

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

“LA IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO”

TESINA

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA

JORGE SAHID MARTÍNEZ FLORES

ASESOR:

LIC. RAYMUNDO MORALES ORTEGA



CIUDAD UNIVERSITARIA, SEPTIEMBRE DE 2013



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.

DEDICATORIA

A mis padres quienes con su confianza, cariño y apoyo, me han convertido en una persona de provecho, ayudándome al logro de una meta más en mi vida: Mi carrera profesional. Por compartir tristezas y alegrías, éxitos y fracasos, por todos los esfuerzos y sacrificios que han hecho y por hacer de mi lo que soy. Gracias por ser partícipes en toda mi trayectoria académica, por darme un buen ejemplo de responsabilidad y valores sociales.

A mi asesor y director de tesina Lic. Raymundo Morales, por su tiempo y dedicación para guiarme en la realización de este trabajo de investigación, al cual admiro y respeto por ser un excelente maestro y sobre todo una gran persona,

Gracias a los demás profesores por sus valiosas enseñanzas y

A la Universidad Nacional Autónoma de México por aceptarme como uno más de sus alumnos.

INDICE

Introducción	4
Capítulo 1. Antecedentes de las micro, pequeñas y medianas empresas en México.	
1.1.-Los estudios sobre los proyectos de inversión productivos en México.....	7
1.2.-Las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas y sus funciones.....	14
Capítulo 2. Situación de las micro, pequeñas y medianas empresas en la economía mexicana 2006-2012.	
2.1.-El emprendedor, el empresario y la economía informal.....	25
2.2.-La importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas en la economía mexicana.....	34
2.3.-Los sectores público, privado y su relación con las micro, pequeñas y medianas empresas.....	43
Capítulo 3. Realidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.	
3.1.-Los desafíos que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas.....	53
Conclusiones	61
Bibliografía	63

INTRODUCCIÓN

A través de los años la humanidad y su evolución han sido los creadores del entorno que hoy se vive y la mayor parte de todo lo que hoy es el entorno del universo, es creado por una empresa desde lo más simple como una camiseta o un reloj, alimentos en forma natural o procesados, hasta el teléfono celular con los servicios de conexión a redes que no se pueden observar como el internet, que han pasado por un proceso de producción que realiza la entidad económica llamada empresa. Productores y consumidores son los agentes que conforman los mercados donde se realizan las transacciones de bienes y servicios. Sin embargo hay una parte de la historia con el mayor auge y desarrollo de la tecnología para las empresas llamada la Revolución Industrial originada en Europa que representó un cambio muy importante para las formas de producción con la innovación de maquinaria industrial como el telar y la máquina de vapor que propiciaron la productividad.

En México como en la mayoría de los países que conforman el modo de producción capitalista actual, existe una amplia variedad de empresas que se han ido acrecentando y evolucionando a lo largo de los años y por medio este fenómeno representan un papel muy significativo, en el esquema económico del país y se denominan (Mipymes) micro, pequeñas y medianas empresas.

Debido a que la empresa es el factor más importante en el mundo capitalista económico y empresarial, surge la motivación de estudiar este tema ya que va ligado muy estrechamente a cualquier otro problema que presente el país llámese bajo desarrollo, desempleo, pobreza. Ahora bien, ¿Porque es interesante analizar la importancia de estas pequeñas empresas?, la economía de un país depende en gran parte de la productividad de las empresas por esta razón siempre se deben tener en cuenta las limitantes que perjudican el crecimiento de las Mipymes.

Las ideas presentadas en este estudio van enfocadas a la época actual sobresaliendo la última administración pública del presidente Felipe Calderón 2006-2012. Desde los gobiernos anteriores siempre se ha planteado abordar los problemas antes mencionados desde varios puntos como educación, seguridad, igualdad de oportunidades, políticas sociales, sustentables ambientales, económicas, entre otras pero sin duda en las políticas económicas el concepto de mayor importancia es la empresa y su situación actual. Sin embargo, no solo en México, si no en la mayoría de los países se proponen políticas e instrumentos para apoyar a las empresas pequeñas y medianas que como se analizará en este estudio son de gran importancia. En este trabajo se examina su situación y su importancia en la economía mexicana, la empresa es un término que siempre está en discusión ya que siempre se critican sus aspectos positivos (inversión, crecimiento, empleo) y negativos (contaminación, bajos sueldos, desempleo, poca productividad).

En México se cuestiona la serie de estrategias de crecimiento de la economía creadas por el gobierno para buscar el bienestar y/o mejor calidad de vida para la población y cada inicio de sexenio se trazan en el Plan Nacional de Desarrollo los objetivos a conseguir por parte del poder ejecutivo y en materia de economía, en el Plan Nacional de Desarrollo de 2007 se enfocaba la idea de una economía generadora de empleos formales para lo cual

se considera preciso crear nuevas empresas y debido al supuesto de que las empresas grandes comenzaron siendo pequeñas se debe poner atención y sustento a las empresas de menor tamaño ya existentes o que aún se encuentran en proyecto de inversión.

Las micro, pequeñas y medianas empresas son el motor de crecimiento de una economía, ya que con su creación y consolidación se busca el beneficio de todos los participantes en su entorno. Sin embargo también tienen desventajas que retrasan su progreso y por medio de su estudio a fondo se puede lograr combatir los problemas que enfrentan. Es importante mencionar la importancia que debe tener la relación entre el gobierno, las instituciones privadas y públicas así como también las micro, pequeñas y medianas empresas que en gran parte existen actualmente y que son una fuente de recursos para el país. El papel que juega la banca de desarrollo y el crédito de las micro, pequeñas y medianas empresas y los apoyos al empleo en las industrias que se vean más afectadas. Por otro lado seguir el ejemplo de algunos países que destinan más inversión en empresas con más tecnologías que contribuyan al desarrollo de las actividades económicas. En el caso de México las Mipymes han ayudado a descentralizar las grandes ciudades y a que pequeños pueblos se urbanicen y exportando sus productos.

El tema de este trabajo es con el fin de explicar el por qué son tan importantes las Mipymes para la economía mexicana, observar su representatividad y participación como fuentes de ingresos, de empleos y sus beneficios para el país. Se puede tomar como un poderoso instrumento para combatir la pobreza y el desempleo si se emplean las políticas económicas correctas encaminadas al impulso de los micro, pequeños y medianos negocios.

En el presente trabajo se abordará como primer punto el tema de los proyectos productivos explicando su decisión, sus fases y que sirven como base para la creación de empresas, analizar que una micro, pequeña o mediana empresa puede llegar a ser exitosa si cuenta con estudios previos (de mercado, técnico, económico y financiero), que arrojen buenos resultados, también que estos estudios se recomiendan realizar para lograr concretar su puesta en marcha y tener una vida útil más extensa, así mismo se mencionarán las funciones que realizan las micro, pequeñas y medianas empresas.

También se indica su definición, la clasificación por tamaño de las empresas se intenta explicar de manera general que es uno de los pilares más importantes a tomar en cuenta por el gobierno federal estableciendo estrategias determinadas para su desarrollo en el Plan Nacional de Desarrollo y las instituciones que tienen a su cargo crear estas tácticas de progreso en las empresas.

En el capítulo dos se trata de informar primeramente sobre el empresario y la figura del emprendedor que son los individuos que buscan iniciar un negocio como es el caso del emprendedor y los que ya cuentan y buscan llevar al crecimiento su empresa, de ellos depende el buen o mal funcionamiento de estas unidades económicas. La importancia que tiene adquirir los conocimientos, la preparación psicológica, asesoría y una serie de capacidades para iniciar un negocio o para mantener su existencia y prosperidad.

También se realiza un análisis superficial sobre lo que representa la economía informal para las Micro, pequeñas y medianas empresas, además de la pérdida de productividad de este sector, la competencia con las empresas reglamentariamente establecidas y los ingresos fiscales que se reflejan en evasión de impuestos. El principal reto que enfrentan las Mipymes es el inicio del proyecto ya que tienen pocas posibilidades de acceder a financiamiento o financiamiento inadecuado con altas tasas y la entrada a un mercado laboral formal. En el tema 2.3 se revisara el papel que juega el sector público y privado a través de sus instituciones como fuentes de financiamiento y de apoyo para la creación de estas pequeñas empresas y para las ya establecidas.

Las cifras que se manejan cambian con el tiempo y pueden ser encontradas diferentes cuantitativamente dependiendo de la fuente y la institución que las publica, sin embargo se llega a la misma conclusión por ejemplo el aumento de las Mipymes, este trabajo se busca manejar las cifras más actuales.

Finalmente se explican los desafíos y la realidad que las micro, pequeñas y medianas empresas pueden enfrentar en un mediano plazo. Sin duda falta considerar que la actual administración pública continúe buscando alternativas de como propiciar el óptimo desarrollo de estas importantes empresas por ejemplo, con la creación y el mejoramiento de los programas de apoyo a las Mipymes.

El objetivo general de este trabajo es explicar el papel económico tan importante juegan las micro, pequeñas y medianas empresas en México por medio de proyectos de inversión y su contribución al país.

Los objetivos particulares de este trabajo son:

- Demostrar que un proyecto de inversión resulta benéfico para la creación de una empresa y el desarrollo de alguna región.
- Explicar el entorno que rodea a las micro, pequeñas y medianas empresas a falta de inversión productiva en dichos proyectos.
- De acuerdo a la situación económica actual explicar que es necesario favorecer el crecimiento económico del país basado en el empleo que puedan generar las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Explicar cuáles son los retos que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas.
- Analizar el aprovechamiento de los recursos para generar proyectos de inversión que beneficien al país.

CAPITULO 1. ANTECEDENTES DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO.

1.1 Los estudios sobre los proyectos de inversión productivos en México.

Para comprender la importancia y el funcionamiento de los micro, pequeños y medianos negocios es importante saber en qué consisten los proyectos de inversión productivos y su relación con la formación de las empresas. Un proyecto de inversión productivo consta de varias fases para verificar su factibilidad, estas deben ser correctas y decisivas para poder ponerlo en marcha y tomar decisiones.

Una vez aprobado el proyecto debe contar con una fuente de financiamiento y un periodo de vida útil. Las ideas de estos proyectos de inversión muchas veces no cuentan con los recursos financieros para ser puestos en marcha y/o para sobrevivir, pero sin embargo sirven como antesala para la producción de una serie de bienes y servicios necesarios que beneficien a los consumidores y a los productores o emprendedores que buscan un beneficio al convertirse en empresarios en el panorama micro económico.

Los productos agrícolas son la producción básica de un país, y por consecuencia se debe contar con un sector agropecuario eficiente, pero en muchos casos existe la situación donde el campo no cuenta con una sólida y constante producción que logre abastecer su demanda, en estos casos se puede considerar la planeación de proyectos productivos que sirvan como base para incrementar la producción de los bienes agrícolas y abastecer la demanda interna del país, ya sea por medio de la creación de nuevas empresas o inversión tecnológica, capacitación de la fuerza de trabajo, entre muchas otras. Este tipo de proyectos de inversión productivos al ser convertidos en empresas ayudan a la generación de empleos y desarrollo del país como se explica más adelante.

Definición de Proyecto: un proyecto de inversión significa llevar a cabo el desarrollo de un plan previamente analizado y validado para la creación de una pequeña empresa y la fabricación de bienes o servicios por medio de una inversión de capital.

El proyecto consiste en generar una serie de planteamientos que determinen el funcionamiento del proyecto que se desea realizar y tiene que llevarse a cabo por medio de evaluaciones que determinan a su vez la factibilidad del proyecto y que posteriormente si estos pasos dan resultados positivos permiten poner en marcha una micro, pequeña o mediana empresa.

Para realizar esto es necesario contar con recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos principalmente. "Es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre muchas, una necesidad humana .En esta forma puede haber diferentes ideas, inversiones de diverso monto, tecnología y metodologías con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a resolver las necesidades

del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, etcétera”.¹

Es importante mencionar que la planeación de proyectos de inversión es necesaria para satisfacer cualquiera de las necesidades de la sociedad tanto en bienes como en servicios.

El objetivo primordial de la puesta en marcha de un proyecto de inversión para todos los empresarios es la rentabilidad que pueda generar dicho proyecto es decir las utilidades que se podrán obtener cuando el proyecto esté funcionando, por supuesto habiendo elaborado previamente el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio económico. Estos resultados se conocerán con la evaluación financiera.

Para formular² y evaluar un proyecto, es necesario contar con diferente información; y según la disponibilidad de ésta, se obtendrán resultados que permitirán, con mayor o menor precisión, decidir si conviene o no invertir en el negocio.

En primer lugar se debe identificar la idea del producto o servicio que se desea implementar es decir crear un perfil del proyecto, analizar el entorno social para determinar las oportunidades de necesidad. Después definir a grandes rasgos la ingeniería del proyecto así como evaluarlo y finalmente decidir la puesta en marcha del mismo.

Como se menciona anteriormente, se tiene que realizar un estudio de mercado para analizar la posición de la oferta y la demanda, para el análisis de precios y comercialización del producto. En este estudio se busca determinar la ubicación del producto en un determinado ambiente para su comercialización basado en la oferta y demanda de productores y consumidores y si no es factible no puede continuarse con los demás lineamientos del proyecto. Se considera que es significativa la creación de nuevos proyectos de inversión correctamente evaluados para convertirlos en empresas exitosas.

¿Por qué son necesarios los proyectos de inversión?

En la actualidad, una inversión inteligente requiere una base que la justifique. Dicha base es precisamente un proyecto bien estructurado y evaluado que indique la pauta que debe seguirse. De ahí se deriva la necesidad de elaborar proyectos.³

Por otra parte, todo proyecto requiere una inversión inicial a fin de satisfacer las necesidades de un grupo social determinado y para que tenga éxito dicho proyecto es necesario llevar a cabo una metodología de evaluaciones. Pero básicamente la necesidad de la puesta en marcha de un proyecto ya evaluado correctamente es poner en el

¹ Baca Urbina , Gabriel, “Evaluación de Proyectos”, Tercera Edición, Mc. Graw Hill, México 1995. Pp . 2.

² Esta actividad consiste en el ordenamiento de datos para posteriormente evaluarlos. Fundamentos de negocio. Desarrollo de la microempresa. Nafinsa-2004.

³ Baca Urbina , Gabriel, “Evaluación de Proyectos”, Cuarta Edición, Mc. Graw Hill, México 2001. Pp . 2.

mercado un bien o servicio ya existente o no que sea requerido por los consumidores y que al empresario otorgue beneficios a su inversión inicial.

“Todos y cada uno de los bienes y servicios que tenemos disponibles en el mercado, antes de venderse comercialmente, fueron evaluados desde varios puntos de vista, siempre con el objetivo final de satisfacer una necesidad humana. Después de esto, hubo quien se dedicó a producirlos en masa, por consiguiente tuvo que realizar una inversión económica. ”.⁴

La naturaleza del Proyecto para la Microempresa está en la formulación del proyecto donde se deben tomar en cuenta las necesidades o interés que dan lugar a la inversión en el negocio; por lo cual, estos proyectos se clasifican de la siguiente manera:

- a) Proyectos de Implantación: Se refiere al proyecto que es necesario realizar para la instalación de una microempresa nueva.
- b) Proyecto de Ampliación: Se refiere al proyecto que es necesario realizar para hacer más eficiente la producción, generalmente, mediante la renovación de maquinaria y equipo.⁵

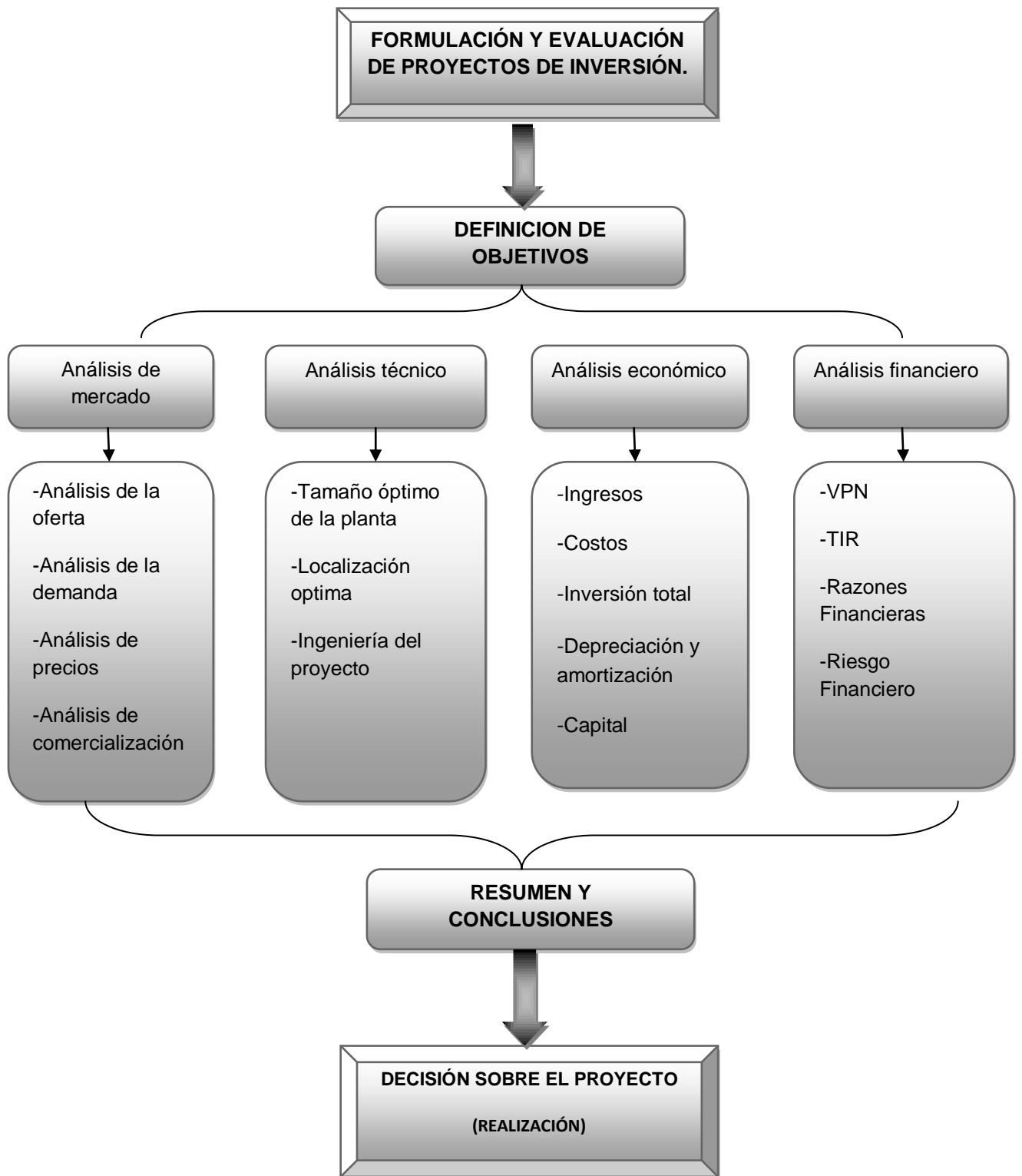
Conociendo la necesidad y la importancia de un proyecto productivo de inversión es conveniente llevar a cabo una serie de análisis para identificar la decisión sobre un proyecto tomando en cuenta toda la información posible para su realización. Y para evaluar un proyecto se debe plantear la situación económica, social y política actual para definir la metodología sobre dicho proyecto.

A continuación se presenta un esquema sobre los análisis y los pasos que debe tener un proyecto de inversión para poder poner en marcha un micro negocio y se mencionan de manera general, los estudios que se deben aprobar para la realización de un proyecto productivo de inversión realizable.

⁴ Haime Levi Luis, Planeación Financiera de la Empresa Moderna, ISEF, S.A. , México 1995, 223. Pp.

⁵ Fundamentos de negocio. Desarrollo de la microempresa. Nafinsa-2004.

FIGURA 1. COMPOSICIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN.



Fuente: Elaboración propia con base en Baca Urbina Gabriel, "Evaluación de Proyectos". México 2000.

Aquí se expresan los tres niveles que debe tener un proyecto desde el primero que se conoce como la visión o la idea del proyecto, el segundo que se conoce como estudio de pre factibilidad donde se prospecta los análisis de mercado técnicos y económicos hasta el último que es el proyecto definitivo donde ya se pone énfasis en la instalación una vez evaluados correctamente los puntos anteriores.

El estudio de mercado: la cuestión de implementar un estudio de mercado es importante para determinar la posible existencia de una demanda o demanda insatisfecha del producto o servicio que se piensa comercializar y ratificar que es viable introducir el producto en cuestión dentro de un nuevo mercado o un mercado ya existente.

Es útil para prever una política adecuada de precios, estudiar la mejor forma de comercializar el producto y contestar a la siguiente pregunta ¿Existe un mercado viable para el producto que se pretende elaborar? Si la respuesta es positiva, el estudio continúa. Si la respuesta es negativa, puede replantearse la posibilidad de un nuevo estudio más preciso y confiable; si el estudio hecho ya tiene esas características, lo recomendable sería detener la investigación.⁶

El estudio de mercado va tener como objetivo la toma de decisiones sobre la implementación de un nuevo producto o uno ya existente. Es importante definir el producto o servicio que se pretenda fabricar y tomar en cuenta la normatividad de calidad impuesta por las secretarías de gobierno correspondientes. Una vez realizado este paso se procede a analizar la demanda y la oferta del producto es decir la cantidad que posiblemente el mercado pueda consumir y la cantidad de dicho producto que se pone en el mercado por parte de los otros oferentes y durante la vida del proyecto.

Por demanda debe entenderse la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere, a fin de procurar la satisfacción de una necesidad específica, a cambio de un precio determinado. El propósito fundamental que se persigue al realizar el análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado en relación con un bien o servicio, así como precisar la posibilidad de que el producto del proyecto participe en la satisfacción de dicha demanda.

Por oferta debe entenderse la cantidad de bienes o servicios que cierto número de oferentes –productores- están en posibilidad de poner a disposición del mercado, a un precio determinado. El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio. La oferta, al igual que la demanda, es función de una serie de factores, como son los precios del producto en el mercado, los apoyos gubernamentales a la producción, etc., por lo que la investigación de campo que se haga deberá tomar en cuenta todos éstos, junto con el entorno económico en que se desarrollará el proyecto.⁷

⁶ Con base a Baca Urbina, Gabriel. Op. Cit. Pp 7.

⁷ Fundamentos de negocio. Desarrollo de la microempresa. Nafinsa-2004.

Este estudio es un punto importante en las micro pequeñas y medianas empresas por que al decidir poner un producto en un nuevo mercado tienen que tener la certeza que esto puede determinar la vida útil del proyecto es decir pronosticar si va existir la suficiente demanda del producto que se piensa comercializar o producir. Posteriormente se debe realizar el análisis de los precios. Que se refiere a la cantidad monetaria o al precio al que los oferentes están dispuestos a vender y el precio que los consumidores están dispuestos a comprar ese bien o servicio tomando en cuenta factores como: los costos, ponerse en el lugar del consumidor, el ciclo de vida del producto, la competencia, entre otros. Cabe mencionar que los canales o la forma de comercialización es igual de importante ya que se puede lograr tener un producto con muy buena calidad de fabricación y a un precio inmejorable pero no sirve de nada si no se comercializa de manera apropiada llevando al cierre de la empresa.

Estudio Técnico Del Proyecto; en este estudio se pretende tener una idea más sólida y definida de manera detallada del producto que se quiere fabricar, así como las características del equipo y maquinaria o inversión fija, también la localización de los factores para la producción que se conoce como ingeniería del proyecto y la organización de la misma producción.

En primer lugar ubicar la localización de la planta que permita tener una mejor operación de la empresa, considerando la localización del mercado y de materias primas, así como la disponibilidad de mano de obra y vías de transporte, también la disponibilidad de servicios como energía eléctrica, agua, drenaje, combustibles. Y por último pero no menos importante las disposiciones legales, fiscales y de política económica y en algunas ocasiones las condiciones climáticas.

Se debe contar con una capacidad instalada de un tamaño que vaya de acuerdo a la demanda y con la cantidad producida, disponibilidad de materias primas, financiamiento y tecnologías. También debe contar con la cantidad de personal especializado para optimizar la productividad. La ingeniería del proyecto abarca lo que es el diseño y distribución de la planta, equipo y maquinaria así como los insumos, las formas o proceso de producción y organización estructural con el objetivo de lograr una optimización de la producción y de rentabilidad del proyecto o empresa y reducir gastos.

Estudio Económico; en lo concerniente al estudio económico con base en la información anterior del estudio de mercado y estudio técnico, debe establecerse un balance que contemple los costos y las inversiones, también es importante calcular las amortizaciones las depreciaciones y capital de trabajo.

Los costos de producción contemplan las materias primas, mano de obra directa, costos de mantenimiento, etc., los costos de administración se refieren precisamente a los gastos en el área administrativa de la empresa como son la dirección y planeación, selección de personal, investigación y desarrollo. Los costos de venta son los costos que implican llevar el producto a los mercados o la investigación de nuevas técnicas mercadológicas que permitan localizar nuevas formas de comercialización del bien o servicio y por último los costos financieros que involucran los financiamientos e intereses generados por créditos documentados para el proyecto

Se establece un punto de equilibrio para tomarlo como referencia en las cantidades y precios. Es decir este estudio nos ayuda a conocer los recursos económicos con los que cuenta el proyecto y el costo total de la puesta en marcha del mismo.

Ya que se tiene el sistema de costos, los presupuestos, son los planes formales escritos en términos monetarios, con lo cual se determinan la trayectoria futura del proyecto en aspectos como ventas, costos de producción, los gastos de administración y ventas, así como de costos financieros.⁸

Evaluación financiera; un estudio financiero permite tomar decisiones sobre la inversión por medio de un financiamiento para rectificar si es conveniente solicitar apoyo financiero para realizar una inversión que deje rendimientos y que también el proyecto o la empresa consolidada cuente con liquidez suficiente para hacer frente a problemas que puedan surgir y que sean ajenos a ella por ejemplo una falta de insumos o alguna recesión o problemas inflacionarios que puedan afectarla.

El objetivo del análisis financiero tiene como finalidad aportar una estrategia que permita al proyecto allegarse de los recursos necesarios para su implantación y contar con la suficiente liquidez y solvencia, para desarrollar ininterrumpidamente operaciones productivas y comerciales. El análisis financiero aporta la información necesaria para estimar la rentabilidad de los recursos que se utilizarán, susceptibles de compararse con las de otras alternativas de inversión.⁹

Con la inversión fija, diferida y la suma con el capital de trabajo podemos tener la idea de la inversión requerida para poner en marcha un pequeño negocio. Ya que muchas veces el pequeño empresario se pregunta la cantidad de recursos que necesita para realizar su proyecto y sus fuentes de financiamiento como recursos propios de la empresa, aportaciones de socios, préstamos bancarios etc. Para llevar a cabo este análisis es necesario realizar los estados financieros pro forma de la empresa como son: un balance general, estado de resultados, para tener una idea de la situación financiera de la empresa o del proyecto que se piensa poner en marcha, en este último nos ayuda a decidir si el proyecto puede llegar a ser rentable y las utilidades que puede o no dejar.

La creación de estos proyectos productivos, una vez evaluados de forma correcta, sirven como antecedentes para poner en marcha a micro, pequeñas y medianas empresas, pero cabe mencionar que una vez establecida primeramente una micro o pequeña empresa puede tener posibilidades de aumentar su tamaño y llegar a ser una mediana o una empresa grande. Es por ello que es importante la generación de ideas por emprendedores para la creación o innovación de planes y proyectos de inversión productivos sobre todo en actividades o áreas económicas en las cuales se carezca de competencia, de altos precios, de poca tecnología y de muchos recursos. A fin de combatir los monopolios y favorecer mas a los consumidores que somos todos.

⁸ Con base en Baca Urbina, Op. Cit. Pp. 136.

⁹ NAFIN, Op. Cit. Pp. 79-80.

Como se observa los proyectos que tenga un emprendedor con el fin de establecer un negocio tienen que pasar las pruebas aquí mencionadas para ser rentables y con un mayor tiempo de vida. En muchas ocasiones los proyectos que no son bien evaluados tienden a desaparecer por distintas causas entre ellas una mala organización estructural, falta de financiamiento para el proyecto o por no conocer los lineamientos que se deben seguir para operar con éxito una empresa. Además la situación económica actual del país exige la generación de ideas, planes y proyectos productivos que contribuyan al crecimiento y estabilidad de las empresas pequeñas reactivando los sectores de la sociedad para tener una economía más diversificada, con números positivos en cuanto a comercio internacional como lo hacen países como China que ha crecido económicamente en gran parte debido al comercio, todo esto debe ser cada vez más apoyado por programas gubernamentales con el fin de hacer de México un país más productivo. El Plan de Negocios es una de varias herramientas estratégicas que se pueden utilizar en una empresa, aunque la realidad es otra, ya que en nuestro país las Mipymes no cuentan con el suficiente capital, ni estructuras para hacer frente al entorno en que se encuentran inmersas, que cada día se vuelve más dinámico y exigente.¹⁰

Los proyectos de inversión son un punto de partida que debe ser estimulado para la creación de nuevas empresas habiendo analizado su factibilidad y la decisión de un emprendedor de invertir en un negocio que le proporcione beneficios. Si bien un proyecto es una aproximación a conformar una empresa previamente evaluado a continuación se tienen que conocer las características y el funcionamiento de las Mipymes ya establecidas y en modo de operación.

1.2 Las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas y sus funciones.

El surgimiento de las empresas se dice que se origina con mayor regularidad con la división del trabajo, es decir con la agrupación de las diferentes actividades de los trabajadores para fabricar uno o más productos, pero el auge de las empresas se da con la revolución industrial éste hecho tan importante dio un giro a las formas de producción con el apareamiento de nuevas tecnologías y maquinaria moderna para la época que producía una mayor cantidad de artículos en un menor tiempo. Es aquí donde las empresas toman un papel decisivo para la economía de una nación y con el tiempo aumenta su participación en la forma de vida de la sociedad con un sin número de productos que actualmente existen. Es importante recordar que todas las empresas alguna vez fueron pequeñas pero gracias a las diversas circunstancias económicas, sociales, endógenas y exógenas entre muchas otras, algunas se lograron convertir en medianas o incluso grandes empresas internacionales, sin embargo algunas otras se fusionaron como mecanismo de crecimiento pero otras no tuvieron la misma suerte y desaparecieron.

Si se realiza un recorrido por la mayoría de las ciudades se observa que la mayoría de los negocios que se aprecian alrededor están definidos como micro, pequeñas y medianas empresas, ya que cuentan a simple vista con pocos trabajadores y su nivel de ventas e

¹⁰ Metodología para la Evaluación y Formulación de Proyectos. Instituto de Investigación del Desarrollo Económico y Tecnológico A.C.

ingresos es mínimo todo esto según su clasificación son pequeñas, si las comparamos con grandes empresas trasnacionales como FEMSA S.A. de C.V., Grupo BIMBO S.A. de C.V., empresas automotrices o grupos financieros, entre otras grandes firmas que son empresas establecidas con muchos años y que dominan gran parte del mercado mundial.

Ahora bien estos pequeños negocios surgen debido a que una gran parte de la población decide invertir su capital en un micro-negocio que le proporcione utilidades y ganancias en un corto y mediano plazo ya que no encuentra otras oportunidades de incrementar sus ingresos y subsistir en un entorno macro y micro económico de incertidumbre, aunado a problemas sociales y políticos. Esta parte de la población no cuenta con una gran cantidad de recursos financieros para poner en operación a una gran empresa como las antes mencionadas y que requieren una mayor complejidad directiva.

Para este estudio se define la empresa como: *“Una unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado.”*¹¹

Según cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática INEGI, más del 90% de las empresas nacionales son o están ubicadas institucionalmente por la Secretaría de Economía y de Hacienda como micro, pequeñas y medianas empresas. Actualmente ha surgido el término (Mipymes) que involucra a las micro empresas, que anteriormente se conocía únicamente como Pymes. A lo largo del tiempo se han analizado indicadores para clasificar a estas empresas como son: el total de ventas, los ingresos, los activos fijos pero el más importante en México es el número de trabajadores con los que cuenta la empresa.

Los criterios para determinar el tamaño de las empresas se manejan de diferente forma en cada nación de acuerdo a la estructura y nivel de desarrollo, ya que una pequeña o mediana empresa en un país industrializado como Japón o los Estados Unidos de Norteamérica, pudiera llegar a ser una mediana o grande en la república mexicana. En México la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público son las encargadas de establecer la normatividad y clasificación de estas empresas. Los criterios de los pequeños y medianos establecimientos han ido cambiando de acuerdo al sector económico y rama de actividad, pero son dos los criterios que han prevalecido para medir el tamaño de la empresa: el número de empleados y el valor de las ventas netas. Por ejemplo: pese a las numerosas definiciones y criterios de clasificación de las Mipymes, es hasta el año 1985, cuando la SECOFI (Secretaría de comercio y fomento industrial) establece de manera oficial los criterios para clasificar a la industria de acuerdo con su tamaño, publicando el 30 de abril de ese año, en el Diario Oficial de la Federación, el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, en el que se estableció la siguiente clasificación de las Mipymes bajo los siguientes tres estratos:

¹¹ www.scjn.gob.mx

1. Micro empresa. La que ocupara directamente hasta 15 personas y tuviera un valor de ventas netas hasta de 30 millones de pesos al año.
2. Empresa pequeña. Las empresas manufactureras que ocuparan directamente entre 16 y 100 personas y tuvieran ventas netas que no rebasaran la cantidad de 400 millones de pesos al año.
3. Empresa mediana. Las empresas manufactureras que ocuparan directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas no rebasara la cantidad de un mil 100 millones de pesos al año.¹²

La anterior Secretaria de Economía más tarde Secretaria de Industria y Comercio después Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), para regresar a su primer de Secretaria de Economía a través de su Consejo y a fin de instrumentar las medidas de apoyo y promoción de la competitividad y la instalación y operación de esas empresas, consideró conveniente tomar el número de empleados como principal indicador para clasificarlas.¹³ Como se menciona anteriormente la clasificación de las empresas en México de acuerdo a su tamaño de determinan por el número de trabajadores con los que cuenta la empresa y de acuerdo con el Diario Oficial de la Federación.

Las micro, pequeñas y medianas empresas que están legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida en la fracción III del artículo 3 de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y en el Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, publicado en el DOF el 30 de junio de 2009;¹⁴

CUADRO 1. CLASIFICACIÓN DE LAS MIPYMES EN MÉXICO.

ESTRATIFICACIÓN EMPRESARIAL			
Tamaño	Sector	Número de trabajadores	Ventas anuales (mdp)
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4
Pequeña	Comercio	De 11 a 30	De \$4.01 a 100
	Industria y Servicios	De 11 a 50	De \$4.01 a 100
Mediana	Comercio	De 31 a 100	De \$100.01 a 250
	Servicios	De 51 a 100	
	Industria	De 51 a 250	

Fuente: Diario Oficial de la Federación. 30-junio-2009.

De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades económicas, de las cuales

¹² Datos elaborados de NAFINSA

¹³ "Sector comercio y empresa media", en *Boletín de la Empresa Mediana*, Boletín núm. 16, México, 2001

¹⁴ Diario oficial de le Federación del 15 abril 2013. Secretaría de Economía

99.8% son MIPYMES que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 70% del empleo en el país.¹⁵ Las micro, pequeñas y medianas empresas son una parte fundamental en la economía mexicana debido a su generación de empleos y producción nacional de bienes y servicios reflejado en el producto interno bruto. Todas ellas en conjunto, componían, en ese año, cerca del 98% de los establecimientos nacionales y aportaban alrededor del 45% del Producto Interno Bruto (PIB).¹⁶

CUADRO 2. PARTICIPACIÓN DE LAS MIPYMES EN MÉXICO.

Tamaño de la empresa	Porcentaje del total de las empresas	Porcentaje de contribución al empleo	Porcentaje de aportación al PIB
MICRO	95%	40%	15%
PEQUEÑA	3%	15%	14%
MEDIANA	1%	17%	22%

Fuente: Elaboración propia con base de datos Secretaria De Economía y el Censo realizado por el INEGI 2010

De acuerdo al cuadro anterior si se analiza cada rubro en cuanto a esta clasificación, la mayoría de las empresas son micro, son donde se concentra la mayor contribución al empleo, siguen las pequeñas y las medianas que existen en menor proporción, pero es importante mencionar que a lo largo del tiempo las micro y pequeñas se han ido incrementando de manera significativa.

CUADRO 3. CLASIFICACIÓN DE LAS MIPYMES POR SECTOR.

ESTRATIFICACIÓN POR NÚMERO DE TRABAJADORES			
Sector/Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	1-10	1-10	1-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Ley Para El Desarrollo De La Competitividad De La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa.

Los rubros Industria, Comercio y Servicios incluyen los siguientes sectores económicos:

1) Industria: Minería, Manufactura, Electricidad y Agua y Construcción. Incluye un total de 16 subsectores económicos.

2) Comercio: Comercio. Incluye un total de dos subsectores económicos.

3) Servicios: Servicios Financieros y de Alquiler, y servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes y profesionales. Incluye un total de trece subsectores económicos.

Fuente: "Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Censos económicos de 1999. Estratificación de los establecimientos", en INEGI, México, 1999, p. 12

¹⁵ Plan nacional de desarrollo 2007-2012. Pymes.

¹⁶ Ibíd.

A continuación se mencionan algunos criterios sobre la definición y uso del término Mipymes basado en algunas instituciones:

CUADRO 4. CLASIFICACIÓN DE LAS MIPYMES SEGÚN ALGUNAS INSTITUCIONES.

Institución	Incluye o no el término mipyme	Clasificación basada en	Tipo de empresa	Rangos de clasificación
INEGI	SI	Número de trabajadores y sectores	Micro	De 1 a 10 trabajadores en todos los sectores
			Pequeña	De 11 a 50 trabajadores en la industria. De 11 a 30 en el comercio De 11 a 50 en servicios.
			Mediana	De 51 a 250 en la industria De 31 a 100 en el comercio De 51 a 100 en servicios
Banco de México	NO	Ventas	Pequeña	De 1 a 100 millones de pesos
			Mediana	De 101 a 500 millones de pesos
Bancomext	NO	Ventas	A desarrollar	Venta de exportación anual hasta de 2 millones de dólares
			Intermedia	Venta de exportación anual de 2 hasta 20 millones de dólares

Fuente: Banco de México, Informe anual 2008.

a Diario Oficial de la Federación (30 de marzo de 1999).

b INEGI (Censos Económicos 2003 y 2008).

Este cuadro muestra algunas de las clasificaciones de cada institución de acuerdo con distintos rubros como ventas o número de trabajadores sin embargo en algunos se toma en cuenta el nombre de Mipymes y en otras las micro empresas se consideran y se integran a la sección las pequeñas.

Sin embargo la mayoría de la población en México no cuenta con recursos financieros suficientes, ni con la preparación correcta para poder poner en marcha una empresa grande que si observamos el Cuadro 1, debe rebasar los 100 o 200 trabajadores y tener una cantidad de ventas anuales mayor, por lo cual la sociedad decide recurrir a establecer pequeños negocios que muchas veces se encuentran ubicados en el comercio informal y no registrados ante las autoridades pertinentes y muchos otros van destinados al fracaso.

CUADRO 5.

Diversas Clasificaciones del Tamaño de las Empresas en Función del Personal Ocupado		
Institución	Tamaño de la Empresa	Personal Ocupado Total
Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos de Francia	Pequeña	50-250
	Mediana	251-1000
Small Business Administration	Pequeña	hasta 250
	Mediana	251-500
Comisión Económica para América Latina	Pequeña	entre 5 y 49
	Mediana	de 50 a 250

Fuente: La Importancia de las Pymes en México y para el Mundo J.P. Zorrilla (2002)

Lo más explicativo a tomar en cuenta en estos cuadros no es tanto su clasificación, más bien analizar su participación y comprender que son un mecanismo de crecimiento que cuenta con la mayor cantidad de fuerza de trabajo.

Pero no solo es fundamental el aumento de estas Mipymes para el fortalecimiento económico del país, cada sexenio en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) se establecen los lineamientos para lograr una economía más competitiva en base a las empresas mexicanas y a los proyectos de inversión que contribuyan al crecimiento de la producción nacional, el fortalecimiento del mercado interno mexicano. Ahora se mencionan algunos aspectos normativos que implementa el gobierno para estudiar a las Mipymes.

Hablando sobre el PND más reciente de 2007-2012, con el gobierno del expresidente Felipe Calderón entre las políticas mencionadas en este y otros sexenios se propone agilizar los motores de crecimiento económico. Para lograr este objetivo es necesario crear fuentes de empleo para incrementar el nivel de vida de la población y para esto se toma en cuenta el apoyo integral a las micro pequeñas y medianas empresas.

Las estrategias generales para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, serán:

- Favorecer el aumento de la productividad de las Mipymes e incrementar el desarrollo de productos acorde con sus necesidades.
- Consolidar los esquemas de apoyo a las Mipymes en una sola instancia.
- Impulsar el desarrollo de proveedores, elevando el porcentaje de integración de los insumos nacionales en los productos elaborados en México y consolidando cadenas productivas que permitan una mayor generación de valor agregado en la producción de bienes que se comercian internacionalmente. Con ello se busca seguir una política integral de desarrollo de sectores que resultan estratégicos por su contribución a la generación de valor agregado y el nivel de empleo formal bien remunerado y, la promoción del desarrollo regional equilibrado.

- Revisar y ajustar los programas actuales de apoyo para que permitan lograr un escalamiento de la producción hacia manufacturas y servicios de alto valor agregado.¹⁷

Estos son los objetivos principales del PND del sexenio anterior por ejemplo un punto básico de cada gobierno es regular y mejorar los programas de apoyo a las pequeñas empresas y que es un punto muy discutido ya que no siempre se logran los objetivos planteados observando que el financiamiento es uno de los problemas que más aquejan a los pequeños negocios es decir la falta de crédito tema del cual se intenta explicar más adelante.

En la última década se han propuesto programas, leyes, etcétera, por parte del ejecutivo para promover el desarrollo y crecimiento de las Mipymes y se mencionan las más importantes como son la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Esta ley se acentuó más, desde sus inicios en el gobierno del expresidente Vicente Fox. De acuerdo a ésta ley, la creación y el funcionamiento de nuevas micro, pequeñas y medianas empresas influye tanto en el empleo de individuos como en la oferta de productos nuevos o ya existentes para fomentar la competencia y la disminución de los precios que benefician a los consumidores.

La autoridad encargada de regular ésta ley es la Secretaría de Economía por medio de acciones de apoyo a estas empresas. Cabe mencionar que el presupuesto otorgado por el gobierno para apoyar a las Mipymes no debe ser inferior al ejercicio fiscal anterior.

Otros objetivos de esta ley son promover un ambiente económico estable para las pequeñas empresas y aumentar la competitividad tanto en el mercado interno como en el exterior produciendo bienes y servicios con una mejor calidad. También mejorar las condiciones de financiamiento para estas empresas y consolidando su existencia. Se busca promover el desarrollo tecnológico y la modernización de los procesos productivos.

El Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro Pequeña y Mediana Empresa (CNCMIPYME 2006-2012) es un programa sustentado en la ley para el desarrollo y la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa (capítulo cuarto), mencionada anteriormente. Con el principal objetivo de este consejo promover analizar y dar seguimiento a los esquemas programas e instrumentos y acciones que deben desarrollarse en apoyo a las Mipymes. Se compone por 31 miembros del sector público y privado siendo como titular el secretario de economía.

El origen de este consejo se retoma del año 1995 tomando como referencias las experiencias de países desarrollados que buscan resaltar el papel de las Mipymes en la economía, ya que según cifras del INEGI todos estos pequeños negocios se han incrementado de manera significativa.

En el año 2007 se publica en el Diario Oficial de la Federación que nace la Comisión Mexicana para las Mipymes con el objetivo de:

¹⁷ Ibíd.

- Coordinar estrategias y acciones del sector público para apoyar el desarrollo integral de las Mipymes.
- Proponer mecanismos para armonizar y coordinar las políticas públicas que hagan más eficientes los recursos asignados a la creación y fortalecimiento de las Mipymes.
- Analizar las propuestas de los sectores público y privado para el desarrollo integral de las Mipymes.
- Expedir su reglamento interno y
- Las demás que le encomiende expresamente el titular del Ejecutivo Federal.

Este mecanismo se basa en las ideas de otros países donde agencias especializadas cuentan con programas diversos que les permiten ofrecer soluciones al gobierno estatal municipal, organizaciones empresariales, bancas comerciales y de desarrollo.

La Comisión será presidida por el Secretario de Economía, y estará integrada por los titulares de las secretarías de Hacienda y Crédito Público; Desarrollo Social; Medio Ambiente y Recursos Naturales; Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación; Educación Pública; Trabajo y Previsión Social; Reforma Agraria, y Turismo, así como del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y de Nacional Financiera. Con la COMPYME se busca atender de manera especial a los emprendedores de negocios por medio de mecanismos que permitan su desarrollo económico y tecnológico para lograr más competitividad en el ámbito nacional e internacional.¹⁸

En los últimos años casi todos los países del mundo sean desarrollados o en vías de desarrollo se ha puesto más atención y más interés en fomentar el desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes). Todo esto debido al gran número de unidades que representan, también un gran porcentaje de empleos que generan, su aportación en el Producto Interno Bruto (PIB), y por contraparte a los beneficios que esos rubros generan por ejemplo: la disminución del desempleo, que conlleva a un menor índice de inseguridad, consumo y reactivación económica, cambios en los precios, entre otros. Es decir, las Mipymes son un enlace fundamental para que las economías de cada país crezcan y se vuelvan competitivas, tanto de forma interna como externa.

Las Mipymes se caracterizan por tener un alto grado de adaptabilidad ante cambios en su entorno, principalmente ante efectos nocivos en el ambiente macroeconómico.¹⁹ A medida que la cantidad de las micro, pequeñas y medianas empresas aumenta, se apoya el desarrollo económico del país. Pero aunque aumenta el número de unidades las empresas no tienen la seguridad de sobrevivir debido a la alta competencia nacional e internacional que existe entre ellas. Por lo tanto, en las últimas décadas, las micro, pequeñas y medianas empresas en México han contribuido cada vez más a la creación de empleo y a la promoción del mismo y a su desarrollo. Incluso, con base en estadísticas recientes, de los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico

¹⁸ [www.eluniversal.com.mx.Pymes](http://www.eluniversal.com.mx/Pymes)

¹⁹ Secretaria de Economía, "Documento informativo sobre las pequeñas y medianas empresas en México", en Internet: <http://www.cipi.gob.mx/PolApoyoPymesMex.PDF>

(OCDE), se desprende que los nuevos empleos se generan, en su mayoría, en las pequeñas y medianas empresas²⁰.

Por otro lado, en lo concerniente al comercio exterior mexicano, se ha buscado establecer convenios con otros países y reafirmar los ya existentes con sus principales socios comerciales ya que el incremento en la demografía demanda más bienes y servicios, es por ello importante el aumento en la cantidad de Micro pequeñas y medianas empresas nacionales para fomentar el crecimiento en las exportaciones de productos y servicios hechos en México, pero sin olvidar otros semblantes como la eliminación de las restricciones arancelarias que sirvan como mecanismo para el buen funcionamiento de la balanza comercial y generar mayor movilidad en el comercio internacional.

Existen tres aspectos donde la pequeña y mediana empresa cumplen una función definida dentro del desarrollo general del país, específicamente en el proceso de industrialización, las cuales resumimos a continuación:

- a) Complementar e incrementar la producción nacional.
- b) Crear y fortalecer un sistema empresarial y
- c) Proporcionar un mayor número de empleos.²¹

Es por ello que en los últimos años el concepto Mipyme ha tomado mayor importancia sobre todo para los países en subdesarrollo ya que es un instrumento de crecimiento preponderante y considero infalible para fomentar el desarrollo a través del empleo y la activación de la economía de mercado.

En México se deben seguir proponiendo estrategias y/o mecanismos para estimular el mercado y los productos mexicanos apoyando a las empresas con una educación financiera y orientación para evitar su desaparición y su baja competitividad. Conforme pasan los años es importante actualizar los programas de apoyo a pequeñas empresas ya que cambian las condiciones económicas y políticas del país.

Las Mipymes son una fuente de empleo y crecimiento económico para cualquier país y han ido y se espera que sigan aumentando ya que una la falta de un educación pública completa y la falta de oportunidades de empleos conlleva que la población decida poner en marcha un micro-negocio debido a la falta de recursos y por la necesidad de subsistir.

Debido a la importancia y la problemática que enfrentan los negocios pequeños primeramente se debe conocer cuál es el camino a seguir tomando como ejemplo el éxito y el fracaso de otras empresas y conocer cuál es la forma estructural de sus funciones. Entre las funciones que tienen que realizar las mico pequeñas y medianas empresas se encuentran funciones de inversión referidas a que una empresa del tamaño que sea está sujeta a constantes cambios en cuanto a producción, estructura, financiamiento,

²⁰ Garza Castaño Ricardo, "Creación de las MIPYMES: Objetivo emprendedor", en Ingenierías, octubre-diciembre del 2000, vol. III, núm. 9

²¹ Careaga Viliesid J. A. (La Investigación Tecnológica en el Desarrollo Industrial de México, UNAM, México, 1980, pp. 28-31),

tecnologías, etc., por tanto la unidad económica debe tener presente que ciertos cambios le pueden generar que realice inversiones productivas para así lograr mantenerse en el mercado, con una situación financiera favorable y competir de manera eficaz.

Las funciones administrativas derivan cuatro aspectos:

- La planeación
- La organización
- La dirección y
- El control

Si bien la forma de operar de las empresas es diferente de acuerdo a su tamaño, el seguimiento de estos cuatro pasos beneficia a una mejor realización de todas las actividades dentro de una empresa cualquiera que sea su tamaño. Por tanto, si se desea realizar algún proyecto, un individuo primero debe plantearse un plan y objetivos que le permita llevar a cabo de manera continua el curso de dicho proyecto. Formularse preguntas como ¿Cómo, cuándo y que piensa hacer?, ¿Qué necesita para hacerlo?, ¿Cómo planea lograrlo?, ¿A qué se puede enfrentar de manera imprevista para lograr sus objetivos?, etc., es decir saber en qué situación se encuentra.

El propósito de la organización es, evitar un desorden en este caso una buena organización de la empresa ayuda a tener un mejor manejo de las actividades que se realizan y desde luego lograr los objetivos de una manera más factible y rápida. Esto hace recordar la división del trabajo y las formas de organización primeramente una sola persona realizaba diversas actividades y su rendimiento aumentó cuando comenzó a especializarse en una sola actividad y otros individuos realizaban las demás actividades logrando que la producción se incrementara y que la empresa funcionara de manera más provechosa. La dirección de una empresa se define como la capacidad de influir de manera constante y precisa en los trabajadores para cumplir las metas que se han planeado, si una empresa no cuenta con una manera correcta de dirigir las actividades y a los trabajadores, esta empresa no podrá funcionar y es probable que pueda fracasar, es preciso mantener relaciones de comunicación entre las partes que operan y dirigen la empresa. También la dirección incluye conceptos de liderazgo, motivación, formación de equipos de trabajo. El mando de la dirección de una empresa no debe dejar de lado la resolución de problemas de la misma, se debe estar consciente de los conflictos que puedan surgir y saber cómo solucionarlos.

El control sobre la empresa se refiere a vigilar que se lleven a cabo los procedimientos señalados y estipulados de manera satisfactoria para lograr un fin y también tomar en cuenta los obstáculos que se puedan presentar para solucionarlos de manera inmediata y que no compliquen los objetivos que se persiguen.

En resumen la función primordial de la micro, pequeña y mediana empresa es crear bienes y servicios para satisfacer las necesidades del consumidor y crear beneficios para el empresario. Se toma en cuenta sus funciones y su participación en la economía mexicana como fuentes principales de empleo. También los programas gubernamentales enfocados al marco normativo que regula su situación y análisis de su situación en los últimos años.

En este proceso de transformaciones sociales, económicas y políticas, las empresas de cualquier tamaño deben pasar por una serie de cambios tecnológicos y productivos que les permitan subsistir y adaptarse a la dinámica de producción global actual.

La empresa también cuenta con otras funciones como son las operacionales, de las cuales se desprende la comercialización, como una forma de llevar sus productos al mercado de manera rápida y expansiva lo que se conoce como canales de distribución. Si bien se sabe que el mercado es el lugar donde acuden oferentes y demandantes en busca de hacer transacciones es decir compra y venta de productos y/o servicios. Para conseguir una forma efectiva de canalizar sus productos a sus demandantes, la empresa como se menciona en el capítulo uno de este trabajo debe realizar un estudio de mercado para definir hacia quienes va dirigido su producto y cuál es la demanda que espera obtener, así como analizar a sus competidores, de tal manera que con el tiempo logre poner más productos en el mercado y por tanto acelerar el retorno de capitales y anteponerse a la competencia.

Otra función operacional de la empresa es la elaboración del producto o servicio, debe saber qué producir, qué cantidad producir y como producirla, si por ejemplo una empresa de artículos de papelería que solo produce hojas de papel y que tiene la necesidad de producir más cantidad por que la demanda de hojas de papel aumenta, debe incrementar su producción de hojas y debe tener presente que también puede optar por invertir en otros artículos de papelería como libretas y también invertir en equipo y maquinaria para innovar su producción, reducir sus costos y acaparar un mayor mercado de clientes.

Y por último tener un óptimo manejo de personal que se puede definir como el proceso administrativo aplicado al incremento y conservación del esfuerzo, las experiencias, la salud, los conocimientos, las habilidades, entre otros de los miembros de la organización, en beneficio del individuo, de la propia empresa. Logrando esto mediante la planeación del personal, empleo, capacitación y desarrollo, administración de sueldos y salarios, prestaciones y servicio de personal, seguridad e higiene de trabajo y relaciones laborales.²²

Todo esto se puede realizar a través de la herramienta de apoyo modelo FODA, es decir el modelo de análisis de las Fortalezas y Debilidades de la organización, así como las Amenazas y Oportunidades a las que se enfrenta la empresa. Asimismo, puede ser a través de la recopilación y análisis de información de cada una de los conceptos del reloj de la planeación: clientes, mercados, productos, competidores, gobierno y comunidad, tecnología, recursos humanos, finanzas, situación actual de la empresa, proveedores objetivos del negocio e incertidumbre.²³

²² Seminario. Proyecciones financieras, su actualización y su análisis "Las PyMEs en México".

²³ Pierina del refugio, Nuño de León, "Administración de Pequeñas Empresas", Red Tercer milenio, Primera ed. 2012.

CAPITULO 2.-SITUACIÓN ACTUAL DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LA ECONOMÍA MEXICANA 2006-2012.

2.1.- El emprendedor, el empresario y la economía informal.

Existen diferentes puntos de vista sobre la opinión de las funciones de los emprendedores y los empresarios, pero el punto de interconexión entre ellos es la empresa. Los emprendedores son los individuos que se encuentran en proceso de crear, desarrollar o consolidar una empresa a partir de una idea, pero sucede que en algunos casos no cuentan con la suficiente experiencia empresarial, conocimientos en tecnología o financiamientos para poner en marcha esta idea y convertirla en empresa. Los emprendedores inician su proyecto empresarial a partir de la identificación de un negocio, de la necesidad de un producto o servicio o simplemente tienen el entusiasmo para iniciar una compañía. Los emprendedores constituyen la base de la pirámide empresarial y para materializar sus iniciativas en negocios rentables, requieren estructurar un esquema completo de apoyos que facilite la constitución de empresas, la permanencia de estas y su crecimiento en el mercado.²⁴

Así mismo existen teorías sobre el importante papel del empresario en la economía sin importar el tamaño de la empresa y pueden mencionarse la teoría de J. A. Schumpeter mencionada en su libro *“Teoría del desenvolvimiento económico”*, que reafirma que el empresario es el promotor fundamental del desarrollo capitalista por medio de la innovación, el empresario busca encontrar nuevas formas de producción, ingresar a nuevos mercados, analizar el uso de nuevas tecnologías que permitan el desarrollo de la economía capitalista. De esta forma la idea de este economista austriaco es que la economía si se encuentra en una situación de equilibrio con ingresos iguales a los costos de producción existen beneficios ordinarios para el empresario, entonces cuando el empresario decide innovar por medio usar una nueva tecnología en sus productos se modifica la situación de equilibrio y como es el primero en introducir esta tecnología monopoliza los beneficios y ahora se conocen como beneficios extraordinarios, hasta el punto donde los otros empresarios buscan imitar esta innovación y la situación se vuelve a convertir en una situación de equilibrio. El proceso de cambio tecnológico funciona con 3 etapas:

- Invención; crear un nuevo producto o un proceso productivo por parte de algún inventor
- Innovación; aquí participa el empresario al vincular la invención con su empresa
- Imitación; los demás empresarios tratan de copiar la idea del empresario innovador y los beneficios para este se van reduciendo.

La otra teoría acerca del empresario es la planteada por el economista Frank Knight mencionada en su libro llamado *“Riesgo, incertidumbre y beneficio”*, basada en el riesgo, donde plantea que el empresario se enfrenta a situaciones de incertidumbre en la

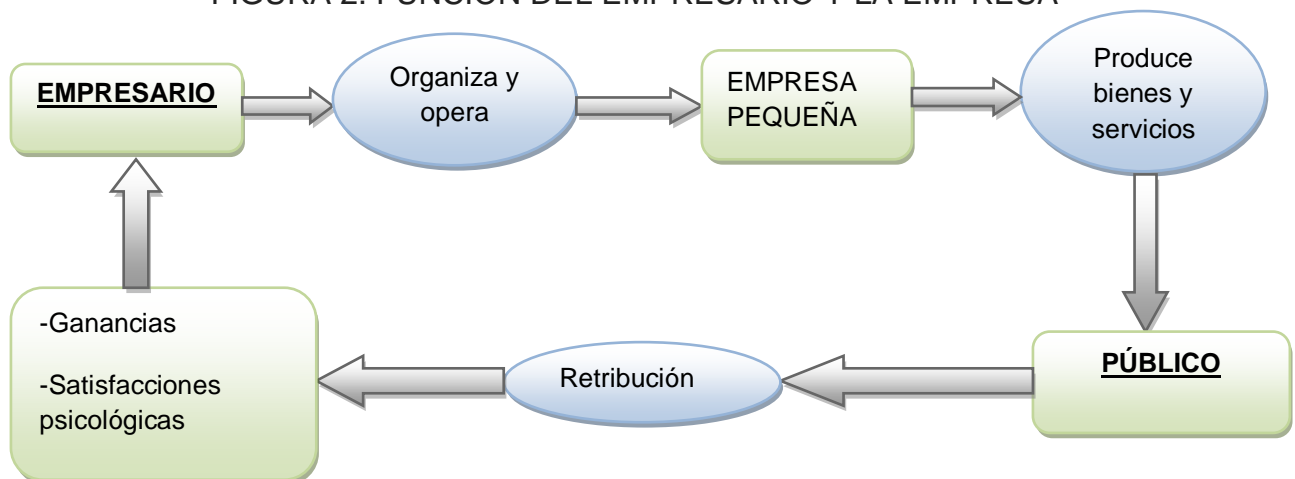
²⁴ www.economia.gob.mx

actividad económica y el beneficio residual incierto que obtiene es un premio por asumir ese riesgo. Las previsiones que debe tomar en cuenta el empresario es la demanda (lo que pueda vender) y a qué precio lo pueda vender, solo tiene definido los costos mas no los ingresos. “el riesgo es la medida de la incertidumbre del sistema económico”. Para Knight existen dos tipos de riesgo: el riesgo técnico que se asocia con las condiciones y la forma de producir los bienes y el riesgo económico que el empresario prevé que los niveles de ventas e ingresos sean mayores a sus costos.

Contrastado con la realidad actual aquí la experiencia y los conocimientos de un empresario son un punto para realizar predicciones más acertadas y reducir la incertidumbre. Para propósitos de este estudio se definirá al empresario que no es solo el fundador de su empresa, sino que también es la fuente de decisiones y de crecimiento, es decir, es el engrane principal sobre el cual descansa la empresa para su supervivencia.²⁵ De todas las personas que deciden crear y dirigir sus propios negocios, la mayoría no logran resultados positivos para continuar con el correcto funcionamiento del negocio. La mayoría de estos fracasos son ocasionados por la falta de conocimientos en el ámbito comercial.

Los emprendedores y los empresarios deben tener muy en cuenta que una empresa no logrará el éxito si carece de apoyo y los conocimientos que le permitan contar con una demanda suficiente para garantizar sus ingresos y a su vez estos cubran los egresos generados, así como los intereses del financiamiento o préstamo adquirido, y además los beneficios para los participantes en el negocio.

FIGURA 2. FUNCIÓN DEL EMPRESARIO Y LA EMPRESA



Fuente: Adaptado de H.B. Pickle. Administración de empresas, Limusa, 1982.

Durante muchos años se ha podido observar la figura del emprendedor como una persona física que tiene la idea de formar su propio negocio, siendo el su propio jefe y con la idea de poner al mercado un bien o servicio del cual logre obtener resultados positivos y ganancias en un entorno económico fluctuante. Algunos emprendedores ó pequeños

²⁵ Joaquín Rodríguez Valencia., “Administración de Pequeñas y Medianas Empresas”.

empresarios deciden iniciar su propio negocio sin haber analizado una serie de lineamientos que pueden permitirle un negocio exitoso, otros se basan en algún empleo del cual formaron parte, pero la mayoría se ven orillados a crear un pequeño negocio con el fin de subsistir y tener una fuente de ingresos.

Existen entre otras muchas causas por las cuales un individuo decide convertirse en empresario. Pero ser un pequeño emprendedor tiene algunos inconvenientes por ejemplo la jornada laboral suele ser más extensa, ya que si esto no es así se pierden beneficios al no vender la cantidad esperada. Con esto si un empresario por cuestiones de salud decide cerrar temporalmente su negocio le provocaría pérdidas en todo este tiempo.

El empresario debe estar consiente, en todo momento de la competencia que tiene y de la que pueda surgir y que le provoque una disminución en la demanda de su producto, también debe tratar de sobrevivir durante un periodo de tiempo con ganancias muy bajas o nulas.

Existen una serie de factores que dificultan la apertura de una empresa como la situación económica actual, el acceso a los factores de la producción, entre otros. Un problema de los más significativos que enfrenta el pequeño empresario es el financiamiento del cual se hablará más adelante, donde si no logra conseguir el presupuesto para sostener el negocio por parte de alguna institución pública o privada se puede ver obligado a ofrecer alguna propiedad como garantía sin saber si la podrá recuperar en un futuro o si el negocio deja de existir.

Como se menciona anteriormente una buena planeación y administración de un proyecto es fundamental para llevar a cabo con éxito dicho proyecto de inversión. Para convertirse en su propio jefe y para iniciar un negocio son imprescindibles cinco cosas:

- Una idea realista
- Ciertas cualidades específicas
- Un capital inicial
- Una disposición a trabajar sin descanso en todo momento especialmente en la dura etapa inicial
- Una formación, al menos básica, en finanzas, contabilidad, marketing, ventas, recursos humanos, etcétera.²⁶

De aquí se desprenden algunas razones del porque algunos negocios no logran ser exitosos. El emprendedor en primer lugar debe contar con una idea clara y realista sobre el proyecto que desea implementar tomando en cuenta los estudios que se mencionan en los proyectos de inversión productivos es decir buscar atender las necesidades de la población objetivo a quien va dirigido dicho negocio.

Una vez realizado esto, debe reunir ciertas cualidades como son: adaptarse a cualquier ambiente o entorno de incertidumbre y a diversas condiciones que se generen en su negocio, dispuesto a asumir riesgos, solucionar sus propios problemas con autonomía,

²⁶ Puchol, Luis. "El libro del Emprendedor". Como crear tu empresa y convertirte en tu propio jefe. 2001 ediciones.-Díaz de Santos p.p. 9

ser creativo en cuanto a buscar soluciones a problemas y buscar mejoría en su negocio, tener una buena comunicación con los trabajadores si es que cuenta con ellos o con proveedores, perseverar y no darse por vencido si las cosas no salen como el esperaba y buscar soluciones, buscar lograr los resultados planteados, responsabilidad, tenacidad, visión.

Debe enfrentarse también a situaciones ajenas a su manejo por ejemplo la cantidad demandada del producto en un futuro si las condiciones sociales o económicas son demasiado fluctuantes, incluso a situaciones climáticas si es que impactan de manera directa en la producción o comercialización de sus bienes. Por otra parte no se puede dejar de lado la actualización de programas y políticas gubernamentales que influyan en las funciones de los micro, pequeños y medianos negocios y cumplir con las obligaciones que marca la ley.

Una Mipyme se considera que debe invertir en tecnologías para no quedar rezagada con respecto a sus competidoras y por ello el empresario debe analizar las formas de producción o de distribución de su producto. Cabe mencionar que un individuo deja de ser emprendedor y se convierte en empresario en el momento en que se pone en marcha a la empresa que anteriormente tenía vista como un posible proyecto de inversión.

Como se nota son varias las características que debe reunir un futuro emprendedor o un empresario ya definido que cuenta con un negocio propio. Si se observa de la siguiente manera un individuo que cuenta con previos conocimientos en el tipo de negocio que desea realizar, así como estudios sobre la contabilidad o administración del mismo negocio y conocimiento de las técnicas de venta, entre otros es muy probable que logre un mejor funcionamiento de la empresa. En el caso contrario la empresa no logrará el éxito deseado. Ya cumplido con este objetivo el dueño del negocio requiere un financiamiento es decir un capital inicial para poder operar el proyecto y existen algunas formas de conseguirlo por lo ya sea por dinero propio por ejemplo si un individuo vendió alguna propiedad y decide invertir ese dinero en un negocio propio para obtener ingresos en un mediano o largo plazo.

Otra forma puede ser consiguiendo recursos por parte de familiares o personas de confianza que decidan ser socios y cada uno aportar una parte al capital total inicial, si bien representa una ventaja al momento de conseguir dicho capital también existe la desventaja de un fracaso en el negocio que pueda generar más deudas que beneficios. También, se puede recurrir a entidades estatales o privadas como bancos y cajas de ahorro donde hay que cubrir un proceso de aprobación del proyecto que realizan estas entidades.

La idea es tener un capital inicial con el cual financiar el proyecto considerando que los gastos puedan ser mayores a los ingresos en un cierto plazo pero que generaran rendimientos en un futuro. Una vez mencionado este procedimiento y las características que debe tener un emprendedor para crear su propio negocio, se sugiere que este pequeño empresario debe tener por lo menos una básica formación en conocimientos tanto administrativos como de ingeniería, contabilidad, gestión, negociación, etc., como una gran parte de la población en especial la que tiene mayor índice de pobreza no tiene

acceso a este tipo de educación, esta situación conlleva al surgimiento de la economía informal como una alternativa para generar ingresos a este grupo de bajos recursos.

Así mismo, en el interior de las empresas se han originado innovaciones de importancia en el diseño de estructuras y procesos organizacionales: en la distribución de tareas y responsabilidades, en el número de niveles jerárquicos y rangos de control de los gerentes y supervisores, en las características que adopta la delegación y descentralización, en la normalización de los procedimientos administrativos, en las formas de agrupamiento, en el diseño de sistemas para asegurar la comunicación efectiva de la información, la integración d esfuerzos y la participación en el proceso de toma de decisiones y para la evaluación del desempeño, las recompensas y el control.²⁷

El comercio informal también llamado economía informal, es un argumento que debe tener una mayor importancia en lo que respecta al total de la productividad del sector económico del país y que se refleja en el producto interno bruto, ya que se estiman cifras en aumento que reflejan el creciente número de negocios informales, empleos informales y los ingresos que estos generan, básicamente se coincide y se observa claramente este tipo de comercio con un crecimiento considerable a raíz del desempleo y la pobreza generada en el país y a la problemática que enfrenta la puesta en marcha y la supervivencia de una micro, pequeña o mediana empresa de manera legal.

Se considera informal a una persona que labora y no recibe algunas de las prestaciones señaladas en la Ley Federal del Trabajo, como el seguro social, vacaciones pagadas, aguinaldo, reparto de utilidades, entre otras.²⁸

CUADRO 6. EVASIÓN FISCAL EN MILLONES DE PESOS CORRIENTES Y EN PROPORCIÓN DE LA RECAUDACIÓN DE ISR E IVA Y DEL PIB.

Periodo	Millones de pesos	% de recaudación	%del PIB
2002	297	0.055	0.005
2003	326	0.055	0.005
2004	5,507	0.874	0.072
2005	5,959	0.848	0.072
2006	5,604	0.676	0.062

Fuente: Importancia Económica de la Informalidad y sus Implicaciones para la Administración Tributaria. Alberto Real Benítez. SHCP Agosto 2010.

Evasión fiscal generada por el comercio ambulante aumentó de 297 a 5604 millones de pesos en solo cuatro años y su prospección a futuro se dice que tiende a crecer ya que

²⁷ p.p. 45 García de león campero

²⁸ Importancia económica de la informalidad y sus implicaciones para la administración tributaria. Alberto Real Benítez. SHCP, 2010., SAT.

tanto el comercio ambulante como el sector informal han aumentado de manera significativa.

GRÁFICA 1. LA FALTA DE PRODUCTIVIDAD EN LAS MIPYMES EMPUJA A LA INFORMALIDAD.



Fuente: INEGI Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, julio-2013.

Principalmente con el fin de evitar impuestos y disposiciones fiscales y/o jurídicas entre ellas (gestiones complicadas) ante las autoridades hacendarias, un individuo decide inclinarse por el comercio ambulante, para hacer llegar sus productos que en algunas ocasiones son ilegítimos, falsificados a un menor precio perjudicando las necesidades de los consumidores y en algunas ocasiones poniendo en riesgo su salud. La falta de reglamentación y tramitación de documentos ante las instituciones hacendarias y el empleo no protegido con seguro social, ni prestaciones, se denomina empleo informal. A pesar de la instauración de programas por parte del gobierno federal en sus secretarías no existen políticas debidamente destinadas a combatir este sector no estructurado.

Según la OIT el ingreso mediano por hora de una persona ocupada en el sector no estructurado es de 12.42 pesos en el 2003. La población ocupada en el sector no estructurado o informal pasó de 8.6 millones de personas en 1995 a 10.8 millones en el 2003. Mientras en 1995 el 25.7% de la población estaba ocupada en el sector informal, en el 2003 el porcentaje subió a 26.7%.²⁹ No se incluye la actividad informal en las actividades agrícolas dado que se considera que siguen una lógica diferente pues “estas últimas actividades se diferencian de la informalidad en los ciclos de producción, el período de referencia, la distribución geográfica, el tipo de actividades que se deben realizar para obtener la producción y las formas de organización del trabajo, entre otras razones prácticas por las cuales es aconsejable estudiar las actividades agrícolas separadamente de la informalidad.”³⁰

²⁹ <http://www.diputados.gob.mx/cesop/doctos/Economia%20informal.pdf>

³⁰ *Ibíd.*, p. 3.

La tasa de crecimiento de la producción del sector informal va muy ligada a la tasa de crecimiento del PIB pero en periodos de recesión o de recuperación de la economía este sector ha tenido mayor disminución o mayor crecimiento de la producción. Informalidad extendida y creciente en la economía: desgraciadamente, mucha de la nueva actividad empresarial en México comienza y se desarrolla en el sector informal: cada año se crean más de 200 mil nuevas Pymes, 90% de las cuales operan en el sector informal (Tan, López-Acevedo y otros, 2007).

Esta gran cantidad de empresas informales, va adquiriendo más importancia conforme aumenta en el sistema financiero. La magnitud de la informalidad está poco estudiada y medida pero basta señalar, como indicador aproximado, que más del 60% de las personas que se declaran ocupadas en las encuestas del INEGI no están registradas en la seguridad social (IMSS o ISSSTE).³¹

GRÁFICA 2.



La economía informal ha venido creciendo, ya que mientras que en el año 2000 estaba representada por de 10.3 millones de personas, en el año 2010 al mes de junio, ascendió a 12.8 millones. Por su parte el empleo formal, referido a los trabajadores permanentes afiliados al IMSS, pasó de 11.2 millones en el año 2000 a 12.6 en junio de 2010. De esta manera la proporción de la economía informal pasó de 47.9% al 50.4% con relación al total integrado por las dos categorías de empleados presentados, que no incluyen al sector gobierno.

³¹ El financiamiento a las pymes en México. La experiencia reciente. Ramón Lecuona Valenzuela.

Ambos segmentos de la población requieren satisfacer su necesidad de vivienda pero, mientras los trabajadores afiliados al IMSS pueden aspirar a adquirirla con un crédito hipotecario ya sea del INFONAVIT o de la Banca o Sofol(m)es, el sector informal prácticamente no tiene esa posibilidad al no ser sujetos de crédito por no poder comprobar sus ingresos, requisito indispensable de acuerdo con los criterios tradicionales de otorgamiento de financiamiento hipotecario.³² Para tener una mejor idea del funcionamiento de este sector, un ejemplo de este tipo de economía informal es una tienda conocida de discos que opera en algunos centros comerciales los cuales son originales y tienen un costo más alto que los discos llamados “pirata” que se venden en comercios ambulantes y que en algunos casos son originales pero en la mayoría de los casos son copias pero que una gran parte de la población compra por que tienen un precio hasta diez veces menor ya que un comerciante no establecido legalmente no paga impuestos y con el precio que impone logra generar su margen de ganancia. Este tipo de circunstancias provoca desempleo o el cambio hacia una forma más fácil de comercializar un producto de manera informal.

Una de las principales características del sector informal según el INEGI es que éste pertenece al sector de los hogares, concretamente a “los hogares productores que venden en el mercado o auto consumen los bienes y servicios que ellos producen.”³³ Esto representa un problema para las pequeñas y medianas empresas legalmente establecidas y que cumplen con las normas del gobierno para operar, ya que la economía informal es uno de los principales obstáculos que enfrentan las Mipymes.

GRÁFICA 3.



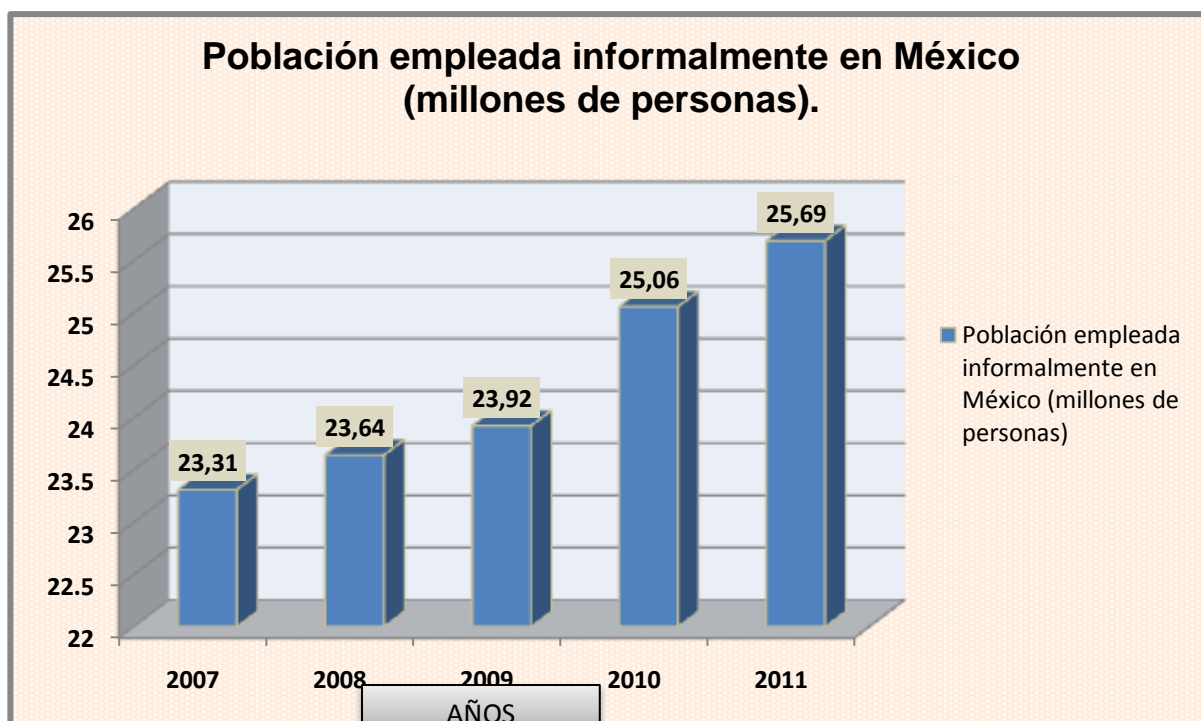
Fuente: elaboración propia con base en INEGI

³² Observatorio de economía informal (29 de marzo 2013). <http://economia-informal.blogspot.mx/>

³³ INEGI, Cuenta Satélite del Subsector Informal de los Hogares, Metodología, p. 1.

Otra de las causas más importantes de este fenómeno es el aumento desproporcional a tasas elevadas de la población y la excesiva cantidad de mano de obra existente que busca ingresos para subsistir. Debido a la falta de información de la economía informal no se tienen muchos registros de datos que reflejen con mayor claridad la expansión que ha tenido este sector. A continuación se presentan cifras sobre la cantidad de personas empleadas en el sector informal de 2007 a 2011.

GRÁFICA 4.



Fuente: elaboración propia con base reportes del Centro de Análisis Multidisciplinario de la Facultad de Economía UNAM.

De esta forma la informalidad en el empleo registra dimensiones superiores a las que publican las instituciones oficiales; el INEGI señaló que en el tercer trimestre de 2010 la población económicamente activa (PEA) se ubicó en 47.1 millones de personas, un incremento de 289,000 en términos anuales, de las cuales el 28% (12.4 millones de personas) de la PEA trabaja en sector informal.³⁴

La economía informal en su conjunto se sabe que genera principalmente grandes pérdidas desde la perspectiva de la recaudación de impuestos y a su vez se habla de que genera efectos negativos en la cobertura de seguridad social en materia de salud para los trabajadores, que generalmente se desplazan a este sector por la falta de oportunidades de empleo en el sector formal. Es importante señalar que conforme se incrementa esta actividad ilegal en contraparte las medidas que el gobierno cambian pudiendo aumentar los impuestos a la economía formal y apegada a la ley, también se traduce en una baja

³⁴ México con 12.4 millones de informales”. CNN Expansion.com

productividad y bajos estándares de calidad en los productos y servicios retrasando el progreso social y económico del país.

2.2.- La Importancia de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en la Economía Mexicana.

Una vez ya definida a la empresa, podemos ampliarnos más en sus características, observando, la relación que posee con su definición. Por lo tanto cualquier empresa contará con las siguientes características:

- Cuentan con recursos humanos, de capital, técnicos y financieros.
- Realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas.
- Combinan factores de producción a través de los procesos de trabajo, de las relaciones técnicas y sociales de la producción.
- Planean sus actividades de acuerdo a los objetivos que desean alcanzar.
- Son una organización social muy importante que forman parte del ambiente económico y social de un país.
- Son un instrumento muy importante del proceso de crecimiento y desarrollo económico y social.
- Para sobrevivir debe de competir con otras empresas, lo que exige: modernización, racionalización y programación.
- El modelo de desarrollo empresarial reposa sobre las nociones de riesgo, beneficio y mercado.
- Es el lugar donde se desarrollan y combinan el capital y el trabajo, mediante la administración, coordinación e integración que es una función de la organización.
- La competencia y la evolución industrial promueven el funcionamiento eficiente de la empresa.
- Se encuentran influenciadas por todo lo que suceda en el medio ambiente natural, social, económico y político, al mismo tiempo que su actividad repercute en la propia dinámica social.³⁵

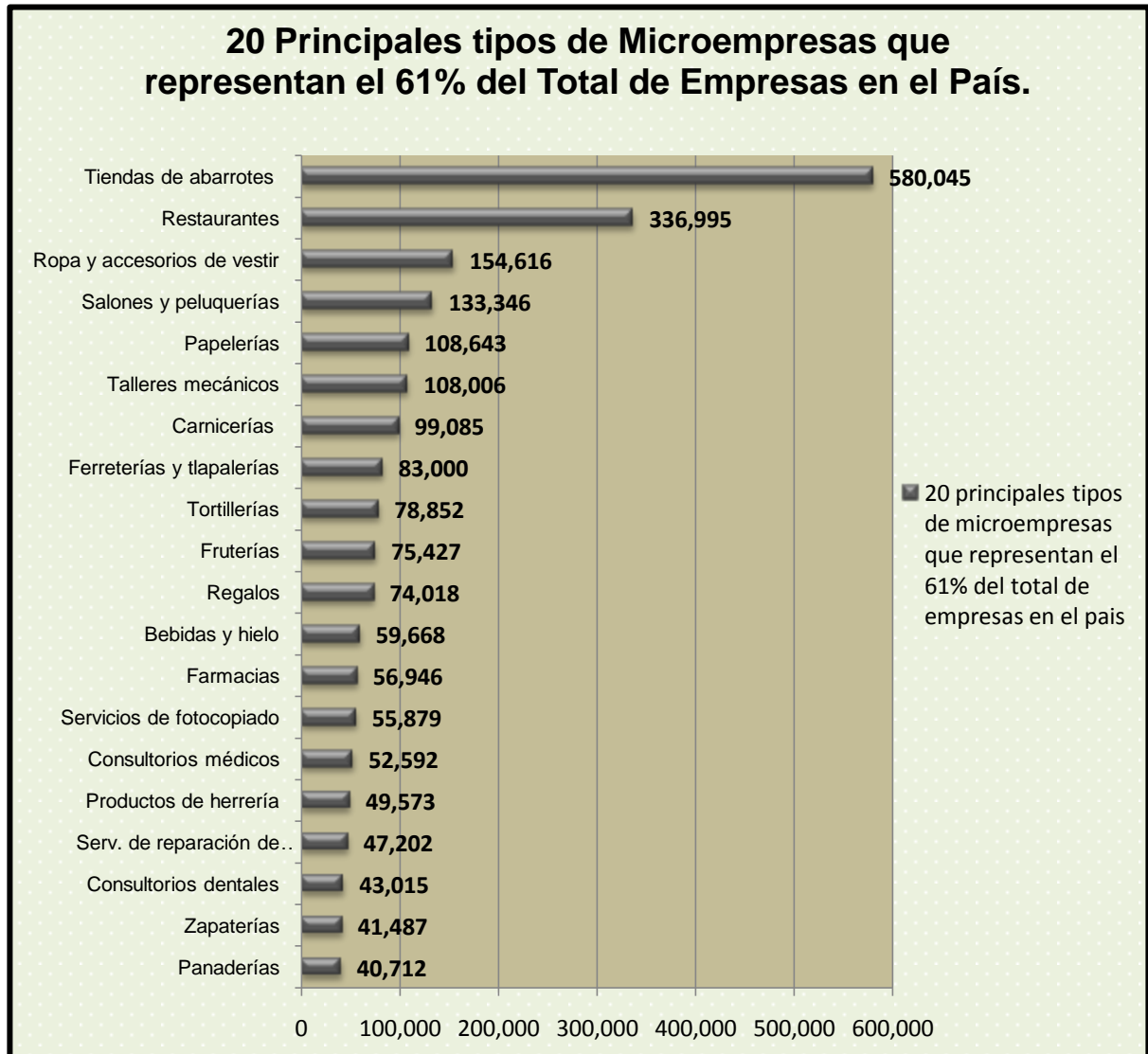
De manera muy general todas las micro, pequeñas y medianas empresas comparten las mismas características entre sí, por lo tanto, se podría decir, que estas empresas tienen funciones muy parecidas pero sin embargo no todas logran trascender. Como se ha mencionado y es el tema central de esta investigación las Micro, pequeñas y medianas empresas son un mecanismo de crecimiento para el país y un medio de subsistencia para una gran parte de la población que depende de ellas. Es por eso de resaltar cuál es su situación actual y los problemas que enfrentan a fin de buscar soluciones en conjunto del sector público y privado para apoyar su desarrollo.

Actualmente existe una gran cantidad, que se sigue acrecentando de las llamadas micro, pequeñas y medianas empresas en México y en el mundo a medida que también aumenta la población y los individuos que deciden invertir en un negocio pequeño, pero para poder consolidar su desarrollo, competitividad y existencia se deben analizar las

³⁵ Los Contratos Administrativos Y La Importancia De Las Pymes En México.
http://www.scjn.gob.mx/Transparencia/Lists/Becarios/Attachments/137/Becarios_137.pdf

condiciones en las que se encuentran. En México existen un total de 4.2 millones de unidades económicas³⁶, de ellas el 95.05% son microempresas y generan el 41.56 por ciento del empleo, por lo que es de vital importancia apoyar su desarrollo, consolidación y modernización.

GRÁFICA 5.



Fuente: INEGI Censos Económicos 2009 y Programa Nacional de Microempresas 2011.

Este cuadro muestra que las tiendas de abarrotes son los negocios con mayor cantidad de unidades económicas (más de medio millón de unidades) y donde el empresario no necesita tener una preparación específica para operar este tipo de negocio a diferencia de una panadería por ejemplo donde debe contar con mano de obra con conocimientos para

³⁶ = Unidades económicas del sector privado y paraestatal que iniciaron operaciones antes de 2009 (no se consideran las empresas que iniciaron operaciones en 2009 = 419 mil)

fabricar productos de panadería. Este tipo de negocios se pueden encontrar en cualquier parte y representan más de la mitad de las empresas de México.

Con la puesta en marcha del tratado de libre comercio y las aperturas comerciales de las últimas décadas, también conocido como un periodo de liberalización económica, los gobiernos buscan acuerdos para facilitar el libre flujo de bienes y servicios (comercio internacional) para evitar déficits en las balanzas de pagos y comerciales. Este puede ser un punto de apoyo para las empresas nacionales exportadoras, pero también por el contrario la gran cantidad de productos importados que entran con menores costos y las políticas económicas deficientes complican el desarrollo y la subsistencia de las empresas nacionales.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) representan mucho valor para México y su economía en desarrollo. Con base en el Censo Económico 2009 del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), ese año había en nuestro país 3.7 millones de unidades económicas catalogadas como Mipymes, las cuales dieron empleo a 13.5 millones de personas y tuvieron una producción bruta agregada de 3 mil 293 millones de pesos; esto representa 99% de las unidades económicas del país, 67% del personal ocupado y 30% de la producción bruta total nacional.³⁷

Con base en información del Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), se estima que las Mipymes constituyen el 99% del total de unidades económicas del país, representan alrededor del 50% del PIB y contribuyen a generar más del 70% de los empleos en México. Dado lo anterior, es fundamental fortalecer a las Mipymes como parte de la estrategia para aumentar los niveles de productividad del país y generar empleos.³⁸ Se consideran los 3 puntos más importantes y más explicativos de la importancia de las Mipymes los citados en el PND 2007-2012; las Micro, pequeñas y medianas empresas constituyen el 99.8% del total de las empresas del país, su participación en el PIB es de aproximadamente 34.7% y contribuyen a generar más del 73% de los empleos en México según datos del INEGI. Así en el PND en su objetivo 6 establece la necesidad de promover la creación, desarrollo y consolidación de las Mipymes y señala cuatro estrategias:

La primera se orienta a favorecer el aumento de la productividad de las micro, pequeñas y medianas empresas e incrementar el desarrollo de productos acorde con sus necesidades y por ello propone la creación de una política de desarrollo empresarial basada en cinco segmentos: el primero incluye a emprendedores, mujeres y hombres que se encuentran en proceso de creación y desarrollo de una empresa; el segundo está compuesto por las microempresas tradicionales; el tercer segmento contempla a las pequeñas empresas; el cuarto incluye al grupo de Mipymes que tienen un mayor dinamismo en su crecimiento y en la generación de empleos respecto del promedio, mejor conocidas como gacelas; y el

³⁷ eluniversal.com

³⁸ Plan nacional de desarrollo 2007-2012 www.presidencia.gob.mx

quinto está conformado por aquellas empresas establecidas en el país que, por su posición en el mercado, vertebran las cadenas productivas también llamadas tractoras.³⁹

La segunda estrategia consiste en consolidar los esquemas de apoyo a las Mipymes, es decir coordinar en una sola instancia la gran diversidad de programas que existen así como la multiplicidad de estrategias para apoyar a las Mipymes y que no exista confusión y complejidad para identificar cada uno de estos programas. Fundamentar una mejor organización para agilizar la entrega de recursos a las micro, pequeñas y medianas empresas. La tercer estrategia busca desarrollar los sectores que generan valor agregado, impulsar el desarrollo de proveedores e integrar con insumos nacionales los productos elaborados con un mayor porcentaje. Y la cuarta estrategia se orienta a la revisión y el ajuste de los programas de apoyo para que permitan lograr un escalamiento de la producción hacia manufacturas y servicios de alto valor agregado.⁴⁰ La empresa como unidad económica principal de un país y en particular las pequeñas empresas como mayores generadoras de empleo deben aumentar su competitividad frente a grandes empresas nacionales y trasnacionales. Una pequeña empresa puede significar prácticamente nada para una economía pero la sumatoria de las Mipymes contribuye de manera muy importante a la economía. Si se menciona que las micro, pequeñas y medianas empresas generan más de la mitad de los empleos en los tres sectores del país entonces se observa la importancia de éstas como se muestra a continuación.

GRÁFICA 6.



Fuente: Rodríguez Valencia Joaquín., “Administración de pequeñas y medianas empresas”.

³⁹ Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CNCMIPYME) 2006-2012.

⁴⁰ Ibid.

GRÁFICA 7.



Fuente: SE con datos de INEGI. Perfil de las empresas manufactureras de exportación 2012

Pero la mayoría de las micro y pequeñas empresas tienen una tasa mayor de mortalidad que las medianas o grandes, es decir no tienen la seguridad de sobrevivir en un mercado globalizado a pesar de ser la mayoría de las empresas que generan empleos y son más abundantes. De acuerdo a su modo de operación y falta de productividad. En el caso específico de las microempresas, la cifra es aún más dramática, ya que según Olmeda (2009), del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, de cada diez que surgen, ocho desaparecen al año.

Entre las causas de la desaparición de estos pequeños negocios se encuentran:

- La falta de planeación del proyecto,
- deficiente organización y administración de la empresa,
- la poca asistencia crediticia,
- la cantidad reducida de mano de obra calificada,
- escasez de recursos económicos,
- la incertidumbre de la situación económica y financiera del país,
- aumento de precios y
- en ocasiones políticas gubernamentales no eficientes.

Las ventajas y desventajas no solo son para las micro, pequeñas y medianas empresas sino también para las grandes empresas, aquí se presentan las principales debilidades en cuanto a financiamiento ó problemas de crisis en el país que pueden favorecer la extinción de la pequeña empresa y sus ventajas que tiene en cuanto a un fácil manejo

administrativo y lo que se considera la mayor ventaja que es la generación de empleos y desarrollo económico regional.

En algunos casos se mira a las Mipymes como un segmento de alto riesgo para la economía, debido a su deficiencia en la estructura y organización, ya que suelen presentar fallas en su gobierno corporativo, en la gestión de sus proyectos y su planeación financiera, se debe conocer el impacto y la importancia de las variables económicas y financieras para tomar decisiones y evitar incurrir en elevados costos o gastos innecesarios, deben llevar un adecuado balance de los estados financieros.

Sin embargo ante este complicado panorama las micro, pequeñas y medianas empresas representan una parte sumamente significativa para la economía en cuanto a empleo principalmente, generación de recursos, comercio nacional e internacional, etcétera. Las Mipymes, en la economía mexicana representan un pilar muy endeble, pues a pesar de que tienen una contribución fundamental en el desarrollo de este país, históricamente las Mipymes se han visto marginadas de verdaderos programas de apoyo financiero.⁴¹ Para conocer la situación de las micro, pequeñas y medianas empresas es necesario identificar algunas de sus ventajas y desventajas que afrontan:

CUADRO 7. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

VENTAJAS	DESVENTAJAS
➤ Abarcan una gran parte de la población económicamente activa.	➤ Frágiles ante los entornos de inflación y devaluación.
➤ Propician nuevos mecanismos tecnológicos.	➤ Menor periodo de vida.
➤ Contribuyen al desarrollo regional.	➤ Falta de recursos financieros.
➤ Ofertan sus productos a precios competitivos.	➤ Situación difícil o nula para fusionarse.
➤ Tienen la posibilidad de crecimiento.	➤ Administración empírica no especializada.
➤ Mayor flexibilidad ante el mercado.	➤ Ganancias en menores proporciones.
➤ Producción local y consumo básico.	➤ Vulnerables a la fiscalización y control gubernamental
➤ Mayor facilidad para la planeación y organización ya que no requiere mucho capital.	➤ Excesiva competencia con otras pymes y sector informal.

Fuente: elaboración propia basada en transparencia de la Suprema Corte de Justicia de la Nación. http://www.scjn.gob.mx/Transparencia/Lists/Becarios/Attachments/137/Becarios_137.pdf

⁴¹ Bernardo Pérez Lince, “¿Por qué las MIPYMES siguen en el olvido?”, en El Asesor, puede consultarse en Internet: <http://www.elasesor.com.mx/opinion3.html>

Según estudios de la Fundación de Desarrollo Sostenible (FUNDES) el 43% de las Mipymes fracasan por errores administrativos y 24% por errores financieros, aunado a esto las pequeñas empresas tienen limitados accesos a los medios de información y comunicación que les impide llegar a su máximo nivel de operatividad.

Pero vale la pena subrayar el tema principal de este trabajo, ¿en qué consiste la importancia de las micro pequeñas y medianas empresas en la economía mexicana? Si bien la gran mayoría de las unidades económicas que conforman el sistema empresarial mexicano pertenecen al ramo de Mipymes y han atravesado por circunstancias económicas adversas y ajenas a su operación y funciones siguen siendo la columna vertebral de la economía por el gran número de empleos y recursos que aportan al desarrollo del país.

Las empresas denominadas Mipymes se crearon como otra fuente más cercana de abastecimiento de bienes de consumo a la población y como un medio de vida para el individuo que busca ser empleador y no empleado.

Desde el punto de vista para la economía es una fuente de ingresos para el PIB que nos demuestra en parte el crecimiento o disminución del sector industrial y la economía en su conjunto.

Al crecer el número de unidades económicas productivas, también aumenta el sector industrial, esto al ver que una empresa dedicada por ejemplo a la purificación de agua está produciendo riqueza muchas personas deciden inclinarse a crear una empresa de este tipo y al mismo tiempo hay una mayor competencia por ofrecer el mejor producto al mejor precio al consumidor y las empresas micro tienen la posibilidad de crecer a pequeñas y las pequeñas a medianas. La creación de nuevas empresas para entrar a la competencia sin duda crea nuevas ideas de innovación y de producción en beneficio de la empresa y de los consumidores.

En el contexto del comercio exterior o internacional los productos en su mayoría los hechos en China han inundado el mercado mexicano con los precios más bajos y en algunos casos con una menor calidad marginando los productos nacionales mexicanos, debido principalmente a la situación económica de la población que no cuenta muchas veces con los recursos para adquirir un producto de mayor precio.

Por ejemplo un aparato electrónico de una reconocida marca nacional que en promedio cuesta \$5,000, hay sectores de la población que no pueden cubrir ese costo y como una opción encuentran un aparato muy semejante proveniente de China u otro país con una menor calidad pero a un precio mucho más bajo (\$1,000), en este caso no tienen alternativa y deciden comprar la segunda opción. Es importante mencionar que México tiene una red de 12 tratados de libre comercio con 44 países y permite la entrada de gran cantidad y diversidad de productos de forma legal y de forma ilegal, debilitando la capacidad de su mercado.

CUADRO 8.

Principales Inversores en México			
Inversión Extranjera Directa (Millones dólares)			
	País	1999-2012	%
1	Estados Unidos	\$149,563.00	4984%
2	España	\$ 45,521.70	1517%
3	Países Bajos	\$ 40,416.60	1347%
4	Canadá	\$ 12,300.90	410%
5	Reino Unido	\$ 8,600.90	287%
6	Suiza	\$ 7,596.40	253%
7	Alemania	\$ 6,112.70	204%
8	Islas Vírgenes	\$ 5,399.90	180%
9	Japón	\$ 3,723.20	124%
10	Luxemburgo	\$ 2,851.40	95%

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversiones Extranjeras 2012.

El objetivo de las políticas gubernamentales de comercio exterior y las Mipymes es fortalecer el mercado mexicano a través de la exportación de productos a otros países y reducir la necesidad de la entrada de productos extranjeros. Según la OCDE para lograr esto la Secretaría de Economía trabaja en cinco agendas estratégicas:

- Optimización de la red existente de acuerdos comerciales
- Negociación de nuevos acuerdos
- Convergencia de tratados
- Fortalecimiento del sistema multilateral de comercio
- Defensa legal de los intereses comerciales de México

Si bien la entrada de más productos extranjeros puede estimular la competencia y obligar a innovar a las empresas nacionales a ser más eficientes y aumentar su productividad no puede ser posible si las empresas mexicanas no cuentan con el respaldo y apoyo por parte del gobierno para su crecimiento. La importancia de la Mipymes puede medirse por el número de establecimientos, el valor agregado de su producción, las materias primas que consumen, el capital invertido, la formación de capital fijo, los empleos que generan, entre muchas otras.

Las Mipymes no solamente tienen importancia en el ámbito económico, sino también social por medio de la enseñanza de valores, la formación y capacitación a los trabajadores para no formar parte de la población desempleada y este punto es muy tomado en cuenta en algunos países desarrollados ya que se pone énfasis en la

educación y estimulación que recibe mano de obra para laborar de manera eficiente. Se toma la idea de que un mejor trabajador va a crear un mejor producto. En México y muchos países existen distintos problemas macro y micro económicos entre ellos la pobreza, la distribución del ingreso, el desempleo, el comercio informal, la inflación, entre otros y en este análisis se utiliza el término micro, pequeñas y medianas empresas que se considera un factor muy importante para resolver este tipo de problemas económicos del país.

La pobreza y el desempleo son dificultades que van estrechamente ligadas con las micro, pequeñas y medianas empresas y que aquejan no solo a México sino a gran parte de la población mundial, en el caso de México existen regiones muy rezagadas económicamente hablando específicamente zonas de tipo rural, donde los habitantes se encuentran en condiciones precarias y obviamente el desempleo es aún mayor en este tipo de lugares, ya que existe una menor cantidad de empresas y las condiciones económicas no permiten el desarrollo empresarial.

Bajo esta lógica puede resultar complicado el crecimiento en este tipo de zonas pero en algunas de ellas se cuenta con abundancia de recursos naturales básicamente, ya sea fauna o flora en particular que pueden coadyuvar como un medio para ser aprovechadas no de manera exhaustiva es decir atendiendo el cuidado del medio ambiente pero que si pueden servir para formar proyectos de inversión y posteriormente pequeñas empresas y crear fuentes de empleo o atraer más inversiones. Si bien la mayor parte de la población se encuentra en condiciones de pobreza debido al desempleo, falta de educación, entre otras. Las Mipymes son muy importantes debido a los empleos que generan, aunque no son suficientes para contemplar toda la demanda laboral.

Por ello algunas personas optan por convertirse en dueños de un negocio como se observó en el tema del emprendedor y el empresario pero sin los conocimientos o experiencia pueden fracasar, de tal suerte que hay individuos que deciden trabajar de manera informal siendo contratados para trabajos domésticos los cuales no son contabilizados como empleos formales.

Es por eso que se deben considerar políticas de desarrollo e impulso por parte del gobierno federal para el crecimiento de las Mipymes ya establecidas y las nuevas que puedan surgir sobre todo poner énfasis en éstas micro empresas ya que son las que desaparecen con mayor facilidad y rapidez.

Otro problema que deriva con una situación económica obscura es el desempleo, ya que si un negocio no funciona de la manera esperada algunos individuos pasan a ser parte de las cifras en el aumento de la delincuencia como una alternativa para subsistir en un ambiente económico incierto.

CUADRO 9.

UNEMPLOYMENT RATE						
% OF LABOUR FORCE						
PAISES OECD	2007	2008	2009	2010	2011	2012
CANADA	6.1	6.2	8.4	8.1	7.5	7.3
CHILE	7.4	8	10	8.4	7.4	6.7
GERMANY	8.7	7.6	7.8	7.2	6	5.5
ITALY	6.2	6.8	7.9	8.5	8.5	10.8
JAPAN	4.1	4.2	5.3	5.3	4.8	4.6
KOREA	3.4	3.3	3.8	3.8	3.5	3.3
MEXICO	3.5	3.6	5.4	5.4	5.4	5
SPAIN	8.3	11.4	18.1	20.2	21.8	25.2
UNITED STATES	4.7	5.8	9.4	9.8	9.7	8.2

Last updated: 16 July 2013; disclaimer: <http://oe.cd/disclaimer>

Fuente: Elaboración propia con base en la OCDE. Empleo y Trabajo Mercados: mesas clave de la OCDE.

La complicada situación económica en España refleja las altas tasas de desempleo de 21.2% que actualmente existen y en la gráfica anterior se muestra una posición tentativa de México comparado con estos países y su tasa de 5.3% hasta hace casi dos años.

La descomposición de las estructuras sociales en México han propiciado que el país se encuentre hoy en el quinto lugar mundial con altos índices de delincuencia organizada, y en el decimotercer sitio en delitos de orden común. Esta situación se debe a que uno de cada cuatro mexicanos es víctima de un crimen cada año.

2.3.-Los Sectores Público, Privado y su relación con las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

Este subtema intenta informar sobre la relación que tienen las instituciones del sector privado y el sector público con las pequeñas empresas, básicamente por medio del financiamiento y apoyo hacia las mismas, que son uno de los puntos más discutidos en la problemática de las micro pequeñas y medianas empresas.

Financiamiento: Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamos que complementan los recursos propios, (Condusef, 2009).

Referente al sector público, las empresas en México se encuentran reguladas por la Secretaría de Economía principalmente, actualmente se rigen también por la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y bajo las leyes de la administración

pública federal, como por ejemplo la ley de comercio exterior, las leyes fiscales, ley de inversión extranjera, de la microindustria, ley para el desarrollo de la competitividad para las Mipymes, etcétera.

El sector público siempre ha tenido como una función y obligación ofrecer financiamiento y diferentes puntos de apoyo a las pequeñas empresas o a proyectos productivos, por medio de los programas gubernamentales señalados en cada administración pública.

En cuanto a las pequeñas y medianas empresas se sabe que existen programas dedicados a financiar desde el origen de los proyectos de inversión, mejorar la competitividad y el desarrollo regional empresarial, hasta también otorgar mayores facilidades crediticias a las Mipymes por medio de asociaciones y vinculación con los diferentes intermediarios financieros y bancarios.

El gobierno de la república proporciona soporte a las Mipymes con diversos programas a través de instituciones como la Secretaría de Economía, de Nacional Financiera (Nafin) y del Banco de Comercio Exterior (Bancomext). Bancomext es una institución pública que tiene el objetivo de impulsar el crecimiento económico de las empresas mexicanas, principalmente las pequeñas y medianas e incrementar su participación en los mercados globales, ofreciendo soluciones integrales que fortalezcan su competitividad y fomenten la inversión, a través del acceso al financiamiento y a servicios promocionales. Éste organismo facilita a las Mipymes el acceso al financiamiento para el comercio exterior a través de diversos esquemas con lo cual éstas pueden obtener recursos para capital de trabajo, financiamiento a ventas y/o adquisición de maquinaria y equipo.

Por su parte, Nacional Financiera es la encargada de promover las actividades productivas de las pequeñas y medianas empresas nacionales a través de capacitación, asistencia técnica e intermediación financiera. Esta institución cuenta con 150 millones de dólares para impulsar mecanismos de inversión y crédito para las pequeñas y medianas empresas, a través de dos estrategias: Reactivar la política de fomento y, apoyar diferentes regiones.⁴²

La Secretaría de Economía es la institución encargada de dirigir las políticas empleadas para el desarrollo económico nacional por medio de las micro, pequeñas y medianas empresas. Los programas de la Esta Secretaria de economía son para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas que actualmente administra son:

- Asesoría Financiera Pyme: herramienta para acceder al financiamiento según las necesidades y características de cada empresa y fomento de la cultura empresarial.
- Centros México Emprende: dar servicios y apoyo a emprendedores y empresas de manera oportuna, integral y ágil por medio de consultores empresariales capacitados en un mismo lugar. Actualmente están en marcha 211 Centros

⁴² Informes presentados por las Instituciones de Banca de Desarrollo y la Financiera Rural Conforme a las Fracciones I Y II de los Artículos 55 Bis 1 de la Ley de Instituciones de Crédito y 48 de la Ley Orgánica de la Financiera Rural, respectivamente.

México Emprende de los cuales se cuenta con 161 Centros en funcionamiento en 68 ciudades del país: como parte de la primera etapa, se instalaron en los organismos empresariales.

- Centros Pymexporta: son lugares especializados en comercio exterior para consolidar el proceso de exportación de los productos de las Mipymes más competitivas.
- Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones: su objetivo es analizar y proponer acuerdos con el sector público y privado en materia de exportaciones.
- Fideicomiso México Emprende (Sistema Nacional de Garantías): su propósito es estimular el crédito de la banca a las pequeñas empresas.
- Fideicomiso para el Desarrollo de Proveedores y Contratistas Nacionales para la Industria Petrolera Estatal: su función es otorgar asistencia técnica y financiera por medio de organismos intermedios que beneficien a la integración de las Mipymes y su contribución la industria petrolera nacional.
- Fondo de Innovación Tecnológica: en sociedad con el CONACYT buscan apoyar a empresas o ideas productivas relacionadas con la innovación tecnológica.
- Parques industriales: este programa se refiere a promover la existencia de parques industriales como elementos para crear plantas industriales que favorezcan la inversión y el crecimiento industrial.
- Parques Tecnológicos: de igual modo busca promover centros de investigación y tecnología por medio de inteligencia empresarial que favorezcan las actividades productivas.
- Premio Nacional de Calidad: es un reconocimiento otorgado por el presidente de la república a las empresas o empresarios más exitosos y cuenta con más de 20 años de trayectoria.
- Premio Nacional de Exportación: es una distinción que también otorga el presidente a las empresas más destacadas en cuestión de comercio internacional y que favorecieron el mercado nacional.
- Premio Nacional de Tecnología e Innovación: se otorga también un premio a la empresa u organización más sobresaliente en cuanto a la innovación tecnológica o investigaciones científicas que favorecen la relación académica con las empresas.
- Programa Benchmarking: este programa consiste en evaluar metodológicamente por medio de indicadores la competitividad de la planta de una empresa y su desempeño a fin de localizar sus debilidades.
- Programa de Apoyo a micro, pequeñas y medianas empresas Siniestradas por Desastres Naturales: en este programa la secretaria de economía auxilia a las Mipymes en caso de que resulten afectadas por causa de desastres naturales
- Programa de Capacitación y Consultoría: para apoyar la competitividad de las empresas mexicanas se ofrecen servicios especializados en orientación a las oportunidades productivas de las empresas.

- Programa de Competitividad en Logística y Centrales de Abasto: busca promover el desarrollo de los medios y métodos necesarios para la organización de las empresas y su distribución de productos.
- Programa de Desarrollo de Intermediarios Financieros Especializados: el gobierno busca fortalecer a los IFES para que exista una mejor canalización de financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Programa de Financiamiento para Emprendedor a través de la Banca Comercial: programa de apoyo al emprendedor que cuenta con un proyecto rentable en su etapa inicial.
- Programa de Incubadoras: brindar asesoría y seguimiento al emprendedor en su plan de negocios desde el inicio hasta el funcionamiento de la empresa.
- Programa de Proyectos Productivos: consiste en el apoyo a emprendedores en zonas rurales que no tienen acceso al crédito.
- Programa Nacional de Emprendedores: busca fomentar la cultura empresarial y que se propongan más proyectos productivos para la creación de empresas.
- Programa Nacional de Empresas Gacela: dedicado a las empresas que han presentado mayor crecimiento y que más contribuyen al desarrollo económico para que crezcan aún más.
- Programa Nacional de Franquicias: su propósito es guiar a los emprendedores que desean o que cuentan con dos o más negocios y que tienen la posibilidad de crear más sucursales.
- Programa Nacional de Microempresas: destinado a las micro empresas que se desean crear y a las que necesitan financiamiento ya que son las más abundantes y que tienen poco acceso al financiamiento debido a su alto riesgo de fracaso.
- Programa para la Creación de Empleos en Zonas Marginadas: para crear centros productivos y empleos permanentes en zonas de pobreza que cuentan con medios de producción.⁴³

Estos programas sirven como apoyo a los pequeños negocios y deben ser evaluados por medio de cifras para verificar su funcionalidad y su aprovechamiento en todos y cada uno de los problemas que enfrentan los negocios más pequeños que no están preparados para resolver los problemas por sí mismos debido a su escasa liquidez en el corto plazo generalmente.

La creación del portal tuempresa.gob.mx permitirá:

- Hacer a las empresas más competitivas en México y mejorar el atractivo del país para los inversionistas extranjeros.
- Desarrollar centros electrónicos de resolución de trámites junto con centros “físicos”. La iniciativa hará que los modernos servicios de gobierno sean más accesibles para los usuarios a lo largo del país.

⁴³ <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/programas>

- Centralizar las bases de datos y aumentar la cantidad y la calidad de la información disponible sobre la actividad económica en México, lo cual ayudará a mejorar las decisiones de política y el monitoreo de resultados.⁴⁴

Con la creación de un ambiente de negocios más propicio, la iniciativa del portal tuempresa.gob.mx ayudará a alentar a los inversionistas, grandes y pequeños, nacionales y extranjeros, a iniciar (y desarrollar) sus operaciones en México. La consolidación de los trámites federales en procedimientos simplificados y el fácil acceso de los usuarios a un portal amigable beneficiarán directamente a los empresarios. Los pequeños empresarios, que son los más afectados por la carga de trámites, son quizá los principales beneficiarios de esta simplificación administrativa.⁴⁵

La subsecretaría de la pequeña y mediana empresa está ligada a las funciones y jurisdicción de la Secretaría de Economía y tiene como actividad principal establecer y fomentar el impulso y ampliación de los pequeños y medianos negocios y se concreta su funcionamiento en el año 2002. Es importante que exista una dependencia de gobierno dedicada únicamente al análisis de estas empresas, esta subsecretaría agrupa sus funciones en 5 rubros: comercialización, capacitación y consultoría, administración, financiamiento, y desarrollo tecnológico. Algunas de las principales opciones de financiamiento gubernamental de esta dependencia son: adquisición de equipo y maquinaria, insumos, capacitación y asesoría, exportación, desarrollo tecnológico, proveedores, entre otros.

El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa tiene como objetivo general contribuir al desarrollo económico nacional. A través del otorgamiento de apoyos a proyectos que fomenten la creación, consolidación y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas y las iniciativas de los emprendedores, así como a aquellos que promuevan la inversión productiva que permitan generar más y mejores empleos, más y mejores micro, pequeñas y medianas empresas, y más y mejores emprendedores.

Objetivos:

- Promover una mayor participación de las mujeres en el desarrollo económico nacional;
- Contribuir al fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de la mejora de sus procesos;
- Promover y difundir los programas, instrumentos, productos, herramientas y acciones para elevar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, y Viernes 23 de diciembre de 2011 DIARIO OFICIAL (Tercera Sección)
- Fomentar el acceso al financiamiento en general y al crédito en particular, de las micro, pequeñas y medianas empresas. Con excepción de la categoría VI: Realización de eventos Pyme y otras actividades e instrumentos de promoción.⁴⁶

⁴⁴ Portaltuempresa.gob

⁴⁵ *Ibíd.*

⁴⁶ Fuente: <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/fondo-pyme-int>

En México el Fondo Pyme como se menciona es un instrumento gubernamental dedicado al apoyo de las empresas pequeñas y promover su desarrollo, sustentabilidad, productividad y competitividad. Cabe mencionar que este fondo cuenta con programas en el ramo de microempresas como son por ejemplo: “mi tienda”: dedicado a la consultoría y orientación administrativa e información de cómo mejorar la calidad de las tiendas de abarrotes. Otro programa parecido es el de franquicias donde se propone dar al emprendedor un negocio respaldado por una empresa ya consolidada para así generar empleos. Y el programa “mi tortilla” que está enfocado a mejorar la producción nacional y modernización del proceso productivo de tortilla. Estos programas son llevados a cabo por la Dirección General De Desarrollo Empresarial Y Oportunidades De Negocio. Otro ejemplo de apoyo son los programas llamados emergentes dedicados básicamente a la recuperación de las regiones que sean o hayan sido afectadas por desastres naturales y que requieren de micro pequeñas y medianas empresas que apoyen la reestructuración de las empresas que resultaran afectadas y la creación de nuevas empresas. También se brindan asesorías sobre financiamiento y la obtención de una mayor rentabilidad de las empresas.

Dos componentes importante en el Fondo pyme es el programa empresas gacela que incluyen fomentar a las pyme en lo que son los proyectos de inversión orientados al conocimiento y desarrollo de nuevos productos, procesos o servicios (es decir innovación) que permitan dirigir a las pymes a nuevos mercados, las aceleradoras de negocios buscan fortalecer a las empresas gacela que son llamadas así por su dinamismo en el proceso de las ventas y la rápida generación de empleos. Y por otro lado el segmento de las empresas tractoras, que consta de programas en materia de exportación estableciendo puntos de orientación o asesoría y así las mipymes desarrollen un mejor plan de negocios, conozcan el funcionamiento del comercio exterior, incrementen su competitividad y productividad para que tengan mayor participación en el mercado internacional. Las empresas tractoras forman parte del PND 2007-2012 como un apoyo al desarrollo tecnológico, recursos humanos, infraestructura, marketing, logística es decir las cadenas de valor de las empresas con mayor potencial en cuanto a generación de empleos.

Para los emprendedores existe el programa “Nuevos Emprendedores” que tiene como tarea principal fomentar la cultura empresarial en la sociedad y la motivación a convertirse en emprendedor y dueño de un pequeño negocio rentable, brindar servicios de consultoría y la elaboración de un plan de negocios.

Las Sociedades financieras de objeto limitado (Sofoles) son sociedades anónimas autorizadas por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que actúan como intermediario financiero en las ramas: hipotecaria, mediana industria y bienes de consumo. Captan recursos y otorgan créditos de forma limitada, a una determinada actividad o sector; juegan un papel relevante en la oferta de crédito hipotecario, al proveer el 9 por ciento del crédito total a este sector y representar un tercio de la cantidad que proveen los bancos. Las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes), son sociedades anónimas facultadas por la Ley de Instituciones de Crédito para captar

recursos públicos a través de la colocación de instrumentos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios y otorgar créditos para una determinada actividad o sector.⁴⁷

El cliente o empresario debe tomar en cuenta que estos intermediarios estén debidamente registradas en el Registro de Prestadores de Servicios Financieros, verificar las comisiones que le van a ser cobradas y en caso de presentar un problema denunciar a la CONDUSEF.

El financiamiento es una de las principales demandas del sector empresarial, sobre todo de las empresas de menor tamaño, ya que al ser considerados negocios de mayor riesgo no son sujetos de crédito por parte de las instituciones financieras formales. Esto obliga a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) a buscar fuentes alternas de financiamiento, como son proveedores, familiares, o prestamistas no institucionales. Estas fuentes de financiamiento resultan muy caras, lo que les resta competitividad y frena su crecimiento.⁴⁸

A pesar de que el gobierno federal cuenta con una gran diversidad de apoyos para las Mipymes, se puede decir que la gran mayoría de la población y los empresarios no tienen la información precisa o en todo caso desconocen la existencia de dichos programas y que la cantidad destinada de recursos destinados para solventar estos programas puede resultar insuficiente si se compara con las condiciones cambiantes en la economía y con los retos que se buscan satisfacer como la modernización e incremento de la competitividad de este sector empresarial.

La instrumentación de la política industrial es una labor compartida entre diversas dependencias y entidades del gobierno federal, lo cual dificulta que los programas del gobierno federal formaran un esquema de apoyo integral y coordinado.

En Sector Privado es notable que el financiamiento para las empresas pequeñas en México es un obstáculo para su crecimiento, en una breve encuesta que realicé en algunas pequeñas y medianas empresas locales, obtuve como resultado conversando con los dueños de la empresa que al preguntarles ¿Cuál es el problema que impide el crecimiento de su empresa?, la respuestas más comunes fueron la falta de liquidez para invertir, la competencia y la situación económica actual del consumidor.

Sin duda la falta de liquidez en las pequeñas empresas (Mipymes) ya establecidas les impide la posibilidad de realizar nuevas inversiones o inclusive de plasmar en la realidad un proyecto productivo que resulte ser aprobado y factible por los estudios mencionados en el capítulo uno de este trabajo. Ahora bien el argumento es que el prestamista tiene la incertidumbre de que el capital prestado para financiar a una pequeña empresa, se convierte en un capital de riesgo que posiblemente no pueda ser cubierto por el pequeño negocio en el plazo acordado debido a la alta probabilidad de fracaso o extinción que presentan las Mipymes y por ende los créditos son destinados a empresas grandes.

⁴⁷ www.banxico.org.mx

⁴⁸ Pymes nuestras empresas. Volumen 1, número 1 julio 2010.

CUADRO 10. ESTRUCTURA DE LAS PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO PEQUEÑAS EMPRESAS EN MÉXICO 2000-2008 (%).

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Proveedores	64	59.3	63.3	62.5	63.6	69	65.9	71	62.6
Banca comercial	16.9	19	18.6	18.6	16.9	14.7	16.4	12.2	22.4
Banca de desarrollo	1.7	2.9	2.3	2.4	1.7	0.9	0.9	1.9	0.6
Bancos extranjeros	1.2	2.2	1.9	1.7	1.7	1.3	2.2	0.9	0.6
Matriz y empresas del grupo	15.7	14.7	13.2	14.1	15.7	14.1	14.6	13.1	2.8
Otros	0.5	1.9	0.7	0.7	0.4	0	0	0.9	11
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, Banxico.

CUADRO 11. ESTRUCTURA DE LAS PRINCIPALES FUENTES DE FINANCIAMIENTO MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO 2000-2008 (%)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Proveedores	53.8	53.8	60.1	58.5	55.7	58	61.1	57.9	54
Banca comercial	24.3	23.5	18.6	19	21.7	17.2	19.3	19.1	22.8
Banca de desarrollo	2.4	2.1	1.2	1.6	3	2.1	1.2	0.8	2.2
Bancos extranjeros	2.8	3.8	3.5	2.4	1.7	2.9	2.5	2	2.2
Matriz y empresas del grupo	15.5	15.5	15.8	18.5	17	19.3	15.9	17.5	3.5
Otros	1.2	1.3	0.7	0.0	0.9	0.5	0	2.8	15.3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio, Banxico.

¿Qué reflejan las cifras de los cuadros anteriores? En algunos casos los datos que arroja esta encuesta son muy similares para las pequeñas y medianas empresas sobre todo por el financiamiento por medio de la banca de desarrollo y otros que son los rubros que

menos financiamiento aportan a las empresas, de ahí le siguen los bancos extranjeros también con poca participación y llama la atención que estos dos tamaños de empresas sobreviven y se crean por medio del financiamiento de proveedores y la banca comercial que su nivel más bajo llegó en el año 2007 con el declive financiero provocado por la crisis.

El año 2007 y 2008 son una clave para analizar estos cuadros. Si los empresarios acuden con mayor regularidad a los proveedores para costear sus inversiones y el repunte que tienen en 2008 probablemente se debe a problemas de liquidez para las empresas y la disponibilidad de créditos bancarios a las pequeñas empresas. Para las empresas medianas resulta un caso muy similar y los proveedores siguen siendo los principales distribuidores de financiamiento.

Los microempresarios y dueños de pequeños negocios acuden con mayor regularidad a los proveedores (cuadros anteriores) para obtener financiamiento por tener las ventajas de ser uno de los financiamientos más económicos, permite adquirir inventarios o insumos para la operación de la empresa, una de las condiciones solamente es comprar el producto al proveedor.

La banca comercial además de fungir como un medio de inversión y de otorgar créditos, también tiene la facultad de ayudar al financiamiento de las empresas pequeñas, pero estas instituciones tienen un formato más rígido en cuanto a la selección del crédito y características más difíciles de cumplir y algunos ofrecen tasas de interés muy elevadas que una empresa no puede llegar a cubrir. Más que nada se recomienda este medio de financiamiento a empresas ya consolidadas con algunos años de obtener beneficios constantes y posibilidades de crecimiento es por ello que estos bancos son más selectivos, ya que no es el negocio principal de los bancos.

La deficiente información confiable de una pyme provoca también altas tasas de interés, pero esto se origina en la formación de la empresa ya que muchas veces no cuenta con la documentación correspondiente a las leyes que dicta la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda, por otra parte no dispone del personal apropiado para realizar un estudio o análisis de la situación financiera y económica de la empresa, también la mano de obra que en ocasiones no está contratada formalmente, es decir una multiplicidad de determinantes que ocasionan la dificultad de financiamiento. El dueño de la empresa como se menciona en el tema de la Economía Informal opta por evadir los trámites y reglamentos fiscales que suelen ser complejos y lentos.

El principal negocio de la banca es prestar y hasta el año pasado este sector ha atendido a 563, 000 pymes y el número objetivo es de 1000,000 empresas establecidas, según el foro de financiamiento a pymes. Si las Mipymes generan la mayor cantidad de empleos sin duda es importante incrementar el apoyo a estos negocios. Dos de las medidas más importantes que debe tomar el empresario es la inversión y el financiamiento y esta segunda opción corre a cargo del sector público o privado para poder realizar una inversión. Por medio de la banca pública y privada se obtienen recursos para financiar las empresas y se crean programas de apoyo que buscan agilizar la facilidad y agilidad del acceso al financiamiento.

Un país como México que cuenta con una gran plataforma estructural en base a Micro, pequeños y medianos negocios que participan en la economía de manera importante no puede permitirse que los proveedores sean la fuente más recurrida de financiamiento, se puede decir que ha existido un aumento de créditos por parte de la banca comercial y la banca de desarrollo sin embargo las cifras muestran que aún falta más apoyo por parte de estos sectores. El objetivo debe ser convertir en una ventaja el caso del financiamiento y no verlo como un impedimento para lograr el éxito y la competitividad a nivel mundial de los productos y las empresas mexicanas, despertar la idea de invertir en las empresas mexicanas para beneficio de todos. La tarea de impulsar a las pequeñas empresas en su conjunto corresponde a toda la sociedad de exigir al sector público y privado establecer las estrategias que propicien alentar la competitividad principalmente de las Mipymes, ofrecer más y mejores condiciones de financiamiento para su crecimiento.

La inversión en tecnología es indispensable para todas las empresas sin importar su tamaño y para las pequeñas resulta ser una complicada inversión debido a su alto costo, pero otra de las principales tareas es proporcionar asesoría y consultoría a las Mipymes ya que esto les permitirá tener una visión más amplia de la gestión de recursos humanos, financieros, etcétera.

Solo con acciones responsables y la activa participación de autoridades y la sociedad se pueden lograr cumplir los objetivos en materia de crecimiento económico que las micro, pequeñas y medianas empresas así como el país tanto necesitan.

CAPÍTULO 3. REALIDAD DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

3.1-Los desafíos que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas.

En lo que se refiere al cuidado del medio ambiente y para abastecer y mantener en ritmo un gran mercado nacional e internacional, es necesario contar y conservar un medio ambiente sustentable con recursos naturales suficientes que permitan continuar con la producción constante de bienes, principalmente productos agrícolas e industriales. En este aspecto, México es un país que cuenta con diferentes tipos de suelo y climas para producir una gran variedad de productos agrícolas. Para ello el gobierno debe implementar y controlar la estructuración de políticas sustentables que permitan crear nuevas empresas regulando los recursos naturales del país para no ser contaminados o terminar con su existencia.

Se sabe que si se altera de forma excesiva el medio ambiente, se pueden extinguir muchas especies de flora y fauna que por medio de ellas se producen un sinnúmero de productos necesarios para la subsistencia humana, lo cual es un grave problema que puede ocasionar un aumento considerable en los precios de algún producto, logrando que sea muy difícil de comercializar y lleve a una desaparición de esa industria.

Esto puede generar una reacción en cadena por la pérdida de recursos naturales que lleven consigo la desaparición de otros hasta provocar una crisis de cualquier tipo. Por ejemplo los artículos de pieles exóticas que para una persona puede significar un negocio muy rentable, pero la exhaustiva caza de alguna especie animal sin restricciones puede llevar a su extinción. Si bien de esto se habla que pueda suceder en un largo plazo, es importante no olvidar que si no se previene de manera inmediata con esta problemática y que si se continúa explotando los recursos naturales los productos derivados de ellos van a ser escasos y con precios muy elevados.

Otro problema relacionado con el medio ambiente es la intensa contaminación a la que están sujetas las ciudades más grandes por parte de las fábricas y empresas que operan de manera no apegada a las leyes del medio ambiente si se debe tomar conciencia en los efectos que estas puedan ocasionar, si bien las empresas más grandes son las más contaminantes, las Mipymes que son mayoría también son parte de este conflicto que afecta a la población mundial no solo de un país.

Analizando ahora el panorama económico mundial se tiene que es muy cambiante e incierto y todas las empresas tienen un riesgo de extinción, en algunas el riesgo es más elevado y deben adaptarse a la situación actual. Por eso es difícil tener la exactitud de lo que pueda suceder con las pequeñas empresas ya que van muy ligadas a diferentes indicadores y factores que pueden determinar su destino. Por ello se analizó en los capítulos anteriores la situación en la que se encuentran estas pequeñas empresas.

La información estadística disponible del desempeño de las pequeñas empresas en México es escasa, a pesar de conocer la necesidad imperante de tener información

estadística fresca de las Pyme; tanto para la toma de decisiones gubernamentales, como empresariales, las estrategias elaboradas y llevadas a cabo no han sido suficientes para cubrir esa necesidad. Existen estadísticas mundiales en las que se evidencia que el fracaso de las Pequeñas y medianas empresas es abrumador en cualquier país. El perfil es muy similar y sus características son la informalidad, la alta ruralidad, ser el principal empleador de la nación con un enorme aporte al PIB nacional, al igual que sus problemáticas, retos, peligros y factores de éxito.⁴⁹

Según datos de la CEPAL se tiene que un 100% de empresas que surgen al mismo tiempo mueren la mitad de las Mipymes durante su primer año de operación, y para el segundo año desaparece otro 25%, y al final solo sobrevive un 10%. Pero estas cifras indican claramente que el problema a analizar es el primer año e identificar que problemas son los que propician esta extinción y más importante aún buscar soluciones concretas para corregir esta situación. Por otro lado se tiene a los analistas que presentan un listado de causas, de debilidades internas de la organización que provocan el fracaso de la pequeña empresa:

Problemas en la planificación

- Planeación inadecuada por la falta de visión sistémica estratégica.
- La falta de diseño y desarrollo de un plan de negocios antes de arrancar.
- Si se elaboró el plan de negocios, posteriormente se presenta la incapacidad de transformarlo en un plan de operación.
- La falta de personalidad moral o el desconocimiento de lo que implica, son las llamadas empresas informales.
- Diseño de la estructura organizacional deficiente o pobre.
- Deficiencias graves en el establecimiento de las estrategias.
- Inexistencia de planes alternativos.
- Establecimiento de objetivos y expectativas poco realistas.
- Falta de previsión.
- Falta de estudios de pre-inversión y similares.

Problemas en la gestión

- Incompetencia del gerente.
- Falta de experiencia en el ramo.
- Falta de experiencia administrativa.
- Incapacidad para rodearse de personal competente.
- Excesivas inversiones en activos fijos.
- Deficiencias en las políticas de personal.
- Ausencia de políticas de mejora continua.
- Falta de capacitación del responsable máximo de la empresa.
- Deficientes sistemas para la toma de decisiones y la solución de problemas.
- Gestión poco profesional.

⁴⁹ Pierina del Refugio Nuño de León, Administración de Pequeñas Empresas, Red tTercer milenio, Primera ed. 2012

- Resistencia al cambio.
- Renuencia a consultar a externos a la empresa.
- Sacar del negocio mucho dinero para gastos personales.
- Mala selección de socios.
- Dejarse absorber por la parte agradable del negocio.
- Tener actitudes negativas frente a los colaboradores.
- Mala gestión de los riesgos.
- Incumplimiento de obligaciones impositivas y laborales.
- Falta de liderazgo del emprendedor.
- Desaliento ante los primeros obstáculos importantes.
- Pobre cultura empresarial.

Problemas para controlar

- Fraude.
- Manejo inadecuado de los créditos y las cobranzas.
- Desconocimiento del verdadero estado financiero de la empresa.
- Gastos innecesarios.
- Errores graves en materia de seguridad.
- Mal manejo de los inventarios.
- Fallos graves en los controles internos.
- Deficiencias en el control presupuestario y de gestión.
- Mala gestión en materia de endeudamientos y liquidez.
- Mala gestión de los fondos y similares.
- Desastre natural⁵⁰

Como problemas este listado muestra prácticamente todas las deficiencias se han intentado corregir a lo largo de los años, con cada cambio en el poder ejecutivo se tiene en mente que con el plan nacional de desarrollo se van a corregir todos y cada uno de estos rubros más sin embargo actualmente se siguen tratando de combatir estos problemas, algunos han podido ser disminuidos pero no erradicados.

Al final de la administración pública actual que inicia se identificará si las propuestas para el mejoramiento de las condiciones de las Mipymes lograron resultados benéficos o en su defecto fueron intentos fallidos nuevamente.

La idea principal es solucionar los problemas que aquejan con mayor fuerza a las pequeñas empresas e irlos resolviendo no solo en un sexenio, más bien intensificando la propuesta de programas y haciéndolos llegar a toda la población que tiene o que desea poner un negocio propio y que los empresarios también aporten su colaboración para obtener un mayor rendimiento en su negocio.

Todos estos y otros problemas provocan dificultades a las pequeñas y medianas empresas lo cual ocasiona que desaparezcan las empresas de menor tamaño como se

⁵⁰ Ibíd.

menciona anteriormente afectando al país en su conjunto. Se espera que en México siga en operación este mecanismo cíclico de la economía:

FIGURA 3. CICLO ECONÓMICO EN MÉXICO



Fuente: Secretaría de Economía

Donde si partimos de la inversión productiva junto con la innovación y la tecnología generan productividad en la economía que se refleja en productos con mejor calidad a mejores precios abasteciendo la demanda que impulsen el desarrollo de nuevas oportunidades en negocios y empleos para fomentar la competencia y los beneficios e incentivar de nuevo la inversión.

Sin embargo este mecanismo debe contar con soluciones alternativas en caso de que algún factor presente dificultades en su operación, por ejemplo en la falta de inversión de algún sector hacia actividades productivas. Se debe tener muy claro el origen de los problemas que aquejan a las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas para así poder planear las posibles estrategias y soluciones a estas problemáticas.

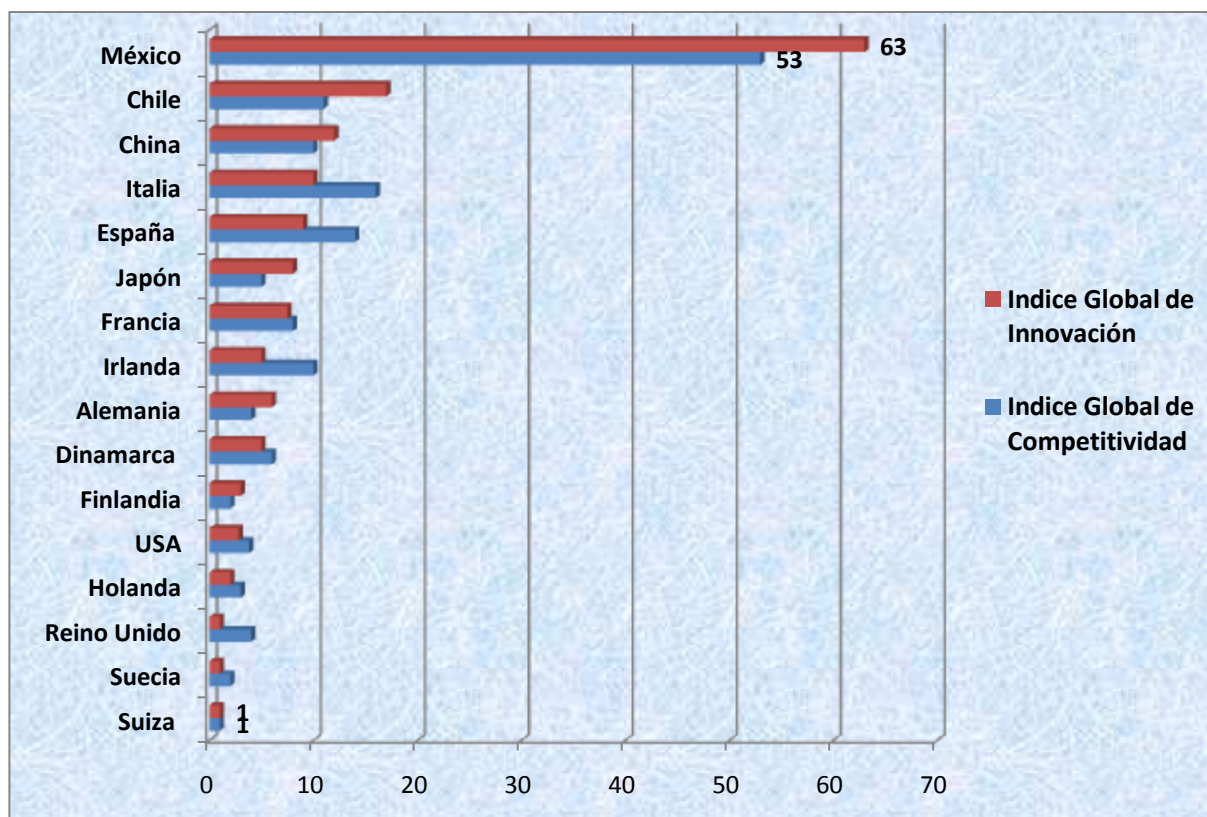
CUADROS 12-13. RANKING HISTÓRICO COMPARATIVO DEL REPORTE GLOBAL DE COMPETITIVIDAD

2012-2013		
País	Lugar	Puntuación (1-7)
Suiza	1	5.72
Singapur	2	5.67
Finlandia	3	5.55
Suecia	4	5.53
Países bajos	5	5.5
Alemania	6	5.48
Estados unidos	7	5.47
Reino unido	8	5.45
Hong Kong	9	5.41
Japón	10	5.4
México	53	4.36

2005		
País	Lugar	Puntuación (1-7)
Suiza	1	5.81
Finlandia	2	5.76
Suecia	3	5.74
Dinamarca	4	5.7
Singapur	5	5.63
Estados unidos	6	5.61
Japón	7	5.6
Alemania	8	5.58
Países bajos	9	5.56
Reino unido	10	5.54
México	58	4.18

Fuente: World Economic Forum. Reportes de competitividad global 2005, 2012.

GRAFICA 8. COMPETITIVIDAD E INNOVACION MUNDIAL



Los países con una mayor inversión en innovación son más competitivos. México ocupa el lugar 53 y 63 en materia de competitividad e innovación respectivamente.

Fuente: Foro Económico Mundial. Índice de competitividad 2012-2013. (Muestra de 144 países).

¿A qué se deben enfrentar las micro pequeñas y medianas empresas?. El gran reto de la pequeña empresa es mantenerse viva, en un ambiente que la reta a luchar día con día, con el apoyo de estrategias, capital humano, métodos, técnicas y procesos; los principales retos a los que se enfrenta son:

- La nueva economía y la globalización provoca un alto nivel de competencia: no sólo se compete con el vecino, sino con el extranjero,
- El aumento en la complejidad de los mercados,
- La proliferación y desarrollo de nuevas tecnologías,
- Mayor presión por la productividad y calidad.
- Deficientes programas de ayuda a Pyme, las casi inexistentes fuentes de financiación de inversión o de capital de riesgo, y las pocas existentes tienen un alto costo
- Excesivos controles gubernamentales y altas tasas impositivas.
- La falta de política industrial integral.
- La falta de legislación que promueva la inversión privada en el sector industrial.
- Aprender a decidir qué herramienta o metodología es la adecuada para la pequeña empresa que se está dirigiendo. Por ello, es indispensable que antes de tomar la decisión se debe conocer perfectamente lo que necesitamos hacer, para qué y por qué.
- La resistencia al cambio. Cultura de resistencia irracional al cambio por parte de los miembros de la pequeña empresa, definida como la conducta que se expresa en diferentes niveles de rechazo, que impide y es incapaz de poder asimilar realidades distintas. El nivel de resistencia al cambio se determina a través de dos parámetros: el grado o magnitud de cambio, y su impacto en la cultura de la organización. Cuanto mayor sea el impacto de cambio en la cultura, estructura o comportamiento, mayor será la resistencia.
- Formar profesionales capaces de romper con los paradigmas organizacionales que permitan transformar las empresas emergentes y confiables en competentes.⁵¹

Los retos que aquí se presentan no son fáciles de superar pero tampoco imposibles siempre y cuando la relación del gobierno y las empresas sea favorable para ambos, que cada quien busque alternativas y soluciones para enfrentar dichas situaciones y que las condiciones ajenas para ambas partes también sean favorecidas.

Si las condiciones de las micro, pequeñas y medianas empresas en un mediano plazo con las políticas actualmente seguidas no son favorables una opción que se maneja es tomar como referencia las estrategias que emplean otros países para mejorarlas por ejemplo una mejor vía de acercamiento al financiamiento por parte de los sectores público y privado que es uno de los principales obstáculos de las empresas y saber aprovechar ese crédito otorgado a las empresas para que no se convierta en un capital no productivo.

Puede entenderse tan sencillo como para resolver los problemas antes mencionados realizar todo lo contrario por ejemplo tener un mejor manejo y educación financiera pero no es tan sencillo resolverlo ya que muchos empresarios no quieren poner en riesgo el

⁵¹ Ibíd.

capital invertido en acceder a una consultoría y/o asesoría financiera pensando que no les va servir de mucho y es por ello que optan por resolver sus problemas ellos mismos y muchas veces fracasando.

Mantener un plan estratégico, innovar en productos, servicios y mercado, realizar alianzas estratégicas y usar intensivamente las tecnologías de la innovación y la comunicación son algunos de los factores de éxito de las empresas. Las empresas más rentables se caracterizan por:

- Ser jóvenes y estar integradas en una sociedad mercantil
- Realizar un plan estratégico formal
- Seguir una estrategia de tipo exploradora
- Desarrollar nuevos productos/servicios y acceder a nuevos mercados
- Realizar un mayor número de alianzas y acuerdos de cooperación
- Tener una posición tecnológica fuerte o buena
- Innovar en procesos, en productos/servicios y en gestión
- Aplicar un mayor número de prácticas de recursos humanos
- Aplicar un mayor número de tecnologías de la información y comunicación

Fuente: observatorio para las Mipyme <http://www.observamipymedf.gob.mx>

Estos puntos ejemplifican que si es posible que algunas empresas micro lleguen a convertirse en pequeñas y las pequeñas en medianas complementando con las políticas y el buen funcionamiento de los programas gubernamentales. Se postulan algunas ideas de lo que puede suceder con las Mipymes en un mediano plazo por ejemplo:

- La fabricación de nuevos productos y servicios que reemplacen los que existen actualmente
- La introducción de nuevas tecnologías de producción a gran escala
- Una mayor competencia entre las empresas
- Un aumento del consumo debido al incremento de la población
- Nuevas formas de organización y producción y
- La fusión de empresas entre otras.

Por parte del sector gubernamental y mientras México sea un país en vías de desarrollo se seguirán impulsando las políticas económicas que ayuden a las empresas mexicanas a tener mayor competitividad a nivel mundial y aumentar su productividad.

Se deben seguir persiguiendo los objetivos de incrementar las exportaciones mexicanas de productos excedentes y disminuir productos importados que pueden ser producidos con una mejor calidad. El caso de China es un claro ejemplo de la invasión comercial exportadora de sus productos en el mundo y la consecuencia de su acelerado crecimiento pero para el caso de México no considero conveniente llegar a un crecimiento igual si no mantenerse en un nivel intermedio en cuanto a crecimiento ya que pueden acontecer crisis como la ocurrida anteriormente que pueda afectar de manera importante la economía y el sector financiero de un país.

Para que las Mipymes se incorporen a la actividad exportadora éstas deben tener conocimiento del mercado, deben conocer los trámites y procedimientos en el ámbito nacional e internacional, también deben de estar enteradas de los apoyos que brinda el sector público, así como de las oportunidades para incorporarse a la cadena productiva de exportación, y conocer los mercados de nuestros socios comerciales.

Para aumentar y fortalecer los mecanismos de intermediación, capacitación y factoraje de las Mipymes es indispensable, primero, simplificar los procesos y trámites de intermediación de los distintos sectores por medio de un adelgazamiento de los marcos procedimentales y de los requisitos que obstaculizan el desarrollo de las Micro, pequeñas y medianas empresas. Segundo, diseñar programas de capacitación sobre financiamiento, contabilidad, inversión, sistema jurídico y los temas donde presentan mayor deficiencia y, por tanto un área de oportunidad. Tercero, abrir posibilidades de factoraje a cambio de avales accesibles con términos de contratación que permitan el financiamiento y crecimiento de las Mipymes.⁵²

Las ideas están sobre la mesa para obtener los resultados esperados que contribuyan al mejoramiento de la economía de un país en desarrollo y solo basta poner en marcha y encontrar el buen camino y las estrategias involucradas en el funcionamiento óptimo de las empresas principalmente las pequeñas que como se observa en este trabajo son una fuente de recursos económicos para la nación de cualquier país. Solo queda esperar que los factores mencionados registren números positivos y observarlos en la realidad esperando que México algún día llegue a estar compitiendo con las grandes potencias mundiales como un país industrializado en el ramo de las unidades económicas y demás aspectos en los que actualmente se encuentra rezagado. Ante esta situación que enfrentan las Mipymes se espera que el interés por ser y convertirse en empresario aumente y la población decida crear ideas y nuevos proyectos, también que decida invertir y arriesgar su capital a fin de obtener beneficios para uno mismo para terceros y para todo un país.

⁵² Agenda e incidencia de la industria de la construcción en México (CMIC). Financiamiento y fortalecimiento de Mipymes.

CONCLUSIONES

En el marco teórico de este trabajo se propone analizar que efectivamente las micro, pequeñas y medianas empresas han sido un pilar muy importante para un buen funcionamiento de la economía de cualquier país, siempre se habla de su importancia y los problemas que presentan pero a pesar de las graves condiciones financieras que enfrentan países europeos como España, que tienen muy altas tasas de desempleo, México no ha recibido un impacto tan severo provocado por esta crisis. Si se toma en cuenta la alta demografía de un país como México y se relaciona con la cantidad de desempleo, las cifras no son tan alarmantes comparadas con otros países, más sin embargo es importante analizar qué tipo de empleo tiene la población económicamente activa ya que el empleo informal ha crecido de manera sustancial como se observa en este trabajo y las pequeñas empresas formales se ven afectadas por este fenómeno.

Ahora bien ¿Qué significa ser jefe o dueño de un negocio? Las respuestas pueden ser: dar las órdenes, ganar mucho dinero, trabajar cuando se quiere, son las ideas que mucha gente tiene en mente, pero el camino para lograr el éxito de una empresa y ser el gran empresario suele ser mucho más difícil que ser el trabajador. Se puede resumir en este trabajo por una parte, que aunque así parezca no es nada sencillo ser un empresario y tener bajo el mando la responsabilidad de una micro, pequeña o mediana empresa. Tiene que llevarse a cabo una serie de pasos y estudios que permitan operar un pequeño negocio. Es necesaria la comprensión de una información y una cultura financiera previa y un estudio para analizar primeramente la factibilidad del proyecto de inversión como se menciona en el capítulo 1. Ya que la falta de conocimientos en este campo complejo de los negocios es un determinante importante que define el éxito o el fracaso de la empresa.

Ahora bien se sabe que la población mundial está constituida económicamente de una forma que nadie puede atender por sí solo a sus propias necesidades es decir nadie puede fabricar todos los productos y servicios que necesita para desenvolverse y vivir en el medio social actual, se necesita de un ente económico. Aquí se tiene básicamente la primera gran importancia de una empresa, como el medio para elaborar todos los bienes y servicios que actualmente se conocen.

Si un emprendedor resulta tener un proyecto rentable o un empresario cuenta con una pequeña empresa y está decidido a efectuar una inversión, se enfrenta al problema del financiamiento y falta de liquidez para realizarlo o para la puesta en marcha del mismo y es necesario recurrir al crédito para así poder en el caso del empresario invertir en tecnología, capital fijo, o el emprendedor llevar a cabo el paso más importante iniciar con las funciones del negocio. No obstante pedir una mayor participación de la banca comercial y de desarrollo en los créditos financieros.

En este nuevo sexenio se debe continuar desde mi punto de vista con la alternativa de apoyo y recursos por parte de los programas que emplea el gobierno para ampliarlos de manera cuantitativa y modificar de manera cualitativa estos programas de apoyo a las Mipymes que tal vez no están funcionando como debería de ser y eso lo reflejan las cifras de baja productividad de las Mipymes mexicanas, además de analizar paulatinamente los

demás obstáculos que impiden el crecimiento de las pequeñas empresas, así como crear nuevas políticas encaminadas al favorecimiento de la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y su productividad. No obstante hacer llegar una mayor información y cultura financiera a los pequeños empresarios que es una gran limitante que está provocando la desaparición de 65 empresas de cada 100 en un lapso de dos años y el 66% de estas fracasó por falta de capacitación adecuada según INEGI. Y dejando a 25 con escasas posibilidades de desarrollo y generando recursos para subsistir, finalmente el 10 empresas de 100 ó 1 de 10 sobreviven y operan en la economía formal.

En este trabajo se expone la importancia de crear pequeños y medianos negocios como se ha examinado, ya que son la principal y más grande fuente de riqueza y empleo en el país esto debido a la enorme cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas que actualmente existen, si aumenta la población económicamente activa por consecuencia el desempleo tiende a disminuir, sin olvidar que el desempleo puede traer consigo la pobreza, delincuencia, empleos informales, conflictos que se han tratado de combatir desde muchos años atrás sin todavía lograr los resultados esperados. También incurre la importancia de las Mipymes en aumentar la productividad de la industria y el sector empresarial mexicano para promover la competitividad del mercado nacional. Ya que sobre todo las micro empresas que son las más abundantes generan la menor productividad comparadas con las grandes que son la minoría, se puede concluir que no sirve de mucho tener demasiadas empresas pequeñas con tan bajo rendimiento, sino más bien buscar el crecimiento de unidades económicas medianas y pequeñas.

Aunque es un camino muy largo de recorrer, los problemas económicos, sociales y políticos del país son muy difíciles de erradicar en un corto o mediano plazo y se sigue indagando la vía para lograr llegar a un punto de productividad y crecimiento económico óptimo y/o recomendable por parte del sistema empresarial mexicano y tener un nivel vanguardista como países desarrollados, para esto una propuesta es que se destinen más recursos y presupuesto en lo referente a innovación y tecnología algo que a otros países les da resultados positivos y que sin duda se deben copiar. Privilegiar un poco más el crédito productivo que el crédito al consumo en este sistema financiero.

Como punto final y como la conclusión fundamental se demostró que las micro, pequeñas y medianas empresas son un segmento primordial en la economía mexicana que no debe perder la atención del sector público y privado e incentivar la modernización de un marco regulatorio en el ámbito laboral, fiscal, y productivo para homogeneizar el crecimiento de las Mipymes productivas. Si bien se mencionaron los programas de apoyo a estas empresas y los problemas que enfrentan a pesar de eso debe recalcar la importancia que tienen como generadoras de empleos y de riqueza. Las Mipymes son más que simples unidades económicas son el reflejo de un esfuerzo por lograr un ideal productivo y contribuir al progreso del mercado nacional.

BIBLIOGRAFÍA

Baca Urbina, Gabriel, "Evaluación de Proyectos", Tercera Edición, Edit. Mc. Graw Hill, México 1995.

Castro Rodríguez Raúl, "Evaluación Económica Y Social de Proyectos de Inversión", Bogotá, D.C., Colombia: Universidad de los Andes, Facultad de Economía, 2003.

Debernardo Héctor D., "Las PYMES: principales causas de fracaso y como combatirlas", ISEF México, 2008

De la Torre Joaquín y Zamarrón Berenice, "Introducción a la Dictaminación de Proyectos para su Financiamiento". BANOBRAS. México 1992.

Diario Oficial de le Federación, consultado el 15 abril 2013, Secretaría de Economía.

El Empleo hoy en México y el mundo /Eduardo Loria y Roberto Escalante, coords. México, D.F.: UNAM, Facultad de Economía, Sociedad de Exalumnos, 1999.

Espinosa Villareal Oscar, "El Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa", Fondo de Cultura Económica, México, 1993.

Financiamiento del crecimiento económico /José Luis Calva, coordinador; Carola Conde Bonfil. [y otros.]. México, D.F.: UNAM, 2007.

Flórez Uribe Juan Antonio, "Proyecto de inversión para las PYME: creación de empresas", Bogotá: Ecoe. Ediciones, 2006

FONEP. "Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión". Programa de Capacitación y Adiestramiento para Proyectos de Desarrollo. México 1975.

García de León Campero, Salvador "La micro pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad un enfoque administrativo", Edit. Diana 1993 México.

Haime Levi Luis, "Planeación Financiera de la Empresa Moderna", ISEF, S.A., México 1995.

INEGI, Micro pequeña y mediana empresa: estratificación y establecimientos. Censos Económicos 2009.

Juárez Prieto Víctor Manuel, "La situación de las micro, pequeñas y medianas empresas en México, vínculo de consolidación financiera, económica y social a través del BID 1995-2000", Tesis para Lic. en relaciones internacionales UNAM 2005.

Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Nueva Ley publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2002.

Texto Vigente: Última Reforma Publicada DOF 18-01-2012. Cámara De Diputados Del H. Congreso De La Unión

Mora Heredia Alfredo, “el fomento de las Pymes como estrategia para incentivar el desarrollo económico local en las entidades federativas marginadas de México: una aproximación empírica.”, Revista Académica del Observatorio Iberoamericano del Desarrollo Local y la Economía Social.

Pozas Ricardo y Luna Matilde, (coords.), “Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo”, México, Grijalbo, c1991.

Quintal Palomo Alberto, “El Sistema Nacional de Garantías PYME y su Contribución al Crecimiento Económico en México (2003-2008)”, Revista Economía vol. Xxvii num 74

Ramírez G., Juan Carlos, PYMES más competitivas: ¿cómo pueden afrontar con éxito las pequeñas y medianas empresas el agresivo mundo globalizado de los negocios?, Bogotá, Colombia: Mayo, 2005.

Rodríguez Valencia Joaquín, “Administración de Pequeñas y Medianas Empresas., Quinta edición. Económico administrativas.

Rueda Peiro Isabel, “Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México en los años noventa”. UNAM, Inst. de Inv. Econ. Ed. M.A. Porrúa. 1ª Edición. 2001.

Secretaria de comercio y fomento industrial, Secretaria de Economía. Programas Sectoriales de Desarrollo., Programas especiales para el desarrollo de la micro, pequeña y mediana industria.

Skertchly, Ricardo W. (coordinador): microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México. Universidad Anáhuac del sur, Editorial M.A. Porrúa. 1ª edición 2000.

Soria, Víctor M., “Crecimiento económico, crisis estructural y evolución de la pobreza en México: un enfoque regulacionista de largo plazo” /Víctor M. Soria. México: UAM, Unidad Iztapalapa: Plaza y Valdés, 2000.

Soto Pineda Eduardo, “Las Pymes ante el desafío del siglo XXI: los nuevos mercados globales”. México: Thomson, c2004.

Valbuena Álvarez Rubén, “Guía de Proyectos Formulación y Evaluación”, Ediciones Macchi, México, 2006.

RECURSOS ELECTRONICOS

<http://www.nafin.com/portalf/>
<http://www.senado.gob.mx/iilsen/content/lineas/docs/varios/MPYMEM.pdf>
<http://www.observatoriopyme.com/wp-content/uploads/2010/01/pymes-2009.pdf>
http://www.institutopyme.org/index.php?option=com_content&view=article&id=134&Itemid=177
<http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/19-mexico-emprende>
<http://148.206.53.230/revistasuam/iztapalapa/include/getdoc.php?id=656&article=667&mode=pdf>
http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/pdf/Mono_Micro_peque_mediana.pdf
<http://www.colpamex.org/Revista/Art5/24.pdf>
<http://www.fondopyme.gob.mx/>
<http://www.senado.gob.mx/iilsen/content/lineas/docs/varios/MPYMEM.pdf>
<http://www.economia.gob.mx/index.php/mexico-emprende>
<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/3/40603/lcl3238e.pdf>
<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/9279/L1639p.pdf>
<http://www.eclac.cl/ddpe/agenda/5/43975/GoldsteinVF.pdf>
<http://revistas.unam.mx/index.php/ecu/article/view/2804>
<http://docencia.izt.uam.mx/egt/congresos/nspi.pdf>
<http://www.cnnexpansion.com/economia/2012/02/24/mexico-menos-desempleo-mas-informales>
http://www.economia.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/memorias/28_md_cncmipyme.pdf
<http://itzamna.bnct.ipn.mx:8080/dspace/bitstream/123456789/9568/1/CP2012%20A566d.pdf>
http://www.amafore.org/sites/default/files/PDF/Amafore_6_E_Reyes_Profuturo.pdf
<http://www.cmic.org/agendaindustria/AGENDA%20FINANCIAMIENTO.pdf>
<http://itzamna.bnct.ipn.mx:8080/dspace/bitstream/123456789/9568/1/CP2012%20A566d.pdf>
http://www.fondopyme.gob.mx/fondopyme/2012/pdfs/RO_FPYME_2012_DOE_23122011.pdf
http://www.fondopyme.gob.mx/fondopyme/2010/descripcion.asp?Cat_Id=1&prog=2
<http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econunam/pdfs/17/04ramonlecuona.pdf>
http://www.economia.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/IRC_SE_1.pdf