGI, que señala a ésta como la que se “constituye por todas aquellas actividades económicas que, sin (necesariamente) ser criminales , tampoco están totalmente registradas, reguladas y fiscalizadas por el estado en los mismos espacios en que otras actividades similares si lo están”

¹²³ Martín Ramales O. y Mónica Díaz O., *La economía informal en México, Insuficiencias del modelo de desarrollo y exceso de trámites* (en línea), Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 48, septiembre 2005 dirección URL: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/index.htm>, (consulta: 28 mayo del 2009).

¹²⁴ Ídem., p. 1.

La desmedida existencia de reglamentos y trámites a llevar a cabo por los empresarios, provocan el encarecimiento de las actividades productivas, debido a que se deben destinar recursos (tiempo, dinero y esfuerzo) para poder cumplir con ellos. Cuando este costo se eleva por encima de sus capacidades, las empresas tienen un incentivo económico para evadirlos. En tal caso, los factores éticos y culturales se ven doblegados por la racionalidad económica de la evasión.

CUADRO 14.
Trámites y costos de la formalidad en distintos países

País	No. de pasos o trámites	No. de días hábiles que se necesitan	Costo relativo al PIB de 1999	Costo nominal en dólares	Índice de corrupción (1999)
México	15	67	57%	2 492	61
Canadá	2	2	1.5%	280	5
EUA	4	4	0.5%	150	18
Argentina	14	48	10%	774	71
Chile	10	28	13%	620	19
Brasil	15	63	20%	890	45
Venezuela	15	124	11%	423	77
Promedio de 85 países	10	47	48%	3 873	n. d.

FUENTE: Martín Ramales O. y Mónica Díaz O. *La economía informal en México, Insuficiencias del modelo de desarrollo y exceso de trámites.*

Así, por un lado se tiene que la economía informal constituye la respuesta de la población frente a las crisis económicas y el desempleo, e incluso de los mismos empresarios que, al no contar con recursos suficientes o no poder cumplir con todos los requerimientos necesarios para iniciar o mantener su empresa dentro del mercado, recurren a ella como la opción “más viable”. Pero, a su vez, la economía informal representa una competencia desleal para las empresas que han logrado establecerse a pesar de todos los obstáculos y que deberían ser la verdadera opción para pasar de la economía de subsistencia a la de rentabilidad y desarrollo.

c) Normativa y promoción equivocada e incompleta para las MIPYMES.

A pesar de la relevancia de las MIPYMES en la economía de nuestro país, las políticas y promoción que les han sido aplicadas, desde décadas pasadas hasta la actualidad, parecen no ser acordes a la realidad y necesidades que éstas enfrentan. Así, en 1987 se publica la Ley Federal para el Fomento de la Microindustria y la Actividad Artesanal, la cual constituye un primer paso en el apoyo del Estado a las MIPYMES¹²⁵; sin embargo, con esta ley empiezan también las incongruencias con la realidad y la falta de visión del gobierno “ya que omitió a las empresas que estaban registradas en los sectores comercio y servicios, que constituían la mayor parte del total de empresas. Agréguese a lo

¹²⁵ Esta ley favorecía el otorgamiento de apoyos fiscales, financieros, de mercado y asistencia técnica así como la simplificación de trámites administrativos.

anterior que la actividad artesanal es importante en México y por sí sola merece un ordenamiento y un programa específico para su desarrollo”¹²⁶.

No obstante que se han presentado avances en las políticas de promoción y apoyo a las MIPYMES en las últimas décadas, la constante de éstas es la falta de verdadera visión de la situación de las empresas y sus necesidades así como la oportuna aplicación de sus soluciones, por lo que muchos de los problemas reportados por los empresarios en la década de los noventa siguen persistiendo en la actualidad. Por ejemplo, la problemática relacionada con los programas de fomento de las MIPYMES no ha cambiado, y se pueden mencionar los siguientes puntos:

1. Los costos de los servicios públicos y de la infraestructura son muchas veces excesivos y, a su vez, afectan drásticamente la estructura de costos de las empresas pequeñas.
2. No existe una estructura de instituciones y empresas que ofrezcan apoyo a las actividades empresariales y a proyectos competitivos. Como ejemplo puede mencionarse la falta de laboratorios de acreditación de calidad, mantenimiento y metrología.
3. Vinculado al punto anterior, se encuentra la falta de preparación y sensibilización de los funcionarios públicos que laboran en las instituciones de apoyo a las MIPYMES, ya que, aunque en teoría, las instituciones promueven el acceso a la información, la eliminación de la burocratización de los trámites y el apoyo a los empresarios, la realidad a la que se tienen que enfrentar éstos últimos, en muchos casos, es sumamente diferente y frustrante.
4. Las compras gubernamentales debieran ser utilizadas en mayor medida como instrumento para fomentar las ventas y el desarrollo de las MIPYMES, mismas que dadas sus limitaciones quedan al margen de oportunidades de surtir este segmento de mercado tan importante. “Aún cuando desde el 30 de diciembre de 2002 fue promulgada de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y ésta, en su artículo 10, fracción IX, establecía que las Dependencias y Entidades de la Administración Pública Federal deberían incrementar gradualmente sus compras a Pymes de bienes y servicios, así como contratación de obra hasta llegar a un 35 por ciento, la medida nunca se había instrumentado realmente”¹²⁷. Actualmente se está buscando llevar a cabo dicha ley, sin embargo, el concepto de MIPYME oficial resulta ser muy ambiguo, por lo que en la práctica no se sabe bien a bien si las compras realizadas a éste sector en realidad son hechas a una micro o pequeña empresa, por ejemplo, o a una subsidiaria o simple comercializadora de una gran empresa. Igualmente, se tiene la existencia de prácticas de corrupción, lo que provoca que la mayoría de los contratos se otorguen a empresas grandes.

¹²⁶ Genaro Sánchez Barajas, Op. Cit., p. 68.

¹²⁷ Artículo: “Por fin, el Gobierno comprará a PYMES” (en línea), Universo PYME, dirección URL: http://www.universopyme.com.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=3335&Itemid=104 (Consulta: 3 junio del 2009, 2:34 p.m.).

5. No existe una política industrial específica para los diferentes sectores, lo cual representa un serio problema pues no puede pensarse que todas las ramas de la actividad empresarial tengan las mismas condiciones y necesidades.
6. Las universidades y centros de investigación no ofrecen soluciones adecuadas a problemas técnicos de las MPYMES. Muchas empresas tienen temor de acercarse a este tipo de centros.
7. Relacionado con el punto anterior, se tiene el hecho de que en México el modelo económico ha seguido una ruta sin el soporte científico y tecnológico, es decir, la economía no cuenta con un soporte sólido en Investigación y desarrollo, lo cual se refleja en el presupuesto en ciencia y tecnología que no superado el 0.5% del PIB. El sistema mexicano de ciencia tecnología e innovación presenta un rezago importante respecto a los países de la OECD, el cual es resultado de una insuficiente capacidad para la producción del conocimiento y a la vez de la escasez de la demanda y de la inadaptación la oferta pública a los requerimientos de la sociedad en general.
8. En su mayoría, la investigación y la vida académica se encuentra aislada del mundo empresarial. La persistente falta de interacción entre la oferta y demanda de conocimiento y de investigación científica, obedece a la insuficiencia de los mecanismos de vinculación entre los actores del sistema de ciencia y tecnología y las empresas, que facilitara y garantizara la transferencia de conocimientos.
9. Los apoyos en materia de desarrollo tecnológico parecen ser diseñados sólo para grandes empresas.
10. Se carece de incentivos que estimulen las inversiones en innovaciones tecnológicas. A su vez, no existen esquemas ágiles para apoyar la participación de empresas pequeñas en proyectos de alto riesgo y potencial.
11. Faltan esquemas que apoyen a las MPYMES en la incorporación de tecnologías anticontaminantes y el desarrollo de una cultura ecológica.
12. La consultoría y asistencia técnica son caras y no son suficientes los mecanismos de apoyo económico para que las empresas accedan a ellas.
13. Los programas de apoyo tecnológico para las empresas, tanto del sector público como del privado, no tienen credibilidad.
14. No son suficientes los programas gubernamentales y de cámaras empresariales para fomentar el desarrollo de proveedores.
15. Todavía no se tienen los canales adecuados para que las MIPYMES puedan ofrecer sus productos en el extranjero y desarrollen capacidad para exportar.

3.5. El problema del crédito de las MIPYMES.

El objetivo de las políticas neoliberales aplicadas en los diferentes países, incluido México, en las últimas décadas, es que el mercado actuara de manera eficiente en la asignación de los recursos en los diferentes proyectos de inversión y desarrollo tanto a nivel nacional como particular; sin embargo, es más que evidente el fracaso de dichas políticas, particularmente en términos del bienestar de la población, empleo y pobreza. “Específicamente en el ámbito financiero, las acciones de fomento de la banca de desarrollo por medio de los bancos privados comerciales perdieron su eficacia, según lo indica la disminución de los recursos destinados a la pequeña unidad de producción. Tampoco mostraron una mejoría los costos y los montos de los créditos, los plazos y los periodos de gracia”¹²⁸.

Como resultado de lo anterior, se tiene el hecho de que, en México, sólo una tercera parte de la población económicamente activa tiene capacidad para contratar un crédito en el sistema financiero nacional y esta restricción es mayor para el caso del financiamiento de la inversión empresarial.

Si bien es cierto que, desde la perspectiva de los microempresarios, el acceso al crédito no constituye un problema fundamental¹²⁹, aquellos empresarios que deciden en algún momento solicitar financiamiento se enfrentan a condiciones crediticias para nada favorables respecto a las tasas, el monto y el destino. Ello resulta en que la principal fuente de financiamiento de las MIPYMES son sus proveedores, lo que a su vez, constituye una limitante en su proceso de capitalización. En una encuesta realizada por el Banco de México en el 2003, según señala Genaro Sánchez Barajas: “los empresarios encuestados comentaron que los proveedores representaron 56.8% de las fuentes de crédito disponibles; los bancos comerciales, el 20.3% y la banca de fomento, 2.2%”¹³⁰.

3.5.1. Causas del difícil acceso al crédito bancario de las MIPYMES.

A pesar de que el crédito no es visto por las microempresas como su principal problema, es bien sabido que éste constituye una importante fuente para el desarrollo de las empresas y, en consecuencia, del país, ya que es la forma como, en teoría, se destinan los recursos de las entidades superavitarias a aquellas que los necesitan.

Sin embargo, la situación de las MIPYMES frente a las instituciones crediticias, principalmente los bancos, es muy difícil¹³¹. En México alrededor del 80% de

¹²⁸ Enrique Pino Hidalgo, Financiamiento para la pequeña empresa. Una aproximación desde la sociedad civil, México, Revista Comercio Exterior, Mayo 2002, p. 414.

¹²⁹ Los resultados de la Encuesta Nacional de Micronegocios realizada por INEGI, señala que, desde 1992, sus tres principales problemas seguían siendo la falta de clientes, la competencia excesiva y las bajas ganancias. Dichos resultados son preocupantes, ya que la persistencia de estos problemas como principales indica que no se han instrumentado los programas correctos para su solución.

¹³⁰ Genaro Sánchez Barajas, op. Cit., p. 72.

¹³¹ Q.V. Para mayor información sobre los tipos de créditos existentes para las MIPYMES en México ver anexo, cuadro 7.

los activos de la banca son concentrados por los cinco bancos principales. Igualmente, cerca del 42% de su cartera de crédito se encuentra colocada en la actividad empresarial y comercial, de la cual alrededor de 60% está concentrada en los 50 mayores acreditados de cada banco, casi 70% en los 100 más grandes y 81% en los 300 más importantes. “Esto es, un máximo de 19% de la cartera comercial del sistema bancario, es susceptible de ser asignado a empresas de tamaño mediano y pequeño. Y esta proporción es solamente un indicador aproximado de la participación de las PYMES en la cartera de los bancos, pues es posible que parte de estos fondos estén colocados en empresas y organizaciones de gran tamaño aunque en montos reducidos que no los hacen figurar como grandes deudores. Así, este indicador no es más que un “techo” que marca un máximo de lo que podría estar asignado a PYMES”¹³².

CUADRO 15.
Estructura de cartera y concentración del crédito comercial de la Banca Múltiple en México. 2007.

BANCO	Participación en la cartera de crédito del Sistema Bancario	Participación 300 mayores clientes en la cartera comercial del banco	Participación de los clientes comerciales menores en la cartera total del banco*
BBVA	27.1%	72.9%	11.9%
Banamex	16.2%	86.0%	7.0%
Santander	12.9%	75.7%	14.3%
HSBC	11.8%	80.0%	12.6%
Banorte	10.6%	69.9%	19.2%
Resto de los bancos	21.4%	94.0%	5.6%
Total	100%	81.0%	10.9%

*No pertenecientes al grupo de los 300 deudores más grandes del cada banco.

FUENTE: Ramón Lecuona Valenzuela, *El financiamiento a las Pymes en México: la experiencia reciente*.

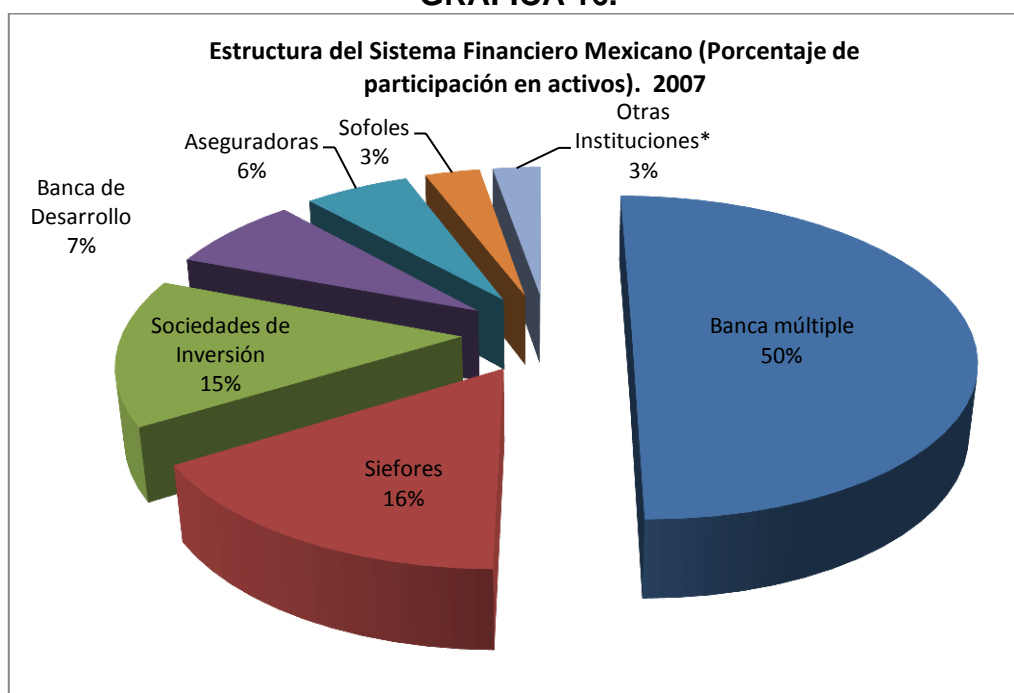
Por otra parte, la banca de desarrollo en el financiamiento a las MIPYMES no ha tenido el comportamiento que se esperaría, adaptándose a las condiciones del mercado y distribuyendo los recursos de manera eficiente entre los proyectos productivos para fomentar el crecimiento y la consolidación de las empresas, por el contrario se ha ido estancando (entre los años 2000 y 2007, pasó de concentrar el 19% de los activos del sistema financiero al 7.5%). Lo anterior aún con los avances presentados en el otorgamiento de garantías y el apoyo al desarrollo de pequeños bancos, compañías de factoraje y SOFOLES.

Así, del 2001 al 2007, las dos principales instituciones de la banca de desarrollo (Nafin y Bancomext) pasaron de aportar el 2.9% del financiamiento a MIPYMES al 1.9%. En tanto que el nivel de crédito otorgado por la banca comercial a este ramo de empresas, pasó del 19% al 12% en el mismo periodo.

132 Ramón Lecuona Valenzuela, *El financiamiento a las Pymes en México: la experiencia reciente*, CEPAL. Serie financiamiento para el desarrollo no. 207 (en línea), Dirección URL: <http://www.ceclac.col/publicaciones/xml/5/35455/lcl2997e.pdf>, (consulta: 4 septiembre 2009), p. 75.

Comparando la situación crediticia de estas empresas en México con el resto del mundo Ramón Lecuona Valenzuela señala que, en los países desarrollados, las PYMES reciben en promedio el 17.8% de su financiamiento de la banca comercial, ello aunado al hecho de que las medianas empresas tienen la posibilidad real de acceder a otras fuentes de financiamiento como el mercado de valores, mientras que en México “a pesar de que en 2006 se reformó la Ley del Mercado de Valores, teniendo como uno de sus objetivos primordiales propiciar el acceso de las PYMES a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), los resultados son nulos. El cambio de la ley no ha tenido efecto, pues la realidad de las empresas no se ha modificado sustancialmente: estructuras organizacionales con gobiernos corporativos inadecuados; falta de información y de transparencia; insuficiente profesionalización financiera y administrativa; dificultad para afrontar los costos de acceso al mercado de valores; complicaciones para darse a conocer entre los inversionistas, y la tendencia a la informalidad, aunque sea parcial, han mantenido a las PYMES alejadas de la BMV, como ocurre generalmente en los países con mercados emergentes”¹³³.

GRÁFICA 16.



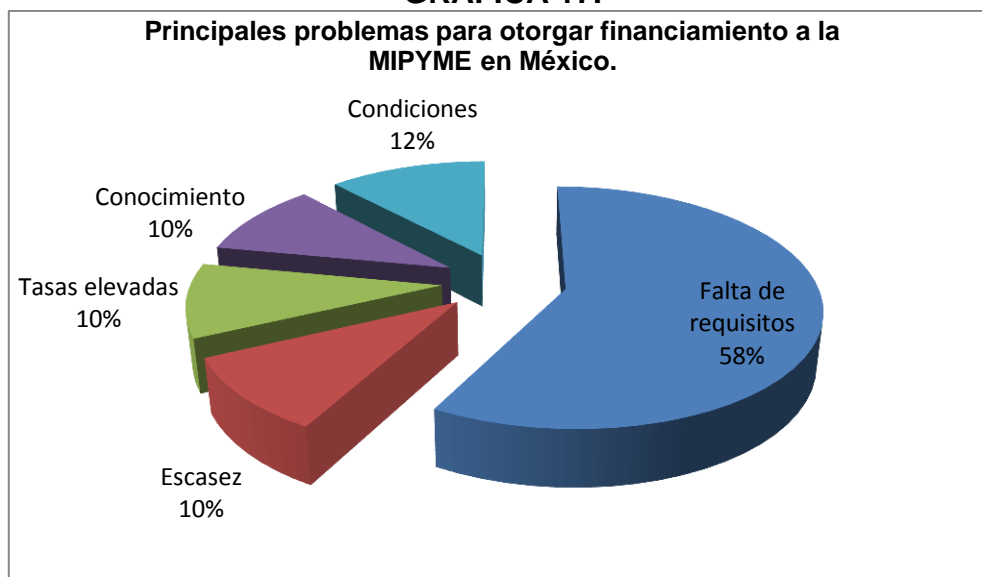
*Casas de bolsa, arrendadoras, unidades de crédito, factoraje, afianzadoras, casas de cambio y almacenadoras.

FUENTE: Elaboración propia con datos de Ramón Lecuona Valenzuela, *El financiamiento a las Pymes en México: la experiencia reciente*.

En la gráfica 17 se enumeran las causas principales, desde el punto de vista de los bancos, por las que las MIPYMES no obtienen financiamiento cuando lo requieren.

¹³³ Ibid., p. 21.

GRÁFICA 17.



FUENTE: Cuauhtémoc Cruz Santiago. *Importancia de la MIPYME en México, Un análisis de estructura, desempeño y problemática. Estudio particular del caso de financiamiento.* Pág. 58.

a) Falta de requisitos.

Ésta constituye el principal problema de las MIPYMEs cuando piden un crédito. Los requisitos para acceder a los programas de apoyo financiero son demasiados y complicados, sobretodo considerando que muchas MIPYMEs no cuentan con la documentación requerida debido a su falta de formalidad. Algunos de los requisitos pedidos son:

1. Acta constitutiva de la empresa.
2. Un tiempo de vida de la empresa de al menos tres años.
3. Últimas tres declaraciones fiscales ante la SHCP con un mínimo de ventas anuales por encima de 1 millón de pesos anuales, en algunos de los casos.
4. Un aval o algún bien material que respalde el total del financiamiento solicitado.
5. Los estados financieros de los últimos tres años.

Así, la falta de cultura empresarial y la estricta postura de las instituciones dificultan el acceso de las MIPYMEs a los créditos, los cuales, finalmente, son aprovechados por las empresas grandes debido a que éstas sí cuentan con toda la infraestructura administrativa requerida.

b) Condiciones.

Dentro de este concepto se encuentran todos los lineamientos bajo los cuales son otorgados los financiamientos a la empresa, los cuales, de la misma forma que en el punto anterior, no consideran la situación real en que se encuentran las MIPYMEs. Las condiciones que se pueden mencionar son:

1. Los plazos, que pueden ser muy breves y no le permiten a la MIPYME tener la oportunidad de cubrir la totalidad de sus necesidades de financiamiento.
2. Limitaciones para el uso de los recursos financiados, los cuales, en muchas ocasiones, no pueden ser utilizados con libertad por parte de la empresa.
3. El cobro de diversas comisiones por el uso de los recursos, por ejemplo, en las líneas de crédito empresariales se cobra una comisión por cada transacción realizada.
4. Conocimiento. En muchas ocasiones, los empresarios no saben de la existencia de los diferentes apoyos que les pueden ser otorgados, o bien, no entienden a cabalidad cómo funcionan. Ello debido, en parte, a la falta de difusión por parte de las instituciones, y en parte, por la condición estática del empresario, quien no accede a buscar e informarse de los programas existentes y sus posibles beneficios.
5. Tasas elevadas. Las elevadas tasas de interés cobradas por los intermediarios constituye una limitante muy importante para el acceso al crédito por parte de las MIPYMES. En el sistema bancario mexicano, lejos de financiarse la actividad productiva nacional, lo que se hace es lucrar con los recursos que se ponen a su disposición, lo cual desfavorece a las clases y sectores económicos más necesitados dentro de los que se encuentran las MIPYMES.

“Hay un comportamiento inverso a las necesidades de las empresas: esto se manifiesta en las facilidades otorgadas para la obtención de créditos a altos montos, con plazos mayores y menores tasas de interés a grandes empresas; en tanto que para los montos pequeños (MIPYMES) se obstaculiza el crédito sustentándose éste en garantías hasta tres veces mayores con plazos muy reducidos y altas tasas de interés, lo cual genera y fomenta el problema de carteras vencidas en México”¹³⁴.

c) Escasez.

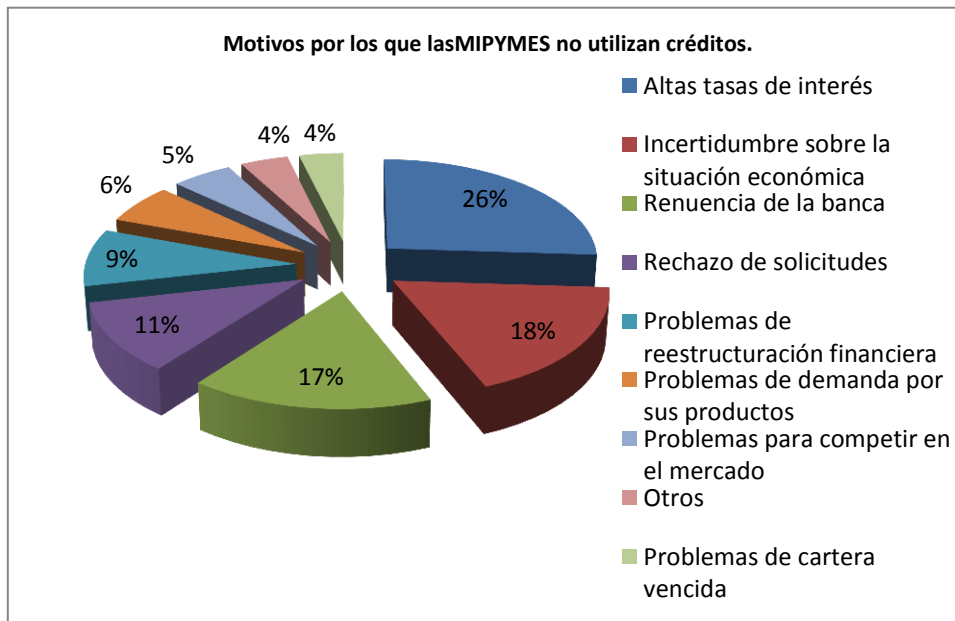
La escasez de recursos para el financiamiento de la actividad productiva es debida a factores de carácter macroeconómico, dentro de los que destacan las medidas de política económica restrictivas, como la restricción del gasto público, las elevadas tasas de interés, la inestabilidad e incertidumbre política y económica los cuales restringen el flujo de capitales por la desconfianza que se genera en el contexto nacional. Éste factor afecta directamente a la MIPYME, debido a que cuando hay escasez de recursos para el financiamiento a las empresas, los requisitos para su otorgamiento se vuelven mayores.

Los puntos anteriores constituyen la justificación presentada por parte de los bancos frente a la escasez de los créditos otorgados a las MIPYMES del país.

¹³⁴ Cuauhtémoc Cruz Santiago, op. Cit., p. 60.

En contraste, se tiene la opinión de los micro, pequeños y medianos empresarios, presentada en la siguiente gráfica, donde, según el Banco de México, la principal causa por la que las MIPYMES no hacen uso del crédito son las altas tasas de interés ofrecidas, seguida por la incertidumbre frente a la situación económica y la renuencia de la banca a otorgar el préstamo.

GRÁFICA 18.



FUENTE: Elaboración propia con datos de BANXICO.

Así, las altas tasas de interés, que van del 15 al 20%, explican por qué la principal causa declarada de alejamiento entre las pymes y los bancos es el costo del crédito, lo que tienen como consecuencia la falta de competitividad de las empresas mexicanas en el mercado internacional. Por lo anterior, es imperante la aplicación de políticas que promuevan la eficiencia del mercado crediticio del país, ya que en los últimos años ha operado un marco regulatorio que ha favorecido el manejo del sistema de pagos por los bancos con tendencia al cobro de altas comisiones, lo que, sumado a la debilidad del sistema jurídico, la falta de cultura financiera, la falta de profesionalización de las MIPYMES y la informalidad ha propiciado el declive del crédito productivo a las PYMES.

Por otra parte, respecto al destino que las empresas de menor tamaño dan al financiamiento que logran obtener de la banca comercial, la mayor parte de éste lo utilizan para financiamiento de corto plazo para la operación (aproximadamente el 60% es utilizado para capital de trabajo), mientras que menos del 20% es destinado a la inversión. “Así, dada la muy baja participación de los bancos en el financiamiento a las pequeñas empresas y la también muy baja aplicación de este tipo de fondos a la formación de capital, es evidente el papel marginal del crédito en la inversión de estas empresas y la dependencia de recursos propios o de fuentes no institucionales, dada la ausencia de una industria de capital de riesgo en el país”¹³⁵.

¹³⁵ Ramón Lecuona Valenzuela, Op. Cit., p. 22.

CUADRO 16.
Estructura de la aplicación del crédito bancario en las PYMES. 2000-2008.

DESTINO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Capital de trabajo	65.00	72.45	65.95	77.55	67.95	62.25	65.15	62.60	56.50
Reestructuración de pasivos	9.95	9.60	17.60	7.10	12.55	10.50	8.80	9.40	15.15
Operaciones de Comercio Exterior	7.95	1.80	6.45	3.10	4.80	5.75	4.30	4.10	7.50
Inversión	14.65	10.85	9.30	10.00	13.35	16.15	15.65	17.65	20.10
Otros propósitos	2.45	5.35	0.70	2.30	1.40	5.35	6.10	6.30	0.75
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Elaboración propia con datos de Ramón Lecuona Valenzuela, *El financiamiento a las Pymes en México: la experiencia reciente*.

De esta forma, se tiene que la situación de las MIPYMES frente al problema de otorgamiento de créditos es complicada ya que, de por sí la situación económica actual no resulta nada halagüeña, tienen que enfrentarse a instituciones financieras que no apoyan los nuevos proyectos; las políticas crediticias que definen el otorgamiento del crédito se encuentran en función de las garantías y no de la viabilidad y potencialidad de los proyectos de las MIPYMES; además, los criterios para otorgar crédito son inadecuados e inflexibles (diseñados, al parecer más bien para las empresas grandes, ya que son las únicas que pueden cumplirlos) y carentes de especialistas que entiendan a cabalidad las necesidades y condiciones específicas de las empresas de menor tamaño.

CUADRO 17.
Crecimiento económico, inversión, financiamiento a las empresas y comisiones bancarias. México: 2000-2007.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Promedio
Crecimiento PIB	6.6	- 0.2	0.8	1.4	4.0	3.1	4.9	3.2	3.0
Crecimiento Inversión	11.4	- 5.5	- 0.6	0.5	8.0	6.4	9.7	5.6	4.0
Inversión / PIB	21.4	20.0	19.2	18.9	19.6	19.3	20.4	20.8	20.0
Financiamiento / PIB Empresas	20.1	18.7	18.0	17.1	15.0	14.3	16.4	16.9	17.1
Cartera bancaria empresarial / PIB	5.2	4.3	4.7	4.3	4.8	4.9	5.7	7.0	5.1
Cartera bancaria PYME / PIB	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	0.5	0.7	0.9	0.7
Comisiones bancarias netas / PIB	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	0.5	0.6	0.7	0.5

FUENTE: Ramón Lecuona Valenzuela, *El financiamiento a las Pymes en México: la experiencia reciente*.

Como muestra de lo anterior se tienen los datos del cuadro 17, donde se observan las bajas tasas de crecimiento del PIB, la inversión y la cartera bancaria. Así, la inversión total alcanza apenas un 20% de promedio como porcentaje del PIB, “muy por abajo del 25% identificado por UNCTAD como el mínimo necesario para sostener una tasa de crecimiento de 5% en el largo plazo”¹³⁶. Por su parte, destacan los niveles de financiamiento a las PYMES con respecto al PIB, los cuales no llegan al 1%.

Respecto a la situación de financiamiento de las MIPYMES, se pueden realizar las siguientes propuestas:

- 1) Impulsar el financiamiento a las MIPYMES de una manera especializada y ágil, con créditos que apoyen a las empresas a eficientar su ciclo productivo y lograr mayor competitividad.
- 2) Fomentar el financiamiento acorde a las características de cada sector, adecuados a sus ciclos productivos, dando mayor plazo y articulando programas de garantías específicas, a través de intermediarios financieros especializados vinculados con la banca de desarrollo del país.
- 3) Es urgente la adecuación de los marcos fiscales y laborales a las condiciones de las MIPYMES del país para frenar el crecimiento de la informalidad, ya que ésta constituye una de las limitantes para la obtención de financiamiento por parte de estas empresas que al encontrarse con todas las dificultades fiscales recurren a ella.
- 4) Aunque es evidente que el mercado crediticio de las MIPYMES no es atractivo para la banca comercial, ya que les resulta más riesgoso y costoso que el seguir cobrando comisiones no competitivas, es necesario que el Estado realice un esfuerzo para incentivarlo y crear condiciones que lo amplíen. Una opción factible para resolver esta problemática consiste en que la banca de desarrollo se centre en dicho segmento y, ayudándose de las instituciones públicas pertinentes, se eliminen todas las trabas que les impiden a las MIPYMES su acceso al sistema financiero; ya que “no hay forma de que un país que dedica apenas un poco más de una décima de punto porcentual del PIB a financiar la formación de capital de sus PYMES pueda aspirar a modernizar ampliamente su economía, ni a elevar el valor agregado de sus exportaciones, ni a aumentar su competitividad, ni a crecer sostenidamente en niveles compatibles con el incremento del nivel de vida de su gente”¹³⁷.
- 5) Evaluar permanentemente el desempeño de los programas de apoyo a las MIPYMES para medir su impacto y el avance que presenten éstos. Igualmente, se hace necesaria una sistematización más profunda en todo lo relativo a estas empresas para que tanto los empresarios, universidades, entidades gubernamentales, crediticias y todas aquellas que tengan relación con éstas empresas tengan acceso a información confiable y actualizada.
- 6) Es importante también el fomento de la coordinación y cooperación entre las instituciones gubernamentales, universitarias y del sector privado involucradas en todo lo relativo a las MIPYMES, ya que sólo

¹³⁶ *Ibid.*, p. 26.

¹³⁷ *Ídem*, p. 43.

de esta forma se podrá potencializar el impacto de los recursos canalizados hacia este segmento de empresas.

De todo lo anterior se puede concluir la urgente necesidad de reformular los esquemas de apoyo a las MIPYMES (tanto crediticios como de otra índole) si es que en realidad se desea que salgan del atraso en que se encuentran inmersas comiencen a tomar verdaderamente el papel importantísimo que se les ha otorgado como fuente de la productividad, desarrollo económico y competitividad.

CONCLUSIONES

Los problemas a los que se tienen que enfrentar las micro, pequeñas y medianas empresas en el país son muchos y algunos muy viejos, como la falta de un verdadero apoyo gubernamental que vaya más allá del discurso político y de la subsanación de problemas gravemente arraigados en el aparato productivo; dichos problemas se vieron acrecentados a partir de la apertura comercial de México, que se dio con la adhesión, en 1986, al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), principalmente porque no estaban preparadas para competir con grandes consorcios ni con las mercancías importadas que eran producidas con mejores tecnologías, lo cual se veía reflejado en precios más bajos; además, a esto se le debe agregar la disminución de la demanda interna como efecto de la reducción de los salarios reales y el aumento del desempleo, situación agudizada por las crisis recurrentes de este periodo.

Durante estos años había políticas públicas pertinentes y los apoyos financieros para las MIPYMES provenían de Nacional Financiera, institución que había creado un plan estratégico que buscaba fomentar el desarrollo de la empresa, de mercados financieros, regional y empresarial, básicamente a través del apoyo a las pequeñas y medianas empresas; empero, como ocurre en la actualidad, este tipo de programas “dirigidos” dejaron de ser convenientes para el gobierno federal y los únicos beneficiados fueron las grandes firmas, gobernadores, diputados federales y locales y hasta el crimen organizado, todo ello gracias a la confabulación de la corrupción, tráfico de influencias y el clientelismo que operan dentro de nuestras estructuras de gobierno -mismos males que ensombrecen el desarrollo de otros programas gubernamentales encaminados a promover la competitividad de los sectores a los cuales van dirigidos, como PROCAMPO.

Para la década de los noventa del siglo pasado, se creó el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, entre otros, encaminados a apoyar la aparición de nuevas empresas en pequeño, sin embargo, nuevamente no pasaron de ser solamente un conjunto de buenas intenciones. El entonces gobierno de Ernesto Zedillo apostaba por una apertura comercial sólida sin poner interés en las políticas de apoyo a las MIPYMES, al contrario se orientaba a promover las exportaciones de las empresas monopólicas y oligopólicas; el gobierno argumentaba que las políticas de soporte a la MIPYMES habían conducido al debilitamiento de NAFIN con su programa masivo de créditos. Así que, una vez más, la política industrial tuvo que esperar, o más bien desaparecer del léxico de la nueva clase política mexicana.

A pesar de que se pudiera pensar que nos encontramos bajo otra realidad económica, el gobierno sigue una línea parecida a la que llevaba en aquellos años, la SE ha establecido una serie de programas e instrumentos enfocados en apoyar las exportaciones, como el ya mencionado Programa de Empresas de Comercio Exterior, estrategia que beneficia a las grandes empresas y en forma mínima a las pocas empresas MIPYMES que se dedican a la exportación.

Así mismo, aunque en el papel pudieran existir muchos programas y estrategias encaminadas al fortalecimiento del sector, nos damos cuenta que los resultados son deficientes y no dejarán de serlo hasta que se rompa con algunos “vicios” como la poca o nula información sobre los mismos (sus alcances, las oportunidades de acceso, etc.), los escasos canales de comunicación entre los empresarios y el gobierno o la falta de criterio por parte de algunos funcionarios públicos que siguen rigiéndose bajo un sistema “despótico” dentro del gobierno, favoreciendo únicamente a aquellas empresas que puedan redituales algún tipo de beneficio.

De esta manera, encontramos que los programas de apoyo financiero y técnico no se pueden limitar a la sobrevivencia de las microempresas, sino que deben incluir su consolidación a partir de las ventajas potenciales disponibles, como son su capacidad para atender nichos específicos de mercado, la posibilidad de una “especialización flexible” y una habilidad para desarrollar vínculos personales en sus relaciones.

Por otro lado, no podemos olvidar que el proceso de globalización incluye una serie de características que modifican las relaciones y la dinámica empresarial como la producción flexible, es decir, la tendencia de transformar productos especiales y variados con el fin de obedecer a una demanda diversificada; o los encadenamientos globales, a través de los cuales se busca elevar la productividad, la calidad, una reducción en los costos y la integración de funciones operativas entre otros. Por ello, resulta necesaria la implementación de programas reales que vayan de acuerdo a nuestra idiosincrasia y realidad.

También sería interesante aprovechar los beneficios que otorgan diversos organismos internacionales que están encaminados al fortalecimiento del sector, principalmente bajo la modalidad de cooperación internacional y asistencia técnica, sobre todo si tomamos en cuenta que gran parte de nuestros problemas se deben a la falta de personal capacitado.

Debemos tener claro que la única salida que tienen las MIPYMES para consolidarse dentro de la economía mexicana y su funcionamiento en el mercado es mediante una estrategia sistémica, que incluya la asociación, para ello es necesario desarrollar programas integrales, coherentes y armónicos que favorezca su desenvolvimiento interno. Al respecto, no debe desecharse la observancia factible de modelos internacionales exitosos, adecuándolos a las condiciones del país.

Dentro de la estrategia para impulsar a las MIPYMES debe considerarse un programa de apoyo a la creación de cadenas productivas, particularmente en los llamados distritos industriales, los cuales basan su éxito, entre otras cosas, en la adopción de tecnologías y modos de organización de la producción que favorezcan la especialización y la interacción flexible entre las empresas. Ello, exige una fuerte interrelación entre las empresas, el gobierno y las universidades o centros de investigación especializados, lo que les permitiría ser capaces de

cambiar los aspectos que sean necesarios, en el tiempo necesario, para evitar una mayor mortandad de empresas.

Es importante señalar que la promoción regional mediante una agrupación de esta naturaleza no tiene siempre el efecto esperado pues la política no puede crear espontáneamente las condiciones que la hacen viable, además que, por desgracia, en México no existe una política de desarrollo económico a largo plazo que contemple el fomento de la cultura empresarial como una ventaja comparativa de las MIPYMES con el resto del universo corporativo. De esta manera, es más que evidente que no se trata de que México copie un modelo económico que ha dado resultados en otros países, sino que es necesario crear políticas a nivel regional cuyos objetivos sean el fomento y apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en el país, al desarrollo tecnológico, la capacitación de los empleados en base a la especialización así como la vinculación entre empresas y de éstas con los centros de educación superior.

No podemos olvidar que esta vinculación empresa-centros de estudio es vital para la supervivencia de la economía nacional, de otra manera, como ya vimos, las consecuencias pueden ser muy costosas, pues no sólo el país tendrá profesionistas medio o mal preparados, sino que se estarán desperdiciando los recursos que el gobierno escasamente dedica a la educación media y superior.

Pareciera ser que la política pública va encaminada a la promoción de la informalidad y la desintegración económica en lugar de apostar por empresas formales que cumplan con todos los requisitos –aunque algunas veces excesivos– que las leyes piden y la integración, en donde, como se observó en el tercer capítulo, el sistema financiero brilla por su ausencia.

Debido a su preponderancia en el total de empresas en México, observamos que el eje del crecimiento y desarrollo económico debe estar en las MIPYMES, ya que son empresas con gran flexibilidad. Se deben crear fuertes vínculos entre ellas que generen grandes cadenas de valor, las que a su vez deberán estar estrechamente vinculadas con la sociedad, la naturaleza y los centros de educación, en particular los de niveles superiores, impactando de manera significativa en el comercio tanto nacional como internacional.

ANEXO

CLASIFICACIÓN DE SOCIEDADES MERCANTILES.

La sociedad mercantil es una asociación de personas que nace o surge a la vida jurídica como consecuencia de un contrato, en el cual dos personas o más combinan sus recursos y sus esfuerzos para la realización de un fin común preponderantemente económico y de especulación mercantil. A continuación se muestra la definición de cada una de las sociedades mercantiles existentes en México:

**CUADRO I.
Sociedades Mercantiles**

SOCIEDAD	DEFINICIÓN
1. Sociedad en nombre colectivo	<p>Es aquella que existe bajo una razón social y en la que todos los socios responden, de modo subsidiario, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales.</p> <p>Las cláusulas del contrato de sociedad que supriman la responsabilidad ilimitada y solidaria de los socios, no producirán efecto alguno legal con relación a terceros; pero los socios pueden estipular que la responsabilidad de alguno o algunos de ellos se limite a una porción o cuota determinada.</p> <p>La razón social se formará con el nombre de uno o más socios, y cuando en ella no figuren los de todos, se le añadirán las palabras y compañía u otras equivalentes.</p>
2. Sociedad en comandita simple.	<p>Es aquella que existe bajo una razón social y se compone de uno o varios socios comanditados que responden, de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus aportaciones.</p> <p>La razón social se formará con los nombres de uno o más comanditados, seguidos de las palabras “y compañía” u otros equivalentes, cuando en ella no figuren los de todos. A la razón social se agregarán siempre las palabras “Sociedad en Comandita” o su abreviatura “S. en C”.</p> <p>Cualquiera persona, ya sea socio comanditario o extraño a la sociedad, que haga figurar o permita que figure su nombre en la razón social, quedará sujeto a la responsabilidad de los comanditados. En esta misma responsabilidad incurrirán los comanditarios cuando se omita la expresión “Sociedad en Comandita” o su abreviatura.</p> <p>El socio o socios comanditarios no pueden ejercer acto alguno de administración, ni aun con el carácter de apoderados de los administradores; pero las autorizaciones y la vigilancia dadas o ejercidas por los comanditarios, en los términos del contrato social, no se reputarán actos de administración.</p> <p>El socio comanditario quedará obligado solidariamente para con</p>

	<p>los terceros por todas las obligaciones de la sociedad en que haya tomado parte en contravención a lo dispuesto en el artículo anterior. También será responsable solidariamente para con los terceros, aun en las operaciones en que no haya tomado parte, si habitualmente ha administrado los negocios de la sociedad.</p>
<p>3. Sociedad de responsabilidad limitada</p>	<p>La Sociedad de responsabilidad limitada es una sociedad mercantil con denominación razón social de capital fundacional, dividido en participaciones no representables por títulos negociables en la que los socios sólo responden con sus aportaciones, salvo en los casos de aportación suplementaria y accesoria permitidas por la ley.</p> <p>El número de socios como negocio jurídico implica por lo menos la existencia de 2 personas de opuestos intereses. Ninguna sociedad de responsabilidad limitada tendrá más de cincuenta socios.</p> <p>La sociedad de responsabilidad limitada existirá bajo una denominación o bajo una razón social que se formará con el nombre de uno o más socios. La denominación o la razón social irá inmediatamente seguida de las palabras "Sociedad de Responsabilidad Limitada" o de su abreviatura "S. de R. L."</p> <p>El capital social nunca será inferior a tres millones de pesos; se dividirá en partes sociales que podrán ser de valor y categoría desiguales, pero que en todo caso serán de mil pesos o de un múltiplo de esta cantidad.</p> <p>La constitución de las sociedades de responsabilidad limitada o el aumento de su capital social, no podrá llevarse a cabo mediante suscripción pública.</p> <p>Al constituirse la sociedad el capital deberá estar íntegramente suscrito y exhibido, por lo menos, el cincuenta por ciento del valor de cada parte social.</p>
<p>4. Sociedad anónima</p>	<p>Es una sociedad mercantil con denominación de capital fundacional dividido en acciones, cuyos socios limitan su responsabilidad al pago de las mismas.</p> <p>Los socios han de ser cinco por lo menos, tanto en el momento de fundarse como durante la vida y para la permanencia de la misma.</p> <p>Actuará con un nombre social formado objetivamente; es decir que haga referencia a la actividad principal de la empresa.</p> <p>Junto a las palabras que hacen referencia a la actividad principal de la empresa y a las expresiones de fantasía debe ir las palabras "Sociedad anónima" o su abreviatura "S.A."</p> <p>No debe mencionar nombres de personas, sean socios o no lo sean.</p> <p>Las sociedades anónimas son de responsabilidad limitada, en el sentido de que sus socios no tienen que aportar más que el</p>

		valor de las acciones suscritas.
5. Sociedad comandita acciones	en pro	<p>Se compone de uno o varios socios comanditados que responden de manera subsidiaria, ilimitada y solidariamente, de las obligaciones sociales, y de uno o varios comanditarios que únicamente están obligados al pago de sus acciones.</p> <p>Se registrá por las reglas relativas a la sociedad anónima, salvo en los casos siguientes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El capital social estará dividido en acciones y no podrán cederse sin el consentimiento de la totalidad de los comanditados y el de las dos tercera partes de los comanditarios. - La sociedad en comandita por acciones podrá existir bajo una razón social, que se formará con los nombres de uno o más comanditados seguidos de las palabras y compañía u otros equivalentes, cuando en ellas no figuren los de todos. A la razón social o a la denominación, en su caso, se agregarán las palabras "Sociedad en Comandita por Acciones", o su abreviatura "S. en C. por A".
6. Sociedad cooperativa		<p>Es una sociedad mercantil, con denominación de capital variable, fundacional, dividido en participaciones iguales, cuya actividad social se presta exclusivamente en favor de sus socios que sólo responden limitadamente por las operaciones sociales.</p> <p>El número de socios mínimo en las cooperativas es de diez. No hay número máximo de socios. Las cooperativas son sociedades mercantiles por su forma. Esto es, son comerciantes y están sometidas a la legislación mercantil en todo lo que no está previsto expresamente por las disposiciones especiales sobre cooperativas. No podrán tener propósitos de lucro, no debe confundirse el ánimo de lucro con la persecución de una finalidad económica.</p> <p>Por otro lado, debe distinguirse entre el propósito de los socios y las finalidades de la sociedad. Los socios, al ingresar en la cooperativa, persiguen una finalidad netamente económica; la sociedad, por disposición de la ley, no ha de tender a la obtención de beneficios, sino a la satisfacción directa de las necesidades económicas de los socios.</p> <p>La denominación deberá ser distinta de la de cualquiera otra y se formará con referencia objetiva a la actividad cooperativa.</p> <p>Los socios tienen una responsabilidad limitada.</p>

FUENTE: Elaboración propia con datos de *Ley de Sociedades Mercantiles* (en línea), Cámara de Diputados (página web). Dirección URL: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/144.pdf> (consulta: 14 agosto 2009, 2:30 p.m.).

CUADRO 2.

Definiciones de competitividad.

1. Definiciones centradas en la empresa.

- La competitividad es la aptitud para vender aquello que es producido.
- Significa la capacidad de las empresas de un país dado de diseñar, desarrollar, producir y vender sus productos en competencia con las empresas localizadas en otros países.
- La competitividad industrial es una medida de la capacidad inmediata y futura de los industriales de diseñar, producir y vender bienes cuyos atributos en términos de precios, y más allá de los precios, se combinan para formar un paquete más atractivo que el de productos similares ofrecidos por sus competidores: el juez final es entonces el mercado.
- La capacidad de una industria (o empresa) de producir bienes con patrones de calidad específicos, requeridos por mercados determinados, utilizando recursos en niveles iguales o inferiores a los que prevalecen en industrias semejantes en el resto del mundo, durante un cierto periodo de tiempo.
- Una empresa (economía) es competitiva en la producción de un determinado bien cuando puede por lo menos igualar los patrones de eficiencia vigentes en el resto del mundo en cuanto a utilización de recursos y calidad del bien.
- Una empresa (o economía nacional) será competitiva si resulta victoriosa (o en una buena posición) en la confrontación con sus competidores en el mercado (nacional o mundial).

2. Definiciones centradas en la capacidad de la economía nacional.

- La capacidad de un país (o un grupo de países) de enfrentar la competencia a nivel mundial incluye tanto su capacidad de exportar y vender en los mercados externos como su capacidad de defender su propio mercado doméstico respecto a una excesiva penetración de las importaciones.
- Capacidad de hacer retroceder los límites de las restricciones externas... se considera que cuanto mayor es la capacidad de competencia del un país en su propio mercado y en mercados extranjeros, mayor es la capacidad de la economía de crecer sin encontrar obstáculos en el déficit externo.
- Participación de las exportaciones de un país en el mercado mundial.

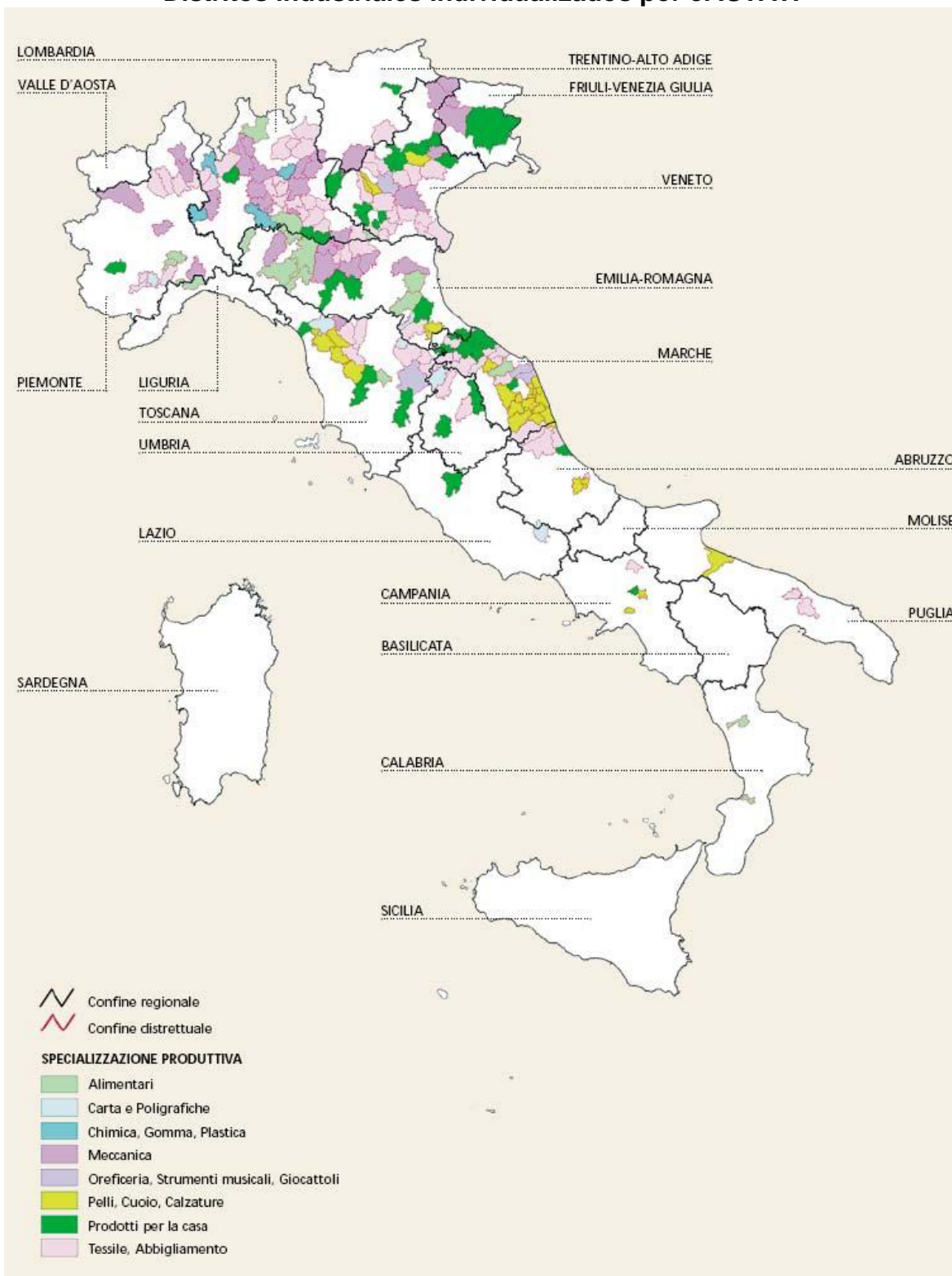
3. Definiciones que incorporan consideraciones de nivel de vida.

- La capacidad de un país de lograr objetivos fundamentales de la política económica, tales como el crecimiento en el ingreso y el empleo, sin incurrir en dificultades en la balanza de pagos.
- El grado en el cual una nación puede, en condiciones de mercado libre y equitativo (free and fair market conditions) producir bienes y servicios que satisfagan los requerimientos de los mercados internacionales y, simultáneamente, mantener o expandir los ingresos reales de sus ciudadanos.

- La capacidad de producir, distribuir y proveer bienes y servicios que compiten abiertamente en el mercado internacional y que contribuyen a un aumento en el nivel de vida de la población.
- El grado en el cual un país, en un mundo de mercados abiertos, produce bienes y servicios que satisfagan las exigencias del mercado y simultáneamente expande su PIB, y su PIB per cápita, al menos tan rápidamente como sus socios comerciales.

Fuente: Castañón Ibarra, R. *La política industrial como eje conductor de la competitividad de las PYME*, p. 53.

FIGURA 1.
Distritos industriales individualizados por el ISTAT.



FUENTE: Leandro Venacio. Globalización, Desarrollo local y Sociedad civil. Edición electrónica gratuita, 2007. Texto completo en: <http://www.eumed.net/libros/2007a/222/indice.htm>, p. 35.

CUADRO 3.
Industria Manufacturera. Características principales por tamaño en principales subsectores (2004).

EMPRESAS MICRO								
Sector y Subsector	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Valor Agregado Censal Bruto		Total Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
TOTAL								
Manufacturas	298.678	100,00	762.103	100,00	36.150	100,00	46.014	100,00
Industria Alimentaria	111.545	37,35	287.830	37,77	14.138	39,11	15.457	33,59
Equipo de transporte	911	0,31	3.855	0,51	358	0,99	419	0,91
Prendas de vestir	19.081	6,39	45.971	6,03	2.012	5,57	1.735	3,77
Productos metálicos	46.848	15,69	104.228	13,68	5.010	13,86	7.217	15,68
Otros equipos electrónicos	158	0,05	770	0,10	86	0,24	58	0,13
Plástico y hule	2.214	0,74	9.984	1,31	768	2,12	1.303	2,83
Industria Química	1.548	0,52	6.474	0,85	596	1,65	739	1,61
Productos a base de minerales no metálicos	23.375	7,83	64.379	8,45	2.440	6,75	4.159	9,04
Otras indust. Manufact.	10.450	3,50	25.459	3,34	1.090	3,02	1.074	2,33
Equipo de generación y aparatos electrónicos	355	0,12	1.594	0,21	69	0,19	107	0,23
Subtotal	216.485	72,48	550.544	72,24	26.566	73,49	32.268	70,13

Resto de los subsectores	82.193	27,52	211.559	27,76	9.584	26,51	13.746	29,87
EMPRESAS PEQUEÑAS								
Sector y Subsector	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Valor Agregado Censal Bruto		Total Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
TOTAL								
Manufacturas	19.754	100,00	431.768	100,00	50.797	1.000,00	58.614	100,00
Industria Alimentaria	3.395	17,19	70.127	16,24	5.910	11,63	8.996	15,35
Equipo de transporte	358	1,81	8.280	1,92	1.174	2,31	1.251	2,13
Prendas de vestir	2.079	10,52	47.336	10,96	3.442	6,78	2.289	3,91
Productos metálicos	2.111	10,69	44.324	10,27	5.173	10,18	4.940	8,43
Otros equipos electrónicos	195	0,99	4.787	1,11	585	1,15	343	0,59
Plástico y hule	1.300	6,58	30.171	6,99	4.112	8,09	4.432	7,56
Industria Química	820	4,15	19.896	4,61	5.476	10,78	5.918	10,10
Productos a base de minerales no metálicos	1.263	6,39	27.618	6,40	5.540	10,91	8.224	14,03
Otras indust. Manufact.	845	4,28	17.988	4,17	1.718	3,38	1.278	2,18
Equipo de generación y aparatos electrónicos	252	1,28	6.112	1,42	612	1,20	477	0,81
Subtotal								

	12.618	63,88	276.639	64,07	33.743	66,43	38.148	65,08
Resto de los subsectores	7.136	36,12	155.129	35,93	17.054	33,57	20.467	34,92
EMPRESAS MEDIANAS								
Sector y Subsector	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Valor Agregado Censal Bruto		Total Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
TOTAL								
Manufacturas	7.235	100,00	810.095	100,00	154.866	100,00	227.320	100,00
Industria Alimentaria	978	13,52	105.627	13,04	21.448	13,85	35.428	15,59
Equipo de transporte	291	4,02	36.366	4,49	7.442	4,81	9.620	4,23
Prendas de vestir	892	12,33	97.630	12,05	8.051	5,20	3.912	1,72
Productos metálicos	563	7,78	61.514	7,59	10.224	6,60	13.214	5,81
Otros equipos electrónicos	211	2,92	26.864	3,32	3.445	2,22	1.431	0,63
Plástico y hule	660	9,12	74.254	9,17	12.601	8,14	14.659	6,45
Industria Química	519	7,17	57.722	7,13	21.734	14,03	30.231	13,30
Productos a base de minerales no metálicos	299	4,13	32.761	4,04	20.940	13,52	41.915	18,44
Otras indust. Manufact.	293	4,05	31.457	3,88	3.338	2,16	2.392	1,05
Equipo de generación y aparatos electrónicos	147	2,03	18.701	2,31	3.313	2,14	1.988	0,87
Subtotal	4.853	67,08	542.896	67,02	112.536	72,67	154.791	68,09

Resto de los subsectores	2.382	32,92	267.199	32,98	42.330	27,33	72.529	31,91
--------------------------	-------	-------	---------	-------	--------	-------	--------	-------

FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 2004.

CUADRO 4.
Comercio. Características principales por tamaño en principales ramas (2004).

EMPRESAS MICRO								
Sector y Rama	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Valor Agregado Censal Bruto		Total Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
TOTAL COMERCIO	1.533.865	100,00	3.100.941	100,00	207.112	100,00	135.055,00	100,00
Comercio al por menor de alimentos	733.479	47,82	1.307.875	42,18	50.756	24,51	41.761,00	30,92
Com. Al por menor en tiendas de autoservicio	17.476	1,14	58.060	1,87	5.780	2,79	4.501,00	3,33
Com. Al por mayor de alimentos y abarrotes	10.469	0,68	41.925	1,35	9.324	4,50	5.075,00	3,76
Com. Al por menor de ropa y acces. De vestir	120.790	7,87	226.166	7,29	10.802	5,22	7.926,00	5,87
Com. Al por menor de arts. De ferretería, tlapalería y vidrios	74.150	4,83	182.336	5,88	15.185	7,33	9.986,00	7,39

Com. Al por mayor e mats. Primas para la industria	25.414	1,66	94.014	3,03	18.776	9,07	9.532,00	7,06
Com. Al por menor de arts. De papelería, libros y periódicos	89.470	5,83	161.773	5,22	4.912	2,37	6.002,00	4,44
Com. Al por menor de arts. Para el cuidado de la salud	53.300	3,47	130.099	4,20	11.824	5,71	5.815,00	4,31
Com. Al por menor de combustibles, aceites y grasas lubricantes	9.456	0,62	26.779	0,86	4.965	2,40	3.407,00	2,52
Com. Al por menor de partes y refacc. Para automóviles, camionetas y camiones	39.561	2,58	107.457	3,47	10.642	5,14	6.981,00	5,17
Subtotal	1.173.565	76,51	2.336.484	75,35	142.966	69,03	100.985,00	74,77
Resto de las ramas	360.300	23,49	764.457	24,65	64.146	30,97	34.070,00	25,23
EMPRESAS PEQUEÑAS								
Sector y Rama	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Valor Agregado Censal Bruto		Total Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
TOTAL COMERCIO	33.031	100,00	557.554	100,00	107.684	100,00	45.564	100,0

								0
Comercio al por menor de alimentos	2.104	6,37	33.909	6,08	4.803	4,46	2.871	6,30
Com. Al por menor en tiendas de autoservicio	1.552	4,70	24.724	4,43	2.895	2,69	1.849	4,06
Com. Al por mayor de alimentos y abarrotes	2.805	8,49	50.209	9,01	12.521	11,63	4.424	9,71
Com. Al por menor de ropa y acces. De vestir	1.184	3,58	19.631	3,52	2.846	2,64	1.197	2,63
Com. Al por menor de arts. De ferretería, tlapalería y vidrios	2.373	7,18	38.613	6,93	5.857	5,44	2.365	5,19
Com. Al por mayor e mats. Primas para la industria	4.145	12,55	69.726	12,51	17.649	16,39	6.401	14,05
Com. Al por menor de arts. De papelería, libros y periódicos	652	1,97	11.087	1,99	1.167	1,08	659	1,45
Com. Al por menor de arts. Para el cuidado de la salud	1.945	5,89	30.114	5,40	5.884	5,46	1.238	2,72
Com. Al por menor de combustibles, aceites y grasas lubricantes	3.121	9,45	56.514	10,14	10.604	9,85	9.158	20,10

Com. Al por menor de partes y refacc. Para automóviles, camionetas y camiones	1.903	5,76	30.867	5,54	5.070	4,71	2.089	4,58
Subtotal	21.784	65,95	365.394	65,54	69.294	64,35	32.251	70,78
Resto de las ramas	11.247	34,05	192.160	34,46	38.390	35,65	13.313	29,22
EMPRESAS MEDIANAS								
Sector y Rama	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Valor Agregado Censal Bruto		Total Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
TOTAL COMERCIO	9.976	100,00	512.283	100,00	108.806	100,00	46.485	100,00
Comercio al por menor de alimentos	263	2,64	11.914	2,33	1.277	1,17	853	1,84
Com. Al por menor en tiendas de autoservicio	645	6,47	36.592	7,14	4.600	4,23	3.243	6,98
Com. Al por mayor de alimentos y abarrotes	1.580	15,84	85.814	16,75	21.975	20,20	8.085	17,39
Com. Al por menor de ropa y acces. De vestir	219	2,20	10.104	1,97	1.198	1,10	1.058	2,28

Com. Al por menor de arts. De ferretería, tlapalería y vidrios	406	4,07	18.920	3,69	2.919	2,68	1.160	2,50
Com. Al por mayor e mats. Primas para la industria	1.066	10,69	52.147	10,18	14.428	13,26	5.332	11,47
Com. Al por menor de arts. De papelería, libros y periódicos	210	2,11	9.456	1,85	1.376	1,26	753	1,62
Com. Al por menor de arts. Para el cuidado de la salud	207	2,07	10.361	2,02	1.381	1,27	441	0,95
Com. Al por menor de combustibles, aceites y grasas lubricantes	914	9,16	44.287	8,65	6.018	5,53	5.573	11,99
Com. Al por menor de partes y refacc. Para automóviles, camionetas y camiones	335	3,36	15.799	3,08	3.366	3,09	1.329	2,86
Subtotal	5.845	58,59	295.394	57,66	58.536	53,80	27.828	59,86
Resto de las ramas	4.131	41,41	216.889	42,34	50.270	46,20	18.657	40,14

FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico, 2004.

de seguros	9.223	0,96	29.603	1,35	72.008	35,99	2.419	1,08
Inform. En medios masivos	5.520	0,57	19.282	0,88	2.665	1,33	6.491	2,89
Servs. Inmobiliarios y de alquiler de bienes	43.548	4,54	102.552	4,66	19.282	9,64	84.945	37,84
Servs. De esparcimiento, culturales y deportivos	30.085	3,13	65.149	2,96	3.235	1,62	6.613	2,95
Dirección de corporativos y empresas	180	0,02	497	0,02	8.339	4,17	2.990	1,33
EMPRESAS PEQUEÑAS								
Sector	Unidades Económicas		Personal Ocupado		Valor Agregado Censal Bruto		Total Activos Fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
TOTAL SERVICIOS	43.835	100,00	899.134	100,00	98.977	100,00	103.906	
Alojamiento temporal y restaurantes	11.425	26,06	231.810	25,78	14.491	14,64	21.212	20,41
Otros servs., excepto gobierno	6.475	14,77	123.793	13,77	9.057	9,15	11.111	10,69
Apoyo a los negocios y	2.954	6,74	69.713	7,75	10.094	10,20	4.407	4,24

manejo de desechos								
Servicios educativos	8.024	18,31	175.452	19,51	11.975	12,10	9.270	8,92
Servs. Profesionales, científicos y técnicos	4.997	11,40	97.856	10,88	16.024	16,19	6.868	6,61
Servs. De salud y de asist. Social	4.271	9,74	85.189	9,47	3.523	3,56	5.099	4,91
Servs, finan, y de seguros	919	2,10	18.351	2,04	5.947	6,01	3.632	3,50
Inform. En medios masivos	1.503	3,43	32.848	3,65	8.370	8,46	16.538	15,92
Servs. Inmobiliarios y de alquiler de bienes	1.802	4,11	35.004	3,89	11.317	11,43	20.287	19,52
Servs. De esparcimiento, culturales y deportivos	1.400	3,19	27.146	3,02	2.361	2,39	4.722	4,54
Dirección de corporativos y empresas	65	0,15	1.972	0,22	5.818	5,88	759	0,73
EMPRESAS MEDIANAS								
Sector	Unidades Económicas	Personal Ocupado	Valor Agregado Censal Bruto	Total Activos Fijos				

	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
TOTAL SERVICIOS	5.179	100,00	364.419	100,00	50.915	100,00	50.919	100,00
Alojamiento temporal y restaurantes	1.524	29,43	107.464	29,49	6.676	13,11	9.410	18,48
Otros servs., excepto gobierno	378	7,30	25.987	7,13	2.602	5,11	2.639	5,18
Apoyo a los negocios y manejo de desechos	795	15,35	56.450	15,49	8.451	16,60	2.853	5,60
Servicios educativos	1.115	21,53	78.851	21,64	7.709	15,14	5.340	10,49
Servs. Profesionales, científicos y técnicos	466	9,00	32.409	8,89	6.136	12,05	3.907	7,67
Servs. De salud y de asist. Social	222	4,29	15.195	4,17	835	1,64	1.348	2,65
Servs, finan, y de seguros	104	2,01	7.347	2,02	7.828	15,37	1.042	2,05
Inform. En medios masivos	265	5,12	18.738	5,14	5.602	11,00	12.900	25,33
Servs. Inmobiliarios y	129	2,49	9.027	2,48	2.883	5,66	7.700	15,12

de alquiler de bienes								
Servs. De esparcimiento, culturales y deportivos	138	2,66	9.778	2,68	1.241	2,44	2.946	5,79
Dirección de corporativos y empresas	43	0,83	3.173	0,87	953	1,87	834	1,64

FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico, 2004.

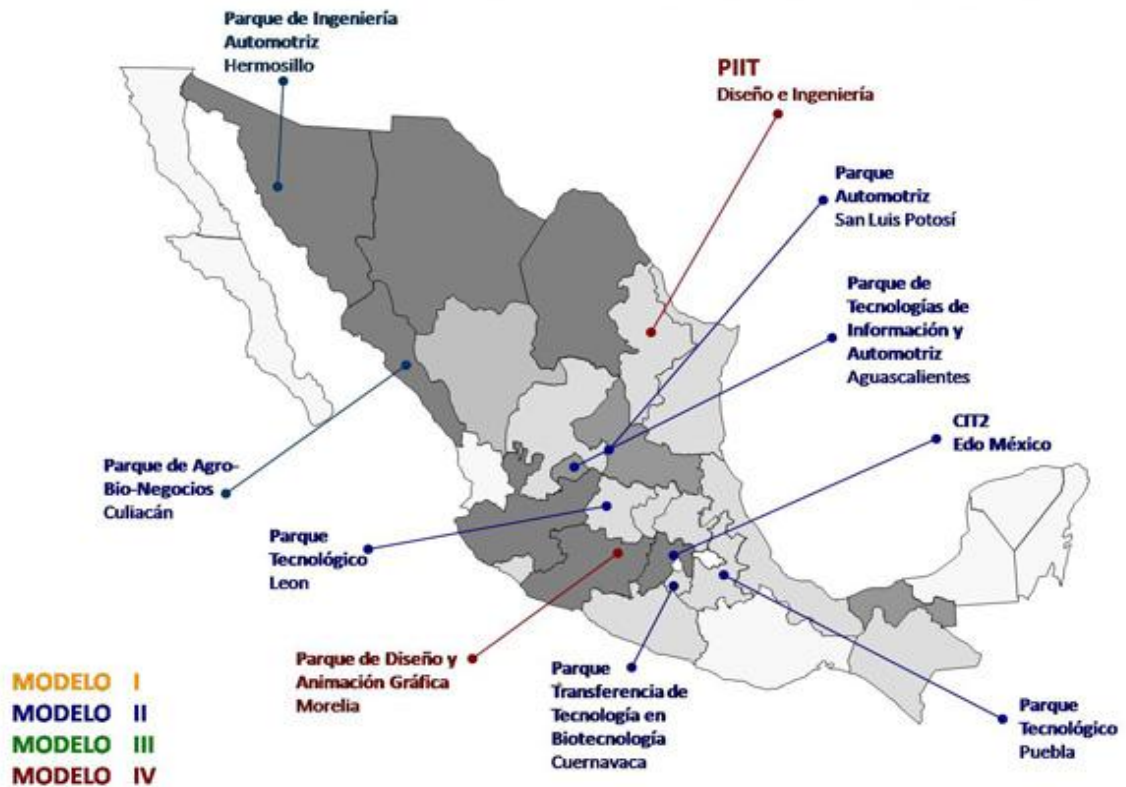
FIGURAS 2 y 3.
Localización de los Parques tecnológicos en México en 2007 y 2008.



Fuente: Parques tecnológicos. Propuesta para 2008. En: ciapem2008.groo.gob.mx/.../ParquesTecnologicosPresentaciones.ppt

FIGURA 4.
Parques tecnológicos en desarrollo¹

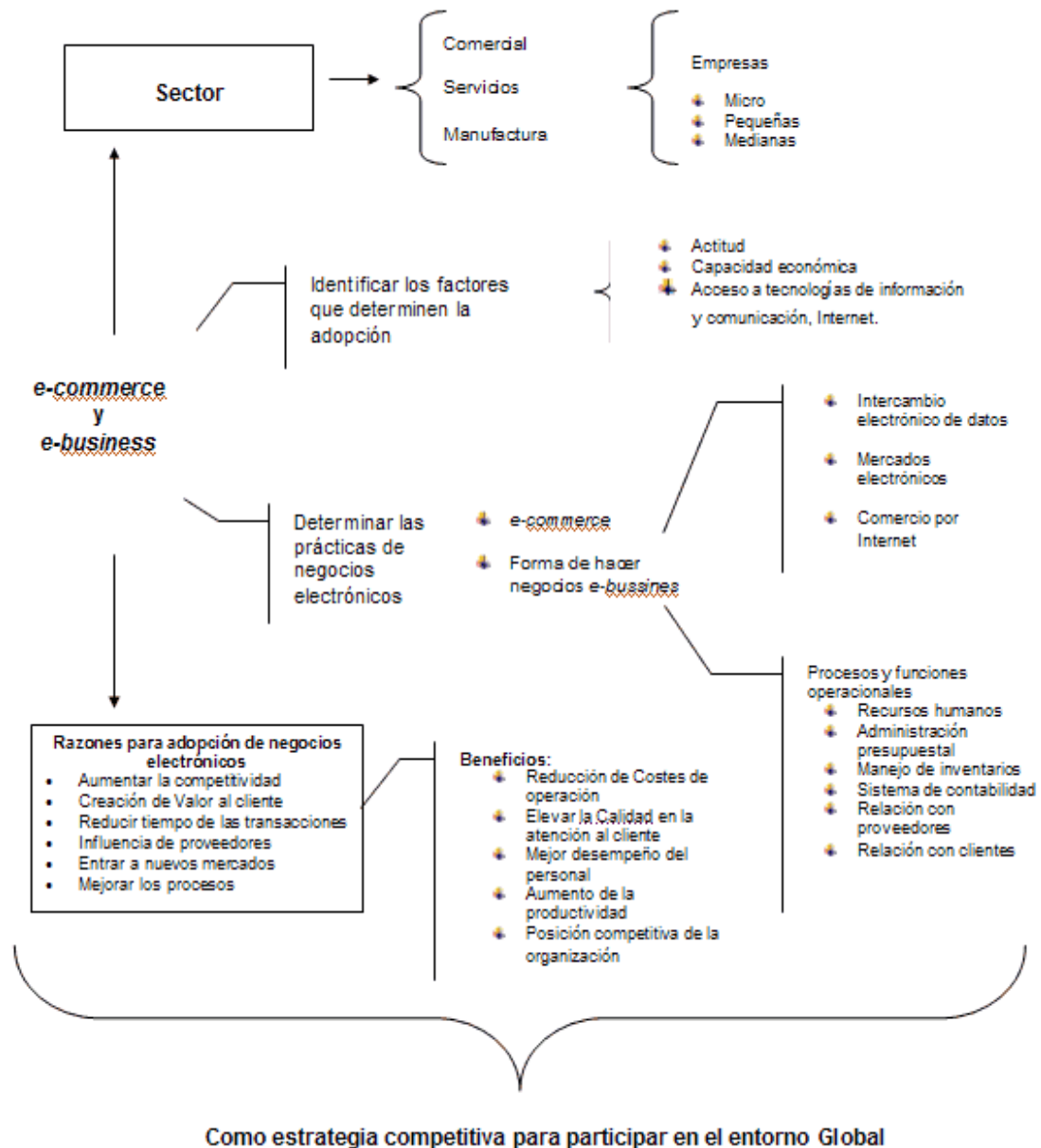
Parques en desarrollo para iniciar operaciones en el 2009 y 2010



Fuente: Instituto de Estudios Superiores Monterrey

¹ Ubicación de Parques Tecnológicos. Consultado en la Red Internacional Internet en: http://www2.itesm.edu/wps/portal?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/ITESMv2/Tecnol%C3%B3gico+de+Monterrey/Desarrollo+de+emprendedores/Red+de+Parques+Tecnol%C3%B3gicos/Ubicaci%C3%B3n+de+los+parques+tecnol%C3%B3gicos

CUADRO 6.
Marco conceptual: Adopción del e-commerce y e-business en las PYMES²



Fuente: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/pmsaqf.htm>

² Pedraza Melo, Norma Angélica, et. al. La importancia de la adopción de las TIC en las PyMES Mexicanas: una propuesta metodológica. México, Universidad Autónoma de Tamaulipas. Consultado en la Red Internacional Internet en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/pmsaqf.htm>, 29 de abril de 2009, 11:42 pm.

CUADRO 7.
Tipos de créditos enfocados a las MIPYMES en México.

a) BANCA COMERCIAL.

INSTITUCIÓN	NOMBRE DEL CRÉDITO	DESTINO DEL CRÉDITO	TASA DE INTERÉS	PLAZO	MONTO	GARANTÍAS	CARACTERÍSTICAS ADICIONALES
BANORTE	Crediactivo (Banorte)	Capital de trabajo para las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios. No se requiere ser cliente del banco.	TIIE+ 12 PUNTOS	1 8 meses a 3 Años	Desde \$100 mil pesos hasta \$11 millones	Hipotecaria u obligado solidario	<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud de crédito requisitada. - Acta constitutiva y poderes. - Información financiera del ejercicio anterior y actual. - Alta ante SHCP. - Identificación oficial. - Declaraciones (ISR e IVA). - Programa de inversión.
	Crediactivo Paraguas (Banorte)	Capital de trabajo y activo fijo para las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios. No se requiere ser cliente del banco.		Hasta 18 meses	\$1 millón	Aval, sin garantías	
BANAMEX	Crédito revolvente	Capital de trabajo para las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios. Para personas físicas o morales con actividad empresarial.	TIIE+8.7 PUNTOS	Línea abierta sin vigencia y sin recontractación		Obligado solidario	<ul style="list-style-type: none"> - Acta constitutiva. - Poderes para actos de dominio y administración. - RFC. - Identificación oficial del representante de la empresa, - Estados financieros

							de los 2 últimos años. - Última declaración fiscal.
BBVA Bancomer	Tarjeta a negocios BBVA	Capital de trabajo para las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios. No se requiere ser cliente del banco	Mayor a \$250,000 TIIE+10.75. menor a \$250,000, TIIE+7.79	Hasta 12 meses	Desde \$75,000 hasta \$1 millón	Obligado solidario. No aplica para personas físicas con actividad empresarial.	<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud de contrato requisitada. - Acta constitutiva y poderes con datos de inscripción en el registro Público de la Propiedad y el Comercio. - Original de estados de cuenta de cheques de los últimos 6 meses. - Alta ante SHCP y cédula de Identificación Oficial de representantes legales y avales, - Últimos 6 estados de cuenta de cheques.
HSBC	Crédito a negocios	Inventarios y equipamiento menor a las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios. No se requiere ser cliente del banco.	24%	12 meses por disposición, sin penalización por prepago	Desde \$10 mil pesos hasta \$400 mil.	Garantía prendaria del bien financiado	<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud de crédito requisitada y anexo financiero. - Acta constitutiva y poderes y reformas (sólo en caso de personas morales). - Personas morales: estados financieros originales con la firma del representante legal o
	Crédito negocios Millón HSBC	Capital de trabajo a las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios, no se requiere ser cliente del banco.	19%	4 años	Desde \$401 mil hasta \$1.5 millones		

	Crédito negocios Equipamiento millón (HSBC)	Capital de trabajo a las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios, no se requiere ser cliente del banco	19% fija		Hasta \$1.5 millones		<ul style="list-style-type: none"> - principal accionista. - Balance general correspondiente al último periodo anual y estado de resultados con antigüedad máxima a 3 meses (no presentar pérdida). - Copia RFC. - Identificación oficial vigente. - Última declaración anual del ISR. - Estados decienta de cheques de 3 meses (si se comprueban ingresos con estados de cuenta).
SANTANDER	Crédito PYME emergente	Capital de trabajo para las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios. No se requiere ser cliente del banco. Cobertura: Campeche, Quintana Roo, Veracruz, Yucatán.	12% con pago oportuno	3 años	Desde \$50,001 mil pesos hasta \$400 mil	Sin garantía hipotecaria con aval u obligado solidario	<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud de crédito requisitada. - Acta constitutiva y estatutos sociales actualizados con datos del Registro Público de la Propiedad. - Balance de inicio de operaciones, balances parciales y balances proyectados. - Información financiera del ejercicio anterior y actual, - Alta ante SHCP o
		Maquinaria y equipo para las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios. No se requiere ser cliente del banco. Cobertura: Campeche, Quintana Roo, Veracruz, Yucatán.		5 años			

		Activo fijo para las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios. No se requiere ser cliente del banco. Cobertura: Campeche, Quintana Roo, Veracruz, Yucatán.		10 años			<ul style="list-style-type: none"> - cédula de identificación Fiscal, - Identificación oficial vigente. - Plan de negocios.
	Crédito ágil	Capital de trabajo, clientes PYME Santander	TIE+11.5 puntos	12 meses	Desde \$50 mil pesos hasta \$1 millón	Obligado solidario	<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud de crédito requisitada. - Acta constitutiva. - Estados financieros de los 2 ejercicios anteriores. - Alta ante SHCP o cédula de identificación fiscal. - Identificación oficial vigente. - Estados de cuenta de 3 meses anteriores. - Referencias bancarias. - Declaración anual. Comprobante de domicilio.
BANREGIO (Banco Regional de Monterrey S.A.)	Regio MIPYME	Capital de trabajo para las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios. No se requiere ser cliente del banco. Cobertura: Monterrey, Nuevo León, Coahuila, Durango.	Mayor a \$250,000, 20.20%.	Hasta 24 meses		Hipotecaria de acuerdo a las leyes del	<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud de crédito requisitada. - Acta constitutiva. - Estados financieros de los 2 ejercicios anteriores. - Alta ante SHCP o Cédula de

		Activo fijo (maquinaria y equipo) para las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios. No se requiere ser cliente del banco. Cobertura: Monterrey, Nuevo León, Coahuila, Durango.	Menor a \$250,000, 18.20%	60 meses y hasta 3 meses de gracia		programa	<ul style="list-style-type: none"> - Identificación fiscal. - Identificación oficial vigente. - Estados de cuenta de 3 meses anteriores. - Referencias bancarias. - Declaración anual. - Comprobante de domicilio.
BANCO DEL BAJÍO	MIPYME-Bajío	Capital de trabajo y activo fijo para las MIPYMES	Capital de trabajo TIIIE + 7.80 <hr/> Activos fijos TIIIE + 8.3puntos	Desde 12 meses hasta 48 meses	Desde \$200 mil pesos hasta \$5 millones		<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud de crédito requisitada. - Balance y estado de resultados. - Alta ante SHCP o Cédula de Identificación fiscal. - Identificación oficial vigente. - Estados de cuenta de 3 meses anteriores. - Referencias bancarias. - Declaración anual. - Comprobante de domicilio.

UNICRESE (Unión de crédito)	Credi PYME Unicrese	Capital de trabajo (empresas en marcha) pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio, servicios, agroindustria, construcción y transporte.	Hasta TIIE + 12 puntos	Hasta meses	36	Desde \$30 mil pesos hasta \$250 mil	Obligado solidario	<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud de crédito requisitada. - Identificación oficial vigente, para personas morales. - Identificación del representante legal y apoderados. - Comprobante de domicilio. - Alta ante SHCP, para personas morales acta constitutiva y estados sociales actualizados, inscritos en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio. - Cédula de
		Activo fijo (empresas en marcha) pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio, servicios, agroindustria, construcción y transporte.				Desde \$30 mil pesos hasta \$250 mil (máximo el 70% del valor del activo)		

		Capital de trabajo (empresas nuevas) pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio, servicios, agroindustria, construcción y transporte			Desde \$30 mil pesos hasta \$250 mil (máximo el 70% del valor del activo)		<ul style="list-style-type: none"> - Identificación Fiscal. - Los últimos 2 estados financieros anuales con relaciones analíticas. - Estados de parcial (no mayores de 60 días). - Declaración anual de los 2 últimos ejercicios fiscales. - Estados de cuentas bancarias de los 2 últimos meses.
HIRPYME (SOFOL)	Financiamiento Maquinaria y equipo	Maquinaria y equipo para las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios	TIIE + 9 puntos y TIIE + 10 puntos	De acuerdo a la maquinaria o equipo a financiar y acorde al periodo de recuperación de la inversión	Desde \$250 mil pesos hasta \$3 millones	Aval del principal de la empresa prendaria sin transmisión de posesión del bien a financiar en una proporción de 2 a 1	<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud de crédito requisitada (formato HIR PYME). - Identificación oficial vigente, para personas morales identificación del representante legal y apoderados. - Comprobante de domicilio. - Alta ante SHCP, para personas morales acta constitutiva y

							<ul style="list-style-type: none"> - estados sociales actualizado, inscritos en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio. - Cédula de Identificación Fiscal. - Los 2 últimos estados financieros anuales con relaciones analíticas y estados parciales (no mayores de 60 días). - Declaración anual de los 2 últimos ejercicios fiscales. - Estados de cuenta bancarios.
MIFEL	Crédito PYME MIFEL	Capital de trabajo para las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios	TIE + 8 puntos	36 meses	Desde \$50 mil hasta \$900 mil UDIS	Sin garantía hipotecaria	<ul style="list-style-type: none"> - Fotocopia de la cédula de identificación fiscal. - Fotocopia de las escrituras de los bienes inmuebles ofrecidos en garantía, von datos de inscripción en el R.P.P.
AFIRME	Crédito PYME	Capital de trabajo para las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios.	TIE + 8 ó f	Desde 36	Desde \$100		<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud de crédito requisitada, anexando programa de inversión.

		Activo fijo para las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios.	fondeo + 8	meses hasta 60 meses	mil pesos hasta \$3.4 millones		<ul style="list-style-type: none"> - Comprobante de domicilio. - Acta de matrimonio, tanto del aval como del acreditado. - Acta ante la S.H.C.P., cédula y últimas 2 declaraciones. - Estados financieros históricos y proforma. - Carta comercial bancaria.
BANSI	Crédito Simple	Para las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios. Cobertura (Jalisco, D.F., Edo. De México)	TIIE + 7 puntos	Hasta 48 meses	Desde \$145 mil UDIS hasta \$700,000 UDIS		<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud de crédito requisitada. - Comprobante de domicilio (no mayor a 3 meses). - Alta ante la SHCP y/o cédula de Identificación Fiscal. - Estados financieros auditados de los 2 últimos ejercicios o internos con relaciones analíticas (antigüedad no mayor a 3 meses). - Estados de cuenta bancarios que incluyan los 3 últimos y 9 dentro de los últimos 18 meses. - Relación patrimonial (vigencia de 6 meses). - Acta constitutiva de

							<ul style="list-style-type: none"> - sociedad, así como modificaciones a los estatutos, al capital y reformas en general, en su caso poderes certificados y con datos de registro ante RPP.
Financiera Mercurio, S.A. de C.V. (SOFOL)	Crédito PYME	<p>Capital de trabajo para las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios, exportación, agroindustria y minería (proyecto de inversión viable)</p> <p>Activo fijo para las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios, exportación, agroindustria y minería (proyecto de inversión viable).</p>	Desde TIIE + 8 puntos hasta TIIE + 15 puntos	De 1 a 7 años	Desde \$1 millón de pesos hasta \$5 millones	Garantía hipotecaria suficiente 2 a 1	<ul style="list-style-type: none"> - Estados financieros dictaminados (últimos 2 años) e internos del año en curso (3 meses de antigüedad). - Estados financieros proyectados (vigencia del crédito solicitado). - Estados de cuenta bancarios de la empresa (últimos 3 meses). - Copia certificada del acta constitutiva y poderes. - Identificación oficial del representante legal de la empresa. - Copia de inscripción al registro federal de causantes.
FICEN S.A. de C.V.	Crédito PYME	Financiamiento a largo plazo	20% anula	Desde 12	Desde \$1	Garantía prendaria	<ul style="list-style-type: none"> - Formato 1:

(SOFOL)		para las pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio, servicios y agroindustria.	referencia	meses hasta 5 años	millón de pesos hasta \$5 millones en sectores elegibles hasta 10 años	sobre el bien objeto al créditos, en créditos mayores a 1 millón se solicitará garantía hipotecaria mixta con relación total de 2 a 1.	<ul style="list-style-type: none"> - evaluación de elegibilidad. - Formato 2A y 2 B. - Autorización para solicitar reportes de crédito. - Estados financieros dictaminados o internos de los últimos 2 ejercicios, firmados por el representante legal. - Los estados financieros internos deberán tener una antigüedad no mayor a 60 días. - Declaración de impuestos de los 2 últimos ejercicios completos. - Copia del acta constitutiva de la empresa y sus modificaciones. - Proyecto de crecimiento y solvencia fundamentados, respaldar con soportes adicionales cuando sea necesario.
BANCO AZTECA	microCrédito (Emergente)	Capital de trabajo personas físicas con actividad empresarial. Cobertura (Campeche, Quintana Roo, Veracruz, Yucatán)				Sin garantía	<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud de crédito requisitada. - Identificación oficial. Comprobante de domicilio.

		Activo fijo para las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios. Cobertura (Campeche, Quintana Roo, Veracruz, Yucatán).	12%	6 meses	Hasta %50 mil	hipotecaria, con aval u obligado solidario	<ul style="list-style-type: none"> - Comprobante de ingresos. - Realización de una visita.
CRÉDITOS PRONEGOCIO (SOFOL)	Capital de trabajo y activo fijo	Dependiendo el monto del crédito	24% anual	Hasta 24 meses	Desde \$10,000 hasta \$50,000		<ul style="list-style-type: none"> - Tener un negocio propio. - Identificación oficial. - Comprobante de domicilio. - Comprobar ingresos y gastos.
CRÉDITO REAL	CRÉDITO REAL	Activos fijos para las MIPYMES de los sectores industria, comercio y servicios	50%	Desde 3 hasta 24 meses	Desde \$5,000 hasta \$75,000	Activo fijo y/o títulos de crédito	<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud de crédito. - Identificación oficial del representante legal u del aval. - Comprobante del deudor y del aval. - Copia de facturas en garantía prendaria. - Carta de recomendación de proveedores. - Cédula de RFC.
GRUPO FINANCIERO MONEX	Créditos en moneda nacional	Capital de trabajo y adquisición de bienes para pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios.	Desde TIIE + 8 puntos hasta TIIE + 15 puntos	De 1 a 7 años	Desde \$1.0 millones hasta \$5.0 millones	Prendaria	<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud requisitada. - 2 cartas de recomendación bancarias y 2 comerciales. - Copia certificada de acta constitutiva y poderes. - Identificación oficial de representante legal y vales. - Copia del RFC. - Comprobante de domicilio. - Pagaré certificado de depósito y bono prenda de mercancía

							<ul style="list-style-type: none"> - en garantía. - Autorización para consulta de buró de crédito.
FONDO PARA LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DEL ESTADO DE SONORA	Programa Emergente para el Financiamiento de la Actividad Económica en el estado de Sonora	Capital de trabajo, maquinaria y equipo e infraestructura	Fija 0.5 mensual	Para capital de trabajo 18 meses y refaccionario a 36 meses	De \$30 mil a \$150 mil	Aval	<ul style="list-style-type: none"> - Carta solicitud y datos generales. - Programa de inversión. - RFC. - Cotización de inversión a realizar. - Comprobante de domicilio - IFE del solicitante y en caso de persona moral del representante legal y socios principales. - Acta de matrimonio so aplica, anexando capitulación de bienes en caso de régimen de separación de bienes (física). - En caso de persona moral: acta constitutiva. - 2 referencias personales y 2 referencias comerciales. - Carta de autorización para verificar buró de crédito, no estar en buró de crédito. - Aval. - IFE y datos generales.

FUNDACIÓN MEXICANA PARA LA INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA EN LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, A.C.	Tecnología Intermedia	Desarrollo de prototipo comercial, estudio de mercado y factibilidad, plan de trabajo, capital de trabajo y activo fijo.	6% anual	42 meses con 3 meses de gracia en capital	Hasta \$300 mil	Obligado solidario	<ul style="list-style-type: none"> - Original del buró de crédito del emprendedor y autorización firmada para consultarlo. - Copia de identificación oficial y comprobante de domicilio. - Plan de negocios y resumen ejecutivo del plan de negocios del proyecto. - Solicitud de apoyos para proyectos de emprendedores. - Original del buró de crédito del obligado solidario y autorización firmada para consultarlo
	Alta tecnología			48 meses con 12 meses de gracia en capital	Hasta \$1 millón	Obligado solidario	
	Tradicional	Capital de trabajo para la activación del negocio y activo fijo para pequeñas y medianas empresas		36 meses con 3 meses de gracia en capital	Hasta \$80 mil	Obligado solidario	
FOPRODE (Financiera)	Financiamientos a Proyectos Productivos	Equipamiento, infraestructura, capital de trabajo, industriales, comerciales o de servicios, infraestructura productiva para pequeñas y medianas empresas	6% anual	3 a 4 años	De \$25 mil hasta \$1 millón de pesos, sin rebasar el 70% del costo del concepto sujeto a financiamiento	Garantía prendaria del bien adquirido, o garantía sustituta o aval	Personas morales: <ul style="list-style-type: none"> - Copia del acta constitutiva. - RFC. - Comprobante de domicilio fiscal. - Poder notarial del apoderado legal. Persona física: <ul style="list-style-type: none"> - Identificación oficial

							<ul style="list-style-type: none"> - (credencial IFE o pasaporte vigente). - Comprobante de domicilio. - Plan de negocios. - 2 cotizaciones originales vigentes. - Presupuesto calendarizado de inversiones. - Evidencia de las aportaciones de todas las fuentes de financiamiento. - Carta de intención de compra del cliente potencial. - Comunicado mediante el cual manifiesta bajo protesta de decir verdad, no estar recibiendo a la fecha ningún apoyo para el mismo proyecto por parte de otra institución.
SCOTIABANK	Scotia PYME	Capital de trabajo para las pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios	TIIE + 8.4 puntos	Indeterminado (revisable anualmente)	Mínimo \$100 k9p y máximo equivalente a 900 mil UDIS	Declarar un patrimonio mínimo equivalente a 1.5 veces el importe solicitado y otorgar obligación solidaria.	<ul style="list-style-type: none"> - Acta constitutiva. - Poderes para actos de dominio y administración. - Identificación oficial del representante legal de la empresa. - Estados financieros dictaminados de los últimos 2 años e internos del año en curso. Así como estimación del cierre del año en curso.

FUENTE: CONDUSEF, www.condusef.org. Datos a julio del 2009.

b) BANCA DE DESARROLLO.

INSTITUCIÓN	NOMBRE DEL CRÉDITO	DESTINO DEL CRÉDITO	MONTO Y TASA DE INTERÉS	PLAZO	GARANTÍAS	CARACTERÍSTICAS ADICIONALES
BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior)	Programa de apoyo Emergente para la reactivación Económica	Crédito para hoteles y empresas del sector turismo, afectados por el virus AH1N1 con vigencia hasta el 15 de noviembre del 2009.	DE \$2 millones de oesis a \$30 millones de pesos	2 años		
	Exporta fácil	Línea de factoraje sin recurso, hasta por 1,000,000 de dólares, anticipando hasta el 85% de las cuentas por cobrar en el extranjero.	En dólares a tas fija	El pazo máximo para pago es de 12 meses	Sin garantía real	- Solicitud contrato de crédito. - Identificación oficial vigente. - Comprobante de domicilio de la empresa o del negocio de la persona física.
	Crediexporta Capital de trabajo	Para la compra de materias primas, insumos, partes y ensambles. Pago de gastos de producción directos. Pago de energía y otros servicios que se integran al costo directo de producción.	Para costo de producción hasta el 100%. Para el valor de los pedidos 70%. Para el valor de las facturas 90%.	Créditos revolventes hasta 3 años y crédito simple hasta 5 años.		- Cédula del RFC, - Cédula de identificación fiscal. - Declaraciones anuales de impuestos de los 2 últimos ejercicios. - Relación de pasivos bancarios del negocio.
	Crediexporta avales y garantías	Para respaldar compromisos de pago o contractuales que las empresas asumen en la realización de sus actividades productivas o comerciales relacionadas con la exportación.		El plazo es en unción de las característica propia de la operación y del flujo de recursos esperados		- Estado de cuenta de cheques donde recibirá el depósito. - Autorización de consulta al buró de crédito. - Facturas que evidencien ventas de exportación directa o indirecta.
	Programa de apoyo al sector turismo	Financiamiento par apoyar a las PYMES en proyectos de hotelería			Hasta 15 años	Garantía hipotecaria sobre Unidad hotelera o fideicomiso.

						<ul style="list-style-type: none"> - poderes. - Relación patrimonial. - La empresa deberá estar constituida legalmente en México.
		Financiamiento para apoyar a las PYMES en tiempos compartidos o fraccionales	Con apoyo de 3 MDD hasta 50 MDD	Hasta 7 años	Garantía hipotecaria o fideicomiso y cesión de cuentas por cobrar.	
		Financiamiento para apoyar a las PYMES en tiempos completos del sector turismo		Hasta 15 años	Garantía hipotecaria sobre Unidad hotelera o fideicomiso	
FONAES	Apoyo al desarrollo u Consolidación de la Banca Social	Para promover el desarrollo y consolidación de la Banca Social a su población objetivo	Los montos son globales y se definen en el Programa Operativo Anual de FONAES		Se deberán de consultar según sea el caso específico del apoyo requerido	<ul style="list-style-type: none"> - Documentación legal que acredite el registro de la empresa y del representante. - Identificación oficial y padrón de socios con CURP. - Cédula de identificación Fiscal o copia del trámite ante SHCP. - Programa de trabajo para autorización del FONAES. - Carta donde se acredite la facultad del representante
	Apoyos para un crédito destinado a abrir o ampliar un negocio	Apoyo que se otorga para constituir una garantía líquida que permita a las empresas sociales la obtención de un crédito para abrir o ampliar un negocio.				
	Apoyo para estudios que evalúen la conveniencia de abrir o ampliar un negocio	Apoyo que se otorga en efectivo a la población objetivo para reembolsar el costo de la elaboración del estudio que sirvió al promovente para evaluar la conveniencia para abrir o ampliar un negocio.				

	Apoyo para fortalecer los negocios ya establecidos	Apoyo que otorga para fortalecer a través de servicios de desarrollo empresarial y comercial. Los negocios ya establecidos por personas físicas, grupos o empresas sociales que han recibido previamente un apoyo.	Los montos son globales y se definen en el Programa Operativo Anual de FONAES		Se deberán de consultar según sea el caso específico del apoyo requerido.	<ul style="list-style-type: none"> - legal en caso de representación. - Documentos que acrediten la propiedad, posesión o concesión de los recursos. - Presentación de un perfil de inversión o proyecto de inversión según sea el caso, tratándose de una empresa, presentar un programa de trabajo que demuestre viabilidad financiera.
	Apoyo para fortalecer los negocios ya establecidos de personas físicas, grupos y empresas sociales gestionados por las organizaciones sociales.	Apoyo para fortalecer a través de la capacitación, asesoría y asistencia técnica a los negocios, ya establecidos con apoyos FONAES, por personas físicas, grupos o empresas sociales.				
	Apoyo para el desarrollo y consolidación de las organizaciones sociales que promueven la creación y el fortalecimiento de empresas sociales.	Fortalecer la capacidad técnica y operativa de las organizaciones sociales a efecto de que promuevan la creación y fortalecimiento de empresas sociales.				
	Capital de trabajo, habilitación o avío	Para apoyo a capital de trabajo, en la adquisición de inventarios, materia prima, refacciones, insumos y gastos de operación. Hasta 1 millón de USD o su equivalente en M.N.		Hasta 5 años incluyendo gracia en capital hasta 12 meses	Se deberán de consultar según sea el caso	<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud.

FIFOMI (Fideicomiso de Fomento Minero)	Capital de trabajo, avío revolvente	Para dotar de capital de trabajo a las empresas que por su ciclicidad de operación, requieran financiamiento revolvente a corto plazo para mejorar sus flujos, proporcionando liquidez inmediata mientras recuperan las cuentas por cobrar de clientes a través de descuento de facturas, pedido, contrarecibos, contratos de obra terminada, cartas de crédito o documentos similares. También para financiar la liquidación de concentrados o precipitados. Hasta 500 mil USD o su equivalente en M.N			específico del apoyo requerido.	<ul style="list-style-type: none"> - Formato único de descuento. - Acta constitutiva de la empresa. - Estados financieros de los 2 últimos ejercicios dictaminados. - Estados financieros parciales recientes G17 (no mayor de 3 meses). - Alta en Hacienda. - Cédula fiscal. - Escritura de poderes. - Proyecciones financieras por el plazo que dure el proyecto. - Currículum de los principales directivos de la empresa. - Organigrama hasta 2º. Nivel. - Carta autorización para ser investigado en el buró de crédito. - Identificación oficial vigente.
	Capital de trabajo, avío revolvente para apoyo a proveedores	Para dotar de capital de trabajo a los proveedores de bienes y servicios, introductores de mineral, contratistas y clientes de menor tamaño del sector minero, a efecto de cumplir con oportunidad, volumen, calidad y precio, con licitaciones, pedidos o contratos de suministro vigentes, con las empresas medianas y de gran tamaño, mediante el financiamiento de documentos vigentes con derecho de cobro como facturas y contrarecibos. Hasta 2.5 millones de USD o su equivalente en M. N.			Hasta 3 años con revolencia hasta de 180 días, con revisión anual	

--	--	--	--	--	--	--

	Refaccionario	Crédito para inversiones en activos fijos como: compra de maquinaria y equipo, equipo de transporte (con antigüedad hasta de 5 años), mobiliario y equipo para la automatización de la planta productiva, ingeniería de obra civil y construcciones de instalaciones propias, compra de oficinas (correspondientes al área productiva) o naves industriales, reubicación de plantas de beneficio, obras de preparación de mina u demás adquisiciones relacionadas a la operación de la unidad productiva, gastos de transportación, acondicionamiento, montaje e instalación en general de los equipos que se adquieran, incluyendo gastos durante la etapa preoperativa del proyecto. Se excluye la factibilidad de financiar terrenos y compra de acciones.		Hasta 10 años, incluyendo gracia en capital hasta de 2 años	Se deberán de consultar según sea el caso específico del apoyo requerido	<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud. - Formato único de descuento. - Acta constitutiva de la empresa. - Estados financieros de los 2 últimos ejercicios dictaminados. - Estados financieros parciales recientes G17 (no mayor de 3 meses). - Alta en Hacienda. - Cédula fiscal. - Escritura de poderes. - Proyecciones financieras por el pazo que dure el proyecto, - Currículum de los principales directivos de la empresa. - Organigrama hasta 2º. Nivel. - Carta de autorización para ser investigado en el buró de crédito. - Identificación oficial vigente.
	P.ago de pasivos FIFOMI	Sustitución de pasivos para mejorar condiciones de crédito de otras instituciones financieras y/o recalendarización de pagos o reestructuración de pasivos		Hasta 5 años, incluyendo gracia en capital hasta de 6 meses		<ul style="list-style-type: none"> - Solicitud formato único de descuento. - Acta constitutiva de la empresa. - Estados financieros de los 2 últimos ejercicios

	Infraestructura activos FIFOMI	Crédito para inversiones en activos fijos como: compra de maquinaria y equipo, mobiliario, acondicionamiento, construcción y/o adquisición de naves industriales, modernización y reubicación de plantas productivas, y/o de beneficio, preparación y desarrollo de obra minera, así como rescate de inversión.		Hasta 10 años, incluyendo periodo de gracia en capital hasta de 6 meses		<ul style="list-style-type: none"> - dictaminados. - Estados financieros parciales recientes G17 (no mayor de 3 meses). - Alta en Hacienda. - Cédula fiscal. - Escritura de poderes. - Proyecciones financieras por el plazo que dure el proyecto. - Currículum de los principales directivos de la empresa. - Organigrama hasta 2º. Nivel. - Carta autorización para ser investigado en el buró de crédito. - Identificación oficial vigente.
	Infraestructura Arrenda FIFOMI (Arrendamiento financiero)	Arrendamiento puro y financiero para equipo de transporte especializado, maquinaria y equipo, naves industriales.		Hasta 10 años, incluyendo periodo de gracia en capital hasta de 12 meses.		
	Capital de trabajo credi-capital FIFOMI	Créditos para la adquisición de insumos de materia prima, refacciones, pago a proveedores, gasto de operación, costos de extracción, beneficio y comercialización, así como servicios de obra minera.		Hasta 5 años incluyendo periodo de gracia hasta de 12 meses en capital.		
	Capital de trabajo credi-desarrollo FIFOMI	Línea de crédito para apoyar PYMES proveedoras de bienes y servicios de la mediana y gran industria, con financiamiento de documentos con derecho de cobro como: facturas, cartas de crédito, contra-recibos.		Hasta 3 años sin periodo de gracia, con calificación anual (plazos de un año, será renovable por un periodo igual)		

FIFOMI (Fideicomiso de Fomento Minero)	Capital de trabajo factor FIFOMI	Es una línea de crédito par financiar documentos con derecho a cobro como: facturas, cartas de crédito, contra-recibos.		Hasta 3 años sin periodo de gracia con calificación anual (plazos de un año, será renovable por un periodo igual)	Se deberá, de consultar según sea el caso específico del apoyo requerido	
	Simple para pago de pasivos FIFOMI (sustitución de pasivos)	Créditos que le permitirán a la recuperación de la liquidez o el saneamiento financiero o la reprogramación de pagos o la consolidación de deudas o transferencia de saldos a mejores tasas y condiciones. Además de todos aquellos adeudos generados por actividades productivas inherentes a la empresa.		Hasta 5 años, incluyendo periodo de gracia en capital hasta de 6 meses.		
FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura)	Habilitación o avío	Se otorga para necesidades de capital de trabajo, la tasa de interés es negociada libremente entre el acreditado y el banco.	Fijas o variables u son negociadas libremente entre el acreditado y el intermediario financiero.	De 1 a 2 años	Con avales, cobertura de acuerdo al nivel de compromiso del aval	

	Refaccionario	Para inversiones fijas a un plazo de 15 años		Hasta 15 años		
		En proyectos forestales, el plazo puede extenderse hasta 20 años		Hasta 20 años.		
	Prendario	Para comercialización de insumos o productos a plazo máximo de 6 meses		Hasta 6 meses máximo		
NAFIN (Nacional Financiera, S.N.C)	Cadenas productivas Factoraje electrónico	Proporcionar la liquidez que necesitan para realizar las oportunidades de negocios que se presentan, con factoraje electrónico, convierte las cuentas por cobrar en efectivo.	Sin comisiones, en pesos o dólares, a tas fija durante el plazo del crédito (tasas preferenciales).	Varía	Sin garantía	<ul style="list-style-type: none"> - Alta en Hacienda y modificaciones (formato R1 o equivalente). - Cédula de identificación fiscal. - Comprobante de domicilio (recibo de luz, agua, etc.) con antigüedad no mayor a 3 meses a nombre de la empresa, con el domicilio fiscal de la misma. - Identificación oficial con fotografía y firma. - Estado de cuenta al que se depositarán los recursos. - Original del contrato. - Acta constitutiva y reformas. - Poderes de actos de administración y actos de dominio. - Debe estar afiliado a una cadena

						productiva.
	Cadenas productivas (NAFIN, Empresarial)	Para personas físicas con actividad empresarial y personas morales fortaleciendo su ciclo productivo, proporciona revolvencia en la línea de crédito.	Tasa fija sin comisiones			<ul style="list-style-type: none"> - - Contar con buen historial crediticio, lo cual será verificado a través del buró de crédito. - Presentar una situación financiera sana. - Requisar solicitud contrato de crédito. - Identificación oficial vigente del solicitante o representante legal. - Comprobante de domicilio de la empresa o del negocio de la persona física. - Registro federal de contribuyentes. - Cédula de Identificación Fiscal. - Declaraciones anuales de impuestos de los 2 últimos ejercicios. - Estado de cuenta de cheques donde recibirá el depósito. - Autorización de consulta al buró de crédito. - Se solicitará información del cónyuge de acuerdo al régimen matrimonial. - Acta constitutiva y poderes. - Relación patrimonial. - Formato de

						<p>información cualitativa.</p> <ul style="list-style-type: none">- Contar con ventas anuales a partir de 50 MDD y hasta 200 MDD.
	Programa Productivas Cadenas	Para obtener liquidez sobre cuentas productivas y para la operación del negocio.	Sin comisiones, tasa fija			<ul style="list-style-type: none">- Ser una empresa o persona físicas con actividad empresarial.- Ser proveedor de una empresa incorporada al programa de cadenas productivas.- Comprobante de domicilio.- Comprobante fiscal.- Adjuntar contrato de arrendamiento.

						<ul style="list-style-type: none">-- Identificación oficial vigente de los representantes legales con actas de dominio.- Credencial de elector o pasaporte vigente o FM2.- Alta en Hacienda Formato R1 o R2.- RFC.- Hoja azul.- Estado de cuenta bancario para depósito de los recursos.- Estado de cuenta que emite la institución financiera.- Acta constitutiva.
--	--	--	--	--	--	---

<p>Nacional Financiera, S. N. C.</p>	<p>Programa de crédito PYME</p>	<p>Capital de trabajo o adquisición de Activo fijo</p>	<p>Dependiendo del intermediario financiero</p>		<p>No se necesita garantía hipotecaria. Obligado solidario como fuente alternativa de pago, que preferentemente será el principal socio accionista de la empresa o negocio solicitante.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Identificación oficial vigente (del representante legal y apoderados). - Comprobante de domicilio reciente de la empresa (domicilio fiscal). - Alta ante la SHCP. - Cédula de identificación fiscal. - Dos últimos estados financieros anuales (incluidos analíticos) y un estado parcial, con antigüedad no mayor a 90 días. - Declaración anual de los dos últimos ejercicios fiscales. - Últimas declaraciones del año en curso de pagos provisionales a la fecha de la solicitud. - Declaración patrimonial reciente del obligado solidario o aval. - Solicitud de consulta de buró de crédito del obligado solidario y del cónyuge en su caso. - Comprobante de domicilio reciente. - Estados de cuenta de los últimos 2 meses de la cuenta de cheques donde se depositará.
---	---------------------------------	--	---	--	---	--

	Cadenas productivas (capacitación y asistencia técnica)	Actualiza la empresa, servicios complementarios de desarrollo empresarial para mejorar la competitividad recibiendo capacitación técnica en línea. Asesoría legal y técnica completamente gratuita. Los cursos en línea son: ABC del crédito, cómo venderle al gobierno, Toma de decisiones empresariales.	gratis			<ul style="list-style-type: none"> - Ingresar a la Red de negocios de Nafinsa.com. - No se requiere documentación. - Estar afiliado al programa de cadenas productivas.
	Programa taxiestrena	Financiamiento y capacitación para la adquisición de Taxis (el cual deberá tener 10 años o más), renovación o chatarrización,	Fija máxima del 15% por chatarrización del taxi. Se otorga \$15 mil de subsidio.	Hasta 4 años		<ul style="list-style-type: none"> - Ser dueño de la unidad. - Placas y concesión. - Identificación oficial. - Comprobante de domicilio. - Factura del vehículo. - Título de la concesión. - Tarjeta de circulación. - Buró de crédito. - Carta de renovación de gravámenes.
	Programa de Autotransporte	A través de este programa se puede obtener el financiamiento necesario para la adquisición de unidades nuevas y semi-nuevas, completa el pago inicial a través de los estímulos para la chatarrización. Dirigido a transportistas (personas físicas con actividad empresarial o empresas con experiencia en la actividad de autotransporte de carga y pasaje.		Hasta 5 años		<ul style="list-style-type: none"> - Para obtener el crédito es necesario. - Poseer desde una unidad. - Tener antecedentes favorables en el Buró de Crédito. - Generar flujos suficientes que permitan pagar el crédito.

	Programa de apoyo en Desastres Naturales	Es una opción para ayudar a recuperar un negocio en caso de desastres naturales.	Para Microcrédito desde \$50 mil hasta \$150 mil	Hasta 2 años		<ul style="list-style-type: none"> - Tener solvencia moral y crediticia. - No tener demandas judiciales. - Antigüedad de al menos 4 años. - Identificación oficial. - Buró de crédito. - Solicitud.
			Para Crédito PYME desde \$150 mil hasta \$2 millones	Hasta 10 años		
	Programa Compras Gobierno Federal	Para Micro, Pequeña y Mediana Empresa; promueve la participación de un gran número de empresas en las compras gubernamentales con acceso a financiamiento, información, capacitación y asistencia técnica.	Sin comisión. Tasa fija			<ul style="list-style-type: none"> - Ser una empresa o persona física con actividad empresarial. - Ser proveedor de una empresa incorporada al programa de cadenas productivas. - Comprobante de domicilio. - Comprobante fiscal. - Adjuntar contrato de arrendamiento. - Identificación oficial vigente de los representantes legales con actas de dominio. - Credencial de elector o pasaporte vigente o FM2. - Alta en Hacienda. - Formato R1 o R2. - RFC. - Hoja azul.

						<ul style="list-style-type: none">-- Estado de cuenta bancario para depósito de los recursos.- Estado de cuenta que emite la institución financiera.- Acta constitutiva.
--	--	--	--	--	--	---

	Programa de garantías	Para capital de trabajo o adquisición de activos fijos. Para impulsar crédito a las empresas dando garantía de recuperación de capital hasta por 3.6 millones de UDIS.			Financiamiento que cuenta con garantía de otros bancos de desarrollo.	<ul style="list-style-type: none"> - - Ser una empresa o persona física con actividad empresarial. - Ser proveedor de una empresa incorporada al programa de cadenas productivas. - Comprobante de domicilio. - Comprobante fiscal. - Adjuntar contrato de arrendamiento. - Identificación oficial vigente de los representantes legales con actas de dominio. - Credencial de elector o pasaporte vigente o FM2. - Alta en Hacienda, formato R1 o R2. - RFC. - Hoja azul. - Estado de cuenta bancario para depósito de los recursos. - Estado de cuenta que emite la institución financiera. - Acta constitutiva.
--	-----------------------	--	--	--	---	--

	Red de negocios	Para desarrollo de oportunidades de PYMES				<ul style="list-style-type: none"> - - Ser una empresa o persona física con actividad empresarial. - Ser proveedor de una empresa incorporada al programa de cadenas productivas. - Comprobante de domicilio. - Comprobante fiscal. - Adjuntar contrato de arrendamiento. - Identificación oficial vigente de los representantes legales con actas de dominio. - Credencial de elector o pasaporte vigente o FM2. - Alta en hacienda. - Formato R1 o r2. - RFC. - Hoja azul. - Estado de cuenta bancario para depósito de los recursos. - Estado de cuenta que emite la institución financiera. - Acta constitutiva.
	Programa Microcrédito	Para capital de trabajo o adquisición de activos fijos. Permite a los intermediarios financieros incrementar su cobertura geográfica.	Tasa fija o variable en función del intermediario financiero.	Hasta de 2 años con monto mínimo de \$150 mil.	Garantía prendaria con recursos líquidos por medio de un aval.	<ul style="list-style-type: none"> - - Ser una empresa o persona física con actividad empresarial. - Ser proveedor de una empresa incorporada al programa de cadenas productivas. - Comprobante fiscal, adjuntar contrato de arrendamiento.

						<ul style="list-style-type: none"> - Identificación oficial vigente de los representantes legales con actas de dominio. - Credencial de elector o pasaporte vigente o FM2. - Alta en Hacienda. - Formato R1 o R2. - RFC. - Hoja azul. - Estado de cuenta bancario para depósito de los recursos. - Estado de cuenta que emite la institución financiera. - Acta constitutiva.
	Programa de Instancias infantiles	Otorga financiamiento a guarderías y estancias infantiles adheridas al programa de SEDESOL con apoyo a madres solteras y padres trabajadores.	9%	24 meses con un monto hasta por \$50 mil.	Sin garantía real, sólo aval y obligado solidario.	<ul style="list-style-type: none"> - Tener inscrito por lo menos 13 niños en el programa. - Tener entre 18 y 65 años de edad. - Contar con al menos 2 meses de operación.
	Crédito Universitario Nafinsa	Financiamiento de inscripción y colegiatura universitaria.		Hasta 5 años. Hasta \$194 mil pesos sin superar el 80% de la colegiatura e inscripción.	Deudor solidario que tenga un bien inmueble.	<ul style="list-style-type: none"> - Ser aceptado en la universidad. - Promedio mínimo de 8. - Constancia de estudios del año anterior. - Identificación oficial. - Copia de identificación del aval y domicilio.

						- Comprobante de ingresos del aval y del interesado.
	Financiamiento del sector cuero y calzado	Para empresas dedicadas al sector cuero y calzado del estado de Guanajuato.	Topada y conocida con un monto de \$100 mil a \$500 mil.	12 meses para capital de trabajo y 36 meses para activo fijo.	Sin garantía.	
	Apoyo a empresas desarrolladoras de software	Para capital de trabajo y activo fijo		40 meses. Monto a financiar hasta \$3.5. millones	Según el tipo de crédito.	
	Programa de reactivación económica	Para financiar a PYMES afectadas por la contingencia sanitaria del virus AH1N1	Tasa fija del 12%	Pago crédito nuevo a PYME con un monto de \$2 millones de pesos, 3 años más gracia.	Sin comisiones o garantías reales.	
				Microcrédito con un monto de \$150 mil pesos. 2 años más gracia.		

FUENTE: CONDUSEF: <http://www.condusef.org.mx>

FUENTES DE CONSULTA.

Bibliografía.

1. (Editado por) Mudacumura, Gedeon M., Desta Mebratu y M. Shamsul Haque. *Sustainable development policy and administration*. Londres: Taylor & Francis, 2006.- 694 pp.
2. Burton, J. W. *Teoría general de las relaciones internacionales*.- 2ª ed. México: UNAM, 1986.- 416 pp.
3. Calderón Orozco, Gabriela. *La subcontratación de procesos industriales: alternativa de recuperación de la pequeña y mediana empresa industrial*. México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 1999.
4. Calvo, Thomas y Bernardo Méndez Lugo. *Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de la globalización*. México: Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, 1995, 273 pp.
5. Carrillo Malagón, Alejandro Zaid. *La competitividad de las MIPYMES de México en el periodo 2001-2006*, México, Tesis Licenciatura Facultad de Economía, UNAM, 2009, 159 pp.
6. Castañón Ibarra, Rosario. *La política industrial como eje conductor de la competitividad de las PYME*. México: CIDE-FCE, 2005, 213 pp.
7. Chávez Ramírez, Ulises Salvador. *Estudio del patrón de localización de las PYMES italianas y de su posible aplicación en México*. México: Facultad de Filosofía y Letras, UNAM, 2001.
8. Cruz Santiago Cuauhtémoc. *Importancia de la MIPYME en México. Un análisis de estructura, desempeño y problemática. Estudio particular del caso del financiamiento*, México, Tesis licenciatura Facultad de Economía, UNAM, 282pp.
9. Del Arenal, Celestino. *Introducción a las relaciones internacionales*.- 3ª ed. Madrid: Tecnos, 1990.- 495 pp.
10. García Cruz, Kenia. *Impacto de las micro, pequeña y mediana empresas en la generación del empleo y riqueza en el modelo de libre mercado. El caso de México*. México: Tesis licenciatura Facultad de Economía, UNAM, 2005.- 146 pp.
11. García de León Campero, *La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad*, México, Diana, 1993, 346 pp.
12. Goodman, E., et. al. *Small firms and industrial districts in Italy*.- London: Routledge, 1989.- 273 pp.
13. Hans Landström, et. al. *Entrepreneurship and small business. Research in Europe an ECSB survey*.- Vermont: Ashgate publishing company, 1998.- 395 pp.
14. Herrera Monsalvo, Juan Luis. *Análisis económico financiero para la creación de microempresas en Veracruz (1999-2002)*. México: Facultad de Economía, UNAM, 2004, 78 p.
15. Krugman, Paul y Robin Wells. *Introducción a la economía. Macroeconomía*. Barcelona: Reverté, 2007.- 488 pp.
16. Luna Mendoza, María Teresa. *Acuerdo global entre México y la Unión Europea: las potencialidades de la cooperación científica- tecnológica para las PYMES*. México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2005.

17. Merle, Marcel. *Sociología de las relaciones internacionales*.- 2ª ed. Madrid: Alianza Editorial, 1991.- 587 pp.
18. Montiel Castellanos, Mariana. *Nuevas estrategias para la gestión e internacionalización de PYMES mexicanas en la nueva economía*. México, 2007.
19. Mudacumura Gedeon, et. Al., *Sustainable development policy and administration*, Londres, Taylor & Francis, 2006, 694pp.
20. OCDE. *Las pequeñas y medianas empresas: tecnología y competitividad*. Madrid: Grupo Mundi-Prensa, 1995, 132 pp.
21. Porter, Michael. *Ventaja competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior*, México, Cecsca, 1987. 550pp.
22. Rueda Peiro, Isabel y Nadima Simón Domínguez. *Asociación y cooperación de las micro, pequeña y mediana empresas: México, Chile, Argentina, Brasil, Italia y España*.- México: Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, 1999.- 252 pp.
23. Tello Macías, Carlos. *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*, México, UNAM, Facultad de Economía, 2007, 548 pp.
24. Timmons Roberts, J. y Amy Bellone Hite. *The globalization and development reader. Perspectives on development and global change*. Gran Bretaña: Blackwell publishing, 2006.- 450 pp.
25. Valdaliso, Jesús Ma. y Santiago López. *Historia Económica de la empresa*. Barcelona: Crítica, 2000.- 573 pp.
26. Vargas Sánchez, Gustavo. *Teorías de la empresa y la competitividad*. México: Castdel, 2006, 168 p.
27. Velázquez Rincón, Sonia Bárbara. *La micro y mediana empresas: un estudio comparativo Italia – México*. México: Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 2001.- 201 pp.
28. Villanueva Maldonado, Abimael. *Análisis de la competitividad de la PYME en México*. México: Facultad de Ingeniería, 2004.

Hemerografía

1. “Compendio de las decisiones del Tratado de Libre Comercio México-Unión Europea (TLCUEM)”. México: Secretaría de Economía, 2008.- 501 pp.
2. “Estudios Económicos de la OCDE 1994-1995: México”. París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 1995.- 199 pp.
3. Alba Vega Carlos y Menéndez B., Presentación del número monotemático sobre las PYMES, México, Revista Comercio Exterior, Vol. 47, Núm. 1, 66pp.
4. Almanza, Lucero. “Ayudan a PYMES oficinas virtuales”, Reforma, Negocios, México, D.F., 22 de junio de 2007, p. 9.
5. Ardavín Migoni, Bernardo. “El incremento de la competitividad de la empresa media”, Revista El mercado de Valores, México, Nacional Financiera, Diciembre 2002, 56 pp.
6. Becker Zazúa. .” Apoyo a las pequeñas y medianas empresas. El caso de España”, México, Revista Mercado de Valores, Noviembre 1998, 66pp.
7. Cámara de Diputados LVIII Legislatura. “Memoria de la reunión del grupo de amistad México – Italia con la comisión de cooperación italo –

- mexicana”. México: Cámara de Diputados LVIII Legislatura, 15 de enero de 2003.- pp. 33-51.
8. García, Gilberto y Víctor Paredes. “*Programas de apoyo a las micro, pequeña y medianas empresas en México, 1995-2000*”. Santiago de Chile: CEPAL, Noviembre 2001.- 36 pp.
 9. Ortega, Dolores. . “*Apuestan 6 estados a Pymes*”, Reforma, Negocios, México, D.F., 10 de agosto de 2007, p. 5.
 10. Pino Hidalgo, Enrique. “*Financiamiento para la pequeña empresa. Una aproximación desde la sociedad civil*”, México, Revista Comercio Exterior, Mayo 2002, p. 414.
 11. Rodríguez, Karla. “*Ignoran apoyos emprendedores*”, Reforma, Negocios, México, D.F, 26 de junio de 2007, p. 8.
 12. Ruiz Durán, Clemente. *Redes industriales: Organización fundamental de la economía globalizada*, Revista El mercado de valores, México, Nacional Financiera, febrero 1998, 64pp.

Ciberografía

1. “Programa integral de apoyo a las pequeñas y medianas empresas”, consultado en la Red Internacional Internet en: <http://www.cemue.com.mx/apps/sitemgr.nsf/portada/1#>. Revisado el 10 de Octubre de 2007, 6:48 pm.
2. Artículo “Por fin el gobierno comprará a PYMES”. Universo PYME, en: http://www.universopyme.com.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=3335&Itemid=104 Revisado el 3 junio del 2009, 2:34 p.m.
3. Astegher, Nelson, *Globalización, ética y desarrollo humano sostenible en América Latina*. En la Red Internacional Internet: <http://www.gestiopolis.com/economia/globalizacion-etica-y-desarrollo-humano-sostenible-en-america-latina.htm> Revisado el 13 de enero de 2009.
4. Boucard, Jean-Michel. “PYMEs mexicanas y sus negocios con la Unión Europea: realidad y futuro”. Guadalajara: BANCOMEXT, 31 de mayo de 2005, consultado en la Red Internacional Internet en: [www.cemue.com.mx/apps/portal/contenedor3.nsf/nauidoc/57452a4FC4D31268625711E007CB603/\\$FILE/El_mercado_europeo_y_su_acceso.ppt](http://www.cemue.com.mx/apps/portal/contenedor3.nsf/nauidoc/57452a4FC4D31268625711E007CB603/$FILE/El_mercado_europeo_y_su_acceso.ppt). Revisado el 27 de Noviembre de 2007, 8:37 am.
5. Califano, Sandra, *El modelo italiano, una pista para seguir*, La Nación, Comercio Exterior, 18/09/2001. Consultado en la Red Internacional Internet, dirección URL: <http://www.mujiynegocios.com/articulo162-lanacion.htm>. Revisado el 11 de marzo de 2009.
6. CONDUSEF. <http://www.condusef.org.mx>
7. De María y Campos, Mauricio. *Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas*, en: <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=publicaciones/xml/4/10964/P10964.xml&xsl=ddpe/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top.bottom.xslt>, México, 47pp.
8. Diccionario Financiero Franklin Templeton, en: http://www.franklintempleton.com.es/spain/jsp_cm/guide/glossary_e.jsp, Revisado el 1 de agosto del 2009.

9. Dirección General de Comercio Interior y Economía Digital, Secretaría de Economía. "Reporte sobre Parques Tecnológicos", Red Internacional de Internet, en: <http://www.edigital.economia.gob.mx/anuario2007/IMAGENES/Parques%20tecnol%C3%B3gicos%20de%20TI.pdf>, Revisado el 14 de junio de 2009.
10. Guía para la definición de MIPYME consultado en: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition. Revisado el 20 de febrero de 2009, 9:50 p.m.
11. INEGI: <http://inegi.org.mx>. Revisado el 27 de marzo de 2009, 10:09 a.m.
12. Lecuona Valenzuela, Ramón. "El financiamiento a las Pymes en México: la experiencia reciente", CEPAL. Serie financiamiento para el desarrollo no. 207, en: <http://www.ceclac.col/publicaciones/xml/5/35455/lcl2997e.pdf>, Revisado el 4 septiembre 2009, 98 pp.
13. Ley de Sociedades Mercantiles, Cámara de Diputados, en: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/144.pdf> Revisado el 14 agosto 2009, 2:30 p.m.
14. López Ortega, Eugenio y Sonia Briceño Vilorio, et. al. "Evaluación del otorgamiento de los recursos del Fondo para Apoyo a las Micro, Pequeña y Mediana Empresas (Fondo PYME) durante 2006". Revisado el 16 de Octubre de 2007, 10:36 am.
15. Mancera Aguayo, Miguel. "Crisis económicas en México, 1976-2008", consultado en la Red Internacional Internet en: www.tudecides.com.mx/noticias/finanzas/1491-crisis-economicas-en-mexico-1976-2008.html. Revisado el 2 de Febrero de 2009, 9:45 pm.
16. Morales Estrella, Roberto, et. al. "Innovación en las pymes: un análisis referencial México-Japón, En: <http://www.cocytch.hidalgo.gob.mx/descargabkes/ponencias/Mesa%20V/7.pdf> Revisado el 15 agosto de 2009. México, 21 pp.
17. Pedraza Melo, Norma Angélica, et. al. *La importancia de la adopción de TIC en las PyMES mexicanas: una propuesta metodológica*, México, Universidad Autónoma de Tamaulipas. En la Red Internacional Internet: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/pmsagf.htm> Revisado el : 26 de febrero de 2009, 1:13 am.
18. Plan Nacional de Desarrollo, Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006, México, en: <http://www.cipi.gob.mx/pde.pdf> Revisado el 2 agosto de 2009, 78 pp.
19. Ramales O., Martín y Díaz O., Mónica. "La economía informal en México, Insuficiencias del modelo de desarrollo y exceso de trámites", Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 48, septiembre 2005, en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/index.htm>, Revisado el 28 mayo del 2009.
20. Salazar, Francisco. "Globalización y política neoliberal en México", consultado en la Red Internacional Internet en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/325/32512604.pdf>. Revisado el 29 de Enero de 2009, 11:45 am.
21. Sánchez Barajas, Genaro. *Las micro y pequeñas empresas mexicanas ante la crisis del paradigma económico de 2009*, En:

-
- <http://www.eumed.net/libros/2009a/524>, Revisado el 27 abril de 2009, 97pp.
22. Soriano, Claudio. *“El 80% de las PYMES fracasa antes de los cinco años y el 90% no llega a los diez años ¿por qué? En la Red Internacional Internet : <http://www.gestiopolis.com/canales5/emp/ochentapy.htm>. Revisado el 11 de marzo de 2009.*
23. Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. *“Segundo informe de labores 2007”*. Secretaría de Economía, Julio 2007, Red Internacional Internet, en: http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/InfLabores_2007.pdf Revisado el 27 de mayo de 2009.
24. Venacio, Leandro. *Globalizacion, Desarrollo local y Sociedad civil*. Edición electrónica gratuita, 2007. En: <http://www.eumed.net/libros/2007a/222/indice.htm>.
25. Zorrilla Salgado, Juan Pablo, *“La importancia de las PYMES en México y para el mundo,* Red Internacional Internet. en: <http://www.gestiopolis.com/canales2/economia/pymmex.htm>. Revisado el 17 de enero de 2008.