



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

---

---

**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**MIPYMES EN MÉXICO. EL FRACASO COMO SU PRINCIPAL  
CARACTERÍSTICA Y LAS LIMITANTES PARA SU CRECIMIENTO**

**TESINA**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

**LICENCIADO EN ECONOMÍA**

PRESENTA

**MUJICA GUARNEROS AMELIA MARGARITA**

ASESOR

**MTRO. ARTURO GALAN DE LA BARREDA**



**CIUDAD UNIVERSITARIA MÉXICO, D.F. 2014**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

## **AGRADECIMIENTOS**

Quiero agradecerles a mis padres: María de la Paz Guarneros Villamil y Manuel Mujica Cruz por darme su amor, confianza, comprensión y apoyo para concluir con mis estudios. También quiero agradecerles por motivarme con su ejemplo y superación, pero sobre todo por su apoyo incondicional, amor y dedicación para concluir con mis estudios de licenciatura;

A mi hermana María de la Paz Mujica Guarneros por su apoyo y motivación;

A la Familia Vázquez Enamorado porque siempre me brindaron su apoyo cuando más lo necesite.

Entusiasmada con esta oportunidad, los amo mucho y agradecerle a Dios por este momento.

## ÍNDICE

	Pág.
JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN .....	1
OBJETIVO GENERAL .....	3
INTRODUCCIÓN .....	4
<b>CAPÍTULO I</b>	
<b>MARCO HISTÓRICO.....</b>	<b>10</b>
1.1 Modelo Neoliberal en México.....	10
1.3 Concepto de Empresa, A partir del Concepto Valor-Trabajo.....	18
1.3.1 Concepto valor-trabajo en los economistas clásicos.....	19
1.4 Principales actividades que generan un entorno de valor en la empresa .....	20
1.5 Conclusiones del capítulo I.....	25
<b>CAPÍTULO II</b>	
<b>EVOLUCIÓN DE LAS MIPYMES EN MÉXICO.....</b>	<b>28</b>
2.1 Contexto de Política Industrial en torno a las MIPYMES en México .....	28
2.2 Historiales de los Apoyos Federales a las MIPYMES en México .....	32
2.3 Principales Características de las MIPYMES en México.....	39
2.4 Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Censo Económico 2009 .....	42
2.4.1 Sector Manufacturero .....	44
2.4.2 Sector Comercio .....	47
2.4.3 Sector Servicios .....	49
2.5 Conclusiones del capítulo II .....	51
<b>CAPÍTULO III</b>	
<b>FONDOS DE APOYO PARA PROMOVER Y FOMENTAR LAS MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO .....</b>	<b>58</b>
3.1 Análisis de la Política Pública en México.....	58
3.2 Programas Federales dirigidos al Fomento Empresarial .....	62
3.3 Fideicomiso México Emprende .....	66
3.4 Fondo Pyme .....	71

3.5 Conclusiones del capítulo III.....	75
Capítulo IV	
RECOMENDACIONES Y ALTERNATIVAS PARA EL MEJORAMIENTO DE LAS MIPYMES .....	79
4.1 Elecciones para el mejoramiento de las MIPYMES.....	79
4.1.1 Discurso General sobre el tema de las MIPYMES.....	79
4.1.2 Posicionamiento de las MIPYMES por la Secretaria de Economía .....	82
4.2 Fracasos y Limitantes para el Crecimiento de una MIPYME en México .....	87
4.3 Propuestas o Alternativas .....	93
4.4 Conclusiones del capítulo IV .....	94
CONCLUSIÓN.....	96
RECOMENDACIONES.....	101
BIBLIOGRAFÍA.....	103

## JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La definición de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) se da por el rango de número de trabajadores por sector y por el rango de monto de ventas anuales en peso mexicano (MXN) el cuadro siguiente muestra la información general.

CUADRO 1 CLASIFICACIÓN MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.1 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.1 hasta \$250	250

**Fuente: Diario Oficial de la Federación (DOF) 2009.**

Publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 30 de Junio de 2009 establece el tamaño de empresa determinado por un promedio ponderado del número de empleados y de ventas ejemplificado en la siguiente ecuación:

$$(\{\text{Número de empleados} * .10\} + \{\text{ventas anuales} * .90\})$$

En el cuadro 1, se aprecia un tope máximo combinado que significa que la cifra debe ser igual o menor a un tope de 4.6 en el caso de la micro, 95 para las pequeñas y hasta 250 para las medianas.

El sector empresarial conformado por las MIPYMES representan el 99.8% del total de empresas en el país las cuales aportan el 52% del PIB nacional y generan el 72% del empleo nacional<sup>1</sup>, Sin embargo, de acuerdo con un estudio publicado por el Banco Mundial (BM) de 200 mil empresas que cada año abren sus puertas en México, sólo 35 mil sobreviven dos años,

<sup>1</sup> Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem), 2013.

25% tiene escasas posibilidades de desarrollo y 10% cuenta con alguna oportunidad de hacerlo en la economía formal.<sup>2</sup>

El análisis estratégico para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa en México publicado por el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) en 2011 analiza las principales debilidades que sufren las MIPYMES afectando a su supervivencia y su competitividad, entre los principales problemas y limitaciones al desarrollo que enfrenta las MIPYMES se encuentran:

1. Estrategia: rumbo de la empresa
2. Comercial: generar demanda
3. Operaciones: satisfacer la demanda actual
4. Administración: dar soporte y controlar la gestión de las áreas generadoras de valor
5. Capital humano: asegurar que la empresa cuente con el personal capacitado.

Los países en desarrollo hablando concretamente de México, se enfrenta a un nuevo entorno de competencia internacional caracterizada por la:

- Apertura comercial,
- Velocidad de movilización de capitales,
- Hábito de gestión del conocimiento y de capital humano,
- Transformación tecnológica,
- Innovación,
- Competitividad.

Debido a su papel primordial en la composición del Producto Interno Bruto (PIB) y su potencial para generar empleos aportando solidez al sector privado. En la actualidad, las empresas se dan cuenta de que su competitividad depende de su capacidad de ser flexibles y desarrollan nuevos conceptos estratégicos hacia las cadenas productivas mientras que en el pasado era común poner a tres proveedores a competir en precio, ahora se reconoce que eso solo desgasta su poder de modernizarse y dificulta el crecimiento y consolidación de una MIPYME en México.

Además, La falta de políticas públicas con el objetivo de fortalecer e incrementar la participación de las MIPYMES en los mercados, las limitantes para el acceso a créditos, poca atención y orientación para capacitar al personal para los requerimientos de una economía global; la convergencia de computadoras, telecomunicaciones y aparatos electrónicos minimalistas; y los cambios en la gestión empresarial afectan principalmente la productividad en los distintos ámbitos. A pesar de este contexto descrito las MIPYMES en México enfrentan

---

<sup>2</sup> Tan H., López-Acevedo G., Flores R., Rubio S., Slota E., Tinajero M., Beker G. "Evaluando los programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en México", Banco Mundial, Washington, 2007.

el desafío de la sobrevivencia, en un contexto de apertura, que además es sumamente dinámico, donde la tecnología se desarrolla rápidamente, las empresas buscan asociaciones estratégicas para el desarrollo del mercado así como mecanismos de comercialización novedoso y más efectivos en el desarrollo de estructuras y sistemas de información y producción integrados.

#### **OBJETIVO GENERAL**

Analizar las causas y circunstancias que han limitado el crecimiento de las MIPYMES en México, provocando que no puedan sobrevivir ante los retos que les exige el mercado interno e internacional, durante el periodo de 1982-2013; enfatizando en la insuficiente eficacia y eficiencia de los programas de apoyo del gobierno federal en esta materia.



## INTRODUCCIÓN

En la época de 1976 México sufría una crisis económica caracterizada por severas devaluaciones del peso, procesos inflacionarios, creciente dolarización, especulación y fugas de capitales cuyo detonante fue el endeudamiento externo. Para 1987 la devaluación del peso en el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988) se dio a través de los distintos planes fallidos como lo fue el Programa de Reordenación Inmediata y el Plan de Aliento y Crecimiento (PAC) que sólo significaron más endeudamiento y más ajustes a la población, como efecto de la devaluación el presidente firmo una carta suscrita con el Fondo Monetario Internacional (FMI) aceptando la apertura de la economía al capital y a las mercancías del exterior. En el año de 1993 con el fin de lograr un equilibrio de las finanzas públicas y reducir la inflación con Carlos Salinas de Gortari (1988-1994) como presidente se firmaron los programas de ajuste denominados Pactos de Solidaridad, finalmente en 1994 la devaluación del peso se dio nuevamente como resultado natural ante la apertura comercial y la deuda externa. Con la devaluación del peso en los diferentes sexenios y con medidas deficientes para evitar la correcta implementación de políticas que realmente compensará la salida de capital por concepto de importaciones, servicio de deuda y rendimientos netos de inversiones extranjeras —expuesto por el investigador del Instituto de Investigaciones Económicas (IIE) Ortiz Wadgyamar Arturo<sup>3</sup>— quien argumenta que una medida más eficiente que pedir prestado debió ser el aumento de las exportaciones de bienes y servicios al exterior. Debido al proceso devaluatorio que sufrió México en la década de los ochenta se llevó a cabo un severo proceso para acelerar la competitividad del aparato productivo nacional frente al exterior mediante el reconocimiento del sector empresarial en el Estado como motor del proceso de desarrollo del país cumpliendo con funciones tan importantes como el crecimiento de su economía y la generación de empleos. En este contexto el nuevo papel nacional gira alrededor de lo consignado en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) —documento de trabajo que rige la programación y presupuestación de toda la Administración Pública Federal (APF) — y el contenido social de la Constitución Política De Los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) que confiere al Estado diversas funciones vinculadas al desarrollo nacional.

En esta tesina se analizara al sector empresarial conocido como las MIPYMES. De acuerdo con información del Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem) el sector empresarial conformado por el 99.8% del total de empresas en el país que aportan el 52% del PIB nacional y genera el 72% del empleo al país son la fuente de desarrollo actual de nuestro país, Sin

---

<sup>3</sup> Ortiz Wadgyamar Arturo, *Reflexiones acerca de los procesos devaluatorios recientes en México 1982-1994*, Revista Problemas del Desarrollo, Vol 26, No 101 (1995), UNAM-IIEc.

embargo, es el sector empresarial de mayor vulnerabilidad e índice de fracaso reflejado en los índices de pobreza, desarrollo, empleo, informalidad y competitividad.

En el artículo veinticinco de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) menciona lo siguiente; “corresponde al Estado la rectoría del Desarrollo Nacional para garantizar el crecimiento económico y el empleo y una justa distribución del ingreso y la riqueza, el sector público, el sector social y el sector privado, sin menoscabo de otras formas de actividad económica que contribuyan al desarrollo de la nación. La ley alentará y protegerá la actividad económica que realicen los particulares y proveerá las condiciones para que el desenvolvimiento del sector privado contribuya al desarrollo económico nacional”.

La ley para el Desarrollo de la Competitividad de La Micro, Pequeña y Mediana empresa, nueva ley publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 30 de diciembre de 2002 tiene como objetivo:

- Promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeña y medianas empresas e incrementar su participación en los mercados;
- La autoridad encargada de la aplicación de esta ley es la Secretaría de Economía (SE) entre las autoridades Federales, Estatales, del Distrito Federal y Municipales, en congruencia con la planeación nacional;
- Promover la creación de una cultura empresarial;
- Promover el acceso al financiamiento para las MIPYMES, la capitalización de las empresas, incremento de la producción, constitución de nuevas empresas y consolidación de las existentes;
- La planeación y ejecución de políticas y acciones para contar con mecanismos de medición de avances para evaluar el impacto de las políticas de apoyo a las MIPYMES.

La existencia de debilidades que padecen las MIPYMES en México son las siguientes:

- Carencia de cultura empresarial y espíritu emprendedor en la sociedad;
- Debilidad estructural en la capacidad gerencial y ausencia de trabajadores especializados bien calificados;
- Restricciones financieras (especialmente en ciertas etapas de su desarrollo);
- Uso limitado de estructuras y profesionistas en el ámbito de investigación y desarrollo (I&D);

- Dificultades estructurales para tratar con la complejidad del entorno administrativo y legislativo;
- Renuncia o acceso limitado para postular a esquemas de asistencia pública, sea en términos de asistencia o asesoría;
- La globalización de los mercados;
- La aceleración del cambio tecnológico y el desarrollo de nuevos sistemas de información y comunicación;
- La dificultad para la captación de capitales externos a largo plazo;
- Las dificultades de localización e infraestructura;
- La complejidad para incorporar las innovaciones tecnológicas.<sup>4</sup>

Son, entre otros, aspectos que dificultan y limitan el desarrollo de las MIPYMES en México. La tasa de éxito que poseen las MIPYMES ronda el 30%<sup>5</sup> debido a que el resto presenta algunos problemas para consolidarse. Por ejemplo, algunos de los inconvenientes para lograr MIPYMES exitosas con sustentabilidad económica y duradera en México refieren a los altos costos que conlleva este proceso, la lentitud que supone todo trámite administrativo y aún más los aduaneros y la falta de *marketing* especializado en los destinatarios de la actividad que realiza la empresa.

Con todo lo anterior, ¿Qué es una empresa?

El concepto de empresa requiere de un análisis en cuatro dimensiones para comprender la complejidad, evolución y el concepto de teoría de la empresa que se tiene en la actualidad, las dimensiones son:

- 1) Histórica
- 2) Institucional
- 3) Organizacional y administrativa
- 4) La empresa como conjunto de recursos y actividades productivas<sup>6</sup>

La dimensión histórica se halla en el economista Joseph Schumpeter con su obra más conocida *La Teoría del Desarrollo Económico*, la cual presenta como el centro focal la innovación y competencia como proceso para el desarrollo económico. El marco del modelo de flujo circular de equilibrio representa el factor innovación como las fases de combinación de los factores de producción dando lugar a una ganancia o excedente, con las ganancias obtenidas

---

<sup>4</sup> FUNDES, *Experiencias Internacionales sobre políticas para la empresa media*, Mc Graw Hill, p.13.

<sup>5</sup> Observatorio PYME forma parte de la política que desarrolla la Secretaría de Economía para generar información cualitativa y cuantitativa sobre la actividad llevada a cabo por la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES).

<sup>6</sup> Vargas Sánchez Gustavo, *Teorías de la Empresa y de la Competitividad*, Editorial Castdel, 2006, p.112.

por incorporar nuevo valor a su producción ocasiona que el valor de los productos sea mayor al de los insumos por lo que en ese momento se crea nuevo valor, la competencia disminuye sus ganancias y por lo tanto dejara de existir. Después la industria se encuentra en la necesidad de reorganizar todo el proceso de producción comenzando nuevamente este proceso, se conoce como punto de equilibrio.

Históricamente la empresa ha evolucionado de manera que la empresa desarrolla nuevos factores que incrementen el valor de su producción, de pequeñas empresas familiares a empresas representadas por consorcios, el modelo de negocio evoluciona de acuerdo a las necesidades, entre los cambios más significativos a lo largo de la empresa se encuentran la organizacional y la administración.

La dimensión institucional se refiere al derecho de propiedad como base y garantía para que una empresa cuente con representación jurídica ante el estado, garantice el desarrollo de la economía y obtenga una ganancia como derecho natural considerado en la actualidad al poseer una propiedad, las ganancias obtenidas de su propiedad podrán ser utilizadas para ya sea realizar nuevas inversiones o abrir nuevas plantas industriales. Aunque en la actualidad el mercado de acciones también representa un nuevo valor para medir la rentabilidad de la empresa.

La dimensión organización y unidad representativa se define como “La empresa moderna, es la forma de organización que ha respondido a los cambios fundamentales que se han producido en la producción y la distribución como resultado de la presión de nuevas fuentes de energía y la aplicación creciente de conocimientos específicos a la tecnología industrial”<sup>7</sup>, la empresa representa ya no solo a los propietarios como piezas fundamentales para el crecimiento también abarca áreas como los profesionistas que agregan valor a la producción como el caso del área de mercadotecnia y el departamento de finanzas no es lo mismo tener un modelo de negocio característico de una tradición familiar a un modelo de negocio caracterizado por la dinámica de acumulación y expansión a nuevos mercados.

La última dinámica la empresa como conjunto de recursos y actividades productivas es fundamental en la economía, la empresa representa la función de producción y distribución de productos y servicios, por lo tanto, la dinámica de como producir y para quien producir, que factores la hará competitiva, que habilidades de dirección necesita la empresa para encontrar nuevas oportunidades productiva, es lo que se conoce como el espíritu emprendedor.

---

<sup>7</sup> *Op. cit.*, 2006, p. 116.

A pesar de haber sido severamente golpeadas por las crisis económicas, la inminente apertura comercial, las devaluaciones y desencadenamientos productivos, las MIPYMES poseen actualmente un importante peso en el debate sobre el desarrollo económico, han generado un importante consenso nacional e internacional en torno a su significancia respecto al crecimiento del PIB, la generación de empleo, los procesos de aprendizaje y la difusión de conocimiento entre otros.

Finalmente, esta tesina es una aproximación al tema de la situación de fracaso, sumado, a las limitantes para su crecimiento abordando continuamente trabajos de investigaciones ya existentes (estudios, informes, trabajos) el cual se concentra en cuatro capítulos: el primero se refiere a los aspectos teóricos del neoliberalismo mexicano dentro del contexto histórico de las MIPYMES y la capacidad del segmento empresarial conformado por las cámaras empresariales y sus confederaciones, partiendo de una visión general de la teoría económica clásica para llegar a las técnicas y principios administrativos sobre las prácticas gerenciales y de cartera que conforman el actual cuerpo de la empresa y sus decisiones de financiamiento; el segundo capítulo abordo las características de una MIPYME en el país con la finalidad de entender la situación actual que rodea a este sector empresarial describiendo el contexto de política industrial en torno a las MIPYMES, Historiales de los Apoyos Federales a las MIPYMES, Principales características y causas de fracaso de una MIPYME en México con datos publicados por El Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) que dio a conocer a través de los censos económicos 2009, los componentes que constituyen a este sector estratégico para el desarrollo económico y social del país; el tercer capítulo con base en lo anterior plantea los avances o retrocesos que tuvieron las MIPYMES principalmente con los programas institucionales destacando la heterogeneidad en la normatividad establecida para su fomento derivado de las estrategias para el desarrollo de este sector empresarial en México y el cuarto capítulo se dedica a observar el discurso sobre la evaluación, causas de fracaso y características generales de este sector empresarial. Para ello, se observa la información de la literatura revisada dentro del discurso oficial, académico y managerial, el primero pertenecen a organizaciones o gremios empresariales, instituciones gubernamentales y organizaciones privadas, el segundo pertenece básicamente investigadores y académicos de instituciones de educación superior y el managerial que corresponde básicamente por consultores de empresas o estudiosos del *know how*.

Para la realización de esta tesina, se trata de conocer y analizar el porqué de la situación de fracaso y limitantes para su crecimiento. Estas reflexiones pretenden, en primer lugar, aclarar el interés de la problemática de las MIPYMES y que no puede describirse o explicarse en forma

inmediata o sin utilización de la teoría económica con el que se completa el resultado de las reflexiones plasmadas en esta tesina.

## CAPÍTULO I

### MARCO HISTÓRICO

#### 1.1 Modelo Neoliberal en México

El curso que los países han seguido en materia económica y la estructura de su conformación social durante la última década conocida como el proyecto neoliberal, Alcanzó:

- Desregulación de la economía;
- Liberalización del comercio y de la industria;
- Privatización de las empresas estatales.<sup>8</sup>

Simultáneamente la culturización Neoliberal forjo la visión y las expectativas de la libre empresa, la innovación, la eficacia y la competencia. A partir de la década de los cuarenta la intervención del estado se destacó por una estrategia de fomentar la industria nacional mediante la limitación de las importaciones de bienes manufacturados conocida como Industrialización Mediante Sustitución de Importaciones (ISI), en esos años, favoreció la ampliación del mercado interno caracterizado por:

- Reducir la dependencia tecnológica;
- Estimular el desarrollo económico;
- Acortar las presiones de la balanza de pagos;
- Suscitar la creación de nuevas industrias;
- Implantar las bases de un crecimiento sostenido.

Sin embargo, ya para los años setenta, el modelo ISI se agota, una vez agotadas las posibilidades de reemplazar bienes de consumo importados como computadoras, máquinas y herramientas de precisión que continuaban siendo importados.<sup>9</sup> Cuando el modelo ISI dejó de funcionar para la economía mexicana, a principios de la década de los ochenta para ser exactos en 1982 cuando Miguel de la Madrid Hurtado toma posesión, se anuncia la necesidad de realizar cambios significativos orientados al bienestar de la población, solucionar el déficit presupuestal, solucionar el déficit de la balanza en cuenta corriente y sobre todo llevar a México al camino de la modernidad. El camino de la modernidad que México necesitaba y llevaría a cabo modificando las principales políticas para facilitar el control de cambios y precios, disminuyendo las restricciones al comercio internacional, reduciendo los subsidios al

---

<sup>8</sup> M. B. Steger y R. K. Roy, *Neoliberalismo. Una breve introducción*, Alianza Editorial, Madrid, 2011, pp. 29- 34.

<sup>9</sup> Krugman Paul R, *Economía Internacional: Teoría y Política*, Pearson Educación, México, 2006, p.245.

sector paraestatal y al privado, en síntesis las modificaciones realizadas por el presidente Miguel de la Madrid Hurtado fueron las siguientes:

- Reducir el tamaño del sector público y privatizar empresas;
- Ampliar una política monetaria restrictiva;
- Reducir la inflación por medio de fijación de precios de insumos primarios y en los sectores líderes;
- Apertura comercial.

Es precisamente, en el sexenio de Miguel de la Madrid cuando se inicia el cierre, la venta y la liquidación del sector paraestatal; se reduce el gasto público y los subsidios al consumo; se inicia la privatización de la banca y su incorporación de México al acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).<sup>10</sup> El GATT establecido en 1947 mediante la finalidad de formar un conjunto de normas para la política comercial internacional, controladas por una burocracia instalada en Ginebra. Cuyas disposiciones fueron:

- Subsidios a la exportación; no se autoriza utilizar subsidios a la exportación, excepto para productos agrícolas;
- Cuotas de importación; no pueden imponer cuotas unilaterales de importación, excepto cuando amenazan con echar del mercado al sector nacional;
- Aranceles; cualquier nuevo arancel, o aumento de un arancel, debe ser compensado por otro arancel a los países exportadores afiliados.

Punta del Este (Uruguay) mejor conocido como la ronda de Uruguay se centró en la creación de una nueva Organización Mundial de Comercio (OMC) que sustituyó al (GATT) en 1994 entre las actualizaciones más importantes se encuentran la resolución de disputas en menor tiempo entre los 123 países afiliados abarcando las negociaciones por concepto de telecomunicaciones básicas hasta la patentabilidad y protección de la propiedad intelectual. Con la llegada de Carlos Salinas de Gortari se da con la continuidad del modelo neoliberal, reflejado en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) —documento de trabajo que rige la programación y presupuestación de toda la Administración Pública Federal (APF) — el plan contiene los siguientes aspectos importantes:

- Una política de ingresos públicos que permita el financiamiento equilibrado de las actividades del sector público;

---

<sup>10</sup> Guillen Romero Héctor, *El sexenio de crecimiento cero*, Era, México 1994, p.23.



- Una política de gasto público que determine el nivel de las erogaciones de acuerdo a la disponibilidad de financiamiento no inflacionario;
- Una política monetaria, financiera y crediticia que proporcione el crecimiento de los agregados monetarios compatible con el mantenimiento de la estabilidad de precios, que fortalezca el ahorro interno y promueva una intermediación financiera eficiente;
- Una política cambiaria que apoye la estabilidad de precios con el uso de instrumentos de política económica para evitar cambios abruptos particularmente de la Balanza de pagos;
- Una política promotor del sector exportador, lo que quiere decir, que el mercado externo será en adelante el parámetro de la eficiencia empresarial.

#### ¿Qué cambios logro el Modelo Neoliberal en México?

- Modernidad, definida como la conjugación de soberanía nacional, rectoría económica del Estado, crecimiento económico sostenido, planteamientos que encajaban como respuesta inmediata por las contingencias de las crisis de 1982 en la campaña presidencial de Carlos Salinas de Gortari quien defendió y continuó la postura neoliberal de su antecesor Miguel de la Madrid Hurtado;
- Con la venta de las empresas de propiedad del Estado, el Estado redujo subsidios, incrementando los impuestos reduciendo la impostergable estructura económica heredada por el modelo de ISI. Surgen los ingresos necesarios para reducir dramáticamente el monto de deuda externa e incrementar el gasto en educación y programas de alivio de la pobreza;
- En la primera mitad de la década de 1970 la caída en las inversiones privadas tuvo como consecuencia que el gobierno consolidara el papel del sector público como el principal motor de las inversiones ocasionando endeudamiento;
- Para 1982 —año de la nacionalización de los bancos cuyo objetivo principal fue disminuir la función del gobierno de la asignación de los préstamos bancarios— se creó una nueva estructura de mercado para los servicios financieros con el objetivo de reprimir las barreras a la entrada de empresas;
- Entre los principales programas de privatización que trajo como beneficio un mejor servicio y acceso se encuentran; La Comisión Reguladora de Energía (CRE) quien otorgo 21 permisos de distribución de gas natural, bajo los cuales se obligaba a los concesionarios a estar sirviendo en 2004 a un total de 2.3 millones de usuarios, lo cual representa un incremento de 15 veces en la base de usuarios con relación a 1995; En

los años noventa el número de teléfonos en servicio de sistema de cables se duplicó y la telefonía inalámbrica creció a niveles insignificantes hasta cerca del 40% del total de teléfonos; las líneas de espera para servicio virtualmente desaparecieron durante el primer decenio después de la privatización; El programa de concesión de autopista duplicó la longitud de carreteras de peaje (de 4.500 kilómetros en 1989 a 9.900 en 1994); con una enmienda de 1994 a la Ley Federal sobre Agua Potable se inició un programa de concesiones sobre su suministro y el de servicios del fluido de 43 metros por segundo de tratamiento de aguas negras;<sup>11</sup>

- Las empresas públicas son factores importantes del desarrollo económico. Su presencia en el momento actual se liga al criterio central de racionalizar y fortalecer la participación estatal en actividades estratégicas (PEMEX y CFE);
- Competitividad y eficacia adjetivos del sector privado en México que no responden al movimiento mundial conocido como globalización por la poca madurez y modernidad de las Instituciones del Estado encargadas de regular los programas de eficiencia e inversión generando desaliento, incertidumbre y frustración en amplios grupos de población que ponen en duda el modelo económico.

## 1.2 Sector empresarial en México

El Consejo Coordinador Empresarial (CCE) máximo órgano de representación del sector privado nació en 1976 con el objetivo de:

- Coordinar políticas y acciones de los organismos empresariales;
- Identificar estrategias para realizar soluciones específicas en el clima empresarial mexicano;
- Contribuir a diseñar políticas públicas para incrementar el crecimiento económico, el nivel de competitividad en las empresas y para fortalecer al país en materia económica.

Como órgano representativo e interlocutor del empresariado mexicano, el CCE trabaja para:

- Impulsar el libre mercado;
- La democracia plena;
- La responsabilidad social;
- La equidad de oportunidades para la población.

Actualmente el CCE está integrado por 7 asociados:

---

<sup>11</sup> Rogozinsky Jacques y Ramiro Tovar, *“Concesión de Infraestructura Privada: El Programa Nacional de Carreteras 1989-1994 en México”*, En alto precio para el cambio: Privatización en México, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo, 2003.

- La Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN); Organismo de representación industrial de los distintos sectores productivos que existen en el país, órgano establecido por la Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones como órgano de consulta y colaboración con los tres niveles del gobierno y los poderes de la Nación.
- La Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (Concanaco Servytur México); Organismo de representación, defensa y promotor de las empresas pertenecientes a los sectores comercio, servicios y turismo con más de 650,000 empresas afiliadas. La participación de los sectores representados por la Concanaco Servytur México asciende a 50.3% del total de la economía, mismo que se ha sostenido en los últimos 10 años. Asimismo, ha mantenido por arriba del 53% su participación en el empleo formal en México.<sup>12</sup>
- La Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX); Sindicato patronal de afiliación voluntaria y representación en el ámbito laboral y social que aglutina empresarios de todos los sectores, que buscan mediante ella su representación en el ámbito laboral y social. Sus más de 36 mil empresas socias en todo el país son responsables del 30% del PIB y de 4.8 millones de empleos formales.<sup>13</sup>
- Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS); Aseguradora ante autoridades del sector público, privado y social.
- Consejo Mexicano de Hombres de Negocio (CMHN); Agrupa a empresarios, no a empresas; organización de empresarios en la cual se encuentran agrupados cuarenta de los hombres económicamente más poderosos del país.
- Consejo Nacional Agropecuario (CNA); Representa al sector agroalimentario privado del país, ante los sectores público, privado y social.
- Asociación Bancaria de México; (ABM); Satisface diferentes necesidades entre las cuales se encuentra la representación, información, estudios e investigación como organismo de cúpula de las instituciones de crédito.

Y por cinco invitados permanentes:

- Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de la Ciudad de México (CANACO); Organismo empresarial de interés público, con personalidad jurídica y patrimonio propio, autónoma de representación empresarial y prestadora de servicios a los empresarios del comercio, servicios y turismo de la Ciudad de México.

---

<sup>12</sup> Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (Concanaco Servytur México)

<sup>13</sup> Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX)

- Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA); Tiene como función esencial representar los intereses de sus afiliados, promover acciones gubernamentales y de otros organismos empresariales que contribuyan a mejorar la actividad industrial, así como defenderlos de medidas y políticas gubernamentales a nivel federal, estatal y municipal que afecten la actividad industrial del país.
- Asociación Mexicana de Intermediación Bursátiles (AMIB); Organismos especializados en la capacitación, investigación y consulta, como portavoces ante las autoridades.
- Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (OMCE); Organismo del sector privado mexicano dedicado a la promoción del comercio exterior, la inversión extranjera y el desarrollo tecnológico.
- Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD); Organización de servicio que represente los intereses de sus Asociados, promoviendo el desarrollo del comercio detallista y sus proveedores en una economía de mercado con responsabilidad social.

Además, cuentan con la colaboración de instituciones profesionales como:

- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP);
- Comisión de Estudios del Sector Privado para el Desarrollo Sustentable (CESPEDES);
- Fundación del Empresariado en México, A.C. (FUNDEMEX).

Las atribuciones y actividades del sector privado se encuentran reguladas por la Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones donde se establece en el artículo siete las atribuciones y objetivos de las Cámaras, artículo nueve las atribuciones y objetivo de las confederaciones y en el artículo tres corresponde a la aplicación de la ley a cargo del poder ejecutivo federal a través de la SE.

Competitividad, definida por Ley Para El Desarrollo de la Competitividad de La Micro, Pequeña y Mediana Empresa establece que es “la calidad del ambiente económico e institucional para el desarrollo sostenible y sustentable de las actividades privadas y el aumento de la productividad; y a nivel empresa, la capacidad para mantener y fortalecer su rentabilidad y participación de las MIPYMES en los mercados, con base en ventajas asociadas a sus productos o servicios, así como a las condiciones en que los ofrecen.” El Instituto Mexicano para la Competitividad A.C (IMCO) concibe a la competitividad como la capacidad de un país para atraer y retener inversiones y talento esta definición coincide con la establecida por el CCE que define la competencia como un mecanismo entre los países con objeto de ganar mayores espacios de mercado para sus productos y atraer crecientes

inversiones. Pero, México que tan competitivo es a nivel mundial, de acuerdo, con el Informe de Competitividad global 2012-2013 publicado por el Foro Económico Mundial,

<b>CUADRO 2</b>		
<b>MÉXICO, ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD GLOBAL 2012-2013</b>		
	Rango de 144	Puntuación de 1-7
Índice de Competitividad global 2012-2013	53	4.4
Índice de Competitividad global 2011-2012 (rango de 142)	58	4.3
Índice de Competitividad global 2010-2011 (rango de 139)	66	4.2
<b>REQUISITOS BÁSICOS</b>		
Instituciones	92	3.6
Infraestructura	68	4.0
Entorno Macroeconómico	40	5.2
Salud y Educación Primaria	68	5.7
<b>FACTORES DE INNOVACIÓN Y SOFISTICACIÓN</b>		
Sofisticación Empresarial	44	4.3
Innovación	56	3.3
<b>POTENCIADORES DE EFICIENCIA</b>		
Formación y Educación Superior	77	4.1
Eficiencia del Mercado de Bienes	79	4.2
Eficiencia del Mercado Laboral	102	4.0
Desarrollo del Mercado Financiero	61	4.2
Preparación Tecnológica	72	3.8
Tamaño del Mercado	12	5.6
Nota: Los Valores están en una escala de 1 a 7		
Fuente: Informe de Competitividad Global 2012-2013 publicado por el Foro Económico Mundial.		

México se encuentra en la posición 53 de 144 países en el periodo 2012-2013, en el periodo 2011-2012 se encontraba en el lugar 58 con un rango de 142 y para 2010-2011 en la posición 66 con el rango de 139. Al ocupar una nueva posición en 2012-2013 México clasifica en la lista del Banco Mundial como una economía de avances institucionales con claras opciones de mejora en cuestiones como tamaño de mercado que ocupa la posición 12 con un rango de 144 países, pero en los demás, claramente se encuentra en una posición no muy atractiva para inversionistas, entre los peores rangos se encuentra la eficiencia del mercado laboral en el lugar 102 de 144 países, instituciones ocupa el lugar 92 de 144 países, desarrollo del mercado financiero en el lugar 61 de 144 países. El estudio más reciente del Banco Mundial denominado Hacer Negocios 2012-2013 cubre 16 indicadores en 185 economías. En este reporte, cada economía está representada por la ciudad más poblada, que en el caso de México corresponde al Distrito Federal.

De la clasificación global que refiere la facilidad para hacer negocios se destaca que México cuenta con factores que dificultan la realización, innovación y consolidación de un nuevo tipo de negocio,

CUADRO 3	
LOS FACTORES MÁS PROBLEMÁTICOS PARA HACER NEGOCIOS EN MÉXICO	
FACTORES PROBLEMÁTICOS	%
Corrupción	16.4
Delincuencia y Robo	16.3
Ineficiente burocracia gubernamental	14.2
Acceso para Financiamiento	10.1
Regulaciones Laborales Restrictivas	9.3
Normativa Fiscal	9.0
Suministro Inadecuado de Infraestructura	6.4
Fuerza de trabajo adecuadamente educada	4.3
Tasas de impuestos	3.9
Insuficiente Capacidad para Innovar	3.7
Pobre ética de trabajo de mano de obra nacional	2.0
Inestabilidad Política	1.7
Inflación	1.3
Inestabilidad/Golpes de Gobierno	0.6
Regulaciones de moneda extranjera	0.4
Problemas de salud publica	0.3
Nota: Porcentaje (%) derivado de la encuesta de opinión sobre los factores más problemáticos para hacer negocios en su país.	
Fuente: Hacer Negocios 2012-2013 Banco Mundial.	

En el cuadro 3, se muestra la corrupción como el principal problema para iniciar un negocio, en segunda posición se encuentra la delincuencia y robo de las autoridades derivados de otros factores para contrarrestar los malos manejos administrativos que se dan en la burocracia gubernamental y entre los últimos factores se encuentran la inestabilidad del gobierno, regulación de moneda extranjera y problemas relacionadas con la salud pública. La construcción de un entorno favorable a la competitividad implica muchos factores entre los que destacan el Estado de Derecho, la educación y el apoyo al talento nacional, la gobernabilidad, democracia, seguridad jurídica y patrimonial, un buen entramado de relaciones y cooperación internacional, infraestructura física moderna y condiciones de bienestar y prosperidad que significan importantes inversiones de capital humano.

En consecuencia, son innegables las prioridades del sector empresarial, entre las cuales se encuentran:

- La generación de más y mejores empleos;
- Desarrollo de capital humano;
- Impulso de inversiones que favorezcan la formación de capital físico;
- Estado de derecho y seguridad pública y patrimonial;
- Eficacia y transparencia de la administración pública;
- Transformar el sistema político mexicano. Es necesario, entre otras cosas, permitir la reelección de legisladores y hacer sujetos de la ley de transparencia a partidos y sindicatos;
- Mantener el equilibrio presupuestal;
- Maximizar la renta petrolera, abriendo la exploración y extracción de petróleo a la inversión privada y flexibilizando las regulaciones;
- Redefinir la política comercial, simplificando y reduciendo aranceles, evitando el proteccionismo y enfocándonos en mercados como el de China o India.<sup>14</sup>

### **1.3 Concepto de Empresa, A partir del Concepto Valor-Trabajo**

En 1962 Edith Penrose planteó la hipótesis de los factores que promueven el crecimiento de una empresa, es decir, formulo que el trabajo es la fuente de valor que de forma compleja se observa en el marco interno de la empresa mediante sus procesos laborales, por otro lado, el marco externo de la empresa se observa el conjunto de relaciones con su ambiente económico, el mercado, la industria y la economía en su conjunto. Los procesos económicos en este contexto y su relación hacen posible una aproximación a la dinámica de la empresa. Estrategias competitivas concepto incorporado por Edith Penrose en el cual ella misma lo definía como un proceso continuo de crecimiento y competencia, de concentración y acumulación cuyo origen está en el trabajo y su relación con el valor, este enfoque señala que los recursos productivos son factores de la empresa para hacer frente a la competencia, considerando los recursos humanos especializados como los más importantes dada su escasez en el mercado como un atributo de la empresa del que destaca la responsabilidad de visualizar y aprovechar oportunidades.

Con todo lo anterior, ¿Qué es el concepto de valor-trabajo?

---

<sup>14</sup> Consejo Coordinador Empresarial (CCE), Agenda de Competitividad, *Prioridades del Sector empresarial 2010-2011*, p.24.

### 1.3.1 Concepto valor-trabajo en los economistas clásicos

Existen tres teorías del valor-trabajo, una de Adam Smith, David Ricardo y Carlos Marx. Para Adam Smith (1723-1790) el valor de las mercancías no depende de la cantidad de trabajo que poseen, sino de la cantidad de trabajo que éstas pueden comprar, por su parte, la relación de cambio en la que existe un beneficio o utilidad proviene de una relación de intercambio entre mercancía-trabajo.

David Ricardo (1772-1823) desarrolló la teoría del valor-trabajo incorporado, que distingue el valor de cambio de las mercancías como la cantidad de trabajo necesario para su producción, concepto que incluye tanto el trabajo directo como el indirecto, además de las condiciones de producción expresadas como cantidades de trabajo y beneficio dado.

Finalmente Carlos Marx (1818-1883) desarrolló la teoría del valor-trabajo definido como el Tiempo de Trabajo Socialmente Necesario como una expresión cualitativa de tiempo y dinero. Hay tres conceptos para medir el valor en términos de tiempo:

- Tiempo de Trabajo Necesario (TTN) representa la cantidad de tiempo de trabajo requerido para reponer los insumos que consume el proceso de producción, por ejemplo: valor de la fuerza de trabajo (salarios) por los gastos en los medios de producción (costos);
- Tiempo de trabajo incorporado (TTI) se refiere al tiempo de trabajo ocupado en una empresa para producir mercancía;
- Tiempo de trabajo socialmente necesario (TTSN) se refiere al tiempo de trabajo que requiere la empresa para producir dicha mercancía determinada por su valor social.

Así la empresa aparece como un agente económico que gestiona y:

- Organiza el proceso de trabajo para producir mercancías;
- Administra la venta e ingresos entre trabajo y beneficios, y
- Planea el crecimiento y ampliación del proceso de producción y distribución en que está involucrada.

La importancia del concepto de valor para el análisis de la empresa constituye la entidad económica que gestiona la obtención y reinversión de beneficios económicos debido a las propiedades que el valor puede trasladarse a cualquier espacio y actividad de la economía, por lo que posibilita a la empresa para expandirse en múltiples actividades.



#### 1.4 Principales actividades que generan un entorno de valor en la empresa

A nivel de la empresa el proceso de formación de valor, se destaca en:

- Creación del valor;
- Apropiación del valor;
- Consumo del valor;
- Renovación del valor;
- Transferencia del valor.

Esta estructura influye de forma general en la transformación de valores en precios y con ello afecta los beneficios de las empresas, la empresa organiza el trabajo para producir valor, pero el valor que busca la empresa es el valor en su sentido social —valor que los compradores piensan que tiene la oferta y la relación costo-beneficio que perciben en ella—, que en su carácter social es la cantidad que el comprador está dispuesto a pagar por consumir el bien. Por lo tanto, la caracterización de trabajo propuesta por los economistas clásicos corresponde al significado del concepto valor-trabajo, pues recoge tanto la dimensión individual como la social del trabajo, así como la relación entre la estructura interna y exterior de la empresa.

##### ESQUEMA 1

##### Concepto de valor

$$V = \frac{\text{lo que se recibe}}{\text{lo que se da}} = \frac{\text{desempeño del Prod/Serv}}{\text{Costo del prod/serv}} = \frac{\text{atributos prod/serv}}{\text{dimesiones costo}}$$

Fuente: Spewak, S. "Enterprise Architecture Planning", John Wiley and Sons, 1994.

Una empresa con valor, desde la perspectiva del comprador, es aquella que ofrece descuentos y precios bajos por sus productos; para otros, es la promesa de que un precio alto significa calidad, estatus y exclusividad. Por eso, para elegir la estrategia de valor se debe preguntar a los clientes qué es lo que ellos consideran valioso, la clave de ello está en integrarlos al proceso de desarrollo de Producto/Servicio. Una forma de mejorar esta percepción es poniendo especial atención a la cadena de valor, es decir, a todos los procesos que conlleva la empresa —desde la creación del producto hasta el servicio de post-venta— con el fin de que ésta sea más apreciada por el cliente.

La innovación es un factor que ante todo mantiene a una empresa en vanguardia, una empresa que innova no sólo en sus productos o servicios, sino que también en la forma de comunicarse con los clientes, de tratar con los empleados, por ejemplo, el valor de marcas

como Apple se ubica principalmente en este punto, sus productos resaltan por presentar modificaciones constantes, por ser perfectibles y por buscar satisfacer cada día más las necesidades de sus consumidores.<sup>15</sup>

Desde esta perspectiva, la clave del éxito se encuentra en el entorno competitivo seguido por el modelo establecido por Porter (1985), donde pone de manifiesto que la empresa ganará en competitividad si es capaz de hacer frente a las cinco fuerzas competitivas:

- 1) La amenaza de productos sustitutos;
- 2) La amenaza de los competidores potenciales;
- 3) El poder de negociación de los proveedores;
- 4) El poder de negociación de los clientes;
- 5) La rivalidad entre los competidores.<sup>16</sup>

Es así como la empresa decide qué producir y a quién dirigirlo, ya sean consumidores finales o que decida producir bienes intermedios dirigidos a otras empresas para su producción de bienes o servicios.

Para Joseph Schumpeter (1883-1950), todo régimen económico debe considerarse resultado del comportamiento innovador que existe entre el conjunto de actividades laborales (trabajo) que suceden al interior de la empresa, la innovación es una estrategia que permite mejorar la posición competitiva de las empresas, es además un factor estratégico de crecimiento, desarrollo e internacionalización de la empresa.<sup>17</sup>

La perspectiva multidisciplinaria considerada como la ventaja competitiva se define como la estrategia relativa de la empresa respecto de sus rivales en la industria, existen varios enfoques en la teoría de la competitividad, todos complementarios entre sí, mismos que se describirán brevemente a continuación:

- El Enfoque de Recursos Básicos, este enfoque ofrece herramientas analíticas que permiten apreciar la importancia de los recursos productivos básicos de una empresa sobre el desempeño interno —relación entre rentabilidad y el papel del trabajo y la división del trabajo— y con su relación con las condiciones externas —comprenden el mercado, el sector industrial y el ámbito de la economía nacional e internacional de la

---

<sup>15</sup> Rafter V. Michelle, *Apps para retener talento*, Entrepreneur Vol.20 Núm.09, México-Septiembre 2012, pp.84-87.

<sup>16</sup> Porter, M.E. (1985): *Competitive advantage, Creating and sustaining superior performance*, The Free Press, New York, pp. 13-23.

<sup>17</sup> *La Innovación en México*, Competitividad e Innovación México – Unión Europea (PRO-CEI), pp. 1-3.

empresa— Por lo tanto, los recursos productivos crean un conjunto de atributos para generar valor y hacer frente a la competencia. Los recursos productivos son:

- ✓ Capital financiero
- ✓ Capital físico
- ✓ Capital humano
- ✓ Capital orgánico

El capital orgánico representa los grupos de trabajo especializados considerados como invaluable —el equipo de gerencia y alta dirección— debido a su escasez en el mercado.<sup>18</sup>

- Valor, Rareza, Imitación y Organización (VRIO), construye su análisis en cuatro recursos y capacidades:
  - 1) Valor, asociación entre las ganancias actuales y potenciales de la empresa;
  - 2) Rareza, asociado a la relación entre capacidad/recursos, modelo de negocio;
  - 3) Imitación, ventaja o desventaja en la relación costo-beneficio en comparación con otras empresas;
  - 4) Organización, tiene que ver con la pregunta ¿La organización de la empresa permite explotar el potencial competitivo de sus recursos y capacidades?<sup>19</sup>
- Fortaleza, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA), analiza la forma en que la empresa detecta y aprovecha oportunidades en relación con las oportunidades de los competidores, de esta manera relaciona la capacidad cualitativa entre los recursos, estrategias y rentabilidad de la empresa, agrupado en:
  - ✓ Fortalezas, conocimiento objetivo de las capacidades de la empresa y sus recursos;
  - ✓ Oportunidades, capacidad de identificación y respuesta ante los cambios del entorno para su aprovechamiento;
  - ✓ Debilidades, conocimiento objetivo y superación de las deficiencias de la empresa;
  - ✓ Amenazas, capacidad de identificación y respuesta oportuna ante los cambios adversos del entorno.<sup>20</sup>
- Enfoque de la Competitividad Sistémica, este enfoque coincide con la tesis central de Porter y del Banco de México en que la competitividad de las naciones y zonas

---

<sup>18</sup> *Op. Cit.*, 2006, p.90.

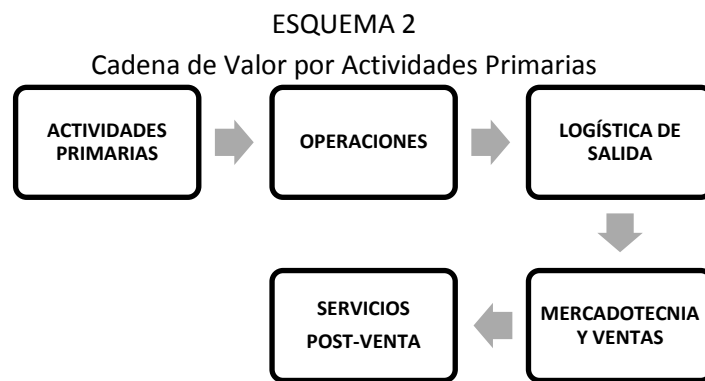
<sup>19</sup> *Op. cit.*, 2006, p.91.

<sup>20</sup> Patiño Cabrea Alejandra, *El Financiamiento a las Pymes en el Distrito Federal como Factor determinante de su permanencia y desarrollo. Visión Histórica Contemporánea 1990-2005*, Tesis para Obtener el grado de Doctora en Economía, Ciudad Universitaria, Enero 2011, p.25.

geográficas se gestiona de forma conjunta por las empresas privadas y el Estado en sus tres planos, local, regional y nacional, considera que para lograrla intervienen de manera conjunta factores económicos, sociales, políticos, jurídicos y culturales, a través, principalmente de la política industrial.

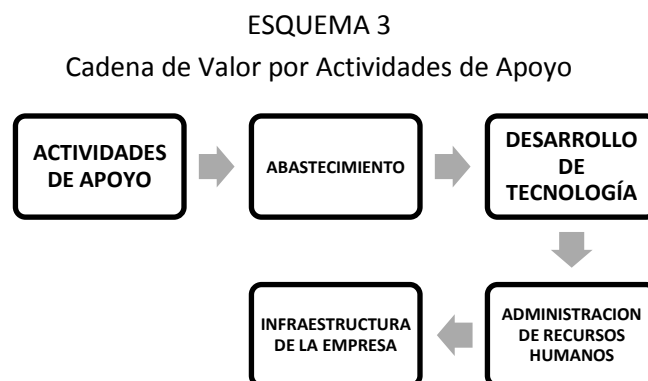
- Enfoque de la Cadena de Valor, la cadena de valor desarrollada por la consultoría McKinsey & Company desarrollo un modelo que relaciona un conjunto de actividades y la rentabilidad divididas en seis clases:
  - ✓ Desarrollo en tecnología;
  - ✓ Diseño del producto;
  - ✓ Marketing;
  - ✓ Distribución;
  - ✓ Servicio.<sup>21</sup>

Y la cadena de valor desarrollada por M.Porter divide en dos grupos de actividades primarias:



Fuente: elaboración propia con información de Vargas Sánchez Gustavo, Teorías de la Empresa y de la Competitividad.

Y de apoyo



Fuente: elaboración propia con información de Vargas Sánchez Gustavo, Teorías de la Empresa y de la Competitividad.

<sup>21</sup> *Op. cit.*, 2006, p.92.

La importancia de la cadena de valor en el análisis de la competitividad de la empresa consiste en que proporciona una manera para que las empresas deban adecuarse a los ámbitos internacionales.

La literatura en esta materia ha ofrecido alternativas teóricas para explicar las principales líneas a seguir para el desarrollo y consolidación de las MIPYMES en México, para mejorar la competitividad de las MIPYMES se debe poner atención a las características que las describen tanto positivas como negativas y mejorar la posición competitiva en México a través del fomento y consolidación.

Entre las acciones positivas para consolidar una MIPYME se encuentra:

- En aprovechar las oportunidades y sortear las amenazas que se derivan de la relación de la empresa con su entorno;
- En coordinar y aprovechar de forma adecuada y eficiente los recursos con los que cuenta la empresa en relación con sus rivales, la clave del éxito competitivo se sitúa en elementos pertenecientes a la propia empresa;
- Exportar;
- Tener un gerente con estudios universitarios;
- Tener mayores porcentajes de acuerdos de cooperación con otras empresas, especialmente en las áreas de logísticas y de I+D, recursos humanos y calidad;
- Aplicar de forma significativa, por encima del resto, todos los procesos de recursos humanos, destacando los de prevención de riesgos laborales, administración del personal, reclutamiento y selección del personal, y evaluación del desempeño;
- Tener una posición tecnológica fuerte;
- Ser empresas con certificación de calidad o que están en proceso de certificación;
- Contar con una mayor número de áreas de innovación;
- Hacer un uso avanzado de las tecnologías de la información y comunicación (TIC's);
- Tener implantados sistemas de contabilidad de costos;
- Realizar presupuestos de ingresos y gastos anuales;
- Hacer un mayor análisis de la situación económico-financiera;

- Para las decisiones de inversión se apoyan más en utilidades retenidas y en aportaciones de capital.<sup>22</sup>

### **1.5 Conclusiones del capítulo I**

A lo largo del primer capítulo, se expuso el contexto histórico entorno de las MIPYMES en México y la capacidad del segmento empresarial conformado por el órgano de máxima representación CCE atendido por las cámaras empresariales y sus confederaciones, institución que representa, defiende y promueve la actividad empresarial y de autores como M. B. Steger, R. K. Roy, Krugman Paul, R. Guillen, Romero Héctor, Rogozinsky Jacques, Ramiro Tovar, Edith Penrose, Adam Smith, David Ricardo, Carlos Marx, Spewak S., Joseph Schuempeter, Rafter V. Michelle, Porter, M.E., Vargas Sánchez Gustavo, Patiño Cabrea Alejandra que exponen la importancia del dinamismo empresarial y de los empresarios en la ciencia económica. Los diferentes autores expuestos en el capítulo primero han tratado de mostrar el papel histórico que tienen las teorías económicas, Además, el recorrido histórico partiendo de una visión general de la teoría económica clásica para llegar a las técnicas y principios administrativos sobre las prácticas de agencia, gerenciales y de cartera que conforman el actual cuerpo de la empresa y sus decisiones de financiamiento.

Un papel importante en la consideración acerca de las actividades que generan valor en la empresa — creación del valor, apropiación del valor, consumo del valor, renovación del valor y transferencia del valor—lo conforman los factores que promueven el crecimiento de una empresa a través del conjunto de relaciones con su ambiente económico, el mercado, la industria y la economía en su conjunto. Por lo tanto, las empresas acuden a las técnicas de capacitación reconocidas mundialmente —ventajas competitivas— bajo la premisa de la existencia de que esta estructura influye de forma general en la transformación de valores en precios y con ello los beneficios de las empresas. La empresa organiza el trabajo para producir valor en su sentido social —valor que los compradores piensan que tiene la oferta y la relación costo-beneficio que perciben en ella—, que en su carácter social es la cantidad que el comprador está dispuesto a pagar por consumir el bien, elevando su productividad y el nivel de eficiencia de la sociedad, constituyéndose de ésta manera, en un elemento básico de promoción del desarrollo en el país.

Volviendo a la teoría económica de la empresa por su aportación al proceso productivo y el motivo de generación de ganancias u obtención de utilidades, nos referimos ahora a la clave del éxito en el entorno competitivo compuesto por el modelo establecido por Porter, M.E.,

---

<sup>22</sup> *Análisis estratégico para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa en México*, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C, PricewaterhouseCoopers, FAED PYME, Tecnológico de Monterrey, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, México 2011, p.124.

donde pone de manifiesto que la empresa ganará en competitividad si es capaz de hacer frente a las cinco fuerzas competitivas:

- 1) La amenaza de productos sustitutos;
- 2) La amenaza de los competidores potenciales;
- 3) El poder de negociación de los proveedores;
- 4) El poder de negociación de los clientes;
- 5) La rivalidad entre los competidores.

Es así como la empresa decide qué estrategia tomar respecto de sus rivales en la industria, existen varios enfoques en la teoría de la competitividad e innovación todos complementarios entre sí, mismos que significativamente contribuyen al desarrollo económico de México, en particular para incidir en el abatimiento del desempleo y el mayor aprovechamiento de la planta productiva nacional, nació de la conjetura de la década de los ochenta a la micro empresa como fuente de empleo para absorber los desempleados que provocó el ahora discutido paradigma de “más mercado y menos Estado”. Esto es importante, porque en una economía global caracterizada por cambios y transformaciones constantes, marca la diferencia entre los distintos enfoques sobre competitividad e innovación, como complemento el concepto de empresa en la teoría económica clásica determina la factibilidad que pueden tener estas empresas en el desarrollo económico. A lo largo de este capítulo se describió la importancia sobre la toma de acciones ofensivas o defensivas para crear una posición sostenible en una industria, con la finalidad de generar un retorno sobre la inversión y lograr el liderazgo en su industria.

En resumen:

1. En su época clásica la economía, que engloba el trabajo de Adam Smith, David Ricardo y Carlos Marx, se llamaba economía política. La denominación era significativa porque apuntaba al carácter clasista de la economía y al papel del estado, sin embargo, el flujo circular de la vida económica se reconceptualizaba cada vez más en un proceso que solo implicaba a los individuos, que consumían, producían y obtenían beneficios al margen. El concepto de clases desapareció así del estudio de la economía.
2. La empresa es un espacio económico que gestiona fuerza de trabajo, materias primas y medios de producción en el proceso conocido como creación o generación de valor, lo que relaciona a la empresa como un espacio que produce y genera valor.

3. La organización empresarial se caracteriza por ser un conjunto de actividades complementarias Desarrollo en tecnología; Diseño del producto; Marketing; Distribución y Servicio, que se consideran necesarias para la creación de valor.
4. El principio económico que surge por el concepto valor-trabajo es la relación social que se expresa como factor que promueve el crecimiento de una empresa, es decir, el concepto valor-trabajo es la fuente de valor que hacen posible la dinámica de la empresa.
5. La magnitud del valor (individual o social) varía, está determinada por un estado de desarrollo en la ciencia y sus aplicaciones tecnológicas. Así, la empresa consiste en disminuir el tiempo de trabajo ocupado para la producción de las mercancías y con esto reducir sus costos unitarios.
6. La principal traba de las MIPYMES en México frente a la problemática de fracaso y limitantes para su desarrollo, es que cuentan con pocos recursos propios, financiamientos adecuados a su capacidad de pago y suficientes para resistir los volátiles ciclos económicos, como consecuencia de su reducido tamaño. Dos opciones para evitar este obstáculo serían, encontrar formas de valor que las hiciera destacar y cooperar con otras empresas para realizar acciones conjuntas.
7. La innovación en México debe fortalecer a la innovación empresarial, desarrollar y perfeccionar el capital humano, el mercado nacional e internacional para fomentar el emprendimiento y la innovación.
8. Desde principios de la década de 1980 la década de “libre mercado” o “neoliberal” se transformó en el “adelgazamiento” del estado, durante la presidencia de Miguel de la Madrid aceptando que el sector público es mal administrador y buscando recuperar la confianza de los inversionistas privados inicia la puesta en práctica de un cambio de rumbo donde importantes y destacados empresarios sostuvieron la hipótesis de influir en el aparato gubernamental. Como consecuencia, en 1976 nació oficialmente el CCE permitiendo la acción supletoria del Estado.



## CAPÍTULO II

### EVOLUCIÓN DE LAS MIPYMES EN MÉXICO

#### 2.1 Contexto de Política Industrial en torno a las MIPYMES en México

La importancia de este segmento empresarial en México es el hecho de que representan el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado, de ahí la preocupación de analistas y del gobierno por el futuro de este tipo de empresas y la necesidad de fortalecer su desempeño como generadoras de empleo y proveedoras de bienes y servicios para las medianas y grandes empresas.

Por otro lado, la apertura comercial ha contribuido a la mayor heterogeneidad de la industria y que no basta la presión del mercado para lograr un crecimiento más homogéneo entre ramas y empresas, en esta medida, se habla de la necesidad de una política industrial activa a cargo del Estado y en acuerdo con los empresarios.

“... conjunto de medidas destinadas a facilitar el proceso de ajuste de la industria a la evolución del patrón de ventajas comparativas”<sup>23</sup> esta definición de política industrial considera que la producción y el crecimiento económico están determinados por la eficiencia entre los distintos sectores y actividades económicas en función de que el mercado es el mecanismo más apropiado para lograrlo por la interacción entre la oferta y la demanda debido a que la competencia entre los agentes económicos los obliga a mejorar permanentemente sus procesos productivos.

En otros términos, “... política que intenta alcanzar metas económicas y no económicas de un país interviniendo en la asignación de recursos entre sus industrias o sectores, o en la organización (industrial) de una industria o un sector”<sup>24</sup> en ambas definiciones hay un acuerdo implícito de que el mercado es el mejor distribuidor de los recursos entre los sectores y la efectividad con que éste trabaja en una economía específica, Además, justifica y determina el tipo de política a emplearse pero en cuanto a la efectividad entre el citado patrón de ventajas comparativas existe una disputa entre la teoría y la práctica de los que apoyan la no intervención (partidarios del libre mercado) y los intervencionistas (proponentes de una participación gubernamental activa).

---

<sup>23</sup> Clavijo, F. y J.I. Casar, *La Industria Mexicana en el Mercado Mundial. Elementos para una Política Industrial*, El Trimestre Económico, FCE, México 1994.

<sup>24</sup> Itoh, M., *et.al*, “*Industrial Policy as a corrective to market failures*”, Industrial Policy of Japan, Academic Press INC, p.234, Tokio 1988.

La crisis de 1995 produjo en México que el PIB cayera en más de seis puntos, el PIB manufacturero en cinco puntos y que la banca contrajera una deuda impagable de los particulares debido a la elevación de las tasas de interés.<sup>25</sup> Para combatir la crisis iniciada el gobierno de Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000) negoció con la CANACINTRA y con la CONCAMIN una política industrial y programas e instrumentos específicos de apoyo para las MIPYMES, pero la postura política que se vivió dentro del contexto de globalización empujó a México a continuar —La política industrial de México se transformó eventualmente en una política de fomento empresarial. A partir de una política económica basada en la apertura y el funcionamiento del mercado se abandonó el enfoque sectorial para adoptar los principios de subsidiariedad y horizontalidad— con una política industrial encaminada al fomento empresarial argumentando que la apertura comercial y el mercado eran los mejores caminos para el desarrollo en la industria y que las políticas de apoyo a las MIPYMES sólo habían conducido a Nacional Financiera (NAFIN) a la quiebra como consecuencia de un programa masivo de crédito.<sup>26</sup> El resultado de las negociaciones, el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PROPYCE) (1996-2000), que establece un énfasis explícito a las MIPYMES, en particular a la importancia de la integración de cadenas productivas y a la cooperación inter-empresarial como elementos claves para el crecimiento. Siete son los elementos específicamente encaminados al fortalecimiento de las MIPYMES:

- Integración de cadenas productivas;
- Mejoramiento de la Infraestructura tecnológica;
- Desregulación de la actividad económica;
- Promoción de exportaciones;
- Negociaciones comerciales-internacionales;
- Promoción de la competencia;
- Instrumento de consenso con los sectores productivos.<sup>27</sup>

Para afrontar los desafíos y aprovechar las oportunidades antes descritas, el gobierno en su papel debió de adoptar una política industrial que expresara las siguientes características:

- A) La transformación de la industria mexicana en una industria competitiva
- B) La integración de esa industria a la dinámica comercial y tecnológica mundial.<sup>28</sup>

---

<sup>25</sup> De María y Campos Mauricio, *“Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas”*, Red de Reestructuración y Competitividad, Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, 2002, p.30.

<sup>26</sup> *Op. cit.*, 2002, p.31.

<sup>27</sup> García Gilberto y Paredes Víctor, *Programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en México, 1995-2000*, Red de Reestructuración y Competitividad, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, 2001, p.9.

En este contexto, el aspecto innovador del PROPYCE, programa que se enfatizó en superar el atraso de las MIPYMES a través de una estructura dual en lo tecnológico y desarrollo nacional, en realidad, no dejó de ser un conjunto de buenas intenciones, nunca “tuvo dientes” ni presupuesto para cumplir con sus objetivos, salvo la parte relativa al apoyo a las exportaciones en que fue muy exitoso, llevando a las exportaciones a representar alrededor de 150 mil millones de dólares en el año 2001 y la creación de algunos instrumentos institucionales con recursos muy limitados para el apoyo a las MIPYMES.<sup>29</sup>

Los instrumentos de apoyo que se crearon en los años 1996-2000:

- El SIEM (Sistema de Información Industrial Mexicano), el SISTEC (Sistema de Información sobre Servicios Tecnológicos) y otros programas electrónicos ofrecidos por SECOFI, NAFIN y BANCOMEXT;
- El Programa para Promover Agrupamientos Industriales (iniciado por SECOFI) en 1998,
- La red de Centros Regionales para la Competitividad Industrial (CRECE), que ofrece apoyo a las MIPYMES desde 1996 para solucionar problemas técnicos a través de financiamiento a la consultoría;
- El Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE) creado en enero de 1997 para proporcionar cursos especializados y certificados de calidad para las MIPYMES;
- El Programa de Desarrollo de Proveedores establecido en marzo de 1999 entre SECOFI y NAFIN, a través del financiamiento de capital de trabajo en forma rápida y el regreso de NAFIN al primer piso;
- Los numerosos programas a nivel estatal y ocasionalmente a nivel municipal para apoyar a las MIPYMES;
- El CIMO (Calidad Integral y Modernización) administrado por la Secretaría del Trabajo para financiar actividades de capacitación y consultoría de MIPYMES.<sup>30</sup>

En la actualidad SIEM, SISTEC y COMPITE son administrados por la SE, los programas administrados por la SECOFI desaparecieron junto con ella, en la actualidad los planteamientos y objetivos de la SECOFI son administrados por la actual SE. En cuanto NAFIN y CIMO, NAFIN es un banco de segundo piso que, por su carácter de desarrollo, trabaja con la banca comercial o de primer piso ofreciendo dinero o coberturas de riesgo, a fin de que la micro, pequeña y mediana empresa tenga acceso al crédito y CIMO es una entidad sin ánimo de lucro, con carácter de organización no gubernamental, cuya misión consiste en la prestación de servicios

---

<sup>28</sup> Ramos, J., “*Hacia una segunda generación de reformas. Políticas de Competitividad en Economías abiertas*”, El Trimestre Económico, FCE, Vol. LXII (1), Núm.265, pp. 93-120, México 2000.

<sup>29</sup> SECOFI, Programa de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, 1991-1994.

<sup>30</sup> *Op. cit.*, 2001, p. 32.

de carácter gratuito, en una amplia variedad de servicios: autoempleo, formación, información e inserción laboral.

Las explicaciones de por qué la política industrial no ha cumplido sus metas a favor de las MIPYMES, son las siguientes:

- 1) Existen múltiples programas relacionados con la política industrial, Sin embargo, los objetivos y planteamientos de dicha política están sujetos a la Administración Pública Federal (APF) en curso, es decir, cada sexenio hay una re-organización, cambios o baja de los programas anteriores a la nueva administración, programas aprobados en presupuesto pero dada su baja o su poca eficacia son cancelados antes de conocer los resultados o avances que se lograron;
- 2) Existen múltiples programas relacionados en concepto de financiamiento, comercialización, capacitación y consultoría, gestión, Innovación y Desarrollo tecnológico para fomentar a las MIPYMES, por lo que subsidiar dichos programas resulta complejo, sin tomar en cuenta las características y requisitos para obtener el subsidio;
- 3) Las medidas de política industrial que toma el gobierno no benefician a todos los sectores y ramas industriales, olvidando a sectores prioritarios y rezagados en el proceso de modernización.
- 4) Falta de coherencia para elevar el desempeño de las MIPYMES a estándares internacionales a través de apoyos, creación, promoción y atención de los programas gubernamentales que no atiende las necesidades específicas a las cuales se enfrentan las MIPYMES.
- 5) El 99.8% de las empresas en México son MIPYMES, a las que corresponde enfrentar la difícil problemática para sortear el proceso de apertura y modernización, que no ha de resolverse con la importación de modelos, necesario para generar planteamientos adecuados a la realidad nacional. Al respecto de ello, Fremon Kast establece: *“En los países en desarrollo es imposible transplantar las manifestaciones físicas de la tecnología (plantas y equipo) sin antes proporcionar a la gente las tecnologías sociales requeridas de la organización y la administración. Si estas tecnologías no están disponibles localmente (o cuando menos potencialmente disponibles mediante la capacitación y el desarrollo) tienen que ser importadas (en forma de administradores, especialistas, información y cosas por el*

*estilo). Con frecuencia, la tecnología de organización avanzada entra en conflicto con muchos de los valores culturales y estructuras sociales del país en desarrollo”<sup>31</sup>*

- 6) En la actualidad el sexenio de Enrique Peña Nieto a través de la SE manifestó los objetivos y directrices para el desarrollo de una política industrial enfocada a fortalecer y desarrollar el mercado doméstico, fortalecer las industrias infantiles, incrementar la innovación, proporcionar información asimétrica a los agentes y coordinar, focalizar y priorizar las acciones conjuntas entre el sector privado y los distintos órdenes de gobierno.

## **2.2 Historiales de los Apoyos Federales a las MIPYMES en México**

Durante la década de 1940 cuando la industrialización fue impulsada en México por presidentes como Manuel Ávila Camacho (1940-1946) y Miguel Alemán Valdés (1946-1952) a través del modelo ISI, alrededor del mundo se mantuvo la libre empresa, limitada en los países de alto desarrollo industrial por el “Estado de Bienestar” respondiendo a demandas populares, necesidades de desarrollo industrial y comercial. Desde mediados de la década de 1970 retrocedió este sistema. Las empresas mexicanas que se desarrollaron en este escenario proteccionista de la década de los cuarenta y hasta principios de la década de los ochenta para ser exactos en 1982 se enfrentaron a la llegada de la apertura comercial, las MIPYMES mexicanas se enfrentaron a la:

- Disminución de la demanda pública y privada;
- Infraestructura deteriorada;
- Por parte del gobierno, disminuyó el gasto social;
- Los emprendedores debieron sacrificar utilidades al tener que absorber los aumentos de costos sin poder trasladarlos al consumidor;
- Disminución de los salarios reales;
- Eliminación de control de precios, por parte del Gobierno;
- Creciente competencia externa.<sup>32</sup>

A partir de este escenario los siguientes sexenios se preocuparon por promover y fortalecer a las MIPYMES dentro del contexto mundial conocido como globalización, expresión conocida como internacionalización de producción, comercialización y financiamiento a través de

---

<sup>31</sup> Freemont E., Kast, *Administración en las Organizaciones*, Edit. Mc Graw Hill, México, 1998, pp. 222-223.

<sup>32</sup> Oliva Sarahí Ángeles Cornejo, *Evolución de la micro, pequeña y mediana empresa en México, 1982-1996*, Las empresas integradoras en México, Isabel Rueda Peiro (coordinadora), SIGLO XXI, 1997 pp.43-62.

bloques económicos con el objetivo de enfrentar en mejores condiciones la agresiva competencia en el mercado mundial a favor de sus respectivas cúpulas empresariales.

Principales programas creados en los diversos periodos sexenales:

Miguel de La Madrid Hurtado (1982-1988)

- Fondo de Garantía para la Pequeña y Mediana Empresa
- Centros de Adquisición en Común de Materias Primas

Carlos Salinas de Gortari (1988-1994)

- Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana
- Centro Coordinador de la Red Mexicana de Bolsas de Subcontratación
- Organización de Empresas Integradoras
- Comité de Apoyo a la Actividad Artesanal
- Fondo de Fomento Industrial

Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000)

- Red Nacional de Centros Regionales Para La Competitividad Empresarial
- Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica
- Centro de Asesoría Empresarial Primer Contacto<sup>33</sup>

Vicente Fox Quezada (2000-2006)

- Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
- Subsecretaría para Pymes (SEpyme)
- Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo Pyme)
- Fondo de Microfinanciamientos a Mujeres Rurales (FOMMUR)
- Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer
- Programa de la Mujer Campesina
- Programa de Banca Social y Microcréditos
- Joven Creatividad Empresarial
- Cadenas Productivas
- Oportunidades de Negocio
- Desarrollo Empresarial

---

<sup>33</sup> Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, *Trayectoria de las micros, pequeñas y medianas empresas y programas específicos de desarrollo en México*, Junio del 2002.

- Marcha hacia el Sur
- Encadenamientos Productivos
- Centros de Distribución en Estados Unidos
- Esquema Simplificado para la Atención de la Pequeña y Mediana Empresa (Esquema MIPYME)

Felipe de Jesús Calderón Hinojosa (2006-2012)

- Estrategia México Emprende
- Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo Pyme)
- Programa de Oferta Exportable
- Programa para la Creación de Empleo en Zonas Marginadas
- El Fondo para la Reconversión de Sectores Productivos ante la Eliminación de Cuotas Compensatorias de Productos Chinos de las Industrias Textil, Vestido, Calzado y Juguetes (Fondo Reconversión)
- Fondo de Emprendedores CONACYT – NAFIN

Enrique Peña Nieto (2012-2018)

- Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)
- Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo Pyme)
- Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR)
- Programa de Fomento a la Economía Social (PFES)
- Fondo Nacional Emprendedor (Fondo Emprendedor)
- Programa para el Desarrollo de las Industrias de Alta Tecnología (PRODIAT)
- Programa de Competitividad en Logística y Centrales de Abasto (PROLOGYCA)
- Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)
- Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT)

Los programas de apoyo a las MIPYMES, atienden diferentes problemas y áreas de la empresa, por ejemplo:

- Apoyos y estímulos fiscales;
- Apoyo a las actividades exclusivas de las dependencias y entidades;
- Sistemas de información;
- Servicios de orientación y concertación interinstitucional;
- Capacitación, asistencia técnica y consultoría empresarial;
- Créditos, capital de Riesgo y Subsidios;

- Créditos y Servicios Financieros que otorga la Banca de Desarrollo;
- Desarrollo Regional y Encadenamiento Productivo;

Por la magnitud, naturaleza y diversidad de objetivos que son atendidos mediante estos programas, se encuentran manejados por diferentes instituciones:

- Secretaría de Economía (SE)
- Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT)
- Nacional Financiera (NAFIN)
- Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT)
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)

Los diferentes tipos de apoyos realizados durante los sexenios anteriores nos brindan una idea de lo que ya se ha hecho para mejorar la calidad y la eficacia de las MIPYMES cuyo propósito es aportar el mayor número de unidades económicas y personal ocupado. Recientemente los problemas que enfrentan las MIPYMES no son ajenos a los anteriores sexenios como en el actual, lo que indica que los programas que promueve el gobierno no han impulsado adecuadamente y suficientemente a las MIPYMES.

El tema central de esta tesina es el análisis de la problemática que ocasiona límites y fracasos en las MIPYMES, Sin embargo, las políticas implementadas en México para promover la capacidad de introducción a las MIPYMES en el mercado global, también ha sido un punto central para la realización de esta tesina. Estas políticas han generado una deficiente evolución en lo que se refiere a la funcionalidad y avance ante la problemática de fracaso y limitante de crecimiento que persiste en las MIPYMES mexicanas.

Esta situación que se vivió en el pasado y en la actualidad ha generado que la economía mexicana presentara un pobre desempeño, esto responde, que dichas políticas dirigidas a las MIPYMES son parte de un cuerpo de estrategias y políticas a favor de los intereses que se representan en función del partido que se encuentra en el poder ejecutivo. Por ejemplo, a partir de los dos mil con la llegada a la presidencia con Vicente Fox (2000-2006) afiliado al Partido Acción Nacional (PAN) comenzó una administración estratégica de políticas dirigidas específicamente a promover el desarrollo de las MIPYMES implementando la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa lo que llevo a crear en la SE la Subsecretaría de pymes (SEpyme)— lo que derivó a su desaparición en el sexenio de Enrique Peña Nieto (2012-2018), presidente que continuó con la política federal de apoyo a las MIPYMES a través del Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem) — y con base en ello la apertura del Fondo Pyme en el 2004, el cual consiste en un programa de subsidios creados a



partir de cuatro fondos: El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FANPYME), el Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FOAFI), el Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP) y el Fondo para Centros de Distribución en Estados Unidos (FACOE), en el año de 2004 estos cuatro fondos se fusionaron para dar lugar al Fondo Pyme. En sus comienzos el fondo Pyme se gestionó con la perspectiva de financiamiento para el desarrollo empresarial pero desde el inicio de 2006 los gestores del fondo decidieron que dicha política para el desarrollo de MIPYMES debía estar formulada con una orientación a la innovación, entendida desde un punto de vista para que el fondo Pyme sea un programa de subsidio en función de estrategias y programas de interés innovador. La creación del Fondo Pyme se creó en un marco de estrategias fijadas por el Presidente Vicente Fox, seguido por Felipe de Jesús Calderón Hinojosa que se formularon en el marco de las prioridades establecidas en los PND.

Junto con lo anterior se ha implementado diferentes objetivos que comprende la estrategia de impulsar a las MIPYMES bajo el liderazgo del CONACYT, consejo autónomo promulgado por la Ley Orgánica del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología en el año 2002, dicha estrategia se centró en impulsar la innovación tecnológica a través de un conjunto de reglas de operación que precisan la forma de operar un programa, con el propósito de lograr eficacia, eficiencia, equidad y transparencia —Las Reglas de Operación de Programas Gubernamentales se encuentra en el portal de la Función Pública— a través de programas sectoriales, regionales y los operados directamente por el consejo.

Dentro de ese contexto, los apoyos e incentivos dirigidos para promover a las MIPYMES a nivel nacional, estatal y local constituyen una de las debilidades de la actual problemática de fracaso y limitante de crecimiento para las MIPYMES en México.

La SE y la SHCP modificaron la clasificación para las MIPYME, con el fin de ampliar el acceso a los programas diseñados para estas unidades —es la clasificación que se utiliza actualmente— toma en cuenta el número de empleos que genera y establece como determinante el nivel de ventas anuales. El Estado-gobierno participa a través del diseño y la aplicación de políticas públicas, mediante la utilización de los programas Sujetos a Reglas de Operación (PSRO), como herramienta para atender, otorgar apoyos e incentivos dirigidos a sectores o actividades productivas que requieran las MIPYMES como una opción de alternativa que les permitan continuar desarrollándose. En el cuadro 4 se enlistan los PSRO aprobados en el Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal 2013 a cargo de la SE como seguimiento de los

PSRO otorgados al sector empresarial de las MIPYMES mismos que se me muestran a continuación;

<b>CUADRO 4</b>	
<b>PROGRAMAS PRESUPUESTARIOS</b>	
<b>PROGRAMAS FEDERALES SUJETOS A REGLAS DE OPERACIÓN</b>	
<b>"S" Sujetos a Reglas de Operación</b>	<b>MONTO</b>
Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR)	197 532 182
Programa de Fomento a la Economía Social (FONAES)	2 264 446 060
Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME)	7 291 389 454
Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)	155 492 754
Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT)	714 591 875
Competitividad en Logística y Centrales de Abasto (PROLOGYCA)	161 530 124
Programa para el Desarrollo de las Industrias de Alta Tecnología (PRODIAT)	164 560 159
<b>"U" Otros Subsidios</b>	<b>MONTO</b>
Programa para impulsar la competitividad de sectores industriales	157 629 553
Proyectos estratégicos para la atracción de inversión extranjera	33 483 333
Fondo Emprendedor	500 000 000
<b>Fuente: Presupuesto de Egresos de la Federación 2013.</b>	

A continuación se describe brevemente las características de los PSRO al fomento empresarial en México.

1. Nombre del Programa: Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo Pyme).
  - 1.1. Descripción: Promueve el crecimiento económico a través del fomento a la creación de MIPYMES y el fortalecimiento de su productividad, competitividad y sustentabilidad.
    - 1.1.1. Beneficiarios: Identifica adecuadamente las causas y efectos del problema que busca resolver las MIPYMES que no son competitivas.
      - 1.1.1.1. Avances: El propósito del Fondo contribuye al cumplimiento de las metas del Programa Sectorial ofreciendo servicios para mejorar la competitividad de las MIPYMES.
2. Nombre del Programa: Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR).
  - 2.1 Descripción: FOMMUR está adscrito a la Coordinación General del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario que permita proporcionar microcréditos accesibles y oportunos a las mujeres del medio rural que carecen de acceso a estos servicios.
    - 2.1.2. Beneficiarios: Mujeres de bajos ingresos, habitantes en zonas rurales.

2.1.2.1. Avances: Con base a la información reportada por el INEGI en la Encuesta Nacional de Microempresarios (ENAMIN) 2008, 3 de las 29 entidades federativas con apoyos del FOMMUR se concentra el 54.74% del total de la población atendida (Estado de México con 21.74%, Veracruz con 19.02% y Chiapas con 13.98%).

3. Nombre del Programa: Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM).

3.1. Descripción: Apoyar a la población de bajos ingresos proporcionándoles servicios necesarios para desarrollar sus actividades productivas y facilitar el acceso a los servicios financieros y no financieros que otorgan las Instituciones Microfinancieras, los intermediarios y las organizaciones.

3.1.2. Beneficiarios: con base en la información reportada por el INEGI en la Encuesta Nacional de Microempresarios (ENAMIN) corresponde a un conjunto de la población potencial del Programa, dado que los emprendedores se identifican como aquellas personas que ya cuentan con una microempresa y también aquellas que aún no tienen una microempresa pero ya cuentan con un proyecto.

3.2.2.1. Avances: Fortalecer negocios a través de cursos de capacitación.

4. Nombre del Programa: Programa Para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT).

4.1 Descripción: Elevar la competitividad de las empresas mediante el fomento de uso de las tecnologías de la información, la innovación y el desarrollo tecnológico en sus productos y servicios.

4.1.2. Beneficiarios: Se lanzó en 2002 como respuesta de política pública federal al problema de que “la industria nacional de software y servicios relacionados (Tecnologías de la información y servicios basados en Tecnologías de Información), no cuenta con niveles de competitividad de clase mundial.”

4.1.2.1. Avances: El PROSOFT recibe recursos de dos fuentes principales, del Banco Mundial y del Gobierno Federal.

5. Nombre del Programa: Programa para el Desarrollo de las Industrias de Alta Tecnología (PRODIAT).

5.1. Descripción: PRODIAT coordinado por la Dirección General de Industrias Pesadas y Alta Tecnología (DGIPAT), comenzó sus operaciones en 2009, como una estrategia del Gobierno Federal para atender las fallas del mercado (fallas de coordinación, asimetrías

de información, costos hundidos, derramas de información) que obstaculizan el desarrollo e impiden el crecimiento de la producción, el empleo y la productividad en la industria de alta tecnología.

5.1.2. Beneficiarios: La clasificación de tres tipos diferentes dependiendo del apoyo a empresas productoras, se conocen como apoyos Tipo A aquéllos para la transferencia y adopción de tecnología, apoyos Tipo B para la preservación del empleo, apoyos Tipo C para la renovación vehicular.

5.1.2.1. Avances: El PRODIAT recibe recursos de dos fuentes principales, del Banco Mundial y del Gobierno Federal.

6. Nombre del Programa: Programa para impulsar la competitividad de sectores industriales (PROIND).

6.1 Descripción: Al pertenecer este Programa a la Dirección General de Industrias Básicas (DGIB), se enfocara en las dificultades que sufre la población dentro de los rubros industriales básicos de cadenas alimenticias; cadenas agroindustriales; forestal; textil y calzado; y química y farmacéutica.

6.1.2. Beneficiarios: Sectores Industriales vulnerables a padecer los efectos negativos de una coyuntura económica, pudiendo ser personas físicas con actividad empresarial o morales del Sector Industrial autorizado, considerándose en este rubro a los organismos, agrupamientos empresariales, empresas integradoras y asociaciones civiles.

6.1.2.1. Avances: De acuerdo a los Censos Económicos de 2009, las unidades económicas correspondientes a estos sectores suman un total de 277,866 mismas que ocupan a 2 413 807 personas.

### **2.3 Principales Características de las MIPYMES en México**

Debido a la enorme importancia relativa a las MIPYMES en México y la ausencia de un significado único del término, sumado a la falta de una base de datos completa en torno a este tipo de empresas, obliga al uso de diversas fuentes para una investigación a profundidad. Es así con la finalidad de entender la situación actual que rodea a las MIPYMES en México. Se ofrece a continuación algunos datos relevantes acerca del concepto, criterios de clasificación distintivas con respecto a la función definida dentro del desarrollo general del país, que se resumen a continuación:

**CUADRO 5**

**PRINCIPALES CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DEL TAMAÑO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS UTILIZADAS EN MÉXICO**

ORGANISMO	EXCLUYE MICROEMPRESA EN PYME	CLASIFICACIÓN CON BASE EN	TIPO DE EMPRESA	RANGOS DE CLASIFICACIÓN
<b>ABM</b>	SI	Ventas	Micro Pequeñas Mediana	2 mdp 2 hasta 40 mdp 40 hasta 100 mdp
<b>Banco de México</b>	NO	Ventas	Pequeña Mediana	1 a 100 mdp 101 a 500 mdp
<b>BANCOMEXT</b>	NO	Ventas de exportación	A desarrollar: Intermedia	2 mdd 2 hasta 20 mdd
<b>CEPAL</b>	SI	Nº trabajadores	Micro Pequeña Mediana	5 tbjdr. 5 a 49 tbjdr. 50 a 250 tbjdr.
<b>INSEE</b>	SI	Nº trabajadores	Pequeña Mediana	50 a 250 tbjdr. 251 a 1000 tbjdr.
<b>IMSS</b>	NO	Nº trabajadores	Micro Pequeña Mediana	1 a 100 tbjdr.
<b>INEGI</b>	SI	Nº trabajadores y sector	Micro  Pequeña  Mediana	1 a 10 en todos los sectores  11 a 50 en industria 11 a 30 en comercio 11 a 50 en servicio  51 a 250 en industria 31 a 100 en comercio 51 a 100 en servicios
<b>OCDE y Unión Europea</b>	NO	Nº trabajadores Ventas y balance anual en euros	Micro  Pequeñas  Medianas	1 a 9 tbjdr. Menor a 2 millones de euros  10 a 49 tbjdr. Menor a 10 millones de euros 50 a 249 tbjdr. Menor a 50 millones de euros Menor a 43 millones de euros
<b>Small Business Administration (EEUU)</b>	NO	Nº trabajadores	Pequeñas Medianas	250 tbjdr. 251 a 500 tbjdr.

Las MIPYMES se caracterizan por ser empresas de menor tamaño, es decir, son estratos empresariales que se diferencian de las grandes empresas por el criterio de número de trabajadores que laboran en ellas y por el rango de monto de ventas anuales, la importancia de definir los estratos empresariales ayuda a conocer la magnitud de cada segmento de empresas para fines estadísticos y para fines vinculados a consideraciones de políticas de fomento para las MIPYMES. El análisis del perfil de la MIPYME siempre ayudará a conocer las causas comunes que contribuyen al fracaso o las limitantes de una MIPYME para crecer en México.

Existen diferentes aspectos en que la MIPYME cumple una función definida —llena un gran número de productos que tienen que ser elaborados en pequeña escala, proporcionar mayor número de empleos, constituye un perfil de emprendedores y empresarios, se identifica por ser flexible en su organización por ser pequeña y dinámica les otorga elasticidad para amoldarse al actual ambiente incierto y cambiante. Por eso, en los últimos tiempos crecieron más que las grandes—, Por lo tanto, el perfil de la empresa MIPYME brinda información para analizar la problemática que viven actualmente.

**CUADRO 6**

**PERFILES DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO**

FACTORES	RESULTADOS
Datos estructurales	La estructura orgánica se basa en las relaciones familiares
Tecnología	La mayor parte “utiliza sistemas de producción tradicional”; un 40%, ya está aplicando procesos automatizados
Tipo de dirigentes	“Dueño – administrador”
Medio ambiente	Su medio es complejo y sostienen relaciones con otras organizaciones
Problemática a la que deben enfrentarse	Ocho problemas que son: <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Recursos Humanos</li> <li>✓ Deficiencias del Gobierno</li> <li>✓ Falta de seriedad de proveedores</li> <li>✓ Financiamiento</li> <li>✓ Materias Primas</li> <li>✓ Mercados</li> <li>✓ Competencia</li> <li>✓ Deficiente organización</li> </ul>
Valores y objetivos	Objetivo principal maximizar utilidades. Los procedimientos administrativos son sumamente “personalizados”. La toma de decisiones es centralizada.
Crecimiento y planeación	La mayoría de las empresas han crecido en los últimos

Administración de personal	años
Procesos informativos	Existe una actitud muy pasiva en el manejo del personal
	Lo relevante es estar al día en cuanto a productos y tecnología
Fuente: Rodríguez Valencia Joaquín, “Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas”, Ed. ECAFSA, pp. 8-13.	

Como se observa en el cuadro 6 el perfil de una MIPYME muestra deficiencias a pesar de los subsidios otorgados por parte del gobierno, es decir, no fomenta la inversión y distorsiona la estructura de incentivos deteriorando el desempeño económico y como consecuencia la desconfianza y la falta de interés entre la cooperación entre empresas, otro perfil característico de una MIPYME es la insuficiente comprensión por parte de todos los niveles de gobierno ante la problemática en la cual una MIPYME se ve obligada a enfrentar ante el escenario de poco desempeño económico que se vive en México, otra característica importante es la organización administrativa que se da en un entorno familiar —en México la familia se caracteriza por ser una influencia muy arraigada culturalmente— y para finalizar las normas por las cuales se rige una MIPYME en cuanto a su estructura organizacional dentro de las áreas que compone una empresa de cualquier tamaño, en lo laboral, en la innovación, en lo financiero y en los procesos de producción que se caracteriza por deficiencias tecnológicas y por falta de principios y técnicas administrativas.

#### **2.4 Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), Censo Económico 2009**

Para fines prácticos, utilice la información presentada de manera oficial por el INEGI de acuerdo a su carácter constitucional brindado por el artículo 26 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (CPEUM) apartado B “el estado tiene la obligación de organizar datos para la federación, estados, Distrito Federal y municipios a través de un organismo con autonomía técnica y de gestión, la publicación de estos datos serán considerados oficiales.” De acuerdo con la clasificación del Instituto Nacional de Estadística (INEGI), las MIPYMES conformaron el grupo más numeroso, al contar con 99.8% de los establecimientos totales en manufacturas, comercio y servicios en el 2008 —el levantamiento de la información de los Censos Económicos 2009, se efectuó del 2 de marzo al 31 de julio del mismo año, anteriormente, de mayo a septiembre de 2008, se había llevado a cabo la verificación y actualización del universo de establecimientos— Por esta razón, se ofrece información concerniente, presentada a continuación.

CUADRO 7		
ESTABLECIMIENTOS EXISTENTES EN 2009, REFERIDOS AL AÑO 2008		
	Unidades económicas	Personal ocupado
Universo de unidades económicas	5 144 056	27 727 406
Realizaron actividades en 2008	4 724 892	26 863 014
Iniciaron actividades en 2009	419 164	864 392

Fuente: INEGI Censos Económicos 2009.

La información mostrada en cuadro 7, muestra el levantamiento censal que abarca los establecimientos existentes en 2009, excepto las realizadas por el sector público y las asociaciones religiosas y del Sector privado y paraestatal<sup>34</sup>, el último sector ascienden a 3 724 019 unidades económicas esta información es para fines de ilustrar la importancia que tienen las empresas privadas y paraestatales en la actividad económica de país.

CUADRO 8		
Sector privado y paraestatal y Sector público y Organizaciones religiosas		
Unidades económicas y Personal ocupado		
	Unidades económicas	Personal ocupado
Captación por recorrido total	3 948 021	24 953 180
Sector privado y paraestatal	3 724 019	20 116 834
Sector público y organizaciones religiosas	224 002	4 836 346

Fuente: INEGI Censos Económicos 2009.

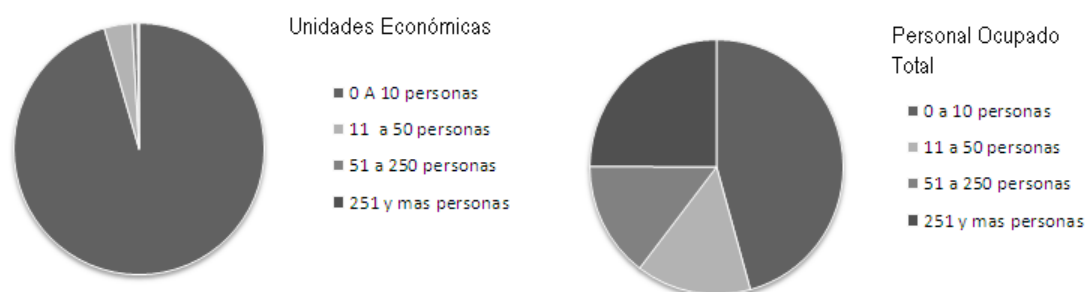
A pesar de la heterogeneidad mundial para definir a las empresas MIPYMES, en México utilizamos la clasificación publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de Junio de 2009, como información oficial y utilizado el número de trabajadores como criterio para estratificar los establecimientos por tamaño y como criterios complementarios, el total de ventas anuales, los ingresos o ambos, como se muestra en el cuadro 1.

A continuación se profundiza en las características de las MIPYMES para los tres principales sectores de la economía mexicana: manufacturas, comercio e industria.

<sup>34</sup> Organismos descentralizados, empresas de participación estatal (mayoritaria o minoritaria) con actividad económica.



Grafica 1  
Industrias manufactureras, Comercio y Servicios  
Unidades económicas y personal ocupado total según estrato 2008  
(porcentajes)



Fuente: INEGI Censos Económicos 2009.

La grafica 1 muestra los establecimientos que corresponden a la clasificación proporcionada en el cuadro 8 que pertenece al número de trabajadores que concierne a las industrias manufactureras, comercio y servicios. Según la información del Censo Económico 2009, las unidades económicas del sector **micro** (de 0 a 10 personas) son del 95.5%, del sector **pequeñas** (de 11 a 50 personas) que representa el 3.6%, del sector **mediano** (de 51 a 250 personas) ocupa el 0.7% y para las unidades económicas del sector **grande** —sector económico no fue analizado en esta tesina pero para fines académicos será incluida para la comparación de los sectores conformados por las MIPYMES y grandes empresas— (de 251 y más personas) simbolizando el 0.2 por ciento. El personal ocupado total —Incluye al personal que trabajó bajo control laboral y legal— en el sector **micro** (de 0 a 10 personas) con 45.7%, para el sector **pequeño** (de 11 a 50 personas) que apporto 14.7%, sector **mediano** (de 51 a 250 personas) con 14.7% y por último el sector **grande** (de 251 y más personas) 24.9 por ciento.

#### 2.4.1 Sector Manufacturero

Este sector comprende unidades económicas dedicadas principalmente a la transformación mecánica, física o química de materiales o sustancias con el fin de obtener:

- Ensamble en serie de partes y componente fabricados;
- Reconstrucción en serie de maquinaria y equipo industrial, comercial, de oficina y otros;
- Acabado de productos manufacturados mediante el teñido, tratamiento calorífico, enchapado y procesos similares;
- Unidades económicas contratadas para realizar las actividades manufactureras de productos que no son propios (actividades maquila);

- Elaboración, conservación y elaboración de productos alimentarios para consumo humano y para animales;
- Excluye actividades relacionadas con la agricultura, y la extracción de petróleo y de gas.

CUADRO 9										
Industrias manufactureras										
Características principales por tamaño en subsectores seleccionados 2008										
INDUSTRIA MANUFACTURERA POR TAMAÑO	UNIDADES ECONÓMICAS		PERSONAL OCUPADO TOTAL		REMUNERACIONES		PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL		TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
Total Manufacturas	436 851	100.0	4 661 062	100.0	367 793	100.0	4 876 999	100.0	1 586 991	100.0
Micro	404 158	92.5	1 080 713	23.2	15 797	4.3	114 644	2.4	64 912	4.1
Pequeños	22 349	5.1	467 197	10.0	24 201	6.6	198 785	4.1	69 840	4.4
Medianos	7 113	1.6	797 907	17.1	65 407	17.8	802 968	16.5	279 994	17.6
Grandes	3 233	0.7	2 315 245	49.7	262 389	71.3	3 760 602	77.1	1 172 245	73.9

Fuente: INEGI, Censos Económicos 2009.

La información del Cuadro 9 de los Censos Económicos 2009 brinda información constituida en Unidades Económicas, Personal Ocupado Total, Remuneraciones, Producción Bruta Total, Total de Activos Fijos desglosado por las empresas micro, pequeña, mediana y grande en millones de pesos y porcentajes, en donde:

- Los establecimientos **manufactureros micro** (que ocupan hasta 10 personas) representaron 92.5% de las industrias manufactureras a nivel nacional, el empleo que generaron representó 23.2% y las remuneraciones 4.3% del total del Sector manufacturero. Las diez ramas de actividad más importantes —**Panaderías y tortillas, Estructuras metálicas y herrería, Confección de prendas de vestir, Muebles, excepto de oficina y estantería, Impresión e industrias conexas, Productos a base de arcillas y refractarios, Fabricación de otros productos de madera, Otros productos textiles, Industria de las bebidas**— ordenas por el número de personas ocupadas representaron 81.1% de las unidades económicas, 77.9% de personal ocupado total, 68.6% de las remuneraciones, 68.3% de la producción bruta y 69.2% de activos fijos. La región Sur-Sureste —**Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz de Ignacio de la Llave y Yucatán**—es donde se concentró la mayor proporción de micro negocios del sector manufacturero 97 de cada 100 unidades económicas de esta región tiene hasta 10 personas ocupadas;
- Los establecimientos **manufactureros pequeños** (11 a 50 personas) representaron 5.1% del total de las manufacturas, emplearon 10.0% del personal ocupado total y aportaron 6.6% de las remuneraciones del sector. En los establecimientos pequeños, de las diez ramas de actividad más importantes —**Confección de prendas de vestir,**

**Panaderías y tortillas, Impresión e industrias conexas, Fabricación de calzado, Productos de plástico, Muebles, excepto de oficina y estantería, Estructuras metálicas y herrería, Industria de las bebidas, Maquinado de piezas metálicas, Otras Industrias manufactureras**—ordenadas por la concentración de 56.6 y 54.4% de las unidades económicas y personal ocupado total, respectivamente. La mayor participación de negocios pequeños y medianos del total nacional se registró en la región Noreste —**Coahuila de Zaragoza, Chihuahua, Durango, Nuevo León y Tamaulipas**—con 9.1 y 3.5%, respectivamente.

- La industria **manufacturera mediana** (51 hasta 250 personas ocupadas) se constituyó con 7 113 establecimientos que representaron 1.6% del sector manufacturero; a la vez que las remuneraciones, la producción bruta total y los activos fijos alcanzaron porcentajes de 17.8, 16.5 y 17.6%, respectivamente. En conjunto, las diez ramas —**Productos de plástico, Confección de prendas de vestir, Partes para vehículos automotores, Fabricación de calzado, Impresión industrias conexas, Productos de cartón y papel, Muebles, excepto de oficina y estantería, Otras Industrias manufactureras, Industria de las bebidas, Estructuras metálicas y herrería**— ordenadas como las más importantes por su personal ocupado total, concentraron 43.1% de unidades económicas y generaron 28.0% de la producción bruta total.
- Con sólo 3 233 establecimientos **manufactureros grandes** (de 251 y más personas ocupadas), que representaron 0.7% respecto del total de las manufacturas, reportaron 49.7% del personal ocupado en el sector, pagaron 71.3% de las remuneraciones y generaron 77.1% de la producción bruta total. En conjunto las diez ramas de actividad más importantes —**Partes para vehículos automotores, Confección de prendas de vestir, Componentes electrónicos, Productos de plástico, Equipo y material para uso médico y laboratorio, Industria de las bebidas, Productos farmacéuticos, Equipo de generación de energía eléctrica, Equipo de comunicación, Chocolates, dulces y similares**— ordenadas como las más importantes por su personal ocupado total. Las regiones Noreste —**Coahuila de Zaragoza, Chihuahua, Durango, Nuevo León y Tamaulipas**— y Noroeste —**Baja California, Baja California Sur, Sinaloa y Sonora**— destacaron por el asentamiento de unidades grandes y por el empleo que aportaron en cada región. En el Noreste — **Coahuila de Zaragoza, Chihuahua, Durango, Nuevo León y Tamaulipas** — las personas ocupadas en empresas grandes representaron 69.6% y en la Noroeste — **Baja California, Baja California Sur, Sinaloa y Sonora** — 64.4% del total de cada región.

## 2.4.2 Sector Comercio

De acuerdo con el Sistema de Clasificación Industrial para América del Norte, México 2007 (SCIAN) las actividades Comerciales están contempladas en dos sectores:

- Comercio al por mayor (Sector 43), comprende: las unidades económicas dedicadas principalmente a la compra-venta (sin realizar la transformación) de bienes de capital, materias primas y suministros,
- Comercio al por menor (Sector 46), incluye: unidades dedicadas a la compra-venta de bienes para el uso personal o para el hogar.

CUADRO 10										
Comercio										
Características principales por tamaño en subsectores seleccionados 2008										
COMERCIO POR TAMAÑO	UNIDADES ECONÓMICAS		PERSONAL OCUPADO TOTAL		REMUNERACIONES		PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL		TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
Total Comercio	1 858 550	100.0	6 134 758	100.0	154 970	100.0	5 535 086	100.0	567 212	100.0
Micro	1 803 799	97.1	3 993 380	65.1	43 989	28.4	1 193 378	21.6	223 127	39.3
Pequeños	38 779	2.1	648 964	10.6	31 680	20.4	890 500	16.1	81 364	14.3
Medianos	11 619	0.6	607 707	9.9	34 785	22.4	1 200 313	21.7	91 590	16.1
Grandes	4 353	0.2	884 707	14.4	44 515	28.7	2 250 896	40.7	171 131	30.2

Fuente: INEGI Censos Económicos 2009.

La información del Cuadro 10 de los Censos Económicos 2009 indica que el sector Comercio operaron 1 858 550 unidades económicas durante 2008, el 17.6% más que en 2003; respecto al personal ocupado total se registraron 6 134 758 personas en 2008, siendo 22.8% más que en 2003. Los Censos Económicos 2009 muestran que:

- Los **micro negocios** (0 a 10 personas) en el Comercio se caracterizaron por ocupar el primer lugar en tres de las cinco variables que se presentan: en unidades económicas aportó 97.1%, en personal ocupado total 65.1%, y en activos fijos totales 39.3 por ciento. En los rubros de remuneraciones y de ingresos ocupó el segundo lugar con 28.4 y 21.6% respectivamente, ya que el primer lugar lo ocuparon las empresas grandes. De las diez ramas —**Abarrotes y alimentos al por menor, Ropa y accesorios de vestir al por menor, Papelería, libros y revistas al por menor, Ferretería, tlapalería y vidrios al por menor, Artículos para el cuidado de la salud al por menor, Materias primas para la industria al por mayor, Mascotas, regalos y otros al por menor, Bebidas, hielo y tabaco al por menor, Partes y refacciones para automóviles al por menor, Muebles para el hogar y otros enseres domésticos al por menor**— comerciales más importantes ordenadas por el número de personas ocupadas, representaron 82.9% de unidades económicas y 80.4% de personal ocupado; asimismo, aportaron 63.7% del

monto de ingresos del Comercio en micro negocios. De las **micro empresas**, la región Sur-Sureste —**Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz de Ignacio de la Llave y Yucatán**— concentró los mayores porcentajes tanto en personal ocupado total como en ingresos con 71.9 y 27.6% respectivamente.

- Los establecimientos **pequeños** (11 a 30 personas) del comercio representaron 2.1% de las unidades económicas, y pagaron remuneraciones que representan el 20.4% del sector comercial. En estas empresas laboraron 10.6% del personal ocupado total del comercio. Las diez ramas —**Combustibles, aceites y lubricantes al por menor, Materias primas para la industria al por mayor, Abarrotes y alimentos al por menor, Artículos para el cuidado de la salud al por menor, Ferretería, tlapalería y vidrios al por menor, Abarrotes y alimentos al por mayor, Muebles y otros enseres domésticos al por menor, Partes y refacciones para automóviles al por menor, Ropa y accesorios de vestir al por menor, Tiendas de autoservicios al por menor**— en conjunto aportaron al comercio 69.5% de unidades económicas, 68.9% del personal ocupado total, 68.5% de remuneraciones, 73.5% del ingresos y 74.3% de activos fijos.
- Los establecimientos **medianos** (31 a 100 personas) representaron 0.6% de las unidades económicas del Comercio, 9.9% del personal ocupado y 22.4% de las remuneraciones. En las empresas medianas las diez ramas —**Abarrotes y alimentos al por mayor, Materias primas para la industria al por mayor, Tiendas departamentales al por menor, Tiendas de autoservicio al por menor, Automóviles y camionetas al por menor, Combustibles- aceites y lubricantes al por menor, Bebidas, hielo y tabaco al por mayor, Abarrotes y alimentos al por menor, Ferretería, tlapalería y vidrios al por menor, Muebles y otros enseres domésticos al por menor**— más importantes agruparon 71.7% de unidades económicas, 73.7% de personal ocupado total y 78.7% de ingresos.
- Las **empresas grandes** (101 y más personas ocupadas) en el Comercio representaron sólo 0.2% de unidades económicas donde laboró 14.4% de personal ocupado total. En estas empresas las remuneraciones pagadas representaron 28.7% del total, siendo el tamaño de empresa que mayor porcentaje aportó al pago de los trabajadores. En cuanto a los ingresos aportó 40.7% y en activos fijos 30.2 por ciento. Las diez ramas —**Tiendas de autoservicios al por menor, Abarrotes y alimentos al por mayor, Tiendas departamentales al por menor, Bebidas, hielo y tabaco al por mayor, Automóviles y camionetas al por menor, Materias primas para la industria al por mayor, Combustibles, aceites y lubricantes al por menor, Productos farmacéuticos al por mayor, Mobiliario y equipo de cómputo al por mayor, Ferretería, tlapalería y**

**vidrios al por menor** — aportaron 87.4% de las unidades económicas, 88.2% del personal ocupado total, 89.5% de las remuneraciones, 92.0% de los ingresos y 91.6% del valor de los activos fijos. La región Centro —**Distrito Federal, Hidalgo, México, Morelos, Querétaro y Tlaxcala**— , sobresalió porque en esta área geográfica se localizó el 31.4% de las unidades económicas dedicadas al Comercio, 30.4% del personal ocupado total y 38.9% de los ingresos, constituyéndose como la más importante por los ingresos y el personal ocupado que aportó al total nacional, hecho que se sustentó principalmente por las empresas grandes que se ubicaron en esta región (57.8% de los ingresos de las empresas grandes) las cuales representan 0.3 por ciento.

### 2.4.3 Sector Servicios

Los Servicios son todas las actividades económicas que tienen por objeto la satisfacción de un tercero, ya sea en su persona o en sus bienes. El SCIAN, agrupa los servicios en los siguientes sectores:

- 51 Información en medios masivos
- 52 Servicios financieros y de Seguros
- 53 Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles
- 54 Servicios profesionales, científicos y técnicos
- 55 Corporativos
- 56 Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación
- 61 Servicios educativos
- 62 Servicios de salud y de asistencia social
- 71 Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos
- 72 Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas
- 81 Otros servicios excepto actividades gubernamentales.

CUADRO 11											
Servicios											
Características principales por tamaño en subsectores seleccionados 2008											
SERVICIOS POR TAMAÑO	UNIDADES ECONÓMICAS		PERSONAL OCUPADO TOTAL		REMUNERACIONES		PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL			TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	
Total Servicio	1 367 287	100.0	7 340 216	100.0	407 836	100.0	3 047 681	100.0	1 225 318	100.0	
Micro	1 291 080	94.4	3 211 197	43.7	50 330	12.3	451 906	14.8	300 809	24.5	
Pequeños	64 310	4.7	1 287 862	17.5	58 011	14.2	323 437	10.6	158 636	12.9	
Medianos	6 555	0.5	454 721	6.2	28 856	7.1	166 554	5.5	88 732	7.2	
Grandes	5 342	0.4	2 386 436	32.5	270 639	66.4	2 105 782	69.1	677 141	55.3	

Fuente: INEGI Censos Económicos 2009.

La información del Cuadro 11 de los Censos Económicos 2009 indica que el sector servicios tiene un total de 1 367 287 unidades económicas a nivel nacional registradas, en donde:

- Los establecimientos **micro**, que agrupan a todas aquellas unidades que ocuparon hasta 10 personas, representaron 94.4% del total de las unidades económicas prestadoras de Servicios del país, ocuparon 43.7% del personal ocupado total, las remuneraciones de este estrato representaron 12.3%, los ingresos 14.8% y los activos 24.5 por ciento. Las diez ramas de actividad más importantes —**Alojamiento temporal y restaurantes, Otros servicios, excepto gobierno, Servicios de salud y asistencia social, Servicios profesionales, científicos y técnicos, Apoyo a los negocios y manejo de desechos, Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes, Servicios educativos, Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, Servicios financieros y de seguros, Información en medios masivos, Corporativos**— Ordenadas por el personal ocupado total del sector denominado Alojamiento temporal y restaurantes fueron las que generaron el mayor número de empleos: 1 060 318 (33.0%), pagando remuneraciones que equivalen al 24.9 por ciento.
- Las **pequeñas** empresas (11 a 50 personas) en Servicios reportaron como personal ocupado total a 17.5%, para ocupar el segundo lugar en importancia respecto a la generación de empleos. Las diez ramas de actividad más importantes —**Alojamiento temporal y restaurantes, Servicios educativos, Servicios de salud y asistencia social, Otros servicios excepto gobierno, Servicios profesionales, científicos y técnicos, Apoyo a los negocios y manejo de desechos, Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes, Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, Información en medios masivos, Servicios financieros y de seguros, corporativos**— Agrupando los tres principales sectores, (Alojamiento temporal y restaurantes, Servicios educativos y Servicios de Salud y asistencia social), estos concentraron 55.7% de unidades económicas, 56.7% de personal ocupado total, y 33.3% de los ingresos.
- Los establecimientos **medianos** registraron 6 555 unidades económicas, que representaron 0.5% de los Servicios; a la vez el personal ocupado total, las remuneraciones, los ingresos y los activos fijos alcanzaron porcentajes de 6.2, 7.1, 5.5 y 7.2%, respectivamente. Las diez ramas de actividad más importantes —**Alojamiento temporal y restaurantes, Servicios educativos, Apoyo a los negocios y manejo de desechos, Servicios profesionales, científicos y técnicos, Servicios de salud y asistencia social, Otros servicios excepto gobierno, Información en medios masivos, Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, Servicios inmobiliarios y de**

**alquiler de bienes, Servicios financieros y de seguros, corporativos**— En conjunto los tres sectores más importantes por su personal ocupado total (Alojamiento temporal y restaurantes, Servicios educativos y Apoyo a los negocios y manejo de desechos) concentraron 62.0% de unidades económicas, 62.2% de personal ocupado total y generaron 37.0% de los ingresos.

- Como establecimientos **grandes** en Servicios se consideran aquellos que ocupan a 101 y más personas. Este tipo de establecimientos representaron únicamente 0.4% de los Servicios, que dieron empleo a 32.5% del personal ocupado total. Las remuneraciones que pagaron estas empresas representan 66.4% del total de los servicios, los ingresos reportados 69.1% y los activos fijos 55.3 por ciento. Las diez ramas de actividad más importantes —**Apoyo a los negocios y manejo de desechos, Servicios financieros y de seguros, Alojamiento temporal y restaurantes, Información en medios masivos, Servicios educativos, Servicios profesionales, científicos y técnicos, Servicios de salud y asistencia social, Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, Otros servicios excepto gobierno, Corporativos, Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes**— Los tres principales sectores en las empresas grandes (Apoyo a los negocios y manejo de desechos, Servicios financieros y de seguros y Alojamiento temporal y restaurantes) en conjunto concentraron 54.3% de las unidades económicas; 67.9% de personal ocupado total; y 68.7% de los ingresos.
- La región centro —**Distrito Federal, Hidalgo, México, Morelos, Querétaro y Tlaxcala**— registró el mayor número de unidades con 401 190 empresas; en esta región los micro negocios representaron 94.0%, las pequeñas 4.9% y las medianas y grandes registraron casi el mismo porcentaje de participación con 0.6 y 0.5%, respectivamente.

## 2.5 Conclusiones del capítulo II

No existen países en que las MIPYMES no sean objeto de apoyo mediante diversos programas e instrumentos. No obstante, las escasas evaluaciones de impacto de los programas para MIPYMES son raras, son más cualitativas en naturaleza y pequeñas en alcance, miden la satisfacción de los becarios con los servicios de apoyo o bien indicadores de cobertura de los programas que son fácilmente cuantificados. La operatividad de los programas del gobierno Federal para el fomento de las MIPYMES como el comportamiento macroeconómico de los últimos años no han sido capaces de generar las condiciones necesarias para que aquellas puedan crecer en forma dinámica y estable a pesar de que los programas de apoyo a las MIPYMES y los problemas que enfrentan recientemente han sido numerosos no sólo en sexenios anteriores sino también actualmente. Con la finalidad de entender la situación actual



que rodea a las MIPYMES en México se ofrecen a continuación algunos datos relevantes acerca del concepto, criterios de clasificación, porcentajes de participación en establecimientos y empleos que generan las mismas. Estas empresas constituyen un sector estratégico para el desarrollo económico y social del país, contribuyen con el 99.8% del total de empresas en el país, aportan el 52% del PIB nacional y genera el 72% del empleo al país, según datos del Inadem. Por otro lado, de acuerdo con el INEGI en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales el sector micro (de 0 a 10 personas) son del 95.5% del sector pequeñas (de 11 a 50 personas) representan el 3.6% en unidades económicas, el sector mediano (de 51 a 250 personas) ocupa el 0.7% y para el sector grande —sector económico que no fue analizado en esta tesina pero para fines académicos será incluida para la comparación de los sectores conformados por las MIPYMES y grandes empresas— (de 251 y más personas) simbolizando el 0.2 por ciento. En México las micro y pequeñas empresas que han participado en exportaciones representan sólo 3.9% del total de empresas que exportan, con un monto de 9.4 millones de dólares en el año 2008, mientras que la mediana empresa representa el 24.9% con un monto de 60 millones de dólares en el año 2008 y dejando bastante lejos a estos estratos, está la empresa grande que representa el 70% del total de las empresas que exportan con un monto de 171 millones de dólares en el año 2008. Este recuento de porcentaje de participación por tamaño nos permite ver que las micro y pequeñas empresas cuentan aún con una participación bastante baja lo cual representa un problema para su crecimiento y causa de fracaso como reto por resolver.<sup>35</sup> Las MIPYMES en México presentan deficiencias en su organización y estructura. De acuerdo con el autor Vásquez Rodríguez Fernando<sup>36</sup> menciona como causa principal de fracaso de las MIPYMES mexicanas, la ausencia de conocimiento del negocio que se inicia, es decir, que con frecuencia el empresario mexicano se aventura sin conocer el medio a profundidad. La falta de administración profesional impide una correcta planeación y capacidad para interpretar variables económicas y financieras y una adecuada formulación de la visión y misión de la empresa que se pierde en la operación diaria sin una visión de largo plazo. Ello genera, según la fundación de desarrollo sostenible FUNDES en 2006 que 43% de las pymes fracasa por errores administrativos y 24% por errores financieros antes de cumplir un año. Debido a que las empresas micro representan el 95%, las pequeñas 4%, las medianas 0.8% y 0.2% las grandes de las unidades económicas a nivel nacional, solo por citar un ejemplo en el sector manufacturero las micro simbolizan el 92.5% de las unidades económicas del total nacional,

---

<sup>35</sup> *Op. cit.*, 2009, p. 116.

<sup>36</sup> Vásquez. R. (2007), “*Las MIPYMES y la Administración de Riesgos*”, en Rafael Regalado Hernández (comp.). *Las MIPYMES en Latinoamérica*, México; Red Latinoamericana de Investigadores en Administración.

23.2% del personal ocupado total y generaron 2.4% de la producción bruta total; es decir, muchos establecimientos generan poca producción; Por otra parte, las empresas grandes representaron sólo 0.7% del total de unidades económicas, ocuparon a una de cada dos personas (49.7%), y produjeron 4 de cada 100 pesos (77.1%)<sup>37</sup>; es decir, pocas empresas generan grandes volúmenes de producción, por lo tanto, es aquí donde las condiciones del entorno influyen en la conducta de las empresas, sus problemas y su impacto en el comportamiento empresarial. Finalmente la iniciativa privada y el gobierno deben coordinarse para avanzar en apoyos sobre todo en los campos económicos y tecnológicos.

Para estar en condiciones de identificar y de explicar las características y problemas de estas empresas, antes es necesario describir los criterios mediante los cuales se han venido estratificando los diferentes tamaños de empresa, ya que es precisamente su tamaño la referencia obligada para determinar sus rasgos distintivos y los problemas que afectan su competitividad, los criterios en el mundo para clasificar a las MIPYMES son muy variados debido a fines vinculados a consideraciones de política de cada país o fines de instituciones públicas y privadas, por ejemplo la ABM basa su clasificación en las ventas en 2 millones de pesos (mdp) para las micro; pequeñas de 2 hasta 40 mdp; mediana de 40 hasta 100 mdp; el BM basa su clasificación en ventas y excluye el termino micronegocio, los montos de las pequeñas representan de 1 a 100 mdp y para las medianas de 101 a 500 mdp; para el BANCOMEXT clasifica a las empresas sobre la categoría de venta de exportación no incluye a la microempresa, los montos de ventas se refieren en concepto de exportación, para la pequeña de 2 millones de dólares (mdd) y para las medianas de 2 hasta 20 mdd; para la CEPAL clasifica a las empresas con la categoría de Nº de trabajadores, para las micro hasta 5 trabajadores, de 5 hasta 49 trabajadores en pequeñas y 50 a 250 trabajadores en medianas empresas y para el INEGI —clasificación utilizada actualmente en el caso de México— su clasificación se basa en el Nº trabajadores y sector, para las micro 1 a 10 en todos los sectores, para las pequeñas de 11 a 50 en industria de 11 a 30 en comercio y de 11 a 50 en servicio, para las medianas de 51 a 250 en industria de 31 a 100 en comercio y 51 a 100 en servicios. Los criterios para clasificar a las MIPYMES son diferentes en cada país, de manera tradicional se ha utilizado el número de trabajadores como criterio para estratificar los establecimientos por tamaño y como criterios complementarios, el total de ventas anuales, los ingresos y los activos fijos. A pesar de la heterogeneidad mundial para definir las empresas MIPYMES, en muchos países las MIPYMES continúa siendo esencial como sector promotor de desarrollo económico de un país, y esto radica en el hecho de que:

---

<sup>37</sup> Censos Económicos 2009, INEGI

- ✓ llena un gran número de productos que tienen que ser elaborados en pequeña escala;
- ✓ proporcionar mayor número de empleos;
- ✓ constituye un perfil de emprendedores y empresarios;
- ✓ se identifica por ser flexible en su organización por ser pequeña y dinámica les otorga elasticidad para amoldarse al actual ambiente incierto y cambiante. Por eso, en los últimos tiempos crecieron más que las grandes.

Según los resultados de los Censos Económicos 2009, en 2008 había en nuestro país 3 724 019 unidades económicas del Sector privado y paraestatal, las cuales dieron empleo a 20 116 834 personas. El objeto de los Censos Económicos es analizar a los tres sectores de actividades económicas más importantes: Manufactureras, Comercio y Servicios. En seguida se profundiza en las características de las MIPYMES para los tres principales sectores de la economía mexicana.

En el Cuadro 1 se presentan los criterios de estratificación oficial en México, elaborado por la SE y publicado por DOF de los sectores Manufacturas, Comercio, Servicios, y adicionalmente se presenta las variables analizadas unidades económicas, personal ocupado total y remuneraciones. A nivel nacional en las manufacturas —Información que se encuentra detallada en el Cuadro 13 titulado Distribución porcentual de variables seleccionadas por sector, tamaño y unidades económicas—, las micro empresas representan 92.5% del total nacional (primer lugar), las empresas grandes ocupan la última posición en unidades económicas 0.7% en tanto se registran en primer lugar en personal ocupado —personal que trabajó en la unidad económica bajo su control laboral y legal— 49.7% y 71.3% en remuneraciones —representan el pago al factor trabajo (salarios, sueldos, prestaciones sociales y utilidades pagadas al personal remunerado personal operativo, empleados, ejecutivos)—. En comercio, las empresas micro aportan los mayores porcentajes en tres variables, en las unidades económicas 97.1%, absorben 65.1% de la planta laboral y tienen el 28.4% de las remuneraciones. Al igual en servicios, las empresas micro son las que aportan mayor número de unidades económicas con 94.4%, absorben el mayor número de trabajadores con 43.7% en remuneraciones se registran en cuarto lugar. En el resto de sectores (Pesca y acuicultura, Minería, Electricidad, agua y gas, Construcción, Transportes, correos y almacenamiento), en unidades económicas las empresas micro ocupan el primer lugar con 69.4%, en personal ocupado las que mayor personal absorben son las empresas pequeñas 41.3 por ciento.<sup>38</sup>

---

<sup>38</sup> *Op. cit.*

Analizar la variable de remuneración, es importante porque el valor agregado — se define como el valor de la producción que se añade durante el proceso de trabajo por la actividad creadora y de transformación del personal ocupado, el capital y la organización (factores de la producción) ejercida sobre los materiales que se consumen en la realización de la actividad económica— se obtiene restando al valor de la producción, el costo de los insumos. Dicho valor agregado se distribuye entre los factores productivos que intervinieron para generarlo se transfiere al personal ocupado a través de las remuneración, al gobierno mediante los impuestos y al capital a través de las utilidades. Con base en lo anterior, la participación en el empleo que generan y su contribución al PIB; las MIPYMES se identifican como un sector estratégico para el desarrollo y crecimiento.

Las MIPYMES tienen fortalezas y debilidades específicas, lo cual hace necesario implementar diversas políticas de promoción y programas de apoyo para su desarrollo, los países que han obtenido los mejores resultados en materia de promoción empresarial, cuentan con un marco legal que reconoce la importancia de apoyar a las MIPYMES y que establece con claridad acciones y programas para promover su desarrollo. El CCE que es el organismo con más autoridad para representar a los empresarios mexicanos y que a su vez agrupa a las diversas confederaciones de cámaras de la industria y del comercio y a las asociaciones y consejos que representan a los empresario del país pero las condiciones en que las MIPYMES se desenvuelven en la región no son particularmente favorables esto en buena parte tiene que ver con sus competencias endógenas (bajo grado de adopción tecnológica, poca calificación de sus trabajadores o del propio empresario, fragilidad administrativa, baja productividad), pero también es real que ciertas condiciones del entorno (e institucional) las afectan en mayor grado que a las grandes empresas la cual no ha sido representado adecuadamente por los organismos que supuestamente las representan ya que dichos organismos actúan a favor de los intereses de los emporios empresariales.

El fomento a las pymes y empresas de menor tamaño requieren de una visión sistemática de la competitividad mediante instrumentos regionales-sectoriales de largo plazo entre los sectores público y privado. En cuanto a su instrumentación es indispensable el fortalecimiento de las instituciones en sus diferentes niveles —Inadem, Bancomext, Nafin y la propia SE— en la generación de mecanismos que permiten el financiamiento mediante garantías adecuadas.

CUADRO 12

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE VARIABLES SELECCIONADAS POR SECTOR, TAMAÑO Y UNIDADES ECONÓMICAS

SECTOR	TAMAÑO	RAMAS DE ACTIVIDAD	% DE UNIDADES ECONÓMICAS A NIVEL NACIONAL	% EMPLEO A NIVEL NACIONAL	% REMUNERACIONES A NIVEL NACIONAL
Manufacturero	Micro (hasta 10 personas)	Panaderías y tortillas, Estructuras metálicas y herrería, confección de prendas de vestir, muebles, excepto de oficina y estantería, impresión e industrias conexas, productos a base de arcillas y refractarios, fabricación de otros productos de madera, otros productos textiles, industria de las bebidas.	92.5%	23.2%	4.3%
	Pequeños (11 a 50 personas)	Confección de prendas de vestir, Panaderías y tortillas, Impresión e Industrias conexas, Fabricación de calzado, Productos de plástico, Muebles, excepto de oficina y estantería, Estructuras metálicas y herrería, Industria de las bebidas, Maquinado de piezas metálicas, Otras Industrias manufactureras.	5.1%	10.0%	6.6%
	Mediana (51 hasta 250 personas)	Productos de plástico, Confección de prendas de vestir, Partes para vehículos automotores, Fabricación de calzado, Impresión e industrias conexas, Productos de cartón y papel, Muebles excepto de oficina y estantería, Otras Industrias manufactureras, Industria de las bebidas, Estructuras metálicas y herrería.	1.6%	17.1%	17.8%
	Grandes (251 y más personas)	Partes para vehículos automotores, Confección de prendas de vestir, Componentes electrónicos, Productos de plástico, Equipo y material para uso médico y laboratorio, Industria de las bebidas, Productos farmacéuticos, Equipo de generación de energía eléctrica, Equipo de comunicación, Chocolates, dulces y similares	0.7%	49.7%	71.3%
Comercio	Micro (hasta 10 personas)	Abarrotes y alimentos al por menor, Ropa y accesorios de vestir al por menor, Papelería, libros y revistas al por menor, Ferretería, Tlapalería y vidrios al por menor, Artículos para el cuidado de la salud al por menor, Bebidas, hielo y tabaco al por menor, Partes y refacciones para automóviles al por menor, Muebles para el hogar y otros enseres domésticos al por menor.	97.1%	65.1%	28.4%
	Pequeños (11 a 30 personas)	Combustibles, aceites y lubricantes al por menor, Materias primas para la industria al por mayor, Abarrotes y alimentos al por menor, Artículos para el cuidado de la salud al por menor, Ferretería, tlapalería y vidrios al por menor, Abarrotes y alimentos al por mayor, Muebles y otros enseres domésticos al por menor, Partes y refacciones para automóviles al por menor, Ropa y accesorios de vestir al por menor, Tiendas de autoservicios al por menor.	2.1%	10.6%	20.4%
	Medianos (31 a 100 personas)	Abarrotes y alimentos al por mayor, Materias primas para la industria al por mayor, Tiendas departamentales al por menor, Tiendas de autoservicio al por menor, Automóviles y camionetas al por menor, Combustibles-aceites y lubricantes al por menor, Bebidas, hielo y tabaco al por mayor, Abarrotes y	0.6%	9.9%	22.4%

Servicio		alimentos al por menor, Ferretería, tlapalería y vidrios al por menor, Muebles y otros enseres domésticos al por menor.			
	Grandes (101 y más personas)	Tiendas de autoservicios al por menor, Abarrotes y alimentos al por mayor, Tiendas departamentales al por menor, Bebidas, hielo y tabaco al por mayor, Mobiliario y equipo de cómputo al por mayor, Ferretería, tlapalería y vidrios al por menor.	0.2%	14.4%	28.7%
	Micro (hasta 10 personas)	Alojamiento temporal y restaurantes, Otros servicios, excepto gobierno, Servicios de salud y asistencia social, Servicios profesionales, científicos y técnicos, Apoyo a los negocios y manejo de desechos, Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes, Servicios financieros y de seguros, Información en medios masivos, Corporativos.	94.4%	43.7%	12.3%
	Pequeñas (11 a 50 personas)	Alojamiento temporal y restaurantes, Servicios educativos, Servicios de salud y asistencia social, Otros servicios excepto gobierno,, Servicios profesionales, científicos y técnicos, Apoyo a los negocios y manejo de desechos, Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes, Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, Información en medios masivos, Servicios financieros y de seguros, corporativos.	4.7%	17.5%	14.2%
	Medianos (51 hasta 100 personas)	Alojamiento temporal y restaurantes, Servicios educativos, Apoyo a los negocios y manejo de desechos, Servicios profesionales, científicos y técnicos, Servicios de salud y asistencia social, Otros servicios excepto gobierno, Información en medios masivos, Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes, Servicios financieros y de seguros corporativos.	0.5%	6.2%	7.1%
	Grandes (101 y más)	Apoyo a los negocios y manejo de desechos, Servicios financieros y de seguros, Alojamiento temporal y restaurantes, Información en medios masivos, Servicios educativos, Servicios profesionales, científicos y técnicos, Servicios de salud y asistencia social, Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, Otros servicios excepto gobierno, Corporativos, Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes.	0.4%	32.5%	66.4%

FUENTE: Censos Económicos 2009, INEGI

### **CAPÍTULO III**

## **FONDOS DE APOYO PARA PROMOVER Y FOMENTAR LAS MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO**

### **3.1 Análisis de la Política Pública en México**

Desde un punto de vista metodológico, la elaboración de esta Tesina se ha basado, por un lado, analizando información ya existente (estudios, informes, trabajos) sobre el tema de las MIPYMES en México.

Para analizar la política pública cuya definición conocemos como el curso de acciones que realiza el gobierno para proponer, continuar y adecuar los intereses sociales, políticos y económicos en el nivel territorial e institucional, Además, se reconoce la política pública como instrumento que realiza el Gobierno Federal para promover el desarrollo económico nacional a través del otorgamiento de apoyos a proyectos que fomenten la creación de las MIPYMES.

Con fundamento en el marco jurídico que establece las atribuciones de los agentes económicos para llevar a cabo la creación de fomentos de apoyo a las MIPYMES, se encuentran:

- 1) El artículo treinta y cuatro de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, última reforma publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 2 de Abril de 2013, establece que:
  - A la Secretaría de Economía le corresponde formular, conducir, promover y regular las políticas públicas de comercio exterior, interior, abasto y precios del país, con excepción de los bienes y servicios de la Administración Pública Federal.
- 2) El artículo primero y quinto fracción XVI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía última reforma publicada en el (DOF) el 22 de noviembre de 2012, establece que:
  - La Secretaría de Economía es una dependencia del Poder Ejecutivo Federal;
  - Tiene autorización para expedir acuerdos de carácter general con base en la Ley Federal de Competencia Económica y la Ley de Comercio Exterior.
- 3) En los artículos dos, cuatro, seis, diez, once, doce y catorce de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa última reforma publicada en (DOF) el 18 de enero de 2012, establece que:
  - La autoridad encargada de la aplicación de esta Ley es la Secretaría de Economía quien en el ámbito de su competencia celebrara procedimientos en

materia de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, entre las autoridades federales, estatales, del Distrito Federal y municipales;

- El Presupuesto de Egresos de la Federación que se destina para apoyar a la Micro, Pequeña y Mediana empresa no podrá ser inferior, en términos reales, al presupuesto autorizado en el ejercicio fiscal anterior;
  - Son objetivos de esta ley establecer y promover las bases para que las MIPYMES sean competitivas en los mercados nacionales e internacionales;
  - Promover el acceso al financiamiento para las MIPYMES;
  - La planeación y ejecución de las políticas para incrementar la competitividad de las MIPYMES, contener objetivos a corto, mediano y largo plazo;
  - Promover y fomentar la capacitación, asesoría y consultoría para las MIPYMES;
  - La Secretaría de Economía evaluará anualmente el desempeño de la competitividad nacional en relación al entorno internacional;
  - Proponer la actualización de los programas de manera continua para establecer objetivos en el corto, mediano y largo plazo.

4) En los artículos ciento setenta y siete y ciento ochenta y uno del Reglamento de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria última reforma publicada en el (DOF) el 5 de Noviembre de 2012, establece:

- Las reglas de operación de los programas a través de los cuales se otorguen subsidios para fortalecer a los intermediarios que participan en el sector de ahorro y crédito popular, otros intermediarios financieros, y de los programas en los que, por conducto de dichas instituciones, se otorguen subsidios a la población de menores ingresos;
- Las dependencias y las entidades a través de su dependencia coordinadora de sector, deberán enviar trimestralmente a la Cámara de Diputados, por conducto de las comisiones correspondientes sobre el presupuesto ejercicio entregado a los beneficiarios a nivel de capítulo y concepto de gasto, así como informes sobre el cumplimiento de las metas y objetivos con base en indicadores de desempeño;

5) Artículo setenta y siete de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria última reforma pública (DOF) 09 de abril de 2012, establece que:



- Las reglas de operación deberán contener para efectos del dictamen de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria considerando los siguientes criterios lineamientos, metodologías, procedimientos, manuales, formatos, modelos de convenio, convocatorias para los criterios de selección de los beneficiarios, instituciones o localidades objetivo, estos deben ser precisos, definibles, mensurables y objetivos.
- 6) Artículo treinta y tres del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2013, nuevo presupuesto publicado en el (DOF) el 27 de Diciembre de 2012, establece que:
- De los recursos aprobados en este presupuesto para el programa del Fondo de Apoyo para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas se destinará al menos el 40%, a través del Fideicomiso México Emprende, a programas de garantía operados por la banca de desarrollo, en un plazo no mayor a 45 días a partir de la entrada en vigor del presente Decreto, siempre que exista disponibilidad presupuestaria;
  - Adicionalmente, hasta el 10% de los recursos aprobados en este presupuesto por el programa del Fondo de Apoyo para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, se destinará a programas que otorguen créditos subordinados operados por las instituciones Financiera Rural, Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR) y del Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA), a través del Fideicomiso México Emprende, siempre que exista disponibilidad presupuestaria.

La evaluación de las políticas públicas incluye todas aquellas actividades dirigidas a desarrollar una solución “óptima” o al menos claramente preferible entre las alternativas disponibles que sea relevante para la formulación e implementación de las políticas públicas. En México existe el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL), Auditoría Superior de la Federación (ASF) principales órganos descentralizados de la Administración Pública Federal cuyos objetivos son:

- Para el CONEVAL, normar y coordinar la evaluación de la Política Nacional de Desarrollo Social y las políticas, programas y acciones que ejecuten las dependencias públicas
- Para la ASF, fiscalizar la Cuenta Pública mediante auditorías que se efectúan a los tres Poderes de la Unión, así como a todo ente que ejerza recursos públicos federales

verificando el cumplimiento de los objetivos contenidos en las políticas y programas gubernamentales

La evaluación consiste en identificar, cuantificar y valorar todos los costos y beneficios que genera una inversión y emitir recomendaciones basadas en indicadores de rentabilidad, utilizando metodologías específicas según el tipo de proyecto. Existen dos criterios de evaluación, privado y social, el primero incluye una evaluación financiera y económica, mientras que la evaluación social se refiere a un análisis socioeconómico en el cual el flujo de los bienes y servicios utilizados y producidos por el proyecto puedan determinarse en costos y beneficios sociales.

Para fundamentar la evaluación social es necesario recurrir a un marco de referencia, la Metodología de Marco Lógico (MML) utilizada en México para la toma de decisiones sobre los programas presupuestarios (Pp) principalmente de aquellos que están sujetos a Reglas de Operación y la asignación de recursos permiten observar, identificar y definir los criterios que permitan contrastar, comparar e interpretar los resultados observados por el criterio de:

- a) *Coherencia*. Es el criterio que se refiere al análisis en función de la integración lógica de diversos componentes del proyecto;
- b) *Pertinencia*. Análisis de la capacidad para dar respuestas a las necesidades reales de los grupos y sujetos involucrados, capacidad de considerar los recursos disponibles para lograr lo planificado;
- c) *Relevancia*. Análisis del grado de significatividad de las acciones y resultados para los sujetos directamente involucrados en el proyecto, se entiende que el proyecto es relevante cuando es significativo hacia las personas a quienes está dirigido;
- d) *Costo beneficio*. Análisis basado en un principio económico que en términos generales sostiene un proyecto como exitoso si el beneficio que genera la inversión en un periodo determinado es mayor a la que se puede obtener con otra alternativa cuando logra sus productos con un menor costo y los beneficios sociales obtenidos son mayores que la inversión realizada;
- e) *Eficiencia*. La evaluación de la eficiencia de los proyectos tiene como objeto el análisis de los recursos o los insumos utilizados para realizar las actividades y obtener los resultados o productos esperados, un proyecto es eficiente si ha tenido un gasto adecuado y no ha producido déficit en su operación, es decir ha optimizado el uso de los recursos materiales y humanos de los que dispone;
- f) *Modelo de marco lógico*. Este modelo es básicamente utilizado como herramienta administrativa, en este caso se ligan actividades, resultados, propósitos y objetivos de

un programa y sus proyectos relacionados, políticas, indicadores necesarios, fuentes de información e hipótesis.<sup>39</sup>

CUADRO 13	
Tipos de Evaluación y Metodología Utilizada por el CONEVAL para Evaluar el Desempeño de los Programas Federales	
TIPOS DE EVALUACIÓN	METODOLOGÍA UTILIZADA POR EL CONEVAL
<b>Evaluación de Diseño.</b> Analiza la justificación de la creación de un programa, la consistencia entre su diseño y normatividad con otros programas federales.	<b>Análisis general de la problemática que atiende el grupo temático.</b> Explica el contexto de las necesidades que se atienden.
<b>Evaluación de consistencia y resultados.</b> Analiza el diseño y desempeño global de los programas federales.	<b>Análisis de la pertinencia de los programas del grupo como instrumento para resolver la problemática.</b> Analiza los programas en términos de diseño, atención a la problemática.
<b>Evaluación de indicadores.</b> Analiza la pertinencia y alcance de los indicadores de un programa federal.	<b>Logros y fortalezas principales de los programas en su conjunto.</b> Valora los resultados de los programas en base al Sistema de Evaluación del Desempeño (SED).
<b>Evaluación de procesos.</b> Analiza si el programa es eficaz, eficiente y si contribuye al mejoramiento de la gestión.	<b>Retos y recomendaciones generales.</b> Identifica retos y recomendaciones para el grupo temático.
<b>Evaluación de impacto.</b> Identifica si hubo cambio en los indicadores a nivel de ejecución del programa federal.	<b>Análisis de la información disponible para la evaluación.</b> Examina la veracidad de la información disponible.
<b>Evaluación específica.</b> Evaluaciones enfocadas en aspectos específicos de un programa.	
Fuente: <a href="http://www.transparenciapresupuestaria.gob.mx/ptp/index.jsp">http://www.transparenciapresupuestaria.gob.mx/ptp/index.jsp</a> Evaluación Integral del Desempeño de los Programas Federales dirigidos al Fomento Empresarial 2009-2010, Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL).	

En el cuadro 13 observamos que tipos de evaluación existen con el propósito de determinar la pertinencia y el logro de los objetivos, la eficiencia, efectividad, impacto y sostenibilidad de los programas presupuestarios aportando información creíble y útil sobre los resultados obtenidos, la metodología utilizada para la evaluación por parte del CONEVAL permite mejorar el proceso de toma de decisiones demostrando su beneficio social, criterio rector del diseño, implementación y evaluación de los programas federales enfocados en los ejes rectores del PND en curso.

### 3.2 Programas Federales dirigidos al Fomento Empresarial

Los programas son financiados con recursos públicos en el marco del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal en curso, la SE regulada por la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal continuará fortaleciendo las acciones de impulso al crecimiento económico caracterizada por impulsar un aparato productivo de mayores flujos de inversión, para ello se proyecta, como se muestra en el cuadro 14 los montos correspondientes a los

<sup>39</sup> Marcela Román, *Hacia una evaluación constructiva de proyectos sociales*, Mad Núm.1 Septiembre 1999 por el departamento de Antropología de la Universidad de Chile.

programas destinados correspondientes al gasto programable en el Presupuesto de Egresos de la Federación 2013 y 2014 administrados por la SE la cual muestra un cambio, se replanteó el fondo pyme, no es el mismo de antes, y a partir de 2014 cambiará de nombre a Fondo Nacional Emprendedor indicó el titular del Inadem Enrique Jacob Rocha, entre los principales cambios se encuentran:

- nuevo sistema informático y de selección ante la fuerte demanda y la poca disponibilidad de recursos;
- sistema de evaluación parametrizado, objetivo, que eliminará la discrecionalidad pues sólo del Fondo Pyme “se registraron siete mil proyectos por aproximadamente 22 mil millones de pesos y sólo teníamos tres mil 800 millones de pesos”<sup>40</sup>
- observándose un incremento de recursos en comparación del anterior ejercicio fiscal 2013 a cargo del Inadem el cual estará a cargo del Fondo Nacional Emprendedor y remplazara al Fondo Pyme.

<b>CUADRO 14</b>		
<b>PROGRAMAS FEDERALES DIRIGIDOS AL FOMENTO EMPRESARIAL 2013,2014 OTORGADOS POR LA SE</b>		
<b>PROGRAMA</b>	<b>MONTO 2013</b>	<b>MONTO 2014</b>
Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR)	197 532 182	204 948 573
Programa de Fomento a la Economía Social (FONAES)	2 264 446 060	2 350 500 000
Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME)	7 291 389 454	0
Fondo Nacional Emprendedor	0	9 377 256 019
Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)	155 492 754	97 058 482
Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT)	714 591 875	741 748 874
Competitividad en Logística y Centrales de Abasto	161 530 124	203 890 792
Programa para el Desarrollo de las Industrias de Alta Tecnología (PRODIAT)	164 560 159	207 072 063
<b>Fuente: Presupuesto de Egresos de la Federación 2013 Y 2014.</b>		

Estos apoyos son otorgados a los beneficiarios quienes son seleccionados sí cumplen con lo establecido por las Reglas de Operación que establece y regula la propia SE. En este sentido, el Inadem subordinado de la SE fomenta e impulsa el crecimiento y consolidación de las MIPYMES a través de la estrategia Fondo Nacional Emprendedor —reciente creación del

<sup>40</sup> *Op.cit, 2014.*

Inadem en 2014— y del Fideicomiso México Emprende. Con un esquema de apoyo que ofrece distintos apoyos en materia de:

- Financiamiento
- Comercialización
- Capacitación y consultoría
- Gestión
- Innovación
- Desarrollo tecnológico

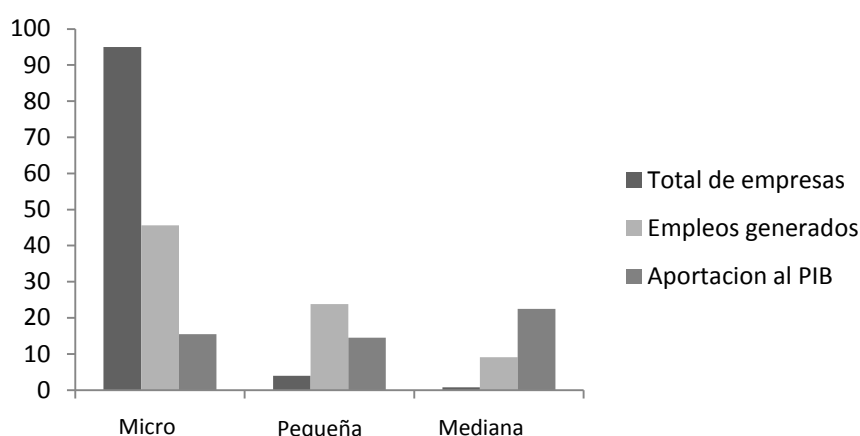
El objetivo común de los programas federales dirigidos al fomento empresarial descritos en el cuadro 14 está enmarcado con sus correspondientes montos aprobados y publicados en el Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2013 y 2014 cuyo fin es obtener y consolidar una economía competitiva que ofrezca bienes y servicios de calidad a precios accesibles, mediante:

- El aumento de la productividad;
- La competencia económica;
- La inversión e infraestructura;
- El fortalecimiento del mercado interno;
- La creación de condiciones favorables para el desarrollo de las empresas, especialmente de la MIPYME.

El análisis de los Programas Federales dirigidos al Fomento Empresarial, analiza la evolución de las políticas públicas, las instituciones de apoyo y los principales instrumentos orientados a promover el financiamiento y desarrollo de las MIPYMES en México. Las MIPYMES representan el 99.8% del total de empresas en el país que aportan el 52% del PIB nacional y genera el 72% del empleo al país, sin embargo, de acuerdo con un estudio publicado por el Banco Mundial de 200 mil empresas que cada año abren sus puertas en México, sólo 35 mil sobreviven dos años, 25% tiene escasas posibilidades de desarrollo y 10% cuenta con alguna oportunidad de hacerlo en la economía formal. En el caso de las acciones de apoyo a las MIPYMES algunas instituciones públicas cuentan con un marco legal que tienen entre sus objetivos y metas institucionales, instrumentar programas operativos anuales y acciones de fomento que fortalezcan a dicho sector de la economía mexicana. Asimismo, hay que subrayar que estos se basan en los planes sectoriales y son consistentes con los objetivos del PND sexenal establecidos cada seis años por el gobierno en turno.

Grafica 2

Total de Empresas por Tamaño, Su aporte al Empleo y al PIB (en porcentajes) Año 2009



Fuente: Censos Económicos INEGI, 2009.

En la gráfica 2, como puede verse, que el total de las microempresas representan 95% del total de establecimientos, mientras que las pequeñas representa el 4% del total y las medianas representan el 0.8% del total. En cuanto a la importancia en la generación de empleo y participación del PIB, las microempresas representan 45.6% y 15.5% respectivamente; las pequeñas 23.8% y 14.5%, y las medianas 9.1% y 22.5%. La información recolectada a través de los censos económicos que se realizan en México desde 1989 cuenta con una actualización de cada 5 años, los censos económicos de 2009 muestran la estructura de empresa en México, destaca la importancia que representan las MIPYMES como aportación al empleo pero su aporte al PIB es muy pobre si lo comparamos con el número de establecimientos que representan. La micro representa 4 877 070 unidades, la pequeña se compone por 214 956 unidades y la mediana constituye 42 415 unidades. Los programas federales aprobados para el ejercicio fiscal 2013 forman parte de la estrategia al fomento empresarial en México, sector cuya vocación empresarial tiene ciclos de vida muy corta, entre las principales razones, las dificultades con las que tienen que lidiar ante una:

- 1) Limitada participación en el comercio exterior;
- 2) Escasa vinculación con los sectores dinámicos;
- 3) Deficiente capacitación de recursos humanos;
- 4) Falta de cultura de innovación;
- 5) Bajo nivel de vinculación con el sector académico;
- 6) Limitado acceso a fuentes de financiamiento.<sup>41</sup>

<sup>41</sup> Garrido Celso, *Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las pymes en México: Oportunidades y desafíos*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2011, pp.17-19.

El objetivo de este capítulo es analizar el contexto, elaboración, marco institucional, modo de operar y el efecto del desarrollo de políticas públicas al fomento empresarial conocido como las MIPYMES.

### 3.3 Fideicomiso México Emprende

Como resultado del diagnóstico realizado por la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), institución creada en 2001, la cual desaparece por decreto oficial publicado en el DOF el 15 de Enero de 2013 junto con sus cuatro direcciones, surge el Inadem, las diferencias entre ambas instituciones se encuentra que la SPYME elaboro durante el 2001 el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 (PDE) con el objetivo de crear diversos programas de apoyo a las MIPYMES los cuales en 2004 dieron origen al fondo pyme, mientras que el Inadem incluye el termino emprendedor, ya no solo se busca fortalecer a las MIPYMES en México, también se busca fortalecer y enriquecer la cultura emprendedora otorgando por parte del Inadem una red del Emprendedor y de un Observatorio Nacional del Emprendedor. El objetivo de impulsar la cultura emprendedora se debe por el cambio de paradigma como lo relata el académico de EGADE Business School del Tecnológico de Monterrey *“El paradigma de estudiar para trabajar se ha agotado en el mundo global, no debemos buscar empleo, debemos crearlo, el estudiante recién egresado ahora compite contra 100 millones de personas a nivel global para obtener un empleo bien remunerado”*.<sup>42</sup>

La SE a través de la ya extinta SPYME estableció una estrategia para el apoyo y desarrollo de MIPYMES dividida en cinco etapas,

- i) El Programa Nacional de Emprendedores, que apoya iniciativas mediante incubadoras y capital semilla;
- ii) El Programa Nacional de Microempresas, orientado a firmas de hasta 10 trabajadoras;
- iii) El Programa Nacional de Pymes que impulsa el desarrollo de este tipo de empresas;
- iv) El Programa Nacional de Gacelas, que son empresas que logran una tasa de crecimiento anual superior a 25% durante tres años;
- v) El Programa Nacional de Empresas Tractoras, que son las grandes firmas cuya evolución favorece el desarrollo de las pymes. En diferentes escalones de este conjunto de programas. Todo esto es accesible mediante un sistema de ventanilla única a través de los Centros México Emprende que se encuentran distribuidos en el país.

---

<sup>42</sup> Eroza Reyes Victor, Académico del EGADE Business School del Tecnológico de Monterrey

El financiamiento es un conjunto de recursos financieros para llevar a cabo una actividad económica con la característica de que complementan los recursos propios de los ya existentes para echar andar una MIPYME pero para que el crédito otorgado para las MIPYMES pueda convertirse en condiciones competitivas que les permita modernizarse e innovar además de integrarse al sistema productivo nacional de manera formal se debe analizar los principales factores que limitan el acceso a un crédito, entre las principales señaladas por el Banco de México (BM) son:

- La situación económica general (49.5%)
- La tasas de interés del mercado de crédito (41.4%)
- Las ventas y rentabilidad de la empresa (41.2%)
- Las condiciones de acceso al crédito bancario (40.8%)
- El acceso a apoyo público (39.8%)
- Los montos exigidos como colateral (38.4%)
- La disposición de los bancos a otorgar crédito (36%)
- La capitalización de la empresa (35%)
- Las dificultades para pagar el servicio de la deuda vigente (28%)
- Historia crediticia de la empresa (26.4%)<sup>43</sup>

La banca de desarrollo NAFIN, esta dependencia, desde que fue constituida en el año de 1934, ha experimentado una transformación constante con el fin de adecuarse a las necesidades y condiciones, puesto que, desde 1989 se convirtió en Nacional Financiera Sociedad Nacional de Crédito NAFINSA la cual, responde directamente a dos cambios fundamentales de nuestra política económica:

- 1) La inversión privada sustituyó a la inversión pública en el papel de motor de crecimiento económico de nuestro país;
- 2) La economía mexicana pasó a ser una de las economías más abiertas del mundo en materia comercial.

NAFINSA como agente financiero del Gobierno Federal se orientó y especializó en la atención de la MIPYME, diseñando y operando el Programa denominado Cadenas Productivas que busca lograr, los siguientes beneficios:

- a) Integrar una comunidad empresarial en Internet, en donde los participantes puedan establecer canales de servicios y comunicación ágil y efectiva;

---

<sup>43</sup> Evolución del Financiamiento a las Empresas durante el Trimestre Enero-Marzo de 2013, Comunicado de Prensa, Banco de México (BM) publicado el 17 de mayo del 2013.



- b) Posibilitar que las micro, pequeñas y medianas empresas puedan acceder al factoraje o descuento electrónico de documentos por cobrar con uno o varios intermediarios financieros;
- c) Reducir costos administrativos y eliminar documentos físicos, mediante la utilización de mensajes de datos a través del Programa de Cadenas Productivas, en apego a la legislación vigente en materia de comercio electrónico, y;
- d) Garantizar la seguridad y confidencialidad de la información, mediante el uso de claves de acceso y de identificación.<sup>44</sup>

Va dirigido, a:

- 1) Intermediarios Financieros;
- 2) Dependencias, órganos administrativos desconcentrados o entidades de la Administración Pública Federal, Proveedores y contratistas de las dependencias, órganos administrativos desconcentrados o entidades de la APF.

NAFINSA otorgó de enero a junio de 2012 financiamiento al sector privado por 30,383 millones de pesos, equivalente al 47% de avance de la meta anual y 6.9% más en términos reales que en el mismo periodo del año anterior. Los recursos apoyaron asimismo a 1,017,819 empresarios, que representan 47.5% de la meta anual y superior en 2.7% al de igual periodo del año anterior. En el periodo de enero a junio de 2012, por número de empresas beneficiadas, el 93.5% correspondió a micros, con 26.6% del monto otorgado; 4.8% a pequeñas con 45.4% y el restante 1.7% a medianas y grandes con 28 por ciento. Por tipo de actividad, 32.5% se canalizó al sector industrial, 45.1% al comercio y el 22.4% al sector servicios. Destacan los sectores comercio y servicios con resultados que superan en términos reales a lo otorgado en el mismo periodo de 2011, en 11.5% y 5.7%, respectivamente, los cuales en su mayor parte están ligados al programa de Cadenas Productivas.<sup>45</sup>

Posteriormente, después de la creación de un fideicomiso denominado Fondo PYME permitieron que comenzara a operar el fondo de garantía creado por (NAFINSA) con el propósito de generar un Sistema Nacional de Garantías, que operen garantías de cartera, cubriendo el total de la cartera sin considerar los riesgos de cada crédito, mediante acuerdos entre el fondo y el banco u otros intermediarios financieros no bancarios, por esta garantía el banco paga una comisión al fondo; el proceso se realiza a través de subastas con base en las mejores tasas de interés y condiciones para las MIPYMES ofrecidas por los bancos, si las pérdidas son superiores a la pérdida esperada calculada, deben ser asumidas por los bancos. NAFINSA es el operador financiero de los fondos de garantía a través de un fideicomiso con

---

<sup>44</sup> Diario Oficial de la Federación, Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2007., publicado el 28 de Diciembre de 2006.

<sup>45</sup> Observatorio pyme

capital propio, que cuenta con una línea de crédito otorgada por la propia institución para continuar sus operaciones en caso de que se agoten las posibilidades que le permite su capital. El programa fue apoyado por las Cadenas Productivas, que consiste en que la gran empresa u entidad gubernamental registra en el sistema las Facturas que debe pagar a las MIPYMES; éstas pueden decidir descontarlas con algunos de los bancos participantes, eligiendo entre aquellos que ofrecen las mejores tasas, esto se hace de manera electrónica y el banco carga inmediatamente el monto descuento de la factura en la cuenta bancaria de la pyme con disponibilidad de liquidez en un proceso ágil de descuento de facturas.

En medio de la algarabía sobre la reforma financiera a favor de incrementar las posibilidades de financiamiento para las MIPYMES, tiene como objetivo principal ampliar y abaratar la oferta de crédito en el país, basado en cuatro ejes:

- Fomentar el crédito por medio de la banca de desarrollo;
- Incrementar la competencia en el sector financiero;
- Estimular el otorgamiento de préstamos por parte de los bancos privados y;
- Garantizar la solides del sistema financiero en su conjunto.

En caso de ser aprobada, la reforma cumplirá con las necesidades de acceso de la ciudadanía y microempresarios a servicios bancarios y financieros confiables y accesibles, por su parte, las instituciones financieras podrán ampliar la oferta de crédito de los bancos privados, esta medida preocupa a especialistas debido a que sí los bancos privados empiezan promoviendo las ofertas de crédito popular con el conocimiento pleno de que en México hay más de 10 millones de personas por debajo de dos salarios mínimos al día y 2.5 millones de mexicanos se encuentran sin empleo; 28.1 millones de personas se encuentran laborando en la informalidad y 4 millones de trabajadores no reciben ingresos por el trabajo que desempeñan, Sin embargo, la agencia Fitch Ratings con sede en Nueva York incrementó la calificación crediticia de México de “BBB” a “BBB+”, tras el anuncio de la iniciativa de la reforma financiera. La calificación otorgada por Fitch Ratings se basó en los siguientes criterios:

- Largos rezagos prevalecientes en la economía mexicana;
- Bajo nivel de intermediación financiera;
- Elevado índice de violencia;
- Base de ingresos estrecha;
- Significativa dependencia de los ingresos petroleros, y
- Una acotada flexibilidad fiscal por bajas reservas fiscales.

La Banca de Desarrollo promotora del ahorro y la inversión del desarrollo del sistema financiero en los últimos años ha contribuido muy poco al financiamiento de las MIPYMES, en el 2011 el total de créditos recibidos por los Bancos de desarrollo fue de 4.8%, emisión de deuda con 2.3%, banca domiciliados en el extranjero con 6.5%, otras empresas del grupo corporativo o la oficina matriz con 27.3%, banca comercial 36.2% y el más común el financiamiento de proveedores el más utilizado por las empresas con 83.2% debido a la situación económica general —las tasas de interés del mercado de crédito, las ventas y rentabilidad de la empresa—. La iniciativa de la Reforma financiera tiene el compromiso de lograr el éxito de la Banca de Desarrollo, a fin de fortalecer su acción y operación y conforme a lo previsto en el numeral 2.7 del Pacto por México “Transformar la banca y el crédito en palanca de desarrollo de hogares y empresas” se requiere que la Banca de Desarrollo ofrezca servicios financieros que fomenten la innovación, la creación de patentes, la generación de derechos de propiedad industrial y preste asistencia técnica y capacitación en la materia. Las modificaciones en el marco jurídico una vez aprobada la reforma financiera serán las siguientes:

- Artículo 75, 88 y 89 de la Ley de Instituciones de Crédito de Banca de Desarrollo podrán realizar inversiones en el capital social de diversos tipos de sociedades;
- Fracción X artículo 42 de la Ley de Instituciones de Crédito, establece como una facultad del Consejo Directivo la aprobación de contratación de servicios que requiera la institución entre diversos bancos de desarrollo;
- Artículo 31 de la Ley de Instituciones de Crédito, establece que la Banca de Desarrollo formularán sus presupuestos generales de gastos e inversiones, así como las estimaciones de ingresos;
- Artículo 44Bis de la Ley de Instituciones de Crédito, referente a la vigilancia de las instituciones de Banca de Desarrollo a efecto de que la Secretaría de la Función Pública y los órganos internos de control sólo tengan competencia para realizar el control y vigilancia de las instituciones de banca de desarrollo, en las siguientes materias:
  - Presupuesto y responsabilidad hacendaria;
  - Contrataciones derivadas de las leyes de adquisiciones, arrendamientos y servicios del sector público y de obras públicas y servicios relacionados con las mismas;
  - Conservación, uso, destino, afectación, enajenación y baja de bienes muebles e inmuebles;
  - Responsabilidades administrativas de servicios públicos, siempre que ello no sea competencia de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, y
  - Transparencia y acceso a la información pública.

NAFINSA en la actualidad desempeña como el principal agente para operar las políticas de promoción del financiamiento para la MIPYME. Para ello desarrollo un conjunto de programas que pueden ser agrupados en fomento y banca de inversión.

### 3.4 Fondo Pyme

Las MIPYMES son empresas muy vulnerables ante la inestabilidad del entorno macroeconómico y muchas de las que se crean desaparecen antes de cumplir cinco años. Para lograr su sobrevivencia y fortalecimiento —y con ello la creación y conservación de fuentes de empleo, que es uno de los problemas más agudos en nuestro país— El gobierno mexicano emitió en 2004 un decreto para impulsar la creación y organización para apoyar a este sector empresarial a través del fondo pyme descrito por la SE como la herramienta principal del Gobierno Federal para apoyar en forma de recursos económicos a las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas del país a través de subsidios del gobierno federal. Los orígenes del fondo pyme remontan en 2004 cuando la SE anuncio su creación debido a que los fondos vigentes al menos hasta 2004 mostraban diversas deficiencias operativas — poca difusión en el sector empresarial y la poca participación política entre los organismos empresariales en el diseño de los programas de apoyo y los planes estatales y municipales —, entre ellos El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FANPYME), el Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FOAFI), el Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP) y el Fondo para Centros de Distribución en Estados Unidos (FACOE) A raíz de lo anterior los cuatro fondos se fusionaron para dar lugar al fondo pyme (vigente hasta 2014) el cual prevé cinco categorías y 19 subcategorías de apoyo; A continuación se presenta en el cuadro 15 que muestra de manera más eficiente la información anterior.

CUADRO 15		
CATEGORÍA, SUBCATEGORÍA Y POBLACIÓN OBJETIVO DE FONDO PYME 2013		
CATEGORÍA	SUBCATEGORÍA	POBLACIÓN OBJETIVO
Programas de Sectores Estratégicos y Desarrollo Regional	1.1. Desarrollo de Proveedores	a) PYMES b) Grandes Empresas
	1.2. Competitividad Regional	
	1.3. Reactivación Económica	
	1.4. Reactivación Económica para el Programa Nacional para la Prevención Social de la Violencia y la Delincuencia y la Cruzada Nacional contra el Hambre	

<b>Programas de Desarrollo Empresarial</b>	1.5. Obtención de apoyos para proyectos de mejora regulatoria	
	2.1 Creación y fortalecimiento de Redes Estatales de Puntos para Mover a México	a) Organismos Intermedios: Gobiernos de los Estados b) Incubadoras básicas y de alto impacto reconocidas
	2.2 Fortalecimiento de incubadoras de Empresas y Esquemas No Tradicionales de incubación	c) Incubadoras en transición d) Emprendedores e) Organizaciones que desean crear una aceleradora de empresas f) Organismos Intermedios: Gobiernos estatales y municipales, Cámaras y Asociaciones Civiles Especializadas
	2.3 Creación y fortalecimiento de aceleradoras de empresas	g) Organismos Intermedios: Gobiernos Estatales, Gobiernos Municipales, Instituciones Educativas
	2.4 Realización de eventos que promuevan los sectores estratégicos, los encadenamientos productivos y el espíritu emprendedor	
	2.5 Realización de Campañas y Talleres de Sensibilización para la Cultura Emprendedora y Desarrollo de Habilidades Empresariales	
	2.6 Fomento a las iniciativas de innovación	
<b>Programas de Emprendedores y Financiamiento</b>	3.1. Asesoría para el Acceso al Financiamiento	a) Entidades de Fomento de los Gobiernos Estatales, o Intermediarios Financieros Especializados con participación accionaria Estatal mayoritaria
	3.2. Programa de Desarrollo del Ecosistema de Capital Emprendedor	b) Emprendedores y PYMES con proyectos de emprendimiento de alto impacto
	3.3. Impulso a emprendedores y empresas a través del Programa de Emprendimiento de Alto Impacto	c) Para el caso de los diagnósticos: Organismos Intermedios (Redes Estatales de Asesoría Financiera promovidas por la SEDECO o equivalente y Entidades de Fomento de los Gobiernos Estatales)
	3.4. Fortalecimiento Institucional de Entidades de Fomento de los Gobiernos Estatales	d) PYMES e) Gobiernos de los Estados f) Clubes de Inversionistas, Instituciones Financieras, Universidades, Fideicomisos públicos o privados, Oficinas de Transferencia de Tecnología (OTT), Aceleradoras, Incubadoras, Parques Tecnológicos, Sociedades Anónimas de Promotora de Inversión (SAPI) y Fondos de capital nacionales e internacionales
<b>Programas para MIPYMES</b>	4.1 Formación de Capacidades	a) MIPYMES b) Micro y Pequeñas empresas
	4.2 Otorgamiento de Apoyos	

para la generación de empleos en nuevos puntos de venta de Franquicias

4.3 Integración de MIPYMES a las cadenas productivas globales

4.4 Desarrollo de la oferta exportable

Fuente: Diario Oficial de la Federación (DOF), 2013.

Una innovación institucional en el fondo pyme fue la creación de una figura jurídica para canalizar el apoyo hacia las MIPYMES y en algunos apoyos a las grandes empresas. En las reglas de operación del fondo pyme se consideran organismos intermedios e institucionales como ayuntamientos, delegaciones políticas del Distrito Federal, organismos públicos descentralizados estatales, fideicomisos de carácter público y personas morales sin fines de lucro, como organismos y asociaciones empresariales, centros de desarrollo empresarial y de consultoría, instituciones académicas, tecnológicas y de investigación, asociaciones de intermediarios financieros no bancarios, laboratorios, fondos de financiamiento y entidades de fomento, entre otros, cuyos fines u objeto sean compatibles con al menos uno de los objetivos del fondo pyme y sean aprobados por el Consejo Directivo.<sup>46</sup>

Al juicio de la SE, entre los logros más importantes del fondo pyme están:

- La posibilidad de incorporar esfuerzos públicos y privados para la creación y fortalecimiento de la micro, pequeña, mediana y gran empresa;
- La flexibilidad para orientar recursos donde hay una mayor demanda y el fomento de la corresponsabilidad con los empresarios, los distintos niveles de gobierno y centros educativos;

La Evaluación Específica de Costo-Efectividad 2010-2011 del Fondo pyme elaborado por el Colegio de México, la Evaluación Específica de Desempeño 2012-2013 del fondo pyme realizado por CONEVAL analiza la evaluación de aspectos sociales y de transparencia en relación con la publicidad de sus informes y la participación de los tres niveles de gobierno que expresa un juicio de valor sobre el éxito de los resultados y los impactos deseados o no de las políticas públicas —caso específico fondo pyme — de ahí la exigencia de una sólida metodología.<sup>47</sup>

<sup>46</sup> Persona moral es una agrupación de personas que se unen para un fin determinado, por ejemplo una sociedad comercial o una asociación civil.

<sup>47</sup> Bardach Eugene, *Los ocho pasos para el análisis de políticas públicas, un manual para la práctica*, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), Marzo, 1998.

Entre los principales resultados del fondo pyme se encuentran:

- No proporciona una guía para la definición de parámetros o criterios claros de selección y evaluación de proyectos;
- La lógica de proyectos que emplea el Fondo pyme implica que no se dé continuidad y seguimiento en años subsecuentes a la empresa que gozó del apoyo;
- Crea confusión en la población objetivo y en los Organismos Intermedios (OI) en relación con los tipos de apoyo y sus requisitos;
- No se aprecia la existencia de un estudio formal que de manera precisa y concreta indique las fallas de mercado que inciden directamente en la problemática de las MIPYMES y que justifican la intervención pública;
- El fondo Pyme es la principal herramienta del gobierno federal para apoyar a las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas del país, Sin embargo, el gobierno federal no tiene control del avance y los apoyos otorgados a este sector empresarial no cuenta con una base de datos o padrón que explique quienes son los beneficiarios cuya información permitiría asociar las características fundamentales de una empresa y de los factores de éxito, si es que existen;
- El fondo pyme consolida las acciones del gobierno federal para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas en México, pero lo anterior, queda un poco confuso debido que no se conoce a las empresas que solicitaron apoyo del programa, a que o quienes se les fue otorgado, que grupo de empresas o emprendedores conforman el grupo de los beneficiarios, lo cual deja como interrogante el efecto causal del programa.
- Adicional a lo anterior, el Fondo Pyme requiere monitorear las empresas o emprendedores que les fue otorgado el crédito para futuras evaluaciones;
- El fondo Pyme requiere información clave de otras dependencias como el Instituto Mexicano del Seguro Social para conocer el empleo en el corto, mediano y largo plazo, para verificar si realmente el subsidio gubernamental genera empleos;
- La Evaluación de Consistencia y Resultados 2012-2013 del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo Pyme) realizada por el CONEVAL establece lo siguiente, identifica adecuadamente las causas y efectos del problema que busca resolver “Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) que no son competitivas, Sin embargo, el Fondo Pyme busca atender sólo a empresas no competitivas, pero no existen parámetros para determinar el nivel de competitividad de cada empresa e identificar cuáles no son competitivas;
- La definición de competitividad que utiliza el fondo pyme hace referencia al artículo tres, sección IV de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa; “la calidad del ambiente económico e institucional para el desarrollo sostenible y sustentable de las actividades privadas y el aumento de la productividad; y a nivel empresa, la capacidad para mantener y fortalecer su rentabilidad y participación de las MIPYMES en los mercados, con base en ventajas asociadas a sus productos o servicios, así como a las condiciones en que los ofrecen;” el fondo carece de un documento que defina a la población potencial, además, que no identifica ni cuantifica cuáles empresas no son competitivas;
- El fondo pyme no solo se basa en el otorgamiento de créditos o de financiamientos a las empresas, el fondo pyme está facultado para brindar atención diferenciada en función a su tamaño, sector, objetivos, estrategias y de la propia capacidad de la empresa;
- Las estrategias del Fondo Pyme a través de los apoyos hacia las MIPYMES, se realiza mediante los organismos intermedios, los cuales, facilitan la gestión de los proyectos otorgando apoyos de carácter temporal, pero la falta de información, acerca del otorgamiento, facilidad y tiempo para recibir el apoyo dificultan su análisis.

- Iniciando el año de 2014 se anuncia la desaparición de la “principal herramienta del gobierno Federal para apoyar a las MIPYMES” y se crea el Fondo Nacional Emprendedor mediante la fusión del Fondo pyme y el Fondo Emprendedor. Entre los beneficios de crear dicho fondo se encuentra el de fomentar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial para impulsar la consolidación de una economía innovadora, dinámica y competitiva.

En la actualidad la desaparición del fondo pyme, es una decisión tomada por la SE como resultado del mal funcionamiento de medidas apropiadas, oportunas e insuficiente, No obstante, derivado del resultado anterior, hallar las debilidades de las MIPYMES pueden a largo plazo eliminarse o reducirse y que varias de sus fortalezas pueden consolidarse o ampliarse si se instrumentan políticas públicas de fomento empresarial adecuadas lo cual se demuestra con la creación del Fondo Nacional Emprendedor cuyo fin es generar medidas correctivas apropiadas que generen proyectos de impactos económicos que fortalezcan la posición competitiva de dichos sectores o regiones, generen empleos o beneficien de manera directa o indirecta a emprendedores y MIPYMES.

### **3.5 Conclusiones del capítulo III**

A pesar de que los programas de apoyo a las MIPYMES han sido numerosos, no sólo en sexenios anteriores sino también actualmente, los problemas que enfrentan recientemente las MIPYMES no dejan de ser ajenos y diferentes a la de otros sexenios, lo cual indica que los programas de gobierno no han impulsado adecuada y suficientemente a las MIPYMES. El tema central del capítulo III Fondos de Apoyo para promover y fomentar las MIPYMES en México analiza la evolución de las políticas públicas, las instituciones de apoyo y los principales instrumentos orientados a promover el financiamiento a las MIPYMES en México durante la última década. Por su parte, los gobiernos desempeñan un papel esencial para establecer y desarrollar un ecosistema<sup>48</sup> dinámico para las empresas que constituyen el motor del crecimiento y la creación de empleo en la mayoría de las economías del mundo. A través de la SE encargada de proporcionar un corpus de conocimiento acerca de las reformas que contribuyan a mejorar la calidad de las normas en que se sustenta la actividad del sector privado caracterizada por cambios y transformaciones constantes, marca la diferencia que las normas sean razonables o excesivamente gravosas, que creen incentivos contraproducentes o contribuyan a la igualdad de condiciones, que velen por la transparencia y promuevan una competencia justa o bien produzcan el efecto contrario. Cuantas más empresas accedan al

---

<sup>48</sup> Sistema formado por un conjunto de agentes económicos que interactúan entre sí, a fin de establecer condiciones favorables para crear, desarrollar y consolidar un ambiente propicio para el desarrollo y fortalecimiento de emprendedores y MIPYMES.



sector formal, más oportunidades tendrán los emprendedores de desarrollar sus negocios y crear empleo, y más posibilidades tendrán los trabajadores de acceder a los beneficios de normas como seguridad social y prevención de riesgos laborales.

Esto es importante, porque el desafío de atender las urgentes necesidades de las empresas de menor tamaño, ubicadas en una notable situación de exclusión en el acceso a servicios financieros debido a su alto costo. Y de otra, el requerimiento para los actores económicos, públicos y privados, de realizar acciones para reconstruir y desarrollar el tejido institucional mediante el cual se implementarán esas políticas.

Como respuesta, y en concordancia con lo antes señalado, la SE cuya función es formular y conducir las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país, así como regular, promover y vigilar la comercialización, distribución y consumo de los bienes y servicios producidos por los diversos sectores de la economía. Su apoyo a la MIPYME lo lleva a cabo a través del Inadem, la cual genera apoyos, programas e instrumentos como los siguientes:

- Reactivación Económica;
- Creación y fortalecimiento de aceleradoras de empresas;
- Realización de Campañas y Talleres de Sensibilización para la Cultura Emprendedora y Desarrollo de Habilidades Empresariales;
- Asesoría para el Acceso al Financiamiento;
- Impulso a emprendedores y empresas a través del Programa de Emprendimiento de Alto Impacto;
- Fortalecimiento Institucional de Entidades de Fomento de los Gobiernos Estatales;
- Otorgamiento de Apoyos para la generación de empleos en nuevos puntos de venta de Franquicias;
- Integración de MIPYMES a las cadenas productivas globales;
- Desarrollo de la oferta exportable.

De nuestro análisis se desprende que la precariedad de la gran mayoría de las MIPYMES en México hace necesario aplicar políticas específicas y de largo plazo que permitan elevar su productividad, calidad y competitividad tanto en el mercado interno como en el externo. Además, se requiere contar con un programa de desarrollo industrial orientado a suavizar los desequilibrios macroeconómicos que han prevalecido en México desde 1982 hasta nuestros días. Es muy peligroso crear falsas expectativas entre los empresarios, como sucedió en 2008, ya que muchos se endeudaron confiando en que la economía seguiría creciendo al año siguiente y nunca previeron que estaba en puerta una crisis de profundidad sin precedentes, es aquí un ejemplo de la problemática de crecimiento de una MIPYME, el problema del financiamiento es, precisamente, el desconocimiento de las características y necesidades de la

microempresa. Por ello, los programas de financiamiento, supuestamente para la microempresa, responden a las necesidades en el menor de los casos de este sector empresarial.

Los esfuerzos realizados por el gobierno resultan aún insuficientes, pocos conocidos y disociados frecuentemente de las necesidades de la pequeña empresa, la cual se ha visto poco beneficiada por esos programas, en cierta medida porque no tienen fácil acceso a esa información y porque dichos programas de capacitación no coinciden plenamente con los problemas a los que se enfrenta en su medio empresarial, Por lo tanto, se puede decir que la MIPYME se desarrolla bajo una política industrial que no sólo no toma en cuenta su realidad económica y social sino tampoco su realidad organizacional.

De esta forma, el problema es doble: políticas de fomento empresarial que pueden estar erradas por elaborarse sobre un desconocimiento del sector de la MIPYME —es decir, sobre “generalizaciones concretas”—, y, aun cuando dichas políticas gocen de buenas intenciones, la diversidad heterogénea del sector de la MIPYME las hacen poco efectivas —es decir, no efectivas para una cuantas empresas, o, poco o nada efectivas para muchas empresas—.

En otras palabras, la siguiente reflexión parte del estudio de la idea de que la MIPYME debe ser estudiada para conocer su especificidad —de un sector y región específicos—, y sobre la base de dicho conocimiento, establecer las posibles soluciones para su desarrollo.

En resumen:

1. El desarrollo de la política economía para las MIPYMES en México es notable, aunque a decir de muchos, dicha política es aún insuficiente tomando en cuenta el tamaño y el peso que representa el sector para la economía del país.
2. La situación de las MIPYMES en México en relación con el apoyo en tipo de subsidio que otorga el fondo pyme, revela vacíos importantes en áreas que van desde la propia información estadística disponible e información de las acciones de fomento específicas.
3. El presente capítulo aporta información sobre la oferta de apoyos para las empresas de menor tamaño.
4. En México el concepto de MIPYMES se clasifica en función del empleo, pero no incluye en el grupo de las MIPYMES “de iniciación” o “con opción de desarrollo”. Esta definición tendría a incorporar a las políticas de fomento a

unidades económicas que en este momento sólo pueden acceder a mecanismos de apoyo que perpetúan una situación de supervivencia.

5. La propia inestabilidad de nuestra economía, no fomenta la inversión y que distorsiona los precios relativos y, por ende, la estructura de incentivos, deteriorando la confianza en el desempeño económico y en la cooperación entre empresas.
6. La insuficiente comprensión por parte de los gobiernos de la problemática de las MIPYMES incide en la actividad económica en su conjunto, incrementando la inestabilidad de la economía y, por lo tanto, el impacto sobre las unidades económicas más pequeñas es mayor porque tienen menos mecanismos de defensa ante las fluctuaciones económicas que las grandes empresas.
7. La poca eficiencia para resolver los problemas de las MIPYMES en el ámbito empresarial, reduce las posibilidades de las empresas de contar con mecanismos eficaces para atacar sus problemas.
8. En cuanto al diseño de los programas, que a su vez se vincula estrechamente con el diagnóstico de los problemas. Una adecuada comprensión de estos problemas es la base para encontrar soluciones válidas, por lo que es útil acercarse a quienes los conocen mejor, es decir, a los empresarios.
9. La política pública en México para las MIPYMES constituyen la base para desarrollar acciones para avanzar en esa dirección, sin embargo, la insuficiencia de la información sigue siendo un obstáculo crucial para elaborar estrategias mejor orientadas.
10. El Ahora sí, con el FONDO NACIONAL EMPRENDEDOR, se busca Fomentar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial, así como impulsar la consolidación de una economía innovadora, dinámica y competitiva. Para lograrlo se crea el fondo nacional emprendedor en 2014 mediante la fusión del Fondo Pyme y el Fondo Emprendedor.

## Capítulo IV

### RECOMENDACIONES Y ALTERNATIVAS PARA EL MEJORAMIENTO DE LAS MIPYMES

#### 4.1 Elecciones para el mejoramiento de las MIPYMES

El capítulo que se presenta bajo el título “*Recomendaciones y Alternativas para el mejoramiento de las MIPYMES*” tiene como objetivo analizar la importancia en el hecho de que las MIPYMES han alcanzado un importante peso en el desarrollo económico y de competitividad entre regiones y naciones en el contexto de la globalización, se ha generado a su vez un importante discurso acerca de la evolución de este sector empresarial para establecer las bases de su posicionamiento. Para ello este capítulo se ha estructurado en dos partes perfectamente diferenciadas.

La primera se dedica a observar la información ya existente (estudios, informes, trabajos) sobre el tema de las MIPYMES en México dentro del discurso general — Oficial, Académico y Managerial— acerca de la situación que presenta dicho sector empresarial cuyo atraso en desarrollo y poca inversión han derivado el fracaso y en muchas ocasiones limitantes para su crecimiento.

La segunda parte se dedica a analizar empíricamente los principales aspectos que configuran el posicionamiento de las MIPYMES a partir del trabajo realizado por la SE que continuó con la estrategia integral de apoyo empresarial México Emprende.

##### 4.1.1 Discurso General sobre el tema de las MIPYMES

En una investigación que abordó el estudio de la literatura sobre la MIPYME realizado por el investigador Ayuzabet de la Rosa Albuquerque en su tesis doctoral “*La Micro, Pequeña y Mediana organización en la perspectiva de los estudios organizacionales. Una mirada al caso de una microorganización desde la óptica del poder*” encontró que son tres los tipos de discurso —Oficial, Académico y Managerial—, es decir, parte del análisis señalando como el discurso general se deriva de una exposición del entorno socioeconómico en el que se desenvuelve la MIPYME en los tres tópicos mencionados anteriormente sobre la importancia, líneas de acción sugeridas y políticas y apoyos a la MIPYME cuya base reflexiva está basada principalmente en el conocimiento que plantean la problemática de la MIPYME, la definición de los tres tipos de discurso que envuelven al discurso general son los siguientes:

- Oficial. Es un discurso en el que participan autores que pertenecen a organizaciones o gremios empresariales, asociaciones de profesionales, instituciones gubernamentales, organizaciones privadas en estrecha relación con organizaciones públicas, organismos

internacionales y algunos académicos o investigadores que participan en las publicaciones emitidas por estos organismos;

- Académico. Es un discurso en el que participan básicamente investigadores y académicos de instituciones de educación superior (públicas y privadas), estudiantes de posgrado e institutos y centros de investigación, aunque en algunas cuestiones este discurso concuerda con el oficial, el discurso académico es más crítico y analítico y ofrece mayores posibilidades para reflexionar sobre la problemática de la MIPYME;
- Managerial. Este discurso está elaborado básicamente por consultores de empresas y académicos ligados a esta actividad o estudiosos del *Know how* de la MIPYME, se le denomina managerial porque versa sobre el *know how* necesario para el éxito y buen desempeño de la MIPYME.<sup>49</sup>

Como se muestra en la reciente ENAMIN en 2012 había 9.2 millones de propietarios de micronegocios. De ellos, el 84.5% eran trabajadores por cuenta propia, con o sin apoyo de trabajadores subordinados no remunerados y el restante 15.5% eran empleadores con trabajadores asalariados. Del total de los dueños de micronegocios, 48 de cada 100 son hombres y 52 de cada 100 son mujeres. Los principales motivos para iniciar el negocio fueron complementar el Ingreso familiar 25.7%, obtener un mayor ingreso 21.9%, única forma de obtener un ingreso 11.7%, tradición familiar 6.4% y el 34.3% especificaron otra razón. Poco más de la mitad de esos micronegocios 56.3% llevaban operando 6 años o más, un cuarto de ellos tenía hasta dos años 25.6%, el 17.7% tenía entre 3 y 5 años, y el 0.5% no especificó la antigüedad. Más de tres cuartas partes de los micronegocios se concentran en el sector terciario, correspondiendo el 40.7% al comercio, 33.9% a los servicios y 15.7% a la industria manufacturera. Las principales problemáticas que presentan estas unidades económicas son la falta de clientes 24.5%, la competencia excesiva 17.4%, aumento en los precios de los insumos 8.7%, otras 21.1% y el 28.3% declaró no tener problemas.<sup>50</sup> De acuerdo con INEGI, el primer semestre de este año el país sólo creció uno por ciento. A tal grado, que la SHCP tuvo que rebajar la expectativa de crecimiento de la economía para el año de 2013 a 3.1 a 1.8 por ciento. Para 2014 se estima que el PIB tenga un aumento de 3.34 por ciento. Sin embargo, el INEGI señaló que, en noviembre de 2013, el Índice de 5.83 por ciento en el mismo mes del presente año, cifra negativa por segundo mes consecutivo. Asimismo, en septiembre, reportó que la inversión fija bruta total tuvo una caída anual de 5.51 por ciento, su quinta caída consecutiva y situándose por debajo de su máximo histórico observado en octubre de 2012, por último INEGI da a conocer que la tasa de desocupación se incrementó de abril a junio de

---

<sup>49</sup> De la Rosa Alburquerque Ayuzabet, La micro, pequeña y mediana empresa en México: sus saberes, mitos y problemática, IZTAPALAPA 48, enero-junio del 2007, pp. 183-220.

<sup>50</sup> ENAMIN 2012 y sus precisiones estadísticas, INEGI.

este año de 4.8 a 5 por ciento. El mayor problema que ocasiona la desocupación es el empleo informal, con base en la definición de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) e INEGI, el empleo informal debe entenderse como el “trabajo no protegido en la actividad agropecuaria” (por ejemplo, aquellos campesinos que se observan a lado de la carretera), “el servicio doméstico remunerado de los hogares” (gente que apoya en la limpieza del hogar), “así como trabajadores subordinados que, aunque trabajan para unidades económicas formales, lo hacen bajo modalidades en las que se elude el registro ante la seguridad social” (pueden ser empleadores que deciden pagarle un poco más al empleado acosta de no pagarle su seguro social). Esta conclusión parte de un diagnóstico realizado por el Centro de Reflexiones y Acción Laboral (Cereal), refiere, las tasas de desocupación son superiores a 4% de la Población Económicamente Activa (PEA) cada día 645 mexicanos pierden su trabajo; es decir, sólo 1 millón menos que los 15 millones de asegurados permanentes del IMSS; esto significa que 6 de cada 10 personas con empleo se encuentran en condiciones de informalidad. La gente convive con ella: al comprar el periódico en las mañanas, los tacos de la esquina a las 3 de la mañana, los elotes a las afueras del supermercado o la visita al mecánico para revisar el auto.<sup>51</sup> Y por qué hablar del puesto de periódicos, de tacos, de elotes y el taller mecánico porque en su mayoría son microempresas. Datos que dan luz sobre la problemática de las microempresas 7 de cada 10 micronegocios no contaban con un registro ante alguna autoridad y su ganancia mensual en promedio es de 5 000 pesos —dinero que no permite aumentar la inversión y el capital necesario para incrementar la productividad. Es más, no es suficiente para elevar el nivel de ingresos de los propios dueños— hasta el momento puede entenderse la problemática de la microempresa que representa la mayoría de este sector empresarial con 95.5% de unidades económicas, el sector pequeñas 3.6%; mediano 0.7% y grande 0.2 % correspondiente en unidades económicas. Tan solo basta con observar los factores de fracaso y limitantes en crecimiento en la literatura revisada por el discurso general o total:

- 1) Acceso limitado a fuentes de financiamiento;
- 2) Excesiva carga impositiva;
- 3) Participación limitada en el comercio exterior;
- 4) Desvinculación de los sectores más dinámicos;
- 5) Capacitación deficiente de sus recursos humanos;
- 6) Falta de vinculación con el sector académico;
- 7) Débil estructura y técnicas en su organización y funcionamiento;
- 8) Tasas de interés más elevadas que en los países desarrollados;
- 9) Burocratismo y complicada estructura gubernamental;
- 10) Globalización y acelerados cambios tecnológicos;

---

<sup>51</sup> Monroy Gómez Franco Luis Ángel, *La informalidad en México*, Revista Paradigma, México, 2013.

- 11) Mayores costos de insumos y escaso poder de negociación;
- 12) Escasa innovación y productos de calidad deficiente;
- 13) Programas de fomento poco eficientes.

Sin embargo, Del 94% de los microempresarios encuestados que dijo que planea continuar con el negocio, 70% dijo que no hará cambios importantes en su negocio.

#### **4.1.2 Posicionamiento de las MIPYMES por la Secretaría de Economía**

Un aspecto asociado a la heterogeneidad de las MIPYMES en México y en los países desarrollados es el diseño de las políticas y los instrumentos que pocas veces considera la problemática real que enfrentan este segmento empresarial. Por ejemplo, se diseñan instrumentos basados en subsidios a la demanda, homogéneos para todos los beneficiarios, pero no toman en cuenta que hay empresas muy precarias debido a la falta de conocimiento, elevados costos de transacción, dificultad de identificar sus necesidades, muy difícilmente están en condiciones de acceder a estos. Lo cual indica la necesidad de estudiar el dinamismo de la creación de las MIPYMES en el conjunto de las unidades económicas y en el empleo, además de que también enfrentan serias dificultades para permanecer. Para ello la SE continuó en 2012 con la estrategia integral de apoyo empresarial México Emprende con base en las necesidades específicas de los cinco segmentos empresariales:

- **Nuevos emprendedores;** En este segmento confluyen los siguientes instrumentos de promoción empresarial: Programa de Jóvenes Emprendedores, el Sistema Nacional de Incubación de Empresas, Consultoría, Capital Semilla y Financiamiento, bajo la coordinación del Programa Nacional de Emprendedores. De enero a julio de 2012 el Programa de Jóvenes Emprendedores apoyó siete proyectos con recursos por 58.7 millones de pesos en atención de **73,600 emprendedores** y la transferencia de la metodología “**Jóvenes Emprendedores**” por medio de una franquicia social a 140 instituciones educativas. Lo anterior significó 75% más de proyectos impulsados, 92.7% más recursos y 77% más emprendedores atendidos respecto al mismo periodo de 2011. De 2009 a julio de 2012 se apoyaron cinco proyectos por 65.6 millones de pesos para la realización de 77 giras de la Caravana del Programa Nacional Emprendedor y se atendieron **230,676 emprendedores**, 114.6% más de la meta propuesta. De enero a julio de 2012 a través de este esquema se aplicaron recursos por 5.6 millones de pesos en la realización de siete caravanas en las que se atendió a **17,500 emprendedores**. Con el Sistema Nacional de Incubación de Empresas el Gobierno Federal ha contribuido a la creación, fortalecimiento y consolidación de estas unidades, así como a su articulación con instituciones educativas, gobiernos locales y el sector privado. De 2007 a julio de 2012 se apoyaron 148 proyectos por 1,514.2 millones de pesos para la creación de 282 incubadoras, que comprometieron la formación de **45,635 empresas** y la generación de **149,610 empleos**. En los primeros siete meses de 2012 se impulsaron cinco proyectos para destinar apoyos por 268.1 millones de pesos. Con el inicio en marzo de 2011 del Programa de Financiamiento a Emprendedores con la Banca Comercial, la SE ha incentivado el otorgamiento de créditos hacia dicho sector respaldados con garantías del Fideicomiso México Emprende. Al mes de julio de 2012 se han destinado 49.8 millones de pesos para la

ejecución de **136 proyectos empresariales egresados de la Red de Incubadoras del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey y del Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica del Instituto Politécnico Nacional**, contribuyendo a la generación de 180 nuevos empleos.

- **Microempresas;** Este segmento es apoyado a través del Programa Nacional de Microempresas a través de los programas de modernización integral a las unidades productivas tradicionales de menor tamaño para el fortalecimiento de sus capacidades y competencias empresariales. El Programa Nacional de Modernización Integral de la Industria de la Masa y la Tortilla (Mi Tortilla) desde su entrada en operación en agosto de 2007 y hasta junio de 2012, ha otorgado 230.8 millones de pesos en capacitación y consultoría que incluyen homologación de imagen del negocio en beneficio de un total de **16,870 unidades productivas**. De enero a julio de 2012 el Programa canalizó recursos por 106.1 millones de pesos, en apoyo a la capacitación y consultoría de 7,500 tortillerías y molinos de nixtamal que contribuirán a la conservación de igual número de empleos. De estos recursos, se aplicaron 42.3 millones de pesos en la mejora y estandarización de la imagen de las tortillerías atendidas. Lo anterior significó 449% más recursos en términos reales y 275% más tortillerías y molinos de nixtamal atendidos respecto al mismo periodo de 2011. El Programa Nacional de Modernización Integral de Tiendas de Abarrotes y Misceláneas (MiTienda) ha canalizado recursos desde su entrada en operación en octubre de 2007 hasta diciembre de 2011 por 153.2 millones de pesos en beneficio de **12,500 tiendas y misceláneas**. Ello permitió que **8,240 unidades económicas** concluyeran la primera fase del programa (capacitación y consultoría), así como la conservación de 7,223 empleos formales. A partir de 2012 se canalizan a través del Programa Nacional de Microempresas los apoyos al programa "Mi Tienda". De enero a julio de 2012 se apoyaron 45 proyectos por 454.2 millones de pesos que permitieron la conservación de **42,675 empleos y la atención de 37,562 microempresas** en las que se incluyen tiendas de abarrotes y misceláneas, panaderías, estéticas, artesanos, paradores turísticos, así como eventos de promoción, difusión y fomento a microempresas. Del total de recursos se destinaron 136.2 millones de pesos para apoyar a **5,625 negocios familiares** de abarrotes y misceláneas a fin de aumentar su competitividad y conservar igual número de empleos. Lo anterior, para la implementación de proyectos de Modernización y Capacitación de la Tienda de Esquina "Súper Ya" y la Estrategia de Modernización Integral 2012 para tiendas del sector abarrotero "Súper Canasto" y "Don Alaceno".
- **Pequeñas y medianas empresas;** Este segmento es atendido a través del Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para PYMES con el propósito de diseñar y apoyar esquemas que faciliten a las PYMES contar con un proyecto viable que sea sujeto de crédito en el sistema financiero nacional en condiciones competitivas. Para ello se reforzó el Sistema Nacional de Garantías, se consolidaron los programas de proyectos productivos, se integró una Red Nacional de Asesores Financieros que apoyan a las empresas en su solicitud de crédito, se fortalecieron los Intermediarios Financieros no Bancarios, y se tiene un esquema de apoyo a las empresas que han resultado afectadas por desastres naturales. De 2007 a julio de 2012 el Sistema Nacional de Garantías México Emprende detonó una derrama crediticia de 360.4 mil millones de pesos en apoyo de **410,412 PYMES**, lo que significa 2.6 veces más empresas apoyadas en acceso al financiamiento y 7.5 veces más de derrama crediticia en comparación con lo realizado en la administración anterior. Derivado de la competencia entre los intermediarios financieros para el desarrollo de productos acordes a las necesidades de las PYMES, se logró ampliar el plazo promedio de los créditos respaldados, al pasar de 24 meses en 2008 a 32 meses en julio de 2012. Adicionalmente, se registró una disminución de 9.5 puntos



porcentuales en la tasa de interés promedio de los Créditos PYME respaldados con la garantía del Gobierno Federal, al ubicarse en 15.4% a julio de 2012, mientras que en 2008 la tasa promedio tenía un nivel de 24.9%.

- **Empresas gacela;** Empresas Gacela. La atención a este segmento se apoya en el Programa Nacional de Empresas Gacela a fin de identificar y apoyar a las unidades productivas con mayor dinamismo. Las acciones se orientan a impulsar y consolidar su desarrollo, así como promover las ventas y una mayor generación de empleos de alto valor agregado, con base en los siguientes programas específicos: Aceleradoras de Empresas Mexicanas, Fondo de Innovación Tecnológica, Parques Tecnológicos, Competitividad en Logística y Centrales de Abasto, Franquicias y Sistema de Información Empresarial Mexicano. A través del Programa de **Aceleración de Negocios Nacionales e Internacionales (TechBA)**, de enero a julio de 2012 fueron canalizados 6.2 millones de pesos, orientados al mejoramiento de **45 empresas** en procesos de producción, servicios, imagen y modelos de negocio, a fin de facilitar el acceso a los mercados internacionales de tecnología y a los fondos de capital de riesgo tanto nacionales como internacionales. Ello contribuyó a la conservación de 1,035 fuentes de empleo formales y a la generación de 90 nuevas fuentes de empleo. De 2007 a 2011 el **Fondo de Innovación Tecnológica (FIT) SE-CONACYT** llevó a cabo seis convocatorias en las que se aprobaron **517 proyectos** en materia de desarrollo e innovación tecnológica con recursos por 1,523.5 millones de pesos. En el marco de la convocatoria 2011 se aprobaron 114 proyectos de 107 empresas de 19 entidades federativas. Los recursos canalizados ascendieron a 286.4 millones de pesos, con una contraparte del sector privado por 293.4 millones de pesos, con lo que se logró que por cada peso invertido por el Gobierno Federal la iniciativa privada aportara 1.02 pesos. La convocatoria 2012 será publicada a finales de julio 2012 para continuar con la detonación de proyectos en materia de nichos tecnológicos con mayor impacto en la productividad y competitividad de las MIPYMES. En los primeros siete meses de 2012 el **Programa de Competitividad en Logística y Centrales de Abasto (PROLOGYCA)** destinó 372.6 millones de pesos, a la ejecución de 106 proyectos para la atención de **8,673 empresas** que contribuyeron a la conservación de 2,815 empleos y a la creación de 225 nuevas fuentes de empleo. Lo anterior significó niveles superiores en tres veces en el número de proyectos, 2.8 en las empresas y 31 veces más en el número de empleos conservados. El **Programa Nacional de Franquicias (PNF)** promovió de 2007 a julio de 2012 la transferencia del modelo en la apertura de 2,014 puntos de venta y la creación de 14,770 nuevos empleos, en beneficio de 792 negocios con planes de expansión y 11 despachos acreditados en franquicias. Al mes de julio de 2012 el PNF tiene incorporadas un acumulado de **455 marcas de franquicias**, lo que equivale a un crecimiento de 4.6% respecto al total acumulado a diciembre de 2011. De enero a julio de 2012 se otorgaron recursos por 156.4 millones de pesos en apoyo a 1,168 empresas, la creación de 152 empresas y la generación de 608 empleos; con ello se apoyó el desarrollo de 50 nuevas franquicias, así como la apertura de 91 nuevos puntos de venta. Asimismo, se incorporaron al programa 21 nuevas marcas. En el periodo enero-junio de 2011 los proyectos de franquicias estaban en proceso de evaluación. De enero a julio de 2012 el **Portal Contacto PYME** recibió 2.4 millones de visitas y 352,213 consultas a través de sus 22 módulos de información, promoción y asesoría, en relación con oportunidades de negocios, capacitación, calidad, financiamiento, exportación, trámites e innovación tecnológica, información contable y administrativa, entre otros.
- **Empresa tractora;** Empresas Tractoras. Este grupo se apoya en el Programa Nacional de Empresas Tractoras a fin de fortalecer la gestión y vinculación empresarial de las grandes empresas con las PYMES mediante alianzas que propicien un mayor dinamismo en los intercambios comerciales. El Programa de Desarrollo de

Proveedores realizó 18,599 encuentros de negocios entre enero y junio de 2012, con lo cual apoyó a **6,372 empresas** en los diferentes estados de la república mediante los siguientes mecanismos: 1,518 se beneficiaron con la aplicación de metodologías para fortalecer la cadena de proveeduría de empresas tractoras, 275 fueron apoyadas con auditorías para la certificación en procesos especializados en sectores económicos y 4,579 PYMES fueron vinculadas comercialmente con empresas tractoras y compradoras de los sectores: turismo, aeroespacial, industrial, gobierno, médico, alimentos y bebidas, comercio, automotriz, manufacturero, pinturas y tintas, tecnologías de la información y construcción. Durante 2012 se apoyó la creación y fortalecimiento de tres Parques PYME con los que se facilita el establecimiento de MIPYMES y su integración en las cadenas de valor de las grandes empresas. Con una inversión de 87.4 millones de pesos, se atendieron **70 empresas** y se crearon 12 más en tres entidades federativas, que en conjunto contribuyeron a la conservación de 531 empleos y la generación de **225 fuentes de empleo**. Estos resultados fueron superiores respecto a los obtenidos en igual periodo de 2011, 3.5 veces más en inversión, tres veces en estados beneficiados, 2.9 veces en empresas atendidas, 13 veces en empleos conservados y 6.8 veces más en empleos generados. Durante enero-junio de 2012 el Programa Oferta Exportable destinó recursos a ocho proyectos de exportación por un monto de 57.1 millones de pesos, en beneficio de **511 MIPYMES** que contribuirán al aumento de las exportaciones de la industria agrícola, de la fundición, metalmecánica y automotriz, entre otras. Resultados superiores a los obtenidos en igual lapso de 2011 en cinco veces más en recursos y en 437% en las empresas apoyadas. Asimismo, aumentó el número de empresas consolidadas en actividades de exportación al pasar de **18 en 2011 a 52 en 2012**.

Del análisis de esta información, se desprende que las empresas requieren atención diferenciada, en función de su tamaño y de su edad en el mercado. El gran porcentaje de microempresas posee su propia problemática, la cual es distinta a de las PYMES y de las grandes empresas. Esta atención diferenciada debe ser la base para el diseño y planeación de políticas públicas en apoyo a las empresas del país, Debido a esta situación la SE, ha establecido como prioridad elevar la competitividad de las empresas mediante la estrategia México Emprende, que considera las necesidades específicas de cada segmento empresarial, emprendedores, microempresas, pequeñas y medianas empresas, empresas gacela y empresas tractoras. De acuerdo con el INEGI, las microempresas conformaron el grupo más numeroso, al contar con 92.5% de los establecimientos totales en manufacturas, 97.7% en comercio y 94.4% en servicios en los Censos Económicos 2009, ya que la pequeña y mediana empresa tuvieron una participación minoritaria, Sin embargo, de acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que los datos presentados por el INEGI sobre las microempresas existentes distan mucho de ser exactos, ya que éstas son numerosas

y abren y cierran constantemente, además de que poseen un alto y volátil componente informal según la UNAM-IIEc<sup>52</sup>, de cada diez que surgen, ocho desaparecen al año.

En la actualidad, existe un organismo dependiente de la SE bajo el SIEM, la cual contempla el registro de unidades económicas por sector de actividad con el objeto de promover la realización de negocios entre empresarios nacionales y extranjeros y el fomento a la calidad en los procesos de producción y comercialización de ellas, mediante la difusión de los datos empresariales de nuestro país y la divulgación de los programas de apoyo implementados por la SE.

Sin embargo, en este trabajo documental nos apegaremos a la información de INEGI dado que en el SIEM encontramos las empresas que se han registrado en las cámaras empresariales y no contempla otras variantes el universo que nos muestra INEGI.

De acuerdo con Información elaborada por los registros SIEM a cargo de la SE, se observa en términos generales el estado, el tipo de empresa y el tamaño por el números de empleados, dando como resultados, los siguientes datos; corresponde 700 446 unidades económicas en la categoría de micronegocios; 41 797 unidades económicas en la categoría pequeña empresa; 9 650 en la categoría mediana y 4 624 en la categoría de grandes empresas. La diferencia de la información presentada por el INEGI y el SIEM es la siguiente:

- Para estar en los registros del SIEM, se debe por contenido de los Estatutos de la Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones, que todos los comerciantes establecidos deben pertenecer a una Cámara — El SIEM cuenta con 207 cámaras — es decir, las cámaras y confederación se utilizan para el ámbito de la inscripción al sistema. Las empresas deberán estar constituidas legalmente proporcionando información de todas sus actividades ya sea en su cese de actividades o cambio de domicilio.
- De acuerdo con el Artículo 59 de esta la Ley del Sistema Nacional de Información Estadística y Geografía, que regula al INEGI tiene la facultad exclusiva de realizar los censos nacionales, entre los que se encuentran los censos económicos. Para la clasificación de los censos económicos INEGI utilizo el SCIAN, clasificador que ofrece la doble posibilidad de conformar y agrupar los datos de las unidades económicas.
- Mientras que el SIEM utiliza como base reglamentaria la constitución legal y fiscal de la empresa, el INEGI utiliza el concepto de “unidad de observación”, unidades económicas fijas o semifijas y las viviendas con actividad económica —no se consideran las unidades económicas que llevan a cabo su actividad de manera ambulante, ni las casas-habitación, donde se efectúa un actividad productiva con fines de autoconsumo— utilizada de manera equivalente los términos unidad económica, establecimiento o negocio.
- Para el INEGI, El Personal Ocupado total se refiere al personal dependiente de la razón social y Personal no dependiente de la Razón Social, el primero abarca dos categorías

---

<sup>52</sup> Olmeda, B., Boletín UNAM-DGCS-199., Ciudad Universitaria, 2009.

personal remunerado —Personal Operativo y Empleados Administrativos, Contables y de dirección, — y Personal No remunerado —Propietarios, familiares y otros trabajadores no remunerados — y la segunda abarca dos categorías Suministro por otra razón social y por comisiones sin sueldo base. Mientras, que en el SIEM el personal Ocupado se establece por la cuota establecida por la SE por lo establecido en la Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones, por 6 o más empleados la cuota es de 670 pesos; por 3 a 5 empleado 350 pesos y hasta 2 empleados 150 pesos.

- En el INEGI, el ritmo de crecimiento de los distintos eventos censales durante la década de 1998 a 2008 fue particular, pues mientras que en el primer periodo de cinco años las unidades económicas de estos tres sectores aumentaron 7.1% y el personal ocupado total 10.4%, en el segundo periodo de cinco años los incrementos fueron de mayor magnitud, 25.3 y 25.8% respectivamente. A pesar del incremento en el número absoluto de las unidades económicas y el personal ocupado total, la estructura porcentual por estratos no ha sufrido cambios significativos en los últimos diez años.
- Para el SIEM, más de 120 mil empresas han cerrado o se han dado de baja del Sistema, hasta el cierre de 2011 había 778 mil 564 registros en la base de datos, mientras que en el 2012 sólo se contabilizaron 656 mil 247 (es decir 122 mil 317 unidades menos) la más baja en el sexenio de Felipe Calderón Hinojosa “el presidente del empleo”.

#### **4.2 Fracasos y Limitantes para el Crecimiento de una MIPYME en México**

Con base en la investigación que comprende una revisión de la literatura sobre la MIPYME se puede afirmar que si bien la problemática de la MIPYME en México puede como generalmente se argumenta en el discurso oficial —con las implicaciones de las generalizaciones concretas— estar relacionada con el contexto económico en el cual está inserta, constituyen en sí a la problemática que envuelve a las MIPYMEs en una situación de fracaso como ya se argumentó en el capítulo tres que las políticas y apoyos encaminadas a fomentar su desarrollo no tengan los resultados previstos. Asimismo, desde un punto de vista más académico, la problemática de la MIPYME en México tiene que ver también con el incierto conocimiento que se tiene de la misma. En otras palabras, el discurso general de la MIPYME está plagado de soluciones en las que se proponen alternativas a la problemática de fracaso y limitantes para su crecimiento actual. Problemática que explícita o implícitamente se reduce a las formas y medios para insertar competitivamente a la MIPYME en la economía nacional e internacional y soluciones que se plantean al margen de un diagnóstico de comprender el contexto respecto de la problemática real de la MIPYME, las soluciones propuestas no necesariamente responden a las necesidades reales —el tamaño (número de integrantes); el sector productivo o rama industrial (y específicamente el subsector); la región donde se ubica la micro, pequeña o mediana empresa, el tipo de tecnología utilizada (obsoleta, de punta); el mercado al que se atiende en términos geográficos (local, regional, nacional, internacional); el mercado al que se atiende en términos de clientes (al consumidor final, a empresas); el mercado al que se atiende en términos poder adquisitivo; el mercado al que se atiende en términos de competitividad; la pertenencia al sector formal o al sector informal; la forma de

administración; el género del empresario; el nivel de rentabilidad y solvencia—, aun considerando que la problemática de la MIPYME se reduce a las formas y medios para insertarla competitivamente en la economía nacional e internacional, el desconocimiento sobre lo que significa la MIPYME en la economía mexicana —representan el 99.8% del total de empresas en el país las cuales aportan el 52% del PIB nacional y generan el 72% del empleo al país—, reduce las posibilidades de proponer soluciones viables y adecuadas a dicha problemática. Para tal efecto, este capítulo comprende una revisión de la literatura sobre la MIPYMES en México, cuyos resultados serán presentados en el siguiente orden:

- ✓ un análisis y caracterización de la literatura revisada, es decir, un análisis de lo que en este trabajo se denomina el discurso general de la MIPYME;
- ✓ desde el punto de vista de la MIPYME como campo no se puede cuestionar qué tanto se sabe sobre la MIPYME porque ese conocimiento es aplicable a todo el campo, desde el punto de vista que es difícil aplicarlo a cada una de las miles de miles de microempresas y cientos de miles de pequeñas y medianas empresas que existen;
- ✓ La ambigüedad creada por la generalización del conocimiento y la incertidumbre generada por margen de comprender la problemática de la MIPYME como campo y al margen de comprender lo que los resultados del estudio de dicho aspecto pueden aportar para entender la problemática de la MIPYME;
- ✓ No obstante a menudo sucede en el discurso general de la MIPYME que los resultados de los estudios de los aspectos investigados sobre la problemática que implica la heterogénea diversidad de la MIPYME, en otras palabras, la siguiente reflexión parte del discurso general de la MIPYME está plagado de soluciones en las que se proponen alternativas a la problemática actual de la MIPYME. Problemática que explícita o implícitamente se reduce a las formas y medios para insertar competitivamente a la MIPYME en la economía nacional e internacional.

Dentro de la problemática de la MIPYME los aspectos más generales descritos por el discurso oficial la literatura que consulte fue la realizada por el Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, *Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México. Evolución, Funcionamiento y Problemática*, publicado en Julio de 2002. Enseguida se presenta una síntesis de las causas de fracaso o limitantes para su crecimiento, propuesta por el Instituto.

## **1. Problemas relacionados con la educación**

### **1.1. Carencia de mano de obra calificada;**

- 1.2. Falta de cultura empresarial.
- 2. Problemas relacionados con la política fiscal**
  - 2.1. No existe una estructura fiscal diferenciada de tratamiento específico a las empresas, de acuerdo con su tamaño, grado de madurez y actividad económica;
  - 2.2. Los estímulos fiscales son prácticamente inexistentes;
  - 2.3. No se ha utilizado una política fiscal como agente modernizador que cambie las conductas empresariales;
  - 2.4. No hay una traducción de los impuestos en buenos servicios, lo cual significa que no hay una retribución por parte del gobierno;
  - 2.5. La economía informal constituye una competencia desleal.
- 3. Falta de información sobre los instrumentos de apoyo a las MIPYMES**
  - 3.1. Las cámaras empresariales no cumplen con su papel de informar a los empresarios ya que están desarticuladas entre ellas y separadas de la problemática y necesidades de sus miembros;
  - 3.2. El empresario de las MIPYMES carece de información sobre las oportunidades que ofrecen las adquisiciones del sector público. Y no se tiene información respecto de dónde acudir cuando se tiene alguna queja sobre los servicios ofrecidos por los diversos programas gubernamentales.
- 4. Problemas relacionados con programas específicos de fomento**
  - 4.1. No existe una política industrial específica para los diferentes sectores, lo cual representa un serio problema porque no puede pensarse que todas las ramas de la actividad empresarial tengan las mismas condiciones y necesidades;
  - 4.2. Los programas de apoyo están funcionando, pero presentan dos problemas: tienen un lenguaje técnico muy elevado para los microempresarios y solamente llegan al nivel del diagnóstico por lo que las empresas encuentran dificultades para poner en práctica sus recomendaciones.
- 5. Problemas relacionados con el financiamiento**
  - 5.1. Altas tasas de interés;
  - 5.2. Alto costo de los créditos;
  - 5.3. Inestabilidad de las tasas de interés, tipo de cambio y políticas de la banca.
- 6. Problemas relacionados con asistencia tecnológica**
  - 6.1. Grandes barreras de acceso a la tecnología, por falta de información y recursos económicos;
  - 6.2. Las universidades y centros de investigación no ofrecen soluciones adecuadas a problemas técnicos de las empresas;

6.3. Se carece de incentivos que estimulen las inversiones en innovaciones tecnológicas.

## **7. Problemas relacionados con la comercialización**

7.1. Las empresas más pequeñas enfrentan términos de intercambio muy injustos, impuestos por las grandes empresas;

7.2. No son suficientes los programas gubernamentales y de las cámaras empresariales para fomentar el desarrollo de proveedores;

7.3. No se tienen los canales adecuados para que las MIPYMES puedan ofrecer sus productos en el extranjero y logren desarrollar su capacidad para exportar;

7.4. Las MIPYMES no tienen recursos suficientes para difundir sus productos ni el tiempo para desarrollar una estrategia de mercadotecnia.

## **8. Problemas relacionados con la legislación**

8.1. No existe una ley que establezca efectivamente el marco para otorgar incentivos a las empresas.

## **9. Problemas relacionados con el entorno de las empresas**

9.1. La inseguridad;

9.2. Falta una actitud de participación colectiva de los empresarios en la solución de sus problemas;

9.3. Existe corrupción y burocracia en la mayoría de los trámites gubernamentales.

Dentro del discurso académico la literatura que consulte fue la realizada por el académico De la Rosa Albuquerque Ayuzabet, *La micro, pequeña y mediana empresa en México: sus saberes, mitos y problemática*, publicado en el 2007. Enseguida se presenta una síntesis de las causas de fracaso o limitantes para su crecimiento propuesta por el académico.

1. La MIPYME se caracteriza por una incierta permanencia en el mercado;
2. La MIPYME emplea métodos de producción intensivos en trabajo y bajos en capital;
3. La MIPYME se caracteriza por una reducida utilización de la capacidad instalada y escalas bajas de producción;
4. La MIPYME enfrenta problemas de financiamiento o de acceso al crédito debido a la falta de garantías, avales, proyectos y montos de inversión poco atractivos;
5. La fuerza de trabajo de la MIPYME tiene un bajo nivel de calificación;
6. El empresario de la MIPYME es todólogo o multifuncional pues ejecuta diversas funciones dentro de la empresa;

7. La dirección de la MIPYME se caracteriza en mayor medida por criterios domésticos que reproducen decisiones de carácter familiar que por criterios nacionales apegados a principios administrativos científicos;
8. La MIPYME se caracteriza por estructuras organizativas poco diferenciadas funcionalmente.

Dentro del discurso managerial la literatura que consulte fue la realizada por el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C, *Análisis estratégico para el desarrollo de la MIPYME en México*, publicado en 2010. Enseguida se presenta una síntesis de las causas de fracaso o limitantes para su crecimiento propuesta por el managerial.

1. La incompetencia o falta de experiencia de los administradores;
2. Falta de capital suficiente;
3. Problemas para vender;
4. Problemas para producir y operar;
5. Problemas en el manejo inadecuado de los créditos y las cobranzas, fraudes, mal manejo de los inventarios, fallos graves en los controles internos, deficiencias en el control presupuestario y de gestión;
6. Problemas en la planificación;
7. Problemas en la gestión.

En mi opinión, el mayor problema que aqueja a la economía a nivel global, es la informalidad, la informalidad es un fenómeno que agravia el entorno económico en lugar de generar ganancias legítimas a través de la innovación o la creación de riqueza. La informalidad descrito por la OIT como: *“el conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por sistemas formales o no lo están en absoluto. Las actividades de esas personas y empresas no están recogidas por la ley, lo que significa que se desempeñan al margen de ella; o no están contempladas en la práctica, es decir que, si bien estas personas operan dentro del ámbito de la ley, ésta no se aplica o no se cumple; o la propia ley no fomenta su cumplimiento por ser inadecuada, engorrosa o imponer costos excesivos.”* Para el secretario de hacienda, la informalidad es un fenómeno muy complejo que debe ser atacado de una manera integral desde el punto de vista de políticas públicas. Como elemento clave, se enfatiza la reforma hacendaria que debe incluir un marco tributario y una política de gasto público que fomente la formalidad, es decir, que las líneas de acción propuestas por el secretario deban garantizar:

- Un ambiente económico favorable para las MIPYMES;

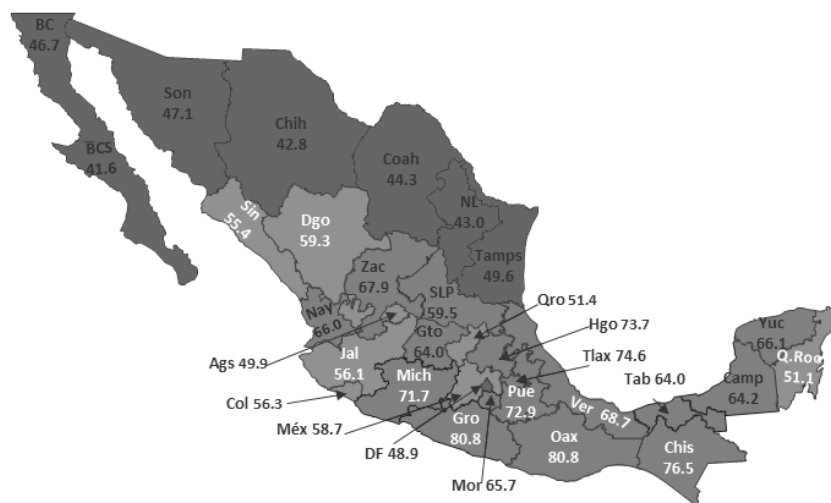


- Una conducta para que los actores dentro de sus espacios de transacción, utilicen estrategias favorables que permitan la funcionalidad de las MIPYMES armoniosamente.

Sin embargo, el INEGI presentó las nuevas cifras de trabajo informal en México con la nueva medición del trabajo informal — Esta nueva medición está basada en el manual para la medición del empleo informal *“Measuring Informality: a Statistical Manual of the Informal Employment”*—

#### ESQUEMA 4

Tasa de informalidad por entidad federativa



Fuente: INEGI

El esquema 4 muestra la información que representa en la República Mexicana los porcentajes de informalidad que existen en el país.

- La informalidad en México alcanzó un nivel de 60.08% de la población ocupada;
- Hay estados en los que 8 de cada 10 trabajadores están en la economía informal;
- El estado con menos informalidad en México es Baja California Sur con 41% de informalidad.

Pero... ¿Cuál es la que causa de la informalidad?

- Crecimiento económico: El crecimiento que hemos tenido en los últimos 30 años ha impedido que el sector formal sea capaz de absorber a todas las personas que se integran a la oferta laboral. Por ende, el sector informal sirve como escape para las personas que no se logran insertar en el sector formal;
- Marco legal existente: El marco legal actual es demasiado excesiva respecto a las modalidades de contratación, condiciones de despido y número de horas a trabajar. Esta regulación propicia que las empresas busquen abaratar costos y utilicen formas de contrataciones más baratas, las cuales no proveen a sus empleados de seguridad social;

- Política Social: La política social, Santiago Levy argumenta que la combinación de programas de seguridad social y protección social divide el mercado laboral en un sector formal o informal. Esta segmentación incentiva a los trabajadores y empresas a buscar empleo e invertir en actividades informales para proteger la distribución del ingreso;
- Apertura comercial y globalización: La expansión de grandes empresas en nuestro país ha puesto en desventaja a las MIPYMES. Esto ha generado que sus beneficios se vean reducidos y que para poder subsistir tengan que operar en la informalidad;
- Falta de crédito comercial: Los bancos en México se han caracterizado por su falta de financiamiento al sector privado. Ésta situación provoca que las MIPYMES no tengan accesos suficientes a créditos —y si sí los obtienen es a tasas de interés muy altas— que les permitan mejorar sus condiciones para crecer, por lo que la informalidad es una vía más cómoda para este tipo de empresas.

Como se puede apreciar, la informalidad es un fenómeno que impide el desarrollo en México de un campo específico —el de las MIPYMES—, sobre todo si se considera, que las MIPYMES requieren de:

1. Un conjunto de conocimiento desarrollado en pro del desarrollo sustentable de la MIPYME;
2. Metodologías específicas que permitan abordar al objeto de estudio de dicho campo, es decir, tomar en cuenta las especificidades de este sector empresarial, y él;
3. El reconocimiento de políticas públicas hacia la utilización de instrumentos que permitan mejorar la capacidad de las MIPYMES relacionadas con las grandes empresas.

#### **4.3 Propuestas o Alternativas**

- ✓ Regulación de los derechos de propiedad y acelerar el proceso de titulación de los inmuebles;
- ✓ Procuración y administración de justicia;
- ✓ Mejorar la seguridad pública y la coordinación de los cuerpos policíacos;
- ✓ Agilizar la justicia laboral;
- ✓ Garantizar el derecho de acceso a la identidad jurídica de las personas;
- ✓ Modernización del Ministerio Público;
- ✓ Procuración de justicia en los tres niveles de Gobierno;
- ✓ Hacer de las compras de gobierno una palanca para el desarrollo de las MIPYMES
- ✓ Modernización tecnológica de procedimientos administrativos a cargo de entidades públicas;
- ✓ Sistema de Apertura Rápida de Empresas;
- ✓ Combate efectivo a la corrupción en las compras y gestiones gubernamentales;
- ✓ Fortalecimiento del federalismo;
- ✓ Reorientar incentivos para ampliar la base de contribuyentes y mejorar la capacidad recaudatoria;
- ✓ Reforzar los mecanismos de acceso a la información pública en materia tributaria;
- ✓ Reforzar la calidad de la educación y su evaluación.

#### **4.4 Conclusiones del capítulo IV**

Si bien la problemática de la MIPYME comprende varias perspectivas de análisis, en este contexto, el objetivo del presente capítulo es realizar una revisión del análisis del discurso sobre las MIPYMES, a partir de lo cual, se establece lo adecuado o no de las técnicas o conocimientos que abordan las características asociadas a la problemática y causas de limitaciones para su crecimiento. Esta perspectiva constituye una forma de observar a la MIPYME desde su entorno a través de conocer la manera como se fomenta su desarrollo, como se espera que actúe y como se está desarrollando. Tal perspectiva implica un conocimiento más profundo de la MIPYME, es decir, establece algunas consideraciones y conclusiones relacionadas con lo político, lo social y económico, es decir, dichas problemáticas están estrechamente ligadas con el desarrollo y desempeño de la economía mexicana. En otras palabras, muy abiertamente o muy en el fondo, lo que se percibe o lo que se analiza está directa o indirectamente relacionado con factores como las formas de organización y administración, las características del empresario y la fuerza de trabajo de la MIPYME, los niveles tecnológicos, productivos y de flexibilidad de la MIPYME en México, el primero aportando su esfuerzo, creatividad, aptitud y actitud y el segundo apoyando las acciones del primero. El gobierno estimula y apoya el desarrollo de la MPYME, es decir, su modernización, a través de la formulación de políticas industriales que fomentan su productividad y competitividad; a su vez los empresarios encuentran en los beneficios y estímulos derivados de la política industrial, el apoyo para la modernización de sus empresas.

En este sentido, el desarrollo de la MIPYME depende de la adecuada formulación e implementación de las políticas de apoyo federal y del aprovechamiento que los empresarios hagan de ésta.

En este contexto, el objetivo de este capítulo es realizar una revisión del análisis del discurso sobre las MIPYMES, a partir de lo cual, se establece lo adecuado o no de los conocimientos que abordan las características asociadas a la problemática y causas de limitaciones para su crecimiento.

En Resumen:

1. La base de El Problema de las MIPYMES, no es técnico existen Leyes que impulsan su constitución, existen fuentes y financiamiento de empresas privadas, crédito institucional, apoyo para la gestión y control pero simplemente no crecen. El problema es que muchos saben qué hacer —para

mejorar la economía y la política— pero poco se hace para combatir el peor mal de México la corrupción.

2. Últimamente escuchamos y leemos en los medios especializados sobre los problemas que surgen por las complicaciones y limitantes de mortandad que enfrentan las MIPYMES, sin embargo, de acuerdo con un estudio publicado por el Banco Mundial de 200 mil empresas que cada año abren sus puertas en México, sólo 35 mil sobreviven dos años, 25% tiene escasas posibilidades de desarrollo y 10% cuenta con alguna oportunidad de hacerlo en la economía formal. Este conflicto se presenta cuando se tiene conocimiento pero materialmente la acción del gobierno no ayuda.
3. Como ya se mencionó, se optó por hacer una revisión de la literatura mexicana que escribe acerca de la MIPYME en México, ya que, en principio, representa una aproximación de la problemática de dichas empresas. Asimismo, es importante señalar que se optó por revisar la literatura publicada básicamente en la década de 1980, 1990 y del 2000.
4. El discurso general permite visualizar la concertación entre los sectores públicos y privado para ubicar aspectos como el contexto económico dentro del cual se desarrolla la MIPYME.
5. La diversidad heterogénea del sector de la MIPYME para las políticas industriales del sector hace referencia a las implicaciones derivadas del análisis del discurso general planteando un diagnóstico de la naturaleza de la problemática real de la MIPYME y al margen de comprender lo que significa, Ante esta situación, es obvio que el desarrollo del estudio de la MIPYME en México resulta indispensable, y si bien las perspectivas disciplinarias del estudio poco explotado en México.

## CONCLUSIÓN

A lo largo de esta tesina, se expuso el contexto histórico entorno de las MIPYMES en México y de autores como —M. B. Steger, R. K. Roy, Krugman Paul R. Guillen Romero Héctor, Rogozinsky Jacques, Ramiro Tovar, Edith Penrose, Adam Smith, David Ricardo, Carlos Marx, Spewak, S., Joseph Schuermepeter, Rafter V. Michelle, Porter, M.E., Vargas Sánchez Gustavo, Patiño Cabrea Alejandra— que exponen el papel histórico que tienen las teorías económicas, Además, el recorrido histórico partiendo de una visión general de la teoría económica clásica para llegar a las técnicas y principios administrativos acerca de las actividades que generan valor en la empresa — creación del valor, apropiación del valor, consumo del valor, renovación del valor y transferencia del valor—. La empresa organiza el trabajo para producir valor en su sentido social —valor que los compradores piensan que tiene la oferta y la relación costo-beneficio que perciben en ella—, que en su carácter social es la cantidad que el comprador está dispuesto a pagar por consumir el bien, elevando su productividad y el nivel de eficiencia de la sociedad, constituyéndose de ésta manera, en un elemento básico de promoción del desarrollo en el país.

Es así como la empresa decide qué estrategia tomar respecto de sus rivales en la industria, existen varios enfoques en la teoría de la competitividad e innovación todos complementarios entre sí, mismos que se describirán brevemente a continuación:

- El Enfoque de Recursos Básicos, este enfoque ofrece la relación entre rentabilidad y el papel del trabajo y la división del trabajo en el ámbito de la economía nacional e internacional de la empresa;
- Fortaleza, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA), analiza la forma en que la empresa detecta y aprovecha oportunidades en relación con las oportunidades de los competidores, de esta manera relaciona la capacidad cualitativa entre los recursos, estrategias y rentabilidad de la empresa;
- Enfoque de la Competitividad Sistémica, este enfoque coincide con la tesis central de Porter y del Banco de México en que la competitividad de las naciones y zonas geográficas se gestiona de forma conjunta por las empresas privadas y el Estado en sus tres planos, local, regional y nacional;
- Enfoque de la Cadena de Valor, la cadena de valor desarrollada por la consultoría McKinsey & Company desarrollo un modelo que relaciona un conjunto de actividades y la rentabilidad divididas en cinco clases:
  - ✓ Desarrollo en tecnología;
  - ✓ Diseño del producto;

- ✓ Marketing;
- ✓ Distribución;
- ✓ Servicio.

No existen países en que las MIPYMES no sean objeto de apoyo mediante diversos programas e instrumentos. No obstante, La operatividad de los programas del gobierno Federal para el fomento de las MIPYMES como el comportamiento macroeconómico de los últimos años no han sido capaces de generar las condiciones necesarias para que aquellas puedan crecer en forma dinámica y estable a pesar de que los programas de apoyo a las MIPYMES y los problemas que enfrentan recientemente han sido numerosos no sólo en sexenios anteriores sino también actualmente. Estas empresas constituyen un sector estratégico para el desarrollo económico y social del país, contribuyen con el 99.8% del total de empresas en el país, aportan el 52% del PIB nacional y genera el 72% del empleo al país, de acuerdo con el INEGI en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales el sector micro (de 0 a 10 personas) son el 95.5% de unidades económicas, el sector pequeñas (de 11 a 50 personas) representan el 3.6%, el sector mediano (de 51 a 250 personas) ocupa el 0.7% y para el sector grande —sector económico que no fue analizado en esta tesina pero para fines académicos será incluida para la comparación de los sectores conformados por las MIPYMES y grandes empresas— (de 251 y más personas) simbolizando el 0.2 por ciento. En México las micro y pequeñas empresas que han participado en exportaciones representan sólo 3.9% del total de empresas que exportan con un monto de 9.4 millones de dólares en 2008, mientras que la mediana empresa representa el 24.9% con un monto de 60 millones de dólares en 2008 y dejando bastante lejos a estos estratos, está la empresa grande que representa el 70% del total de las empresas que exportan con un monto de 171 millones de dólares para el año 2008. Este recuento de porcentaje de participación por tamaño nos permite ver que las micro y pequeñas empresas cuentan aún con una participación bastante baja lo cual representa un problema para su crecimiento y causa de fracaso como reto por resolver. Para el autor Vásquez Rodríguez Fernando menciona como causa principal de fracaso de las MIPYMES mexicanas, la ausencia de conocimiento del negocio que se inicia, es decir, que con frecuencia el empresario mexicano se aventura sin conocer el medio a profundidad. Ello genera, de acuerdo con un estudio publicado por el Banco Mundial que de 200 mil empresas que cada año abren sus puertas en México solo 35 mil sobreviven dos años 25% tienen escasas posibilidades de desarrollo y 10% cuenta con alguna oportunidad de hacerlo en la economía formal; es decir, muchos establecimientos generan poca producción y pocas empresas generan grandes volúmenes de producción. Según los resultados de los Censos Económicos

2009, en 2008 había en nuestro país 3 724 019 unidades económicas del Sector privado y paraestatal, las cuales dieron empleo a 20 116 834 personas.

A nivel nacional en las manufacturas las micro empresas representan 92.5% del total nacional (primer lugar), las empresas grandes ocupan la última posición en unidades económicas 0.7% en tanto se registran en primer lugar en personal ocupado —personal que trabajó en la unidad económica bajo su control laboral y legal— 49.7% y 71.3% en remuneraciones —representan el pago al factor trabajo (salarios, sueldos, prestaciones sociales y utilidades pagadas al personal remunerado personal operativo, empleados, ejecutivos)—. En comercio, las empresas micro aportan los mayores porcentajes en tres variables, en las unidades económicas 97.1%, absorben 65.1% de la planta laboral y tienen el 28.4% de las remuneraciones. Al igual en servicios, las empresas micro son las que aportan mayor número de unidades económicas con 94.4%, absorben el mayor número de trabajadores con 43.7% en remuneraciones se registran en cuarto lugar.

Las MIPYMES en México se desenvuelven con bajo grado de adopción tecnológica, poca calificación de sus trabajadores o del propio empresario, fragilidad administrativa, baja productividad pero también es real que ciertas condiciones del entorno (e institucional) las afectan en mayor grado que a las grandes empresas.

A pesar de que los programas de apoyo a las MIPYMES han sido numerosos, no sólo en sexenios anteriores sino también actualmente, los problemas que enfrentan recientemente las MIPYMES no dejan de ser ajenos y diferentes a la de otros sexenios, lo cual indica que los programas de gobierno no han impulsado adecuada y suficientemente a las MIPYMES. Por su parte, los gobiernos desempeñan un papel esencial para establecer y desarrollar un ecosistema dinámico para las empresas que constituyen el motor del crecimiento y la creación de empleo en la mayoría de las economías del mundo. A través de la SE encargada de proporcionar un corpus de conocimiento acerca de las reformas y contribuya a mejorar la calidad de las normas en que se sustenta la actividad del sector privado caracterizada por cambios y transformaciones constantes a través del Inadem, la cual genera programas e instrumentos como los siguientes:

- Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR)
- Programa de Fomento a la Economía Social (PFES)
- Fondo Nacional Emprendedor (Fondo Emprendedor)
- Programa para el Desarrollo de las Industrias de Alta Tecnología (PRODIAT)
- Programa de Competitividad en Logística y Centrales de Abasto (PROLOGYCA)
- Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)
- Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT)

Esto es importante, porque el desafío de atender las urgentes necesidades de las empresas de menor tamaño, ubicadas en una notable situación de exclusión en el acceso para reconstruir y desarrollar el tejido institucional mediante el cual se implementarán esas políticas.

El desarrollo de la política económica para las MIPYMES en México es notable, aunque a decir de muchos, dicha política es aún insuficiente tomando en cuenta el tamaño y el peso que representa el sector para la economía del país.

La base del problema de las MIPYMES, no es técnico existen leyes que impulsan su constitución, existen fuentes y financiamiento de empresas privadas, crédito institucional, apoyo para la gestión y control pero simplemente no crecen. El problema es que muchos saben qué hacer —para mejorar la economía y la política— pero poco se hace para combatir el peor mal de México la corrupción. Últimamente escuchamos y leemos en los medios especializados sobre los problemas que surgen por las complicaciones y limitantes de mortandad que enfrentan las MIPYMES, sin embargo, este conflicto se presenta cuando se tiene conocimiento pero materialmente la acción del gobierno no ayuda. Como ya se mencionó en el capítulo cuatro, se optó por hacer una revisión de la literatura mexicana que escribe acerca de la MIPYME en México, ya que, en principio, representa una aproximación de la problemática de dichas empresas. Asimismo, es importante señalar que se optó por revisar la literatura publicada de manera Oficial, Académico y Managerial en la década de 1980, 1990 y del 2000.

Pero más allá de los problemas derivados en la presente investigación sería importante considerar las siguientes características que envuelven la problemática de la MIPYME:

- La principal traba de las MIPYMES en México frente a la problemática de fracaso y limitantes para su desarrollo, es que cuentan con pocos recursos propios, financiamientos adecuados a su capacidad de pago y suficientes para resistir los volátiles ciclos económicos, como consecuencia de su reducido tamaño. Dos opciones para evitar este obstáculo serían, encontrar formas de valor que las hiciera destacar y cooperar con otras empresas para realizar acciones conjuntas;
- El desarrollo de la política economía para las MIPYMES en México es notable, aunque a decir de muchos, dicha política es aún insuficiente tomando en cuenta el tamaño y el peso que representa el sector para la economía del país;
- La situación de las MIPYMES en México en relación con el apoyo en tipo de subsidio, revela vacíos importantes en áreas que van desde la propia información estadística disponible e información de las acciones de fomento específicas;



- La propia inestabilidad de nuestra economía, no fomenta la inversión y que distorsiona los precios relativos y, por ende, la estructura de incentivos, deteriorando la confianza en el desempeño económico y en la cooperación entre empresas;
- La insuficiente comprensión por parte de los gobiernos de la problemática de las MIPYMES incide en la actividad económica en su conjunto, incrementando la inestabilidad de la economía y, por lo tanto, el impacto sobre las unidades económicas más pequeñas es mayor porque tienen menos mecanismos de defensa ante las fluctuaciones económicas que las grandes empresas.
- La poca eficiencia para resolver los problemas de las MIPYMES en el ámbito empresarial, reduce las posibilidades de las empresas de contar con mecanismos eficaces para atacar sus problemas.

En mi opinión la modernización de la industria no puede descansar solamente en el apoyo del gobierno federal y la reestructuración del sistema fiscal en México cuando lo que se busca es aumentar la productividad, la competitividad y la calidad del sector empresarial en el país. Entre algunos aspectos importantes se encuentra el papel que desempeña la MIPYME en todo este proceso de reajuste a las viejas prácticas de clientelismo político que conforman la base de la democracia en México, el gobierno federal debe considerar la capacitación administrativa; las dimensiones tecnológicas, la productividad, el crédito, la promoción comercial, el uso de la información, las exigencias de calidad, la expansión hacia nuevos mercados, las escalas de producción, la integración vertical u horizontal, y el aprovechamiento de las ventajas competitivas. Aunado a lo anterior, se puede señalar que si el país busca recuperar el camino del crecimiento, e incrementar sus niveles de productividad, competitividad y generación de empleos, es necesario apoyar firmemente a las MIPYMES —sin clientelismos y sin corrupción— con el objetivo de crear las condiciones económicas propicias para lograr el desarrollo económico.

## RECOMENDACIONES

### Autoridades:

- ✓ Establecer mejores controles y procesos preventivos y correctivos a los factores —Corrupción, Delincuencia, Robo y suministro inadecuado de infraestructura— más problemáticos para hacer negocios en México;
- ✓ Facilitar y agilizar procesos para abrir una MIPYME de forma más rápida y cuando tengan un enfoque en la generación y fortalecimiento de competencias;
- ✓ Recopilar, concentrar y publicar mejores prácticas y casos exitosos en la generación y fortalecimiento de MIPYMES a nivel nacional e internacional;
- ✓ Si bien hay una escasez importante de competencias “duras” —Infraestructura, Entorno Macroeconómico, sofisticación empresarial e innovación—, sugiero que hay que reenfocar el contenido de los programas y cursos hacia un desarrollo más intenso de éstas;
- ✓ Transparencia e información sobre oportunidades y opciones sobre el tipo de acciones que realizarán y competencias que desarrollaran para apoyar a las MIPYMES;

### Empresas:

- ✓ El hecho de que tan sólo de 200 mil empresas que cada año abren sus puertas en México, sólo 35 mil sobreviven dos años, 25% tienen posibilidades de desarrollo y 10% cuenta con alguna posibilidad de hacerlo en la economía formal. Ante este escenario las características de las MIPYMES señalan que uno de los problemas que enfrentan para contrarrestar estas estadísticas son los relacionados con el entorno de las empresas —la inseguridad, falta de una actitud de participación colectiva de los empresarios en la solución de sus problemas, existe corrupción y burocracia en la mayoría de los trámites gubernamentales—.
- ✓ Debido a que las MIPYMES representan el 99.8% del total de empresas en el país las cuales aportan el 52% del PIB nacional y generan el 72% del empleo, las MIPYMES enfrentan problemas para reducir la brecha entre los métodos de producción intensivos en trabajo y bajos en capital reduciendo la utilización de la capacidad instalada y escalas bajas de producción, como resultados no garantiza crear más y mejores empleos que garanticen nivel de competencia para las MIPYMES a nivel internacional;

- ✓ En la actualidad, la mayoría de las iniciativas de vinculación y capacitación que realizan las autoridades se hacen de forma aislada o a nivel empresa. Con el fin de mejorar y estandarizar prácticas y procesos, lo ideal es que éstas se definan a nivel cámara o industria y se implementen a nivel empresa;
- ✓ Para invertir en I+D que beneficien a las empresas, lo ideal es que se realice con la vinculación de Instituciones de educación superior (IES);
- ✓ Generar mecanismos de comunicación internos (recursos humanos) y externos (cámaras) que permitan compartir con agilidad y claridad los cuellos de botella que en materia de competencias están encontrando.

## BIBLIOGRAFÍA

- Competitividad e Innovación México – Unión Europea (PRO-CEI), La Innovación en México, 2000.
- FUNDES, Experiencias Internacionales sobre políticas para la empresa media, Mc Graw Hill, 2000.
- Guillen Romero Héctor, El sexenio de crecimiento cero, Era, México 1994.
- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C, PricewaterhouseCoopers, FAED PYME, Tecnológico de Monterrey, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, Análisis estratégico para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa en México, México 2011.
- Krugman Paul R, Economía Internacional: Teoría y Política, Pearson Educación, México, 2006.
- M. B. Steger y R. K. Roy, Neoliberalismo. Una breve introducción, Alianza Editorial, Madrid, 2011.
- Oliva Sarahí Ángeles Cornejo, Evolución de la micro, pequeña y mediana empresa en México, 1982-1996, Las empresas integradoras en México, Isabel Rueda Peiro (coordinadora), SIGLO XXI, 1997.
- Ortiz Wadgyamar Arturo, Reflexiones acerca de los procesos devaluatorios recientes en México 1982-1994, Revista Problemas del Desarrollo, Vol 26, No 101 (1995), UNAM-IIEc.
- Porter, M.E. (1985): Competitive advantage, Creating and sustaining superior performance, The Free Press, New York.
- Rodríguez Valencia Joaquín, “Como Administrar Pequeñas y Medianas Empresas”, Ed. ECAFSA.
- Rogozinsky Jacques y Ramiro Tovar, 1998, “Concesión de Infraestructura Privada: El Programa Nacional de Carreteras 1989-1994 en México”, En alto precio para el cambio: Privatización en México, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo, 2003.
- Spewak, S. “Enterprise Architecture Planning”, John Wiley and Sons 1994.
- Vargas Sánchez Gustavo, Teorías de la Empresa y de la Competitividad, Editorial Castdel, 2006.

## Hemerografía

- Banco de México (BM), Evolución del Financiamiento a las Empresas durante el Trimestre Enero-Marzo de 2013, Comunicado de Prensa, publicado el 17 de mayo del 2013.
- Clavijo, F. y J.I. Casar, La Industria Mexicana en el Mercado Mundial. Elementos para una Política Industrial, El Trimestre Económico, FCE, México 1994.
- Consejo Coordinador Empresarial (CCE), Agenda de Competitividad, Prioridades del Sector empresarial 2010-2011.
- De la Rosa Albuquerque Ayuzabet, La micro, pequeña y mediana empresa en México: sus saberes, mitos y problemática, IZTAPALAPA 48, enero-junio del 2007.

- De María y Campos Mauricio, “Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas”, Red de Reestructuración y Competitividad, Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, 2004.
- García Gilberto y Paredes Víctor, Programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en México, 1995-2000, Red de Reestructuración y Competitividad, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, 2001.
- Garrido Celso, Nuevas políticas e instrumentos para el financiamiento de las pymes en México: Oportunidades y desafíos, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2011.
- Itoh, M., et.al, “Industrial Policy as a corrective to market failures”, Industrial Policy of Japan, Academic Press INC, p.234, Tokio 1988.
- Marcela Román, Hacia una evaluación constructiva de proyectos sociales, Mad Núm.1 Septiembre 1999 por el departamento de Antropología de la Universidad de Chile.
- Monroy Gómez Franco, Luis Angel, La informalidad en México, Revista Paradigma, México, 2013.
- OCDE (2007). Smes in Mexico: Issues and Policies, OCDE Publishing.
- Olmeda, B. (2009) Boletín UNAM-DGCS- 199, Ciudad Universitaria.
- Rafter V. Michelle, Apps para retener talento, Entrepreneur Vol.20 Núm.09, México-Septiembre 2012.

## Tesis

- De la Rosa Albuquerque Ayuzabet, La Micro, Pequeña y Mediana Organización en la perspectiva de los estudios organizacionales. Una mirada al caso de una microorganización desde la óptica del poder, Tesis para Obtener el grado de Doctor en Estudios Organizacionales, Universidad Autónoma Metropolitana, Febrero 2007.
- Patiño Cabrea Alejandra, El Financiamiento a las Pymes en el Distrito Federal como Factor determinante de su permanencia y desarrollo. Visión Histórica Contemporánea 1990-2005, Tesis para Obtener el grado de Doctora en Economía, Ciudad Universitaria, Enero 2011.