



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

El apoyo gubernamental a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) como alternativa para el crecimiento económico de México, 2004-2013

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE

**LICENCIADO EN
RELACIONES INTERNACIONALES**

PRESENTA:

ERICK RAÚL CORONA CORTÉS

ASESOR DE TESIS:

RAFAEL CÉSAR BOUCHAIN GALICIA

MÉXICO, D.F.

FEBRERO 2016



CIUDAD UNIVERSITARIA, D.F.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

DEDICATORIAS	5
AGRADECIMIENTOS	6
INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO 1. Acercamiento general a las MIPYMES	11
1.1. Problemática conceptual	11
1.2. Contexto regional	17
1.2.1 Situación de las MIPYMES en América Latina	17
1.2.2 Situación de las MIPYMES en Europa	24
1.3. El contexto económico de fines de los 90's y la década de los 2000: globalización, crisis y MIPYMES	33
CAPITULO 2. Caracterización y desafíos de las MIPYMES en México	43
2.1 Sobre el estudio de las MIPYMES en México	43
2.1.1 Definición	44
2.1.2 Marco legal e institucional	48
2.2 Evolución de las MIPYMES en México	58
2.2.1 Breve semblanza de la importancia de la MIPYMES en la economía	59
2.2.2 La evolución de las MIPYMES en la economía mexicana	63
2.3 Participación de las MIPYMES en la economía del país	67
2.3.1 Clasificación y características de las MIPYMES en México	67
2.3.2 Aporte económico de las MIPYMES en la economía formal	74
2.4 Principales problemas y amenazas de las MIPYMES mexicanas	77
2.4.1 La falta de datos y estadísticas	78
2.4.2 La informalidad	79
2.4.3 Acceso al financiamiento	81
2.4.4 Estructura y organización	83
2.4.5 La competencia externa	84
2.4.6 Los retos de la globalización	85

CAPITULO 3. Experiencias internacionales de apoyo a las MIPYMES	87
3.1 Experiencia reciente de Argentina	87
3.2 Experiencia reciente de Brasil.....	99
3.3 Experiencia reciente de España	110
CAPITULO 4. El apoyo del gobierno mexicano a las MIPYMES del	
2004-2013	124
4.1 Escenario reciente del apoyo gubernamental a las MIPYMES en México	
(2004-2013).....	124
4.1.1 Principales programas e instrumentos de apoyo gubernamental ...	125
4.1.2 Diagnóstico de los principales apoyos a las MIPYMES	139
4.1.3 Critica al apoyo gubernamental	155
4.2 Oportunidades para las MIPYMES mexicanas para el crecimiento	
económico.....	158
4.2.1 Tecnologías de la información y las comunicaciones	159
4.2.2 Innovación y desarrollo tecnológico	161
4.2.3 Estructura regulatoria.....	164
4.2.4 Comercialización y comercio exterior	167
4.2.5 Organización y cooperación	168
4.2.6 Educación y capacitación	170
4.3 Propuestas para la mejora de los apoyos gubernamentales a las MIPYMES	
para el crecimiento económico de México	171
4.3.1 Indicadores	171
4.3.2 Seguimiento	175
4.3.3 Estadísticas y datos	177
4.3.4 Evaluación	179
CONCLUSIONES	181
BIBLIOGRAFIA	190

ANEXOS

Anexo 1. Grandes problemáticas de las empresas en México según las encuestas del Banco Mundial, 2010	203
Anexo 2. Políticas, programas, proyectos y servicios para el fomento de las MIPyMES en Argentina (SELA, 2014)	204
Anexo 3. Políticas, programas, proyectos y servicios para el fomento de las MIPyMES en Brasil (SELA, 2014)	206
Anexo 4. Políticas, programas, proyectos y servicios para el fomento de las MIPyMES en México (SELA, 2014).....	208

CUADROS

Cuadro 1. Definición del Banco Mundial (<i>En número de empleados y dólares</i>).....	14
Cuadro 2. Definiciones de MIPyMES en América Latina (Personas y miles de dólares americanos)	19
Cuadro 3. Principales criterios de clasificación del tamaño de las PyMES	45
Cuadro 4. Acuerdo por el que se establece la estratificación de las MIPYMES del 2009	68
Cuadro 5. Estratificación empresarial del total de unidades económicas (1998, 2003, 2008)	75
Cuadro 6. Estructura de las fuentes del financiamiento del total de las empresas 2001-2009 (<i>Porcentajes</i>)	82
Cuadro 7. Cantidad total de MIPYMES en Argentina (2004-2007)	88
Cuadro 8. Cantidad total de MIPYMES en Brasil (2012)	100
Cuadro 9. Estructura empresarial de España, 2013.....	111
Cuadro 10. Catálogo de programas de apoyo gubernamental a las MIPyMES, 2012 (por categoría)	128
Cuadro 11. Apoyos del Fondo PyME por ejercicio fiscal (2004-2012).....	153

GRÁFICOS

Gráfico 1. Distribución del número de empresas, VA y ocupación en la manufactura (2006)	28
--	----

ESQUEMAS

Esquema 1. Esquema del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018	52
Esquema 2. Características de las MIPyMES	72

MAPAS

Mapa 1. Programas Estatales para el fomento empresarial en México, 2012	133
---	-----

DEDICATORIAS

A mis padres:

Gloria y Carlos por creer en mí y
brindarme su total e incondicional apoyo.

A mi hermano:

Por su cariño y
por enseñarme a nunca rendirme.

A mi familia:

Por la confianza y
el impulso para cumplir mis metas.

AGRADECIMIENTOS

A Dios por darme la salud y la oportunidad de llegar a esta etapa tan importante de mi vida, pero sobre todo por ponerme en el camino de Gloria y Carlos, mis padres, quienes con su amor, sus cariños, valores, enseñanzas y esfuerzos me han enseñado a cumplir mis metas y sueños, que también son de ellos. Gracias a su pleno e incondicional apoyo esto fue posible. Todo lo que soy lo debo a ustedes, los amo.

A mi hermano Carlos Jair, que con su ejemplo me ha enseñado que nunca hay que rendirse y que gracias a sus buenos deseos estoy cumpliendo una meta que algún día le tocará a él; gracias por tu compañía, paciencia y cariño. Gracias a mis abuelos, tíos, tías y toda la familia, dónde quiera que se encuentren, por depositar su confianza en mí y apoyarme cuando lo necesitaba.

A mi querida Universidad Nacional Autónoma de México, y en especial a mi Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, por brindarme conocimientos, enseñanzas, aprendizajes, lecciones y por permitirme rodearme de maestros, amigos y compañeros que han dejado huella en mi vida.

Gracias a mi asesor, César Rafael Bouchain Galicia, quien me brindó su confianza y paciencia durante el proceso para cumplir esta meta. Gracias por trasmitirme sus conocimientos y dedicarme una parte de su valioso tiempo para compartir este éxito.

A los profesores Andrés Javier Ventosa, Francisco Dávila, Gabriel Blando y Sandra Rangel por tomarse el tiempo y brindarme sus valiosas observaciones y aportaciones para la culminación de esta investigación.

Por último, quiero agradecer a todas aquellas personas que me han brindado su apoyo y confianza en esta etapa importante de mi vida; gracias por tenderme su mano de alguna forma y creer en mí.

INTRODUCCIÓN

“Hay muchas malas razones para empezar una empresa. Pero solo hay una buena razón y creo que sabes cuál es: para cambiar el mundo”. Phil Libin

Las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPyMES) no son un fenómeno de reciente aparición, ni mucho menos la intención de los gobiernos por incentivarlas y apoyarlas. Estas empresas han existido siempre con diferentes condiciones pero han cobrado especial importancia en los últimos años por su participación en la esfera económica.

En México, se reconoce que alrededor del 99% de empresas son MIPyMES, mientras que sólo el 1% restante corresponde a las grandes empresas. Asimismo, se estima que generan aproximadamente 50% del Producto Interno Bruto (PIB) y más del 70% de empleos en el país. Por lo anterior, cada vez se hace más evidente la necesidad de apoyarlas para que puedan contribuir a mejorar la situación económica del país.

Así, fenómenos y procesos como son la apertura económica, la liberalización del comercio, la globalización económica, las políticas neoliberales, las crisis financieras, entre los principales, han provocado que los gobiernos dirijan su atención a las MIPyMES como una alternativa para el crecimiento económico de los países, sin darse cuenta que no sólo se trata de brindar recursos sino que también es necesario darles un constante seguimiento que permita identificar sus necesidades y atenderlas a corto, mediano y largo plazo, para así explotar al máximo el capital humano con el que cuenta el país.

Al encontrar en las MIPyMES una válvula de escape, las naciones buscan impactar en el bienestar de la población en general y en el crecimiento de la economía en particular, desde la base social creando empleos y mejorando la calidad de vida, hasta incrementar los niveles de competitividad, producción, industrialización y desarrollo en el país.

Dadas las circunstancias anteriores, las MIPyMES han sido catalogadas como una característica exclusiva de los países en desarrollo; sin embargo, no se debe dejar

de lado que en países desarrollados también existen éstas e incluso el desempeño en algunas naciones, sobre todo europeas, han servido de ejemplo para las naciones en desarrollo. Además, una de las características más reconocidas al estudiar este tipo de empresas es que se piensa que son estáticas, esto es que nunca van a dejar de ser micros, pequeñas y medianas empresas respectivamente.

De esta manera, la hipótesis de esta investigación se centra en que el interés del apoyo gubernamental a las MIPyMES en México, en los últimos 10 años, se debe al reconocimiento de la importante participación de este sector de empresas en la economía del país por su concentración en la actividad empresarial, por su contribución al empleo y al PIB, frente a la caída del promedio anual del crecimiento económico, a partir de 1982, surgiendo así como una alternativa para contribuir a mejorar la situación económica. Sin embargo, los resultados a corto plazo de los apoyos gubernamentales no han logrado detonar el potencial real de este sector para que impacte positivamente a la economía del país, por lo que existe la necesidad de fortalecer dichos apoyos para atender las principales problemáticas de la creación, fortalecimiento y consolidación de las MIPyMES, para que éstas funjan como una alternativa efectiva para el crecimiento económico de México que se refleje en el PIB nacional.

Para corroborar dicha hipótesis, se buscará atender el objetivo general de determinar en qué medida el gobierno ha apoyado a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) para convertirlas en una alternativa para el crecimiento económico de México en el periodo de 2004-2013. Para lo anterior, se recurrirá a objetivos más específicos. En primer lugar, y dentro del primer capítulo, se busca desarrollar un acercamiento general a las MIPyMES en el cual se aborda su problemática conceptual, su perfil general y características principales en la regiones latinoamericana y europea y se menciona el contexto económico de fines de los 90's y la década de los 2000 con el fin de identificar el marco en el que fue cobrando mayor importancia este estrato empresarial.

Posteriormente, en el segundo capítulo, se tiene como objetivo caracterizar a las MIPyMES en México, incluyendo brevemente su evolución, su participación en la economía y se enlistan los principales problemas y amenazas que enfrenta este sector empresarial en el país.

El objetivo del tercer capítulo, es describir y analizar las experiencias internacionales de Argentina, Brasil y España sobre el sector MIPyME y sus apoyos, con el fin de comparar su funcionamiento y papel en la economía respecto a las condiciones del mismo sector en México y pensar en experiencias viables para el gobierno nacional.

Por último, en el cuarto capítulo, se busca diagnosticar y evaluar el funcionamiento del apoyo gubernamental a las MIPyMES en México con la intención de percibir las oportunidades de estas empresas en el país, para determinar en qué medida las MIPyMES aportan y/o pueden aportar al crecimiento económico del mismo.

La investigación abarca el período de 2004 al 2013, ya que es a partir del primer año que se da un mayor reconocimiento a las MIPyMES. Si bien desde el 2002 se creó la *Ley de Competitividad para las MIPyMES* y ya existían ciertas acciones gubernamentales hacia el sector, así como recursos dirigidos a éstas, fue hasta 2004 con la aglutinación de diversos fondos gubernamentales en un uno sólo (Fondo PyME) que se fortaleció la tendencia a apoyar e impulsar a este tipo de empresas para que contribuyeran al desarrollo y crecimiento del país. Junto con lo anterior, a partir de ese año existen programas y registros de seguimiento al alcance del público en general que contribuirán al objetivo de la investigación. Se abarca hasta el año 2013 para generar un diagnóstico y una evaluación más recientes.

Más que ver la situación y el desenvolvimiento actual de las MIPyMES en México, con esta investigación se pretende corroborar que éstas han sido y son un fenómeno fundamental para el país, no sólo en el ámbito económico sino en todos los demás aspectos, diagnosticando la efectividad de las acciones

gubernamentales y lo que se puede hacer al respecto para que tengan mayor trascendencia en el crecimiento económico de México.

Finalmente, se debe tener presente que en esta investigación no se pretende estudiar a las MIPyMES exclusivamente de manera cuantitativa, sino también de forma cualitativa, es decir, identificando los elementos con los cuales aportan a la economía, así como sus oportunidades de éxito, sus ventajas y sus capacidades para sostenerse gracias al apoyo que reciben del gobierno nacional. De esta forma se logrará un análisis más profundo sobre la manera en qué estas empresas se pueden convertir en una opción para fomentar el crecimiento económico del país.

CAPÍTULO 1. Acercamiento general a las MIPYMES

*“Las ideas son fáciles,
implementarlas es lo difícil”.*
Guy Kawasaki

El conjunto de MIPyMES tradicionalmente presenta una heterogeneidad conceptual que depende del país, región o área en la que se quieran definir. Por una parte, la definición de MIPyME suele incluir a sujetos muy heterogéneos desde micro empresas informales que venden exclusivamente en los mercados locales, hasta empresas medianas formales, con distintos niveles de desarrollo tecnológico, que pueden abarcar mercados internacionales.

Si bien es difícil homogeneizar una definición de MIPyMES, es importante considerar las características que deben ser tomadas en cuenta para poder conceptualizarlas. Para ello, no se puede dejar de lado el estudio del contexto económico, así como conviene considerar las perspectivas de otros países para ser capaces de generar una conceptualización que responda a las condiciones locales de cada país.

1.1. Problemática conceptual

Las micros, pequeñas y medianas empresas (MIPyMES) hacen frente a diversas adversidades en su diferentes contextos, por ejemplo, encaran problemas respecto a su establecimiento, funcionamiento y seguimiento. Aunado a estas cuestiones, este tipo de empresas se encuentra frente a una problemática conceptual. Es un hecho que no existe un consenso sobre el término MIPyME, ni a nivel local ni internacional, lo que hace que la conceptualización de éste varíe según la región, el país, e incluso, según el programa de apoyo gubernamental.

Dentro de la problemática conceptual de las MIPyMES se pueden ubicar otras complicaciones que dificultan aún más una definición homogeneizada. Así, a la falta de un significado “universal” y aceptado de las MIPyMES, se une la falta de una base de datos completa para este tipo de empresas e indicadores igualmente reconocidos que obligan al uso de diversas fuentes para una investigación a

profundidad, haciendo necesaria la utilización de más de una acepción del término.

Por otro lado, inmersa en la problemática conceptual de MIPyMES se tiene la existencia de conceptualizaciones que excluyen a las microempresas y, por lo tanto, se limitan a la definición de PyMES (pequeñas y medianas empresas). Sin embargo y según el objetivo de esta investigación es más conveniente utilizar la categoría de MIPyMES; pues, además de ser un concepto más incluyente, gran parte de los apoyos gubernamentales abarcan a las microempresas y a los llamados emprendedores.

Si bien no hay una única definición, pues en cada región o país varían los aspectos que determinan dicha conceptualización, podemos asegurar que todas las enunciaciones tienen en cuenta, al menos, la variable del número de trabajadores o el empleo, en combinación con una o dos variables adicionales como: el nivel de ventas y de activos, tal y como se podrá corroborar posteriormente con el conjunto de definiciones que se exponen.

La definición de organismos internacionales puede ser útil en el sentido que parte de conceptos reconocidos y utilizados a nivel internacional, para de ahí adecuarlos a los intereses particulares de las diversas naciones. Sin embargo, hay que tener en cuenta que los términos entre dichos organismos también varían según los objetivos institucionales. Así, es conveniente proporcionar un abanico de concepciones generales para después elaborar una definición propia.

La mayoría de las definiciones de los organismos regionales e internacionales tratan de ser globales y estáticas, es decir, son de corte transversal y buscan ser aplicables para todos los países, lo cual puede ser útil para naciones con características parecidas o similares. No obstante, no sería viable si se tratase de aplicar la misma definición empresarial donde las legislaciones nacionales de cada Estado representan realidades no siempre comparables, por ejemplo no es factible aplicar la misma definición del universo empresarial chino con el de cualquier nación centroamericana, porque se puede incurrir en un error de no representar

completamente el sector empresarial de alguno de los dos países en comparación, además de que se tendrían escenarios económicos diferentes entre ambas naciones.

Las definiciones que se presentan a continuación son de corte transversal y universal, es decir globales y estáticas, enmarcadas en los intereses de organizaciones regionales e internacionales. Así, en primer lugar, la Organización Internacional del Trabajo “[...] utiliza el criterio de empleo y define como microempresa a aquella (que cuenta) con hasta cinco (5) empleados, pequeña empresa a la que tenga desde seis (6) hasta veinte (20) empleados, y mediana y gran empresa a la que tenga más de veintiún (21) personas empleadas” (Álvarez y Durán Lima, 2009: 24). En esta definición se colocan en el mismo rango las medianas y grandes empresas dificultando la diferenciación entre ellas, utilizando únicamente la variable del empleo determinada por los objetivos de la organización.

La definición del Banco Mundial se enmarca entre las de tipo global y estáticas, “[...] considerando como microempresas a las que cuenten con un máximo de 10 empleados, activos por menos de 10.000 dólares y ganancias anuales menores a 100.000 dólares; pequeñas empresas serán aquellas con menos de 50 empleados y activos o ventas anuales inferiores a los 3 millones de dólares; finalmente las medianas empresas serán las que tengan menos de 300 empleados y cuyos activos o ganancias anuales no superen los 15 millones de dólares” (Álvarez y Durán Lima, 2009: 24). En el Cuadro 1 se muestra la clasificación de las definiciones de MIPyMES según el Banco Mundial, observando características muy delimitadas y estrictas que pueden ser favorables para identificar el tipo de empresa pero sin considerar otros aspectos como el giro de la empresa o infraestructura.

Cuadro 1. Definición del Banco Mundial (*En número de empleados y dólares*)

Tipo de empresa	Empleados	Ganancias (U.S. \$)	Activos
Microempresa	1-10	100.000	10.000
Pequeña empresa	10-50	3.000.000	3.000.000
Mediana empresa	51-300	15.000.000	15.000.000

Elaboración propia con datos de Ayyagari, Beck y Demirguc-Kunt (2007, p. 443) en Álvarez y Durán Lima (2009: 24).

Si bien, con estas dos primeras definiciones se puede considerar que es difícil abarcar todas las características de las empresas para poder categorizarlas, no obstante, hasta el momento se puede resumir que las MIPyMES son empresas formalmente registradas con menos de 300 empleados. Aquí, valdría destacar el indicador al que se refieren Ayyagari, Beck y Demirguc-Kunt (2003: 4), en el que se refieren a un indicador (*SME250*) el cual sugiere que para definir a una PyME se utilizará el criterio de número de empleados y que toda PyME será aquella que tenga menos de 250.

Igualmente, Ayyagari, Beck y Demirguc-Kunt (2003: 5) tratan otros indicadores para definir a las PyMES como *SMEOFF* (Pequeñas y medianas empresas no identificadas) el cual sugiere que para aquellos países que no tengan una definición oficial ni datos oficiales de la fuerza laboral total, se ampliará el rango de empleados entre 100 y 500 para determinar una PyME; y el *SME_GDP* (Pequeñas y medianas empresas según su aportación al producto interno bruto) que define a las PyMES respecto a la contribución que tienen a la economía según cifras oficiales relativas al Producto Interno Bruto. En estas definiciones se encuentran un par de inconvenientes, ya que en su mayoría se basan en información oficial y la diferencias del rango respecto a las que no tienen información oficial es muy amplia, además de que se enfocan exclusivamente en pequeñas y medianas empresas, excluyendo a las microempresas.

Se pueden considerar otras características, además de los empleados, ventas y activos, para definir una MIPyME. En este sentido, otra característica que también

puede ayudar a definir a las MIPyMES es el monto de préstamo que reciben, recurriendo a este criterio tal como lo hace la Corporación Financiera Internacional del Grupo del Banco Mundial: “A los propósitos de la generación de informes, el Departamento de Mercados Financieros Mundiales de la IFC [Corporación Financiera Internacional] utiliza el monto del préstamo como variable representativa [para identificar a las MIPyMES], ya que algunos bancos no pueden generar informes a partir del tamaño de las (MI)PyMES” (Corporación Financiera Internacional, Grupo del Banco Mundial, 2009: 10). Sin embargo, se recurre de nuevo a criterios cuantitativos para definir a las MIPyMES.

Para identificar otros criterios que se pueden utilizar para definir a las MIPyMES se puede tomar el ejemplo de la Unión Europea (UE), que a partir de enero del 2005, además de utilizar los criterios clásicos de empleos, activos y ventas, incorpora el término de “Participación patrimonial de otras empresas en la empresa objeto de definición o de ésta en terceras. Lo anterior con el fin de establecer su grado de autonomía, o si estas participaciones podrían hacer variar su carácter de empresas de menor tamaño. En otras palabras, si son ‘genuinas MIPYMES’.” (Tueros, Dini, et al., 2009: 68). Esto es, si la participación de otra empresa es menor al 25% en la empresa objeto se puede considerar que ésta es independiente. Igualmente, si ésta participa en forma minoritaria con menos de un 25% en otra empresa, también se considera independiente o autónoma.

Así, se busca evitar la tendencia de hacer ver como MIPYMES a empresas que no lo son, dado que en algunos países para evitar el cumplimiento de cierta normativa laboral (negociación colectiva ampliada, distribución de utilidades de acuerdo a productividad, evasión de alta en el seguro social, etc.) las empresas se fragmentan artificialmente por múltiples razones, apareciendo como MIPYMES, cuando en realidad son empresas vinculadas o pertenecen a una sola empresa. Estas estrategias también las utilizan las empresas para acceder a ciertos programas de fomento con altos niveles de subsidio. Igualmente ocurre con algunas empresas del tipo franquicias -aparentemente MIPYMES y que realmente son grandes cadenas, con importantes capitales (Tueros, Dini, et al., 2009: 68).

De esta manera, se muestra que existe más de un criterio y, por tanto, más de una definición para las MIPyMES. No obstante, las definiciones se basan con más frecuencia en el empleo, las ventas/ingresos y los activos y, en general, en su contribución en la economía. Además, en algunos países se hace diferencia entre las mismas categorías de empresas dependiendo de si la unidad económica es manufacturera/industrial, comercial o de servicios.

Las definiciones anteriores se pueden considerar globales y estáticas ya que sirven de referencia para generar las definiciones locales o nacionales. Así, es pertinente pensar en una definición global dinámica; “Global en tanto que responda a criterios de formulación comparables y metas generales, que escapen a las lógicas nacionales. Dinámica en tanto debe ser adaptable a las distintas realidades, permitiendo así reflejar las condiciones del sector en economías de distintos tamaños” (Álvarez y Durán Lima, 2009: 20).

De acuerdo con lo anterior, se puede proponer una definición de MIPyMES. Si bien la variable del número de trabajadores da una idea cuantitativa de la MIPyME, no se refiere a sus características cualitativas, por lo que podrían incluirse factores que reflejen la actitud y calidad empresarial.

Se puede definir a las micro, pequeñas y medianas empresas como: aquellas instituciones, organizaciones o establecimientos, que según su tamaño determinado por el número de empleados, capacidad de producción, nivel de ventas, infraestructura y aporte a la economía (PIB), se dedican al consumo, producción y distribución de bienes y servicios con fines económicos y comerciales para satisfacer las necesidades de un nicho poblacional a través de una mayor producción con menos gastos de factores productivos y proveyendo a la sociedad de empleos formales, incluyendo aquellos micronegocios que no están legalmente constituidos y por lo tanto se consideran como informales.

Finalmente, abordar el contexto regional de Europa y América Latina resultara útil para entender las diferencias sobre las MIPyMES, desde su definición hasta los diferentes contextos en los que persisten.

1.2. Contexto regional

Actualmente las MIPyMES juegan un papel importante en cualquier nación, ya que funcionan como el eslabón intermedio en cualquier economía; suelen generar transacciones con grandes corporaciones y ofrecen nexos con el sector informal.

Se presentan los casos de dos regiones del mundo (América Latina y la Unión Europea). La elección de América Latina se hizo porque, además de la cercanía y por la pertenencia de México a la región, gran parte de la producción académica y literaria es generada por organismos regionales que se encargan de hacer informes y análisis de la situación de las MIPyMES en la región. Por su parte, la Unión Europea se eligió por ser la región que cuenta con algunas acciones exitosas sobre MIPyMES, además de que es uno de los mercados más importantes para México y la región latinoamericana, así se consideró también el impacto que tuvo la crisis de la región europea en 2008 influyendo en el contexto de las MIPyMES.

1.2.1 Situación de las MIPYMES en América Latina

Las micro, pequeñas y medianas empresas son un componente fundamental del tejido empresarial en la región de América Latina. Como en el resto del mundo, en dicha región, su importancia se manifiesta de varias formas: por su participación en el número total de empresas, en la creación de empleos y por su participación en el PIB. No obstante, lo que representan estas empresas para la región difiere con lo que realmente podrían aportar y lo que deberían representar en comparación con otras regiones: “[...] si se compara la contribución de esas empresas (MIPyMES) al producto con la de los países de la OCDE se registran marcados contrastes. En torno a 70% del producto interno bruto (PIB) regional proviene de grandes empresas, mientras que en la OCDE aproximadamente el

40% de la producción es generada por estas empresas y el resto por las (mi) pymes” (OCDE y CEPAL, 2012: 46), es decir, hay una mayor representación de las MIPyMES en la economía de otras regiones que en Latinoamérica.

A lo anterior, se pueden atribuir muchas razones, en general; “El elevado aporte al empleo combinado con el bajo aporte a la producción que caracteriza a las (MI)pymes en América Latina resulta ser el reflejo de la estructura productiva heterogénea, de la especialización en productos de bajo valor agregado y de su reducida participación en las exportaciones, inferior a 5% en la mayoría de los países (de la región)” (OCDE y CEPAL, 2012: 46), lo cual revela que los resultados no son nada prometedores, porque además de que las MIPyMES se quedan rezagadas en cuanto a la contribución a la economía de la región, la brecha de productividad tiende a persistir.

De esta manera, la heterogeneidad estructural de la región contribuye a la disparidad de la contribución de las grandes empresas en comparación con las MIPyMES. Con esto se da a entender que la estructura productiva en América Latina se caracteriza por las elevadas diferencias de productividad que existen entre sectores, dentro de los sectores y entre las empresas al interior de los países, lo que resalta las asimetrías y diferencias entre segmentos de empresas y trabajadores, combinadas con la concentración del empleo en estratos de muy baja productividad no sólo en los países particularmente, sino en la región como conjunto.

Una de las características que distingue a las MIPyMES en la región latinoamericana, como en el resto del mundo, es que la formación de microempresas suele responder a necesidades individuales de autoempleo, y que a menudo están en una situación de informalidad con niveles bajos de capital humano, dificultad para acceder a recursos financieros externos, internacionalización escasa y trabajos en actividades con reducidos requerimientos técnicos. Del lado contrario, también se tienen MIPyMES de alto crecimiento, conocidas como “gacelas”, que tienen un comportamiento bastante

más dinámico y cuyo desempeño responde al aprovechamiento de oportunidades de mercado a través de una gestión empresarial eficiente e innovadora. Por tanto, el concepto de tamaño de empresa, según sea el caso micro, pequeña o mediana, oculta una realidad muy diversa sobre este tipo de unidades productivas en el que se cree que es conveniente dirigirse a las PyMES considerando a las microempresas y por lo tanto nombrarlas MIPyMES. (OCDE y CEPAL, 2012: 47) pues se abarca a mayor cantidad de unidades económicas.

En el Cuadro 2 se muestran las definiciones oficiales de algunos países latinoamericanos, con el fin de notar los criterios que utilizan las instituciones oficiales para definir a las MIPyMES en sus respectivos países de la región latinoamericana.

Cuadro 2. Definiciones de MIPyMES en América Latina (Personas y miles de dólares americanos)

País	Definición	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa
Argentina (Resolución 24/2001 Secretaría de la PyME)	Empleados	---	---	---
	Activos	---	---	---
	Ventas brutas	Hasta 493,4	>493,4 < 2.960,5	>2.960,5 < 23.683,9
Bolivia (E.P.) FUNDES	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 19	De 20 a 49
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	---	---	---
Brasil www.Sebrae.com.br Lei Complementar 123/2006	Empleados	De 1 a 19	De 20 a 99	De 100 a 499
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	---	---	---
Chile Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios	Empleados	De 1 a 9	De 10 a 49	De 50 a 199
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 91	>91 < 947,4	>947,4 < 3.789,7
Colombia Ley 905 de 2004	Empleados	De 1 hasta 10	De 11 hasta 50	De 51 hasta 200
	Activos	Hasta 108	>108,2 < 1080	>1080,2 < 6480

	Ventas Brutas	---	---	---
Costa Rica Reglamento General a la Ley N° 8.262 (Clasificación dinámica)	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 35	De 36 a 100
	Activos	Hasta 65,0	>65,1 <227,6	>227,7 <650,3
	Ventas Brutas	Hasta 104,0	>104,1 <364,2	>364,3 <1.040,5
Ecuador Ministerio de industria y Productividad. Subsecretaría MIPyME	Empleados	---	---	---
	Activos	Hasta 87,5	> 87,5 < 350	>350
	Ventas Brutas	---	---	---
El Salvador www.CONAPYME.gov.sv (Política Nacional MIPYME)	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 100
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 100	> 100 < 1.000	> 1.000 < 7.000
Guatemala Acuerdo Gubernativo 178-2001	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 25	De 26 a 60
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	---	---	---
Honduras Decreto 135-2008	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 50	De 51 a 150
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	---	---	---
México Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la MIPYME	Empleados	De 1 a 10	De 11 a 30	de 31 a 100
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	---	---	---
Nicaragua Decreto 17-2008	Empleados	De 1 a 5	De 6 a 30	De 31 a 100
	Activos	Hasta 9,9	>9,9 < 73,9	>73,9 < 295,6
	Ventas Brutas	Hasta 49,3	>49,3 < 443,5	>443,5 < 1.970,9
Panamá Ley 33 de 2000	Empleados	---	---	---
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 150	> 150 < 1.000	> 1.000 < 2.500
Paraguay Ministerio de industria y Comercio	Empleados	---	---	---
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 30,9	>31,1 <99,5	>99,7 <497,1
Perú Decreto	Empleados	De 1 a 10	De 1 a 100	---

Legislativo 1086 de 2008	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 178,1	>178,1 <2.018,1	---
República Dominicana Ley 488 de 2008	Empleados	De 1 a 15	De 16 a 60	De 61 a 200
	Activos	Hasta 83,1	>83,1 <332,5	>332,5 <1108,
	Ventas Brutas	Hasta 166,2	>166,2 <1108,2	>1108,2 <4.155,9
Uruguay Decreto 266/995, reglamentario de la Ley 16.201	Empleados	De 1 a 4	De 5 a 19	De 20 a 99
	Activos	Hasta 0.02	>0.02 <0.05	>0.05 <0.35
	Ventas Brutas	Hasta 0.06	>0.06 <0.18	>0.18 <5
Venezuela (R.B.) Decreto 1.547 de 2001, Decreto 6.215 de 2008	Empleados	De 1 a 10	Hasta 50	De 51 a 100
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	Hasta 230,8	Hasta 2.564,6	>2.564,6 <6.411,5
Estados Unidos Small Business Administration	Empleados	---	Hasta 500	---
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas	---	Hasta 7.000	---

Fuente: Elaboración propia con datos de (Álvarez y Durán Lima, 2009: 27)

Las definiciones que se muestran en el Cuadro 2 (al que se agregan las definiciones de los dos mayores mercados de referencia de América Latina: Estados Unidos y la Unión Europea) corresponden a clasificaciones oficiales (gubernamentales) dejando de lado cualquier otra apreciación de instituciones subsidiarias tales como las Cámaras de Industria y Comercio. En países donde se presentan sub-categorías por sector empresarial (como México y Argentina) se puede optar por los criterios del rubro de Comercio. En países donde las distintas sub-regiones pueden diferenciarse entre la definición regional y la nacional, se utilizó la segunda (por ejemplo en el caso de aquellos países que pertenecen al MERCOSUR). Cabe precisar que la información de los activos y ventas brutas pueden no ser precisas debido al tipo de cambio y a la conversión que debió hacerse para trasladar la cantidad a miles de dólares, las cifras totales se obtuvieron tomando como referencia el tipo de cambio del Fondo Monetario Internacional para junio de 2009 (Álvarez y Durán Lima, 2009: 25-26).

Ahora bien, las MIPyMES de la región tienen algunos patrones diferenciados en cuanto a sus niveles de productividad relativa y la distribución de empresas por tamaño. En promedio, las MIPyMES de América Latina alcanzan niveles de productividad inferiores a los que registran países seleccionados de la OCDE. Por ejemplo, las empresas pequeñas de la región tienen de 16% a 36% de la productividad de las empresas grandes, mientras que las pequeñas empresas en los países europeos alcanzan entre 63% y 75% de la productividad de las empresas grandes. Las discrepancias en productividad tienen un impacto específico sobre la región, ya que inciden sobre las brechas salariales, lo que impacta sobre la distribución del ingreso y la desigualdad dentro de los países de la región (OCDE y CEPAL, 2012: 48).

De esta manera, de acuerdo con Zevallos (2003: 58) “las condiciones en que las mipyme (*sic*) se desenvuelven en la región no les son particularmente favorables. Esto, en buena parte, tiene que ver con sus competencias endógenas (bajo grado de adopción tecnológica, poca calificación de sus trabajadores y/o del propio empresario, fragilidad administrativa, baja productividad), pero también es real que ciertas condiciones del entorno (e institucionales) las afectan en mayor grado que a las grandes empresas” (Zevallos, 2003: 58). Es decir, en algunos países de la región, las MIPyMES pueden operar con mayores dificultades al interior de los países en comparación con los procesos que siguen las grandes empresas.

Es pertinente destacar lo que revelan los estudios de Cohen y Baralla (2012: 7), los cuales señalan que “[...] en casi todos países de América Latina la participación de las MIPyMES en la generación de puestos de trabajo supera el 50% y en la mayoría de ellos supera los dos tercios [...] Sin embargo, la participación de estas empresas en el valor agregado de las economías es algo menor. [...] Esto permite interpretar que este segmento de empresas tiene un importante potencial para desarrollar su competitividad, generando cada vez mayor valor agregado por ocupado”. Asimismo, ambos autores afirman que las MIPyMES tienen un menor acceso al crédito bancario que las grandes empresas. La situación es diferente por tamaño de empresa (pequeña o mediana) pero

mientras mayor es el tamaño de la empresa, se tienen mayores posibilidades de acceder a un financiamiento bancario o al mercado de capitales.

En la mayoría de los países, una pequeña empresa necesita más de un mes para conseguir la licencia de operación. A las MIPyMES les toma más tiempo que a las de mayor porte. Así pues, entre menor sea su tamaño más demoran en establecerse.

En América Latina, las MIPyMES presentan varios obstáculos que se acentúan con la heterogeneidad estructural que limita su creación y su funcionamiento. Dentro de los obstáculos más importantes se encuentran: la incorporación de progreso técnico, el poder de negociación, el acceso a redes sociales, el peso e importancia que juegan las instituciones que vigilan y apoyan a las MIPyMES, la inestabilidad política y las opciones de movilidad ocupacional ascendente. Cohen y Baralla (2012: 19) se refieren a cinco obstáculos en concreto: “[...] a) administración tributaria, b) acceso al financiamiento, c) las prácticas de competidores del sector informal (o competencia desleal), d) inestabilidad política y e) la legislación laboral”.

Si bien es cierto que América Latina como conjunto, y cada uno de los países por separado, han buscado impulsar más este tipo de empresas y atender sus problemáticas, no sólo con políticas públicas sino con apoyos que son complementarios, la región requiere evolucionar hacia estrategias bajo nuevas líneas de acción con objetivos nítidos.

En una publicación de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en conjunto con la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) (2012: 46), se señalan cuatro puntos fundamentales que sirven como estrategias y objetivos para mejorar el apoyo gubernamental a las MIPyMES en la región, por lo que es necesario que los gobiernos: “*i*) incorporen períodos de maduración prolongados, mediante acciones coherentes y sostenidas en el tiempo; *ii*) construyan y fortalezcan las capacidades institucionales para mantener, coordinar y ejecutar estas políticas; *iii*) tengan flexibilidad para adaptarse a los

cambios en las estructuras productivas, escenarios internacionales y el contexto macroeconómico, así como a las especificidades del territorio y espacios subnacionales; y *iv*) consideren los distintos segmentos del conjunto heterogéneo de pymes”.

Sin duda, queda claro que la situación de las MIPyMES en la región presenta grandes vacíos en aspectos que van desde la propia información estadística disponible y generación de datos hasta las políticas de apoyo y las acciones de fomento específicas del gobierno. Como sea, se necesita de esfuerzos, que sean consistentes, que sirvan como base para desarrollar acciones más integradas y MIPyMES más sólidas que logren contribuir al crecimiento económico de la región en general y de las naciones en particular. Efectuar buenos diagnósticos es otra condición necesaria para desarrollar una política coherente con las necesidades a atender de las MIPyMES en la región (Zevallos, 2003: 70).

Finalmente, y de acuerdo con lo anterior, a través de evaluaciones y recomendaciones de instituciones regionales, así como de análisis y esfuerzos de instituciones nacionales, América Latina ha venido avanzando en la dirección de mejorar el desempeño de sus MIPyMES y atender sus problemáticas. Además, no se niega la necesidad de un sector privado colaborativo y cohesionado dispuesto a trabajar junto con un sector público y profesional comprometido para llevar a cabo una estrategia de desarrollo empresarial, sin olvidar un sector académico que contribuya a generar estadísticas e información desde el punto de vista técnico para fortalecer el sector MIPyME no solo a nivel nacional, sino también regional.

1.2.2 Situación de las MIPyMES en Europa

El escenario MIPyME de la Unión Europea (UE) transita por una realidad muy particular que puede destacarse del trato que tienen estas empresas en otras regiones o en otras partes del mundo, pero si en algo coinciden es en la importancia que tienen estas empresas en el tejido empresarial de la región

europea, ya que son una fuente esencial de capacidades empresariales, innovación y empleo.

En la Unión Europea ampliada a 25 países había 23 millones de PYMES que aportaban aproximadamente 75 millones de puestos de trabajo y representaban el 99 % de todas las empresas (Comisión Europea, 2006: 3).

El nivel económico de la región podría hacernos pensar que la economía europea está dominada por grandes empresas multinacionales y que sí existen MIPyMES, las hay en menor proporción que las grandes empresas. “Lo que generalmente se pierde es que más del 99% de todas las empresas europeas son, de hecho, PYMES. Ellas proporcionan dos de cada tres de los empleos en el sector privado y contribuyen con más de la mitad del valor añadido creado por las empresas en el total de la UE. Además, las PYMES son la verdadera columna vertebral de la economía europea, siendo las principales responsables de la riqueza y el crecimiento económico, junto a su papel clave en la innovación y la I + D (investigación y desarrollo tecnológico)” (Comisión Europea, 2014).

En la región, aproximadamente nueve de cada diez PyMES son en realidad microempresas, es decir micronegocios que cuentan con menos de 10 empleados. Por lo tanto, se sabe que los pilares de la economía de Europa no son las grandes empresas o las multinacionales como se cree, sino las microempresas. Este es probablemente uno de los secretos de la UE.

De esta manera, la situación de las MIPyMES en la Unión posee ciertas particularidades que las distinguen de la situación en otras regiones del mundo. Dichas particularidades van desde la definición institucionalizada y generalizada para la zona emitida por el Consejo Europeo, hasta la heterogeneidad de los sectores de las MIPyMES en la zona (predominantemente son empresas de manufactura) y de los tipos de apoyo que institucionalmente reciben las empresas europeas de menor tamaño.

Conviene comenzar señalando el esfuerzo institucional sobre la definición de la MIPyME para la región. Gracias a la Recomendación 96/280/CE, emitida por el Consejo Europeo en el año de 1996, se instauró la primera definición de MIPyME para la región. Con su posterior modificación se estableció la Recomendación 2003/361/CE como el documento vigente por el cual la Comisión Europea define a las MIPyMES, tras las dificultades de la aplicación de la recomendación de 1996.

De esta manera, en su artículo 2 de *los efectivos y límites financieros que definen las categorías de empresas*, la Recomendación 2003/361/CE señala que:

“La categoría de microempresas, pequeñas y medianas empresas (PYME) está constituida por las empresas que ocupan a menos de 250 personas y cuyo volumen de negocios anual no excede de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no excede de 43 millones de euros. En la categoría de las PYME, se define a una pequeña empresa como aquella que ocupa a menos de 50 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 10 millones de euros. En la categoría de las PYME, se define a una microempresa como una empresa que ocupa a menos de 10 personas y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones de euros.”

A diferencia de la definición de 1996, la Recomendación de mayo de 2003, que entró en vigor hasta el 1° de enero de 2005, agregó una característica de clasificación para identificar a las genuinas MIPyMES en su artículo 3, acerca de *los Tipos de empresas considerados para el cálculo de los efectivos y los importes financieros*. Allí se hace la diferenciación entre una empresa autónoma, empresa asociada y empresa vinculada:

“Es una «empresa autónoma» la que no puede calificarse ni como empresa asociada [...], ni como empresa vinculada [...]. Son «empresas asociadas» todas las empresas a las que no se puede calificar como empresas vinculadas [...] y entre las cuales existe la relación siguiente: una empresa (empresa participante) posee, por sí sola o conjuntamente con una o más empresas [...], el 25 % o más del capital o de los derechos de voto de otra empresa (empresa participada). [...] Son «empresas vinculadas» las empresas entre las cuales existe alguna de las relaciones siguientes: a) una empresa posee la mayoría de los derechos de voto de los accionistas o socios de otra empresa; b) una empresa tiene derecho a nombrar o revocar a la mayoría de los miembros del órgano de administración, dirección o control de otra empresa; c) una empresa tiene derecho a ejercer una influencia dominante sobre otra, en virtud de un contrato celebrado con ella o una cláusula estatutaria de la segunda empresa; d) una empresa, accionista o asociada a otra, controla sola, en virtud de un acuerdo celebrado con otros accionistas o socios de la segunda empresa, la mayoría

de los derechos de voto de sus accionistas.” (Recomendación 2003/361/CE, 2003).

Para el 2003, se mantendría el grado de participación del 25% indicado en la Recomendación 96/280/CE, por debajo del cual se considera a una empresa como autónoma. A esto se le conoce con el nombre de participación patrimonial con el fin de verificar que los grandes consorcios y empresas no se fragmentan para evadir la seguridad jurídica del tejido empresarial de la Unión Europea.

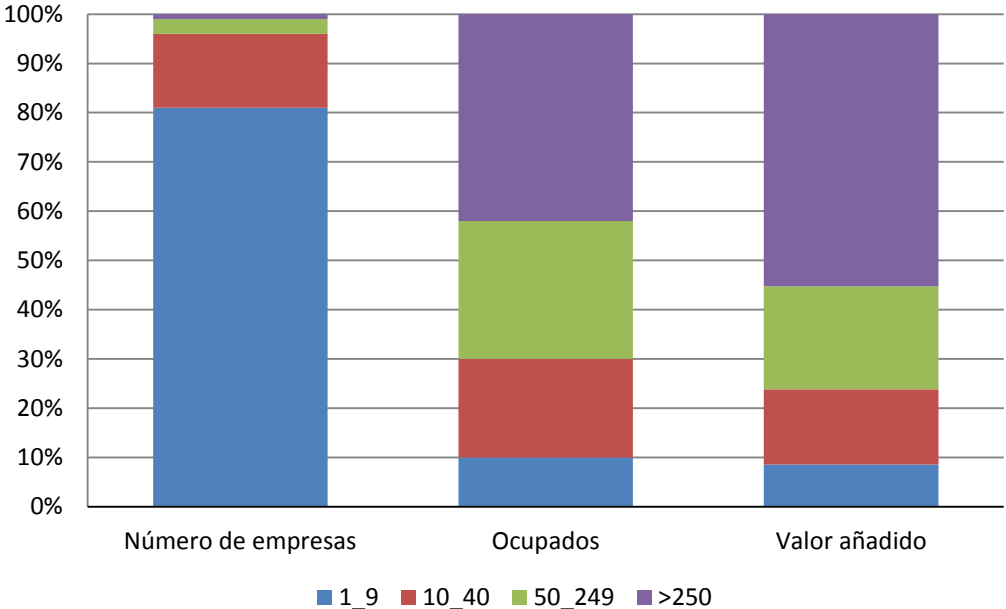
De esta manera, esta clasificación entre empresa autónoma, asociada o vinculada tiene el objetivo de identificar a las MIPyMES que son genuinas y a aquellas que solo se fragmentan para evadir responsabilidades legales como el registro al seguro social, el pago de utilidades, entre otras. Clasificación que para la Unión Europea ha contribuido a identificar la aportación real y más aproximada de las MIPyMES para su economía. Y es que en un mercado único sin fronteras, es fundamental que las medidas a favor de las MIPYMES partan de una definición común para, así, mejorar su coherencia y efectividad, al tiempo que se reducen las distorsiones de la competencia y aunque esta definición no es una norma aplicable para los países de la Unión, pues deja libre su aplicación o no, esta definición es totalmente útil dada la gran interacción existente entre las medidas nacionales y comunitarias para el apoyo de las MIPyMES (Comisión Europea, 2006: 6).

Al nivel comunitario, aproximadamente el 80% de las empresas son clasificadas como microempresas, o sea como empresas con menos de 10 empleados y ventas anuales por menos de 2 millones de euros, no obstante este dato implica una alta variabilidad entre los diferentes países. “Además de los Estados como Italia, España y Portugal, en los que el porcentaje de microempresas es de alrededor del 80%, hay otros países, como Irlanda donde el porcentaje es menor al 40% (39%). Esta variabilidad se presenta incluso en el ámbito de las pequeñas empresas, o sea en aquellas de 10 a 49 personas, cuyo porcentaje es superior al 20% en Estados como Alemania, Dinamarca, Estonia, Suecia e Irlanda y menor al 10% en otros como Grecia, Eslovenia, República Checa y Polonia” (Tueros, Dini, et. al., 2009: 39).

Otra particularidad de las MIPyMES en Europa es la amplia presencia de empresas manufactureras. Tal como lo menciona Tueros y Dini (et. al. 2009: 38): “Europa se caracteriza por una amplia presencia de MIPYMES, sobre todo en el sector de la manufactura. Si bien en los servicios son profundas, esta mayor presencia en el sector manufacturero también se da en las otras economías avanzadas”. Entre los principales ramos en que se especializan las empresas en Europa son: la producción de alimentos y bebidas, la industria textil, maderera y en la del papel y la tipografía, así como en los productos metálicos y en la mecánica.

Por otro lado, conviene señalar el número e importancia de las MIPyMES en Europa, la contribución que hacen las MIPyMES en materia de Valor Agregado (VA) y Ocupación. El Gráfico 1 presenta las características anteriores.

Gráfico 1. Distribución del número de empresas, VA y ocupación en la manufactura (2006)



Fuente: Elaboración propia con datos de Tueros, Dini, et. al., 2009: 41.

El Gráfico 1, muestra, en su columna central, que aproximadamente el 60% de la ocupación en el sector manufacturero de Europa, equivale a más de 18 millones de puestos de trabajo derivados de las micro, pequeñas y medianas empresas, mientras que la tercera columna muestra que la contribución de las MIPyMES al valor añadido creado en la región se aproxima al 50% del total.

Así, se tiene que las MIPyMES de la región Europea representan un aporte del 57% al Valor Agregado generado por el sector productivo, destacando Italia (70%) y España (68%) por su mayor contribución. Con respecto a las ventas, las MIPYMES contribuyen con el 58% de las éstas, siendo también Italia y España los países que destacan por una mayor participación, sin notarse diferencias significativas en los aportes de los diferentes tamaños de empresas. (Tueros, Dini, et. al., 2009: 79).

La investigación y desarrollo tecnológico, así como la innovación son otros elementos que caracterizan a las MIPyMES europeas. Estas empresas comprometen una parte importante de sus recursos en investigación y desarrollo, a pesar de que la brecha con las grandes empresas todavía es evidente. Si bien la media europea del gasto en Investigación (I) + Desarrollo (D) de las MIPyMES es de aproximadamente 25% de los recursos, hay diferencias amplias entre los países.

También existen diferencias significativas entre los países europeos, en cuanto al nivel de financiación gubernamental para la innovación. En efecto, en Portugal, Hungría, Italia y la República Eslovaca el 60% o más reciben financiación pública para la innovación y está dirigido a las pequeñas y medianas empresas, mientras que en Francia, Suecia, Alemania e Inglaterra, la mayor parte de la financiación pública para investigación y desarrollo está dirigida a las grandes empresas.

Uno de los elementos que debe añadirse a las características de las MIPyMES europeas, es el de la institucionalidad, ya que, como se mencionó anteriormente, al ser un mercado único, es sumamente útil generalizar definiciones y concepciones, para que, a partir de ahí, los esfuerzos por atender ciertos asuntos

o problemáticas partan de la misma base. En este sentido, cabe tratar la importancia que tiene el documento legal titulado *Small Business Act for Europe* (SBA por sus siglas en inglés) ya que es un instrumento jurídico, aprobado en junio de 2008, que refleja la voluntad política de la Comisión Europea de reconocer el papel central de las MIPyMES en la economía de la UE y, por primera vez, pone en marcha un marco de política de la MIPyMES integral para la UE y sus Estados miembros.

El objetivo de dicha Ley es mejorar el enfoque global de la iniciativa empresarial, anclar de forma permanente el "pensar primero a pequeña escala" (principio en la formulación de políticas de regulación de los servicios públicos) y promover el crecimiento de las MIPyMES ayudándolas a afrontar los problemas que siguen obstaculizando su desarrollo. La Ley de la Pequeña Empresa para Europa se aplica a todas las empresas independientes que tienen menos de 250 empleados: 99% de todas las empresas europeas (Comisión Europea, 2008).

La SBA es un conjunto de 10 principios¹ que tienen por objeto guiar el diseño y la implementación de políticas, tanto al nivel comunitario como nacional, y es esencial para crear un escenario nivelado para las MIPyMES en toda la UE y mejorar el entorno administrativo y jurídico a fin de permitir a estas empresas dar rienda suelta a todo su potencial para crear empleo y el crecimiento económico.

La revisión de la SBA que se presentó en febrero de 2011, se dio con el fin de revisar el panorama general de los progresos realizados en la aplicación de la ley, y estableció nuevas medidas para responder a los desafíos derivados de la crisis económica que impactó fuertemente a la región. Así, entre 2008 y 2010, la Comisión y los Estados miembros de la UE tomaron medidas para aliviar la carga administrativa de las MIPyMES y, pese a la crisis económica, incentivar la facilidad de acceso de las PyMES al financiamiento y apoyar su acceso a los mercados globales. Aunque se han iniciado la mayoría de las iniciativas previstas por la SBA,

¹ Véase Comisión Europea (2008), *Small Business Act for Europe*.

el examen revela que se debe hacer más para ayudar a las PyMES. (Comisión Europea, 2014).

Para dar respuesta a las necesidades que planeaba la SBA, surgió el 1° de septiembre de 2013, el *ENTREPRENEURSHIP 2020 ACTION PLAN. Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe*, el cual nace como respuesta a las necesidades que planteó la crisis e intenta impulsar el espíritu empresarial europeo y retomar y fortalecer el apoyo a las MIPyMES de la Unión Europea.

De esta manera, el plan de acción de la iniciativa empresarial 2020 es un modelo para explotar e incentivar el potencial empresarial de Europa, para eliminar los obstáculos existentes y revolucionar la cultura del espíritu empresarial en Europa. La Comisión y el Parlamento Europeo creyeron que los cambios de las inversiones públicas podrían ayudar a los empresarios al impulsar la enseñanza del espíritu empresarial y apoyar a grupos que están subrepresentados entre los empresarios para generar un cambio duradero.

Así pues, el Plan de Acción del Espíritu Empresarial 2020 se basa en tres pilares fundamentales: “1) Educación y formación emprendedora; 2) Creación de un entorno donde los empresarios puedan florecer y crecer, y; 3) El desarrollo de modelos a seguir y llegar a grupos específicos cuyo potencial empresarial no está siendo aprovechado en toda su extensión por el alcance tradicional del apoyo a las empresas” (ENTREPRENEURSHIP 2020 ACTION PLAN, 2013).

Con este plan de acción, la Comisión Europea quedó dispuesta para ayudar a las administraciones de los Estados miembros para que apliquen en lo particular el Plan de Acción de la iniciativa empresarial 2020, aportando su “know-how” y para fomentar el aprendizaje entre iguales y el intercambio de buenas prácticas con otros Estados miembros suyos. De esta forma, este plan de acción de iniciativa empresarial puede verse como otro gran avance institucional para fomentar y apoyar las MIPyMES europeas en la UE.

A principios de los años setenta, el mercado mostró varias dificultades para regularse y las políticas de competencia no fueron suficientes para crear un efecto “spill over”² de las regiones más fuertes con respecto a las más débiles. Por lo que de esa manera comenzó a delinearse una estrategia de acción en la que se pasaba de una política orientada al mercado a otra en la que tenían mayor peso las instituciones y tenían que cumplir un papel cada vez más activo.

Actualmente, y como se nota con la SBA y el Plan de Acción Empresarial 2020, la UE busca, a través de documentos e instituciones, impulsar un ambiente propicio para las MIPyMES después de destacar la importancia que éstas tienen en el sector económico de la región. Sin embargo, así como estas leyes o documentos pueden parecer favorables al desarrollo de las MIPyMES, pueden también ser una limitante por tener a los estados miembros sujetos a la realización de las normas que ahí se enmarcan y, por lo tanto, tener un margen de actuación limitado.

En consecuencia de lo anterior, el verdadero reto europeo es el del desarrollo institucional. La capacidad para desarrollar mecanismos de adquisición de conocimientos a fin de activar las re combinaciones del saber, capaces de generar una innovación radical, accesibles a las MIPyMES son también otro reto que enfrenta la UE y sus instituciones asistenciales. (Tueros, Dini, et. al, 2009: 38)

Por último, por lo que concierne a las limitantes y obstáculos de las MIPyMES para su establecimiento y permanencia en el escenario europeo, las diferencias en cuanto a niveles de desarrollo y crecimiento económico entre la Unión Europea y otras regiones como América Latina, dejan ver que en realidad las necesidades de las MIPyMES europeas van más allá de la preocupación por su establecimiento, financiamiento y producción, ya que también hay una preocupación enfática por el desarrollo tecnológico y por desarrollar sistemas de innovación. Sin embargo, el hecho de que en la UE se presenten otro tipo de prioridades, esto no significa que temas como el financiamiento, la capacitación y consultoría estén ausentes en su

² Se entiende por efecto “spill over” aquel movimiento, situación o circunstancia que fue provocado por uno anterior, es decir, se puede traducir como el “efecto de desbordamiento”.

totalidad. En efecto, las MIPyMES en la UE, con frecuencia se enfrentan a las imperfecciones del mercado, como son las dificultades a la hora de obtener capital o crédito, sobre todo al comienzo de la fase de puesta en marcha. Los escasos recursos de que disponen pueden también limitarles el acceso a las nuevas tecnologías o a la innovación. (Comisión Europea, 2006: 5).

Así, queda registrado que las MIPyMES en la región europea poseen características muy particulares, desde su definición, marco legal e institucional hasta el desempeño de las mismas empresas. Empero, no significa que estas particularidades estén exentas de enfrentarse a un entorno macroeconómico difícil que obstaculice el desarrollo y desenvolvimiento de las MIPyMES de la región.

Los retos a los que actualmente deben enfrentarse las MIPyMES y los gobiernos nacionales en todo el mundo, así como las regiones, son, no sólo internos (de acceso al crédito, al capital, al desarrollo tecnológico, a la innovación, a la capacitación y consultoría), sino también problemas macroeconómicos que en muchas ocasiones logran desestabilizar los mercados y terminan por impactar a los sectores más vulnerables como lo son las MIPyMES. Sin embargo, ahí radica uno de las características más importantes de las MIPyMES: su capacidad de responder frente a la crisis y su dinamismo para poder solventar las adversidades debido a sus estructuras productivas aparentemente pequeñas.

La globalización, la competitividad, la apertura comercial y las constantes crisis han evolucionado los mercados y con ello a las MIPyMES, incluso se podría decir que las crisis más allá de impactar negativamente al sector empresarial, sirven para fortalecerlo y hasta para renovarlo buscando medidas necesarias para hacer frente a dichas crisis, en conjunto con el apoyo gubernamental, el sector privado y académico.

1.3. El contexto económico de fines de los 90's y la década de los 2000: globalización, crisis y MIPyMES

Es importante exponer los elementos que han caracterizado al cambiante contexto económico, para facilitar la comprensión del por qué las MIPyMES han tomado un papel importante en la economía de los países y de qué manera este sector empresarial se ha visto transformado.

Así, es conveniente remontarnos a la década de los ochenta, cuando se presentó un cambio “drástico” en la economía mundial después del paso por varios modelos económicos (desarrollo estabilizador, industrialización por sustitución de importaciones, entre los principales). Por lo que en la década de los ochenta, el modelo neoliberal y la apertura comercial a través del Acuerdo General sobre Aranceles (AGAAC) y posteriormente la Organización Mundial del Comercio, se encargarían de buscar el desarrollo y el crecimiento económico de las naciones, sobre todo en vías de desarrollo. Sin embargo, más allá de contribuir al objetivo, caminaron en sentido contrario, ya que la apertura comercial y las políticas neoliberales acentuaron las problemáticas estructurales de las naciones en vías de desarrollo, ya que su implementación resultó ser de un forma tan drástica, agresiva y otorgando tantas facilidades a los países desarrollados, que terminaron por recibir los impactos cortoplacistas de dichas políticas y que consistieron en un saqueo de los recursos de los países “débiles” (Márquez, 2014: parte 1, p. 32).

Asimismo, al quedar sujetos a las “reglas del juego” de las instituciones financieras internacionales se dio pie a un fuerte retroceso económico. De esta manera, se creía estar inmersos en la globalización cuyo objetivo, no era más que proveer de crecimiento y mejoras económicas a aquellos países que siguieran sus ideales.

Institucionalizada la globalización con organismos financieros como el Fondo Monetario Internacional, la Organización Mundial del Comercio y el Banco Mundial, quienes se encargaron de “aconsejar” a los países en vías de desarrollo para implementar la apertura comercial y las políticas neoliberales, los cambios producidos en las economías locales fueron drásticos, agresivos, perjudiciales,

precipitados y excesivos, aunque en el corto plazo fueron benéficos pues aumentaron los saldos positivos en las cuentas corrientes y cuentas de capitales de los países, pero, a mediano plazo, los impactos se dejaban ver con las disminución del PIB y PIB per cápita, así como por las proyecciones de crecimiento económico de los organismos internacionales y de los propios gobiernos locales.

Frente a este escenario, en el que México se insertó a la OMC en 1986, realizando concesiones de apertura comercial con gran profundidad y agresividad haciendo parecer que el objetivo no era una apertura externa sana, selectiva y gradual para impulsar la planta productiva del país sino borrar del mapa el aún inmaduro proceso de industrialización, hecho que afectó negativamente a las MIPyMES. De tal forma que sucedió lo contrario a los objetivos previstos, como lo señala Márquez (2014: parte 1, p. 32): “Decenas de miles de empresas pequeñas, medianas e incluso grandes sucumbieron ante esa súbita confrontación con los productos que de todo el mundo empezaron a fluir en competencia desventajosa hacia México a finales de los años 80”. De acuerdo con lo anterior, es innegable que también gran parte de los micronegocios no soportaron la competencia externa provocando su cierre o quiebra y propiciando un ambiente poco sano para el sector empresarial del país, pues la competitividad de las firmas internacionales y sus productos incursionaron rápido en el mercado mexicano desplazando a los productos del mercado local.

No obstante, esta parte de la apertura externa del fenómeno globalizador no se detuvo ahí. Tras la irrupción de crecimiento económico³, se pueden mencionar 6 razones por las que los países en desarrollo, y sobre todo los latinoamericanos, redujeron su promedio de crecimiento económico, siendo éstas: “a) un rápido desplazamiento de la producción nacional por productos y servicios importados; b) una violenta ruptura de las cadenas productivas del país y su conversión en centro maquilador; c) la erosión del ingreso y la capacidad de compra de la población; d)

³ En México, por ejemplo, según Márquez (2014) de 1963-1981 el crecimiento económico que había sido de 6.2% anual pasó a 2.3% de 1982-2013.

la desvirtuación del sistema financiero que de ser motor crediticio pasó a ser lastre especulativo; y e) el retiro del Estado de prácticamente todas sus funciones económicas y rectoras” (Márquez, 2014: parte 2, p. 32).

A principios de los noventa se realizaron varios estudios microeconómicos destinados a identificar los desafíos que las MIPyMES enfrentarían en el nuevo escenario marcado por el cambio de régimen y el marco regulatorio de los países, y si bien se encuentran excepciones particulares, las MIPyMES enfrentaron en aquellos tiempos un fuerte desafío competitivo debido a la apertura económica y las reformas estructurales.

A consecuencia de lo anterior se dieron muchos cambios y se introdujeron nuevos elementos y procesos al contexto económico mundial. Parte de esos procesos fue la anteriormente mencionada apertura comercial, que generó un nuevo escenario para las empresas y su relación con el mercado interno y externo (Zevallos, 2003: 59) al que se unen las características siguientes: el papel del Estado en la economía; la presencia o no de políticas de redistribución de ingresos; la definición de la estructura impositiva; el tipo de política comercial; la política de tasas de interés; la política cambiaria (tipo de cambio libre, controlado, regulado); la política de precios; la política monetaria; la política en el mercado de trabajo (libertad de contratación y pago, participación del Estado en la definición de tales variables, esquemas mixtos); el papel de la inversión extranjera (entrada libre, regulada, restringida); y el papel del Estado en la creación de leyes (de regulación de la vida social, de promoción de determinadas actividades y otras). Elementos de la política económica de los países que drásticamente se modificaron y otros aparecieron frente a los efectos de la globalización y con ella la apertura al exterior.

Al igual que los elementos anteriores y las razones que han impactado en el crecimiento económico de los países, las condiciones que generaron el interés por las MIPyMES en América Latina y el resto del mundo desde hace más de una década, no sólo no han cambiado significativamente, sino que en muchos casos

se han agudizado por la presencia de nuevos elementos que han de considerarse en el escenario económico internacional (el desarrollo de nuevas tecnologías, el proceso de internacionalización, la investigación, los sistemas de innovación, etc.).

También, las recurrentes crisis económicas en varios países de la región han afectado de diversa manera el desempeño de las empresas más pequeñas. Lo anterior ha servido tanto para resaltar la importancia de las MIPyMES como generadoras de empleo y promotoras de avances en el entorno local, como por su potencialidad de ser un complemento del trabajo de la gran empresa. Además, si consideramos que alrededor del 20% del PIB se comercializa internacionalmente, según Zevallos (2003: 54), podemos tener una clara visión de la importancia de la actividad local de las microempresas, las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de los países, sobre todo de los latinoamericanos.

De esta manera, día con día se reconoce el papel que desempeña el conjunto de normas, regulaciones y políticas dirigidas a las MIPyMES como un factor crucial para su desarrollo. Un entorno favorable a dicho desarrollo se compone de elementos administrativos, tributarios, financieros, educativos y otros dirigidos a la creación de condiciones sostenibles y al buen desempeño de estas pequeñas unidades económicas. La promoción de un ambiente propicio para la pequeña empresa debe convertirse en una práctica constante en las políticas económicas y sociales para impulsar el crecimiento competitivo entre segmentos económicos.

De esta manera, “[...] el principal objetivo de las políticas públicas dirigidas a la consolidación de las MIPyMES debe estar dirigido en asistirles para el desarrollo de una competitividad genuina, enmarcada en el trabajo decente, que les permita aumentar gradualmente los salarios, estar al día con las cargas sociales y los impuestos, superar el inmediatez y adquirir una perspectiva de largo plazo en la gestión de los negocios y la previsión de las inversiones. (Tueros, Dini, et al., 2009: 10-11)

La crisis financiera y económica de 2008-2009 fue la más grave en décadas, y afectó el entorno empresarial y la financiación en muchos países de la OCDE. El

PIB se contrajo un 3.6% en el área de la OCDE en su conjunto en 2009, y un 4.3% en la zona euro. (OCDE, 2013: 20, traducción propia)

Durante 2007-2010 en la mayoría de los países, las PyMES enfrentaron condiciones crediticias más severas que las grandes empresas, reflejado en las altas tasas de interés, plazos acortados y en el aumento de solicitudes de garantía. (OCDE, 2013: 27)

Dadas las condiciones anteriores, se creía conveniente volver la atención a los mercados internos y a sus problemas conexos: desde la oferta, desarrollo local, compras del Estado, normas técnicas, sistemas de comercialización, entre otros, hasta la demanda, la asociatividad y los servicios para mejorar la gestión comercial con calidad apropiada.

Ahora bien, respecto al estrato empresarial, el nuevo milenio nos muestra una competencia económica dicotómica. Tal como lo señala Tueros y Dini (et.al., 2009:37): “Por un lado, la ‘producción física’ de bienes, que hoy se concentra en su mayor parte en los países en vías de desarrollo (PVD), al menos en lo que respecta a la producción de bajo valor añadido. Por otro, la producción de conocimiento que hoy está mucho más conectada con una innovación radical e interdisciplinaria”.

Según lo expuesto hasta ahora, es indudable que las instituciones y el mercado deben crecer en forma sincrónica para favorecer a las MIPyMES. En el caso europeo, el componente económico se ha desarrollado a un ritmo mayor con respecto al componente institucional. Si bien si hay instituciones, leyes, documentos y estrategias que velan por generar el ambiente propicio de las MIPyMES, “[...] las instituciones europeas no han logrado alcanzar, sin embargo, el mismo nivel de cohesión de los mercados, la moneda y los valores de los indicadores económicos” (Tueros, Dini, et al., 2009: 37).

Es cierto que la globalización beneficia a las empresas que actúan en sectores dinámicos, pues tienen o han formado ventajas competitivas, de escala y recursos

apropiados para aceptar los desafíos de comunicaciones, infraestructura, recursos humanos calificados y otros que representa este proceso. Sin embargo, no todo el entramado empresarial de MIPyMES poseen dichas características dinámicas y por lo tanto no han podido sumarse a este proceso de globalización de manera positiva y en favor de ellas, y a menudo se desempeñan en condiciones de subsistencia, concentradas en la demanda de los mercados internos y en desventaja competitiva en los mercados de productos provenientes del exterior.

Aunado a esto, es importante que las políticas públicas y el apoyo estatal permitan acondicionar las cadenas de valor para aprovechar tanto la globalización como los mercados internos, y de este modo romper el círculo vicioso del empleo de baja calidad, pobreza, baja demanda y escasas oportunidades empresariales en los países en desarrollo, ya que esto también es una de las razones imperantes para poner en marcha las MIPyMES y con ellas una serie de políticas que promueven la creación de empleos, con mayor aplicación efectiva de los derechos laborales, salarios y oportunidades para el desarrollo de capacidades laborales y organizativas, acceso, en mejores condiciones, a los sistemas e instituciones de protección social.

Así pues, es claro que las políticas anteriores deben ser complementadas con intervenciones coordinadas de otros sectores como el educativo, relacionado con la formación profesional continua, y el diálogo con sector privado. De otra manera, la posibilidad de aumentar la productividad continuara siendo limitada, pues está muy relacionada con la calidad del capital humano.

Si bien las MIPyMES se vieron obligadas a responder a la globalización y a la más reciente crisis global, se genera una reformulación del papel de las estas empresas en la economía mundial en el sentido de determinar los nuevos elementos a los que se enfrenta y de qué manera puede encararlos. Las proyecciones de reactivación económica de los diferentes organismos multilaterales no son optimistas y han ido reduciendo las tasas de crecimiento

económico proyectadas para los países, tanto para este año como para el próximo.

Para responder a la crisis, los países y sus gobiernos deben tener claro cuáles han sido los efectos de la crisis sobre las MIPyMES. Dichos efectos son: la demanda, el retraso de los pagos de sus clientes y el shock del entorno financiero, entre los principales, generando menor actividad económica, menor inversión, aumento de la desocupación y las expectativas pesimistas de la población.

Respecto al shock de la demanda se tiene que se presenta la reducción de costo, el ajuste de presupuesto y despidos de personal, aunado al retraso de planes de inversión e innovación, el retraso o incumplimiento de compromisos financieros y el aumento de desocupados sin protección social. En lo concerniente a los clientes, se sabe que las empresas se retrasan en sus pagos, además de que tienen problemas con el capital de trabajo, retrasos en los pagos a sus proveedores, se elevan los costos de los insumos y se retrasan en el pago de las deudas con los bancos, en el pago de cotizaciones laborales y tributarias y se manifiesta el empeoramiento financiero con la banca, desmejorándose el acceso al financiamiento y recurriendo a nuevas fuentes de financiamiento.

Ahora bien, los impactos de la crisis en el shock financiero tiene que ver con que los bancos endurecen las condiciones crediticias, limitan el crédito y aumentan las tasas de interés, lo que genera problemas con el capital de trabajo de las MIPyMES, por lo anterior se recurre a otras fuentes financieras que elevan el costo financiero, generando retrasos en las cotizaciones laborales y tributarias y empeorando los antecedentes financieros, y también generando problemas a los trabajadores en su protección social por la interrupción de cotizaciones laborales.

Finalmente, respecto a las estructuras vulnerables, tenemos que las empresas se informalizan, aumentando la competencia desleal, los trabajadores desprotegidos y, en algunos casos en los que la empresa no tiene éxito, se presenta el aumento de cierres y de bancarrota de MIPyMES afectando de nuevo a los trabajadores (Tueros, Dini, et al., 2009: 111).

Para responder a lo anterior, se pueden considerar algunas sugerencias de políticas de apoyo a las MIPyMES frente a la crisis. En lo concerniente a la demanda se debe considerar una política fiscal de protección social con subsidios a sectores vulnerables, junto con una política fiscal de inversión pública, fomentar las compras públicas, generar políticas sectoriales a sectores intensivos en empleos, incrementar paulatinamente el salario mínimo y una política arancelaria protectora de la producción nacional. Para atender el financiamiento a las MIPyMES es necesaria una constante y adecuada capacitación de los bancos para no derrochar fácilmente los créditos que pueden ser impagables a futuro por las empresas, pensar en rebajas de tasas de interés, otorgar crédito flexible a las MIPyMES con proyecciones financieras positivas, elevar los fondos de garantía, diversificar los intermediarios financieros y sus ámbitos de acción y reestructurar los créditos vencidos.

Respecto al capital de trabajo y la reducción de gastos se debe pensar en una exención temporal, condonación, rebaja o pago diferido de impuestos e igualmente con las cotizaciones laborales, asimismo fomentar las compras públicas. Por lo que concierne a la protección social, empleo, capacitación e informalidad se deben apoyar los acuerdos empresariales que ayuden a la estabilidad el empleo con reducción de horas, capacitación subsidiada y protección social, asimismo, los desocupados deben integrarse a programas de reinserción laboral con intermediación laboral, subsidio a la contratación y capacitación (grupos especiales, jóvenes migrantes y mujeres), se debe prestar una protección social a desocupados, así como deben generarse programas de empleo intensivos y protección social a los trabajadores del sector informal. En línea con lo anterior, y uno de los aspectos más importantes, es lograr el diálogo social entre los involucrados para generar la cohesión social que se busca generar a través de las MIPyMES (Tueros, Dini, et al., 2009: 111)

Por último, la salida a la crisis, se relaciona con reponer la capacidad de la demanda por la vía en la que un importante contingente de consumidores, que tienen expectativas reales de ingresos y con propensión al consumo, se integren

activa y decididamente al mercado. También con empresarios, que frente a estas señales y confiando en la situación que plantea el contexto, se decidan a invertir. Naturalmente, estas expectativas de ingresos descansan en perspectivas de empleo, generadas ya sea por la reactivación de empresas, nuevas inversiones y transitoriamente, incluso por paquetes fiscales de subsidios temporales o políticas de protección social (seguros de desempleo y otros) e inversión pública.

Se debe tener presente el contexto al que hoy se enfrentan las MIPyMES, bajo el cual algunos países de América Latina aún buscan recuperarse de la crisis de 2008 y emprender reformas estructurales de carácter financiero, energético, de telecomunicaciones, e incluso político, principalmente para que logren impulsar a la totalidad del sector empresarial del país. No obstante, no olvidemos que pese a las críticas, este tipo de acciones en la actualidad no son del todo perjudiciales para la región y las MIPyMES, ya que las crisis, en su caso, son un aviso a los gobiernos sobre la urgente necesidad de crear un entorno propicio en el que las micro, pequeñas y medianas empresas puedan prosperar y proveer empleo a las millones de personas que trabajan en ellas. Es una invitación a simplificar la regulación, mejorar los servicios y construir un sector financiero más inclusivo.

Acompañado de lo anterior, para cristalizar las reformas del Estado que contribuyan a beneficiar a las MIPyMES y avanzar en los cambios que las crisis conllevan para las mismas, se debe tener presente el contexto institucional de las MIPyMES en nuestro país, no sólo conociendo su conceptualización y características, sino también las instituciones y organizaciones que las observan, además de las eficiencias y deficiencias que las acompañan.

CAPITULO 2. Caracterización y desafíos de las MIPYMES en México

“Estoy convencido que la mitad de lo que separa a los emprendedores exitosos de los que han fracasado es la perseverancia”. Steve Jobs

Una vez teniendo presente la heterogeneidad del concepto MIPyME y la importancia de estudiar el contexto en el que se desempeñan, conviene analizar las particularidades de dichas empresas en México.

Las MIPyMES en general, poseen diversas características que les son inherentes desde su nacimiento, y las empresas mexicanas no son la excepción. Por ello, en este apartado se identificará la definición MIPyME en México, así como su marco legal e institucional, se abordarán sus antecedentes, características, clasificación e importancia, así como los principales problemas y amenazas que atormentan el universo MIPyME en el país.

2.1 Sobre el estudio de las MIPYMES en México

Algunos de los aspectos generales que comparten las MIPyMES de todo el mundo y en particular si se considera la región latinoamericana, son: su importancia en la generación de empleo, su importante participación en el Producto Interno Bruto, su contribución a la formalización laboral y la creación de mercados específicos, etc. En México, también se presentan ciertas particularidades que las diferencian de las MIPyMES de otras naciones. En primer lugar destaca su definición específica seguida por los tipos de apoyo gubernamental y la participación de este tipo de empresas en la economía nacional, por mencionar algunas.

Como punto de partida, es pertinente mencionar la definición institucionalizada que predomina en México. Posteriormente se presenta una descripción del marco legal e institucional que rige el actuar y el funcionamiento de las MIPyMES en dicho país, además de su evolución histórica, su participación en la economía del país y se presentan sus principales problemas y amenazas.

2.1.1 Definición

Definir a las MIPyMES no resulta nada sencillo si se consideran los diversos criterios que pueden ser tomados en cuenta (número de empleados, activos, ventas, etc). Si se parte de la idea de que en cada región los países tienen distintas concepciones, se hace evidente que al interior de un país sucede lo mismo; las instituciones privadas, e incluso, el gobierno y el sector público en su totalidad, recurren a conceptualizaciones diferentes.

Así como se generan definiciones funcionales ante la necesidad de organizar información y estadísticas sobre las MIPyMES, también se hacen consideraciones específicas para fines de política económica. “Pero más allá de sus fines, la definición siempre ayudará a conocer la magnitud de cada segmento de empresas, y tomar medidas mejor enfocadas de fomento de la producción” (Zevallos, 2003: 55).

Con la intención de ampliar la percepción de las instituciones que generan diversas definiciones sobre MIPyMES en México, el Cuadro 2 ofrece una comparación entre ellas, mostrando la heterogeneidad del concepto y cómo cada organismo o institución concibe a este tipo de empresas de acuerdo a sus objetivos institucionales, cabe notar que en algunas de estas definiciones se excluyen a las microempresas.

Cuadro 3. Principales criterios de clasificación del tamaño de las PyMES

Organismo	Excluye micro en PYME	Clasificación con base en	Tipo de empresa	Rangos de clasificación
<i>ABM</i>	No	Ventas	Micro	Hasta 2 millones de pesos
			Pequeña	De 2 hasta 40 millones de pesos
			Mediana	De 40 hasta 100 millones de pesos
<i>Banco de México</i>	Si	Ventas	Pequeña	1 a 100 millones de pesos
			Mediana	101 a 500 millones de pesos
<i>BANCOMEXT (pymex)</i>	Si	Ventas de exportación	A desarrollar	Venta de exportación anual de hasta 2 millones de dólares
			Intermedia	Venta de exportación anual entre 2 y 20 millones de dólares
<i>CEPAL</i>	No	N° de trabajadores	Micro	Hasta 5 trabajadores
			Pequeña	De 5 a 49 trabajadores
			Mediana	De 50 a 250 trabajadores
<i>Diario Oficial de la Federación (30 de diciembre del 2002)</i> <i>SECOFI, SHCP, Secretaría de Economía, SEP, SAGARPA, SEMARNAP y NAFIN</i>	No	N° de trabajadores	Micro	De 1 a 10 trabajadores en industria, comercio y servicios
			Pequeña	De 11 a 50 trabajadores en industria
				De 11 a 30 trabajadores en comercio
				De 11 a 50 trabajadores en servicios
			Mediana	De 51 a 250 trabajadores en industria
				De 31 a 100 trabajadores en comercio
De 51 a 100 en servicios				

<i>IMSS</i>	No	N° de trabajadores	Micro, Pequeña y mediana empresa	De 1 a 100 trabajadores
<i>INEGI</i>	No	N° de trabajadores y sector	Microempresa	1 a 10 trabajadores en todos los sectores
			Pequeña	De 11 a 50 trabajadores en industria
				De 11 a 30 trabajadores en comercio
				De 11 a 50 trabajadores en servicios
			Mediana	De 51 a 250 trabajadores en industria
				De 31 a 100 trabajadores en comercio
De 51 a 100 trabajadores en servicios				
<i>OCDE y Unión Europea</i>	No	N° de trabajadores	Micro empresa	1 a 9 trabajadores
		Ventas y balance anual en euros		Menor a 2 millones de euros
				Menor a 2 millones de euros
		Pequeñas	10 a 49 trabajadores	
			Menor a 10 millones de euros	
			Menor a 10 millones de euros	
		Medianas	50 a 249 trabajadores	
			Menor a 50 millones de euros	
			Menor a 43 millones de euros	
<i>Small Business Administration (EEUU)</i>	Si	N° de trabajadores	Pequeñas	Hasta 250 de trabajadores
			Medianas	De 251 a 500 de trabajadores

Fuente: Elaboración propia con datos Banco de México, Informe anual 2008, en Pavón, Lillianne 2010: 10-11.

Pese a esta variedad, lo que aquí conviene para el caso de atender la problemática del apoyo gubernamental en México, se reconoce la definición institucionalizada de MIPyMES establecida en la *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las MIPYMES en México* del 2002, documento jurídico expedido por el mandatario Vicente Fox Quesada el 30 de diciembre del mismo año, el cual señala que se va a entender por MIPyMES a las empresas: “[...] legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría (de Economía), de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y publicada en el Diario Oficial de la Federación, partiendo de la siguiente:

Estratificación por Número de Trabajadores			
Sector/tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Se incluyen productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y de bienes culturales, así como prestadores de servicios turísticos y culturales” (Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la MIPYME en México, 2002: Artículo 3, fracción III).

Aunque la definición de dicha Ley nos brinda un acercamiento a la que utiliza el gobierno para denominar estas empresas en México, considerando únicamente el número de empleados, ésta excluye otros elementos que contribuirían a una definición más completa de este sector de empresas como son: el número de ventas, de activos, de ingresos, de su contribución al PIB, así como excluye también a todos aquellos micronegocios informales que podrían asimilarse a la categoría de MIPyMES por su número de trabajadores, sector y nivel de ventas y activos. No obstante, la definición de la Ley es la que permitirá analizar el contexto más reciente sobre MIPyMES en el país, ya que varios de los apoyos gubernamentales recurren en sus convocatorias a ésta.

2.1.2 Marco legal e institucional

El conjunto de instituciones que regulan, observan y apoyan a las MIPyMES en México es muy particular. Así, las MIPYMES encuentran su fundamento legal en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos a partir de lo que señala el artículo 25 de nuestra Carta Magna⁴ respecto a las funciones del Estado Mexicano para el desarrollo nacional, en donde el Estado debe conjugar la generación del crecimiento económico con las oportunidades brindadas a la población para que puedan desarrollar plenamente sus habilidades.

Este artículo constitucional representa una primera base para la operación de las empresas en general y de las MIPyMES en particular, además aparece como el sustento jurídico y legal de apoyo. Sin embargo, más específicamente se tiene la *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las MIPYMES en México* del 2002, que establece la instrumentación institucional y dirige los esfuerzos para crear y fortalecer a las MIPyMES mexicanas, ya no sólo con apoyo del sector público, sino también en su relación con los sectores privado y social.

La Ley del 2002 establece, en términos generales, los objetivos dirigidos al desarrollo de las MIPyMES, reconoce su importancia y distingue el tamaño de las empresas según su número de trabajadores y de acuerdo al sector comercial, busca establecer un marco normativo para las mismas, instituye la participación del Estado, a través de la Secretaría de Economía y el Consejo Nacional (integrado por la mayoría de las Secretarías de Estado) para procurar la competitividad de estas empresas y, por ende, lograr su contribución para la mejora económica del país. Además, señala que el apoyo a las MIPyMES se delega a la Secretaría de Economía, reafirma la importancia de la participación de los Estados de la República y de los Municipios, así como se plantea el nivel de involucramientos y compromiso con el desarrollo nacional y, finalmente, es

⁴ Cfr. Artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en línea: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/1.pdf>.

pertinente mencionar que esta ley enfatiza en la importancia de la coordinación de los tres sectores principales: sector público, privado y social.

Cabe señalar la edición de tres reformas a dicha Ley, posteriores a su creación, 2006, 2011 y 2012, mismas que impactan en el contexto reciente de las MIPyMES. En primer lugar, la reforma a la fracción III del artículo tercero con la que se amplía la clasificación de las MIPyMES al añadir el sector cultural buscando abarcar un mayor número de empresas.

La segunda reforma, publicada el 5 de agosto de 2011, añade el párrafo tercero al artículo segundo de la Ley. En éste se hace una mención importante respecto al presupuesto para apoyar a las MIPyMES, señalando: “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” (Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la MIPYME en México, 2002: Artículo 2). Así, en la primera y segunda reformas el gobierno se mostraba dispuesto a aportar año con año mayor cantidad de recursos para las MIPyMES. Aunque hay una diferencia notable de tiempo entre dichas reformas, se reconoce que la segunda se efectuó en un momento en el que el principal instrumento de apoyo a las MIPyMES (Fondo PYME) ya se encontraba atendiendo a las empresas buscando mayor eficiencia y transparencia.

El contexto en el que se efectuó la segunda reforma fue muy particular ya que en 2011 los recursos se incrementaron en buena medida durante el sexenio del presidente Felipe Calderón. En el periodo de 2006-2012 se registró un monto global ascendente a 33,006 millones de pesos, un incremento del casi 417% en comparación al monto global sexenal anterior de los recursos destinados para apoyar a los empresarios y emprendedores. Mientras que en el sexenio que corrió de 2001-2006 el presupuesto global destinado a MIPyMES fue de 7,912 millones de pesos (Secretaría de Economía, 2012c: 19).

Respecto a la tercera y última reforma de la Ley, que data del 18 de enero de 2012, en la que se modificaron 2 fracciones al artículo 13 y se adicionó una al

mismo, se fortalece la participación de los Estados, del Distrito Federal y de los Gobiernos Municipales para cumplir los objetivos de la Ley que tienen que ver directamente con el desarrollo, fortalecimiento y atención a las MIPyMES. Se añade que deben fomentar el desarrollo de proveedores y distribuidores locales, la generación de políticas y programas de apoyo a MIPyMES en sus respectivos ámbitos y competencias e impulsar la creación, desarrollo y crecimiento de este tipo de empresas, localizadas en regiones turísticas, lo anterior con el fin de incrementar su productividad y competitividad.

Emanados de la Ley, se tiene que reconocer al Sistema Nacional y al Consejo Nacional para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, ambos creados con la intención de contribuir a los objetivos de dicho ordenamiento jurídico y fortalecer el sector MIPyME con apoyo del sector público. Básicamente se reconoce al Sistema como un medio de observancia del cumplimiento de los objetivos de la Ley y como un conjunto de acciones que realiza el sector público y los demás sectores para el desarrollo de las MIPyMES.

Por su parte, el Consejo Nacional debe promover, analizar y dar seguimiento a los esquemas de programas, instrumentos y acciones en apoyo a las MIPyMES con la participación de sus 31 integrantes dentro de los que destacan los Secretarios de Estado de las diferentes dependencias junto con el Subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría de Economía (hoy Instituto Nacional del Emprendedor), además de Directores Generales y Presidentes de Asociaciones, Organizaciones, Confederaciones y Cámaras. Este Consejo Nacional pretende incorporar una perspectiva multidisciplinaria e incluyente que fomente la participación coordinada de los sectores público (en sus distintos ámbitos de gobierno), privado y social, para el diseño, la planeación y el seguimiento a las políticas de promoción y apoyo a las MIPyMES.

El Consejo, a diferencia del Sistema, es un órgano establecido para efectuar reuniones que ayuden a evaluar las acciones de fomento a las MIPyMES en coordinación con los objetivos de la Ley. Busca analizar y dar seguimiento al

impacto de los apoyos y también estudiar y analizar medidas de apoyo, desarrollar mecanismos para desarrollar la competitividad de las MIPyMES, fomentar la constitución de incubadoras de empresas, facilitar la integración entre las MIPyMES, estimular a la integración y la eficiencia de las cadenas productivas, formular mecanismos para exportación, diseñar esquemas que faciliten el acceso al financiamiento e instituir premios nacionales que reconozcan la competitividad de las MIPyMES.

Por otro lado, el marco institucional de las MIPyMES no se limita únicamente a los sustentos jurídicos anteriores, sino que también en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2013-2018 se pueden encontrar líneas de acción firmes y sólidas respecto al papel que el Estado debe desempeñar en el desarrollo de dichas empresas para mejorar la economía del país.

No obstante, el PND no es el primero de su especie que pone en marcha acciones concretas sobre el sector empresarial más vulnerable, ya que desde la reforma del Estado que emprendió Carlos Salinas de Gortari se contemplaba el impulso al desarrollo de las MIPyMES. Así, la estrategia y políticas contenidas en el Plan Nacional de Desarrollo de 1989-1994 tuvieron como objetivo alcanzar mayores niveles de desarrollo económico y bienestar social, sobre la base de una efectiva distribución del ingreso y de la participación conjunta de los sectores público, privado y social, contemplando alcanzar la equidad y el equilibrio en la atención y apoyo a las empresas (Espinosa, 1993: 21).

De esta manera, el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, publicado por el actual presidente Enrique Peña Nieto, señala que las MIPyMES representan el 99.8% del total de las empresas en el país, generan el 52% del PIB, son creadoras del 73% de empleo en el país e involucran y conjugan la participación del sector social, público y privado⁵. Igualmente, señala cada uno de los objetivos y los planes estratégicos del actual gobierno sobre las empresas señaladas. Sin embargo, aunque cada PND desde 1989 ha tenido objetivos distintos de acuerdo al contexto

⁵ Cfr. *Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018*, en línea: <http://pnd.gob.mx/>

económico, en lo que todos coinciden es en incrementar los esfuerzos para favorecer a las MIPyMES.

Del PND vigente se pueden destacar cinco metas nacionales y tres estrategias transversales, como se muestran en el Esquema 1. Éstas deben contribuir al crecimiento económico del país, brindando mejoras a la sociedad y fortalecer el sector empresarial más debilitado.

Esquema 1. Esquema del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018



Fuente: Elaboración propia con información de PND 2013-2018.

La cuarta meta nacional es la que se relaciona con la implementación de las estrategias para las MIPyMES. En la sección de objetivos y planes de acción se abordan ampliamente las líneas del gobierno para apoyarlas. No obstante, para la ejecución de dichas estrategias y líneas de acción de *México próspero* se deben considerar las demás metas nacionales: a grandes rasgos, *México en Paz*, otorgando seguridad y garantías para toda la sociedad; *México incluyente*, promoviendo la participación social con políticas públicas como la cohesión ciudadana; *México con Educación de calidad*, para contar con un capital humano preparado; y *México con Responsabilidad Global*, ya que la actuación global debe incorporar la realidad nacional y las prioridades internas. Asimismo, se deben incorporar las estrategias transversales: i) *Democratizar la productividad*, mediante

políticas públicas que eliminen los obstáculos que impiden alcanzar el máximo potencial de la economía mexicana y que las oportunidades lleguen a todos; *ii) Gobierno cercano y moderno*, implementando un mecanismo evaluación que permita mejorar el desempeño del gobierno y la calidad de sus servicios, simplificando la normatividad y trámites; y *iii) Perspectiva de Género, para garantizar la igualdad sustantiva de oportunidades entre mujeres y hombres*, pues a través de lo que plantea cada meta y cada estrategia transversal pueden fortalecerse las MIPyMES.

Así, dentro de los objetivos, estrategias y líneas de acción más importantes para este tipo de empresas se tienen: elevar la productividad de la economía (a través de varios canales, por ejemplo la innovación y el desarrollo tecnológico); generar un entorno de negocios propicio, que englobe una competencia plena en sectores estratégicos de la economía; abatir la informalidad e integrar a las MIPyMES a la formalidad para promover el empleo de calidad; establecer el crecimiento como un medio para alcanzar un mejor nivel de vida para la población y no como un fin en sí mismo; fortalecer las instituciones mediante el diálogo y la construcción de acuerdos con actores políticos y sociales; flexibilizar la Banca de desarrollo para expandir crédito a quien más lo necesita; fomentar el uso de tecnologías de la información y simplificar los trámites; garantizar reglas claras que incentiven el desarrollo de un mercado interno competitivo; generar la igualdad de oportunidades (no sólo entre mujeres y hombres, sino también en la totalidad de la población), entre las principales.

De esta manera, la estrategia 4.8.4 de la sección de *México Próspero* del mismo PND, marca claramente la inclinación del gobierno por fortalecer las MIPyMES, pues señala que la estrategia será: impulsar a los emprendedores y fortalecer a las MIPyMES al impulsar la actividad empresarial mediante la generación de un entorno educativo; diseñar e implementar un sistema de información, seguimiento, evaluación y difusión del impacto de emprendedores y MIPyMES; fomentar la sostenibilidad de estas empresas y facilitar el acceso al financiamiento y capital, así como incentivar la participación de las mujeres en el sector emprendedor a

través de la asistencia técnica, principalmente (Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018: 139-140).

Ahora bien otra instancia importante de las MIPyMES en México es el Fondo PyME, que desde 2004, aglutinó 4 fondos (FAMPYME, FIDECAP, FOAFI y FACOE) puestos en marcha en 2001 por la Secretaría de Economía (Secretaría de Economía, 2012a: 6). Con este fondo se fortalecen los primeros esfuerzos de carácter federal, estatal y municipal para el apoyo a las MIPyMES, ya que desde el 2004 se ha caracterizado por ser “[...] un instrumento que busca apoyar a las empresas en particular a las de menor tamaño y a los emprendedores con el propósito de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas” (Fondo PyME, 2013).

Cabe señalar que cualquier tipo de fondo de apoyo gubernamental está sujeto a un conjunto de reglas de operación. Incluso la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria establece que los programas contemplados en el presupuesto de Egresos de la Federación (siendo el Fondo PYME uno de ellos), a través de los cuales se otorguen subsidios a la población, estarán sujetos a reglas de operación con el objeto de asegurar que la aplicación de los recursos públicos se realice con eficiencia, eficacia, economía, honradez y transparencia.

Las reglas de operación, en general, son una serie de normas y señalizaciones indispensables para la aplicación de recursos de programas públicos, por lo que cada programa del gobierno establece sus reglas de operación, algunos de ellos considerando las opiniones del público que se atenderá, así como las de los agentes especializados y observando la situación de las diferentes regiones y ciudades del país.

En su caso, las reglas del Fondo PYME fungen como uno de los instrumentos normativos más importantes para el ejercicio de apoyo gubernamental a las MIPyMES. Asimismo, en ellas se incluyen las diferentes convocatorias de apoyo

para las MIPYMES anexándose igualmente los formatos, documentos y toda la información necesaria para que las empresas apliquen para recibir apoyos de este instrumento gubernamental.

En concreto, las reglas de operación del Fondo PYME surgen para delinear las acciones del apoyo gubernamental dirigidas al sector empresarial más debilitado y éstas incluyen el objeto y objetivos del fondo, las definiciones, cobertura, población objetivo, tipos, modalidades y montos de apoyo, la estructura del Consejo Directivo que lo rige, los mecanismos de evaluación y de aprobación de los proyectos, los instrumentos jurídicos que regirán la relación beneficiario-fondo, el otorgamiento de los apoyos, seguimiento de los mismos, los derechos y obligaciones del beneficiario y de las unidades administrativas, el presupuesto destinado al fondo, las convocatorias y los procesos en general para aplicar por lo apoyos (*Fondo PYME*, 2013a).

Aunado a los esfuerzos institucionales antes señalados, se debe reconocer la falta de evaluación, transparencia y valoración de los proyectos apoyados, que aún domina al universo MIPyME. Así, con la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa, institución descentralizada de la Secretaría de Economía que abarcaba el sector empresarial MIPyME, se buscó atender dichos objetivos, empero, dada la débil evaluación, transparencia y valoración que ejecutaba la Subsecretaría, se pensó conveniente fortalecerla, con el fin de brindarle mayor autonomía y hacer más eficientes, en todos los sentidos, los apoyos a la población objetivo.

Para atender lo anterior, el ejecutivo se encargó de crear la instancia rectora del ecosistema emprendedor, que es el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), que en conjunto con el Fondo PyME, son los principales encargados del gobierno para fortalecer a las MIPyMES y en gran parte guiar y observar su funcionamiento, declaradas como sector estratégico del gobierno en la economía.

Así pues, el 14 de enero de 2013 en el Diario Oficial de la Federación⁶ se publicó la creación del INADEM. Los términos bajo los cuales se estableció dicho Instituto propician la búsqueda para que México logre avanzar hacia un modelo de crecimiento basado en la innovación, aprovechando el impulso de las exportaciones y propiciando mecanismos para aumentar el contenido regional de las mismas.

El INADEM “[...] es un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía, que tiene por objeto instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo incluyente a emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas, impulsando su innovación, competitividad y proyección en los mercados nacional e internacional para aumentar su contribución al desarrollo económico y bienestar social, así como coadyuvar al desarrollo de políticas que fomenten la cultura y productividad empresarial” (Secretaría de Economía, 2013b).

Con esta institución hay una fuerte creencia en que el incrementar la participación de las MIPyMES se verá reflejada en los indicadores económicos del país. De igual manera, muestra el interés por democratizar la productividad en territorio mexicano, por fortalecer el acceso a los recursos financieros y no financieros y va en línea con los objetivos planteados en el PND 2013-2018.

Con todo el engranaje institucional anterior se debe aceptar que la existencia de un artículo en la Constitución Política, la Ley, el Fondo y el Instituto, fortalecen la idea de incrementar y hacer eficiente el apoyo a las MIPyMES pero en realidad no lo son todo, pues en mucho dependen también del presupuesto que el país les destina. Con tan sólo 0.015% del PIB dirigido a este sector de la actividad económica, México se ubica en la posición 8 de 16 países latinoamericanos, respecto a los recursos públicos dirigidos al apoyo de la MIPyMES, por debajo de Brasil y de la media latinoamericana que se encuentra en 0.018% (OCDE y CEPAL, 2012: 60), siendo esto un factor que ayuda a darse cuenta de la

⁶ DECRETO por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía.

necesidad de incrementar esfuerzos federales para seguir apoyando a las empresas más pequeñas.

Por otro lado, cabe mencionar la existencia de algunas otras instituciones descentralizadas del gobierno, que auxilian en el apoyo a las MIPyMES. Una de las más importantes es Nacional Financiera (NAFIN) que es parte de la Banca de Desarrollo del país y se encarga de apoyar por diversos medios (financiamiento, capacitación y asistencia técnica) a las micro, pequeñas y medianas empresas. El Gobierno Federal ha convertido a NAFIN en el principal detonador del financiamiento y servicios de apoyo destinados a este segmento de la economía mexicana.

La misión *institucional de NAFIN* es: “contribuir al desarrollo económico del país a través de facilitar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas, emprendedores y proyectos de inversión prioritarios, al financiamiento y otros servicios de desarrollo empresarial, así como contribuir a la formación de mercados financieros y fungir como fiduciario y agente financiero del Gobierno Federal, que permita impulsar la innovación, mejorar la productividad, la competitividad, la generación de empleos y el crecimiento regional” (NAFIN, 2014).

Existen otras instituciones y fondos que contribuyen al apoyo gubernamental para las MIPyMES y que son parte de la Banca de Desarrollo: BANCOMEXT (Banco Nacional de Comercio Exterior) que dentro de sus servicios como banca de desarrollo ofrece una gran variedad de programas sectoriales y se enfoca en el apoyo de la internacionalización de las MIPyMES; FINANCIERA RURAL se encarga de fomentar la capitalización del sector primario del país, opera distintos tipos de créditos, tanto de manera directa con el productor, como a través de intermediarios financieros rurales; FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura) en su calidad de banca de desarrollo de segundo piso, es decir con ayuda de intermediarios financieros, otorga recursos para financiar a las empresas de los sectores agropecuario, forestal, pesquero y rural y los tipos de crédito FIRA son refaccionario, capital de trabajo, prendario, arrendamiento, factoraje,

préstamos, liquidez, entre los principales; FOCIR (el Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural) es un agente especializado del Gobierno Federal creado para promover la inversión con capital en el sector rural y agroindustrial del país, al proporcionar servicios especializados en banca de inversión y capital privado con conocimiento sectorial; entre los principales (SHCP, 2014).

Aunado a lo anterior se pueden encontrar eventos que promueven la participación de las MIPyMES como “Expo compras del gobierno”⁷, que en su edición de año con año el Gobierno Federal busca impulsar a las MIPyMES convirtiéndolas en proveedores de las diferentes entidades federales. Por otro lado, la “Semana PyME”, o también conocida como “Semana del Emprendedor” en sus últimas dos ediciones, así como algunas otras exposiciones y foros en todo el territorio de la República Mexicana, se encargan de destacar y promover a las MIPYMES formales en el país.

2.2 Evolución de las MIPYMES en México

Las micro, pequeñas y mediana empresas son un fenómeno peculiar en la economía de los países, dejando atrás la idea de que son exclusivo patrimonio de las llamadas economías en vías de desarrollo. Su impacto en la creación de empleos, en la cohesión social en un sistema de mercado capitalista, su aporte en la producción de bienes y servicios, así como su contribución al dinamismo económico ha hecho indudable su necesaria existencia en la vida económica de las distintas naciones, con una mayor o menor profundidad.

Las MIPyMES, como parte de la estructura económica de los países, no son un fenómeno reciente, pero despiertan cada vez mayor interés, particularmente en los ámbitos académico, gubernamental y en la opinión pública. No obstante, este interés no siempre se ha manifestado al mismo nivel por lo que es necesario saber cuál es el trayecto y evolución de las MIPyMES en general, al igual que el de las

⁷ Evento empresarial organizado por el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Economía que reúne en un solo lugar a las áreas de compras de las dependencias de las entidades del Gobierno, para que las PyMES del país conozcan qué va a comprar en el curso del año a fin de que identifiquen nuevas oportunidades de negocio.

mexicanas. Así, resulta indispensable hacer una breve presentación del papel que han jugado las MIPYMES en las economías, así como como su evolución.

2.2.1 Breve semblanza de la importancia de la MIPYMES en la economía

En términos históricos, pero sin el sin el afán de remontarnos a todo el desarrollo histórico de las MIPYMES, cabe señalar que la pequeña empresa constituye el primer eslabón en la larga cadena del progreso social y económico que se remonta al nacimiento de la civilización, cuando el comercio constituía un elemento de vital importancia en el proceso de comunicación entre los pueblos, tal como lo apunta Irigoyen y Puebla (1997:15): “En su origen, el trabajo personal del campesino o el artesano le fue exigiendo cada vez más cantidad de recursos para alimentar a una familia creciente. Esa necesidad se evidenciaba, a su vez, en el requerimiento de insumos adicionales para incrementar su producción” y sin plena conciencia, se empezaban a desarrollar los primeros pequeños empresarios.

Los estudios y teorías relativos a los factores socioeconómicos que influyen en la pequeña empresa se iniciaron durante la revolución industrial, mientras que las nociones y conceptos importantes en materia de gestión y dirección empresariales empezaron a difundirse a principios de del siglo XX (A. Neck, 1995: 7). Considerando dicho antecedente, aquí conviene partir de mediados del siglo XX, siendo una etapa más reciente y de mayor relevancia para el sector MIPYME.

A nivel macro, la postura según la cual los economistas nunca han prestado demasiada atención al fenómeno, es más afín a las décadas de los cincuenta, sesenta y setenta cuando el enfoque económico predominante, en materia empresarial, era el de la producción en serie tomando como referencia el modelo de industrialización caracterizado en los Estados Unidos por Henry Ford. De esta

manera, cualquier organización fabril distinta del *fordismo*⁸, era considerada como ineficiente.

Aunado a la poca atención que los economistas prestaban a las MIPyMES, la teoría económica de los años ochenta las consideraban un signo de sub-desarrollo económico como si las empresas de menor tamaño estuviesen envueltas en un estadio de crecimiento menor que las grandes empresas, estableciendo una relación directa de éstas con la evolución de la economía nacional (Álvarez y Durán Lima, 2009: 9)

Pese a lo anterior y la poca importancia que se le asignaba al fenómeno de las MIPyMES, éste existía y era considerado por algunos autores, como parte de la realidad económica en las naciones. A mediados de los cincuenta las ventajas de las MIPyMES ya eran reconocidas por algunos autores, resaltando su uso intensivo de mano de obra, su adaptabilidad, la utilización de factores productivos locales y la reducción de la dependencia de las importaciones, como lo beneficios más importantes.

Empero su reconocimiento y la identificación de sus beneficios, las empresas de menor tamaño no encontraban lugar dentro del sistema de producción en serie por la ausencia de inversión que implicaba la adquisición de los bienes de capital necesarios para llevar a cabo dicha producción en masa.

Para el decenio de 1960 se comenzó a reconocer que el comportamiento individual podía considerarse entre los factores que ejercen una influencia importante sobre la capacidad de dirección y el desarrollo de la pequeña empresa (A. Neck, 1995: 7). Con lo anterior, para los años sesenta y setenta se dio un primer giro respecto al estudio de las MIPyMES. Se confrontó la “formalidad” de las grandes empresas con la “informalidad” de las de menor tamaño. Mientras las

⁸ El término *fordismo* apareció a principios del siglo XX y se refiere al modo de producción en serie que llevó a la práctica el estadounidense fabricante de automóviles Henry Ford. Este sistema supone una combinación de cadenas de montaje, maquinaria especializada, altos salarios y un número elevado de trabajadores en la plantilla resultando un modo de producción rentable siempre que el producto pudiera venderse a un precio más bajo. En pocas palabras, promueve la producción especializada, la transformación industrial y la reducción de costos.

primeras se encontraban legalmente constituidas, con incentivos gubernamentales, leyes laborales para los empleados, etc., las segundas permanecían sumergidas en la informalidad por el carácter “familiar” de la empresa. Así, se identificaba a la MIPyME como el “sector informal” (Álvarez y Durán Lima, 2009: 11).

Con todo y el pesimismo mostrado hacia las MIPyMES, después de la primera crisis del petróleo y aumentados los precios de los energéticos, éstas se mostraron como el sector capaz de palear la crisis, aún sin la ayuda del gobierno, pues por su dinamismo, su pequeña escala y su limitada dependencia de insumos energéticos, gran parte de ellas lograron sortear la crisis a diferencia de las grandes empresas que operaban en el marco de la industrialización y la gran escala.

A mediados de los setenta, y a razón de la crisis mencionada, se produce un segundo giro, más profundo que el anterior, en el enfoque de las MIPyMES. Dicho giro se produjo a partir de que la Organización Internacional del Trabajo (OIT) empezó a recomendar a los países en vías de desarrollo que ayudaran a las MIPyMES, otorgándoles mayores incentivos y generando políticas de promoción (OIT, 1972: 19-21). A partir de entonces, la preocupación por las MIPyMES en el debate público se dio en formas más definitivas y organizadas.

Con la crisis de los setenta y ochenta se había puesto en duda el modelo de producción en masa y se comenzó a debatir al *fordismo* en términos del nuevo paradigma: “especialización flexible” que se asentó sobre la base de estructuras menos rígidas y más adaptables. Así, Piore y Sable, con su obra “*The second industrial divide: Possibilities for prosperity*” (1984), establecían que el deterioro de la economía de esa época se debía a las limitaciones del modelo de producción en masa y que por ello se debía de cambiar a un modelo más adaptable. En síntesis, la especialización flexible resultó ser un modelo de producción más blando compuesto por obreros capacitados y maquinaria fácilmente adaptable a los cambios continuos.

Esta especialización propulsó a las MIPyMES dentro del escenario económico al grado de que las ayudó a enfrentar al *fordismo* y situándolas a favor de una organización con mayor adaptación, lo cual implicaba el reemplazo de estructuras rígidas y costosas de capital instalado. Sin embargo, este nuevo paradigma no fue excluyente de las grandes firmas ya que éste indicaba una forma de relación que no necesariamente tiene que ver con el tamaño de la firma (Álvarez y Durán Lima, 2009: 12). De esta manera, en la década de los ochenta, el nuevo paradigma *post-fordista*⁹ produjo un aumento en el interés por las MIPyMES, vistas como agentes del cambio de paradigma debido a que el menor tamaño de estas empresas era considerado como un signo de mayor capacidad de adaptación.

Otro acontecimiento importante en la evolución de las MIPyMES sucedió en 1994, cuando el Banco Mundial entregó tres argumentos centrales que apoyaban la política de ayuda hacia el sector empresarial más vulnerable. El primer argumento favoreció la competencia y el emprendimiento, aumentando los beneficios de una economía flexible, a través de incentivar la eficiencia e innovación; el segundo, basado en la idea de que el sector MIPyME es más productivo que las grandes empresas, pero no sin apoyo financiero, siendo necesaria la ayuda estatal; y el tercero, la evidencia empírica demuestra que las MIPyMES son más funcionales en la creación de empleo que las firmas de mayor tamaño, debido a que las primeras son más intensivas en mano de obra, mientras que las segundas lo son en maquinaria.

En este contexto, en América Latina el ambiente en que comenzaron a desarrollarse las MIPyMES fue muy particular ya que se presentaba como cerrado al mundo, con una baja competencia y una alta incertidumbre económica, que respondía al esquema de Industrialización por Sustitución de Importaciones, lo cual conllevó a una configuración particular de estas pequeñas firmas, que se debieron enfrentar, en la década de los noventa, a la liberalización de mercados y la apertura al comercio internacional.

⁹ Término con el que también se le conoció a la especialización flexible.

Iniciada la década de los noventa se realizaron diversos estudios de microeconomía, destinados a identificar los desafíos a los que las empresas de menor tamaño se enfrentarían en el nuevo escenario marcado por el cambio de régimen y marco regulatorio. Aunque se pueden encontrar ciertas excepciones particulares, las MIPyMES enfrentaron un fuerte desafío competitivo debido a la apertura económica y las reformas estructurales, que si bien disminuyeron la incertidumbre, posibilitaron la aparición de nuevos competidores y mayores problemáticas de trascendencia para este tipo de empresas. No obstante, autores como Peres y Stumpo (citados en (Álvarez y Durán Lima, 2009: 13) indican que la evidencia empírica se encuentra lejos de poder sustentar afirmaciones sobre que las MIPyMES hayan resultado perdedoras del proceso de liberalización de los noventa.

Así, se puede señalar que las MIPyMES nacen y evolucionan utilizando recursos de todo tipo (capital, trabajo, humano, informativo, etc.) y cuya eficiencia se va logrando, en la mayoría de los casos, por el clásico método de prueba y error. En algún momento entra en crisis y deben reorganizarse o mueren.

2.2.2 La evolución de las MIPyMES en la economía mexicana

En la economía mexicana las MIPyMES han jugado un papel muy importante. En los últimos 25 años han pasado por diferentes y complejas situaciones que las han favorecido o perjudicado y, en particular, la globalización ha tenido algunas repercusiones en este sector. De esta manera, se puede revisar el desenvolvimiento de las MIPyMES y su importancia en el contexto nacional de México.

En los últimos quince años se han producido importantes cambios institucionales y normativos y se han mejorado y ampliado las áreas de intervención. El creciente interés por los temas vinculados a las micro, pequeñas y medianas empresas motivó al gobierno mexicanos, y en general a los gobiernos de la región latinoamericana, a poner en marcha, con mayor decisión, iniciativas de fomento orientadas al desarrollo de este tipo de agentes económicos que, en varios casos,

han generado instrumentos novedosos y, en otros, han hecho eficientes a los ya puestos en marcha.

En México, a partir de la creación de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) en 2001, de la Ley de 2002 y del Fondo Pyme en 2004, se ha ido definiendo un modelo que incluye cinco tipos de empresas: nuevos emprendimientos, microempresas, pymes, gacelas y tractoras (que reflejan distintas etapas del posible desarrollo de las MIPyMES).

“La estrategia mexicana de fomento empresarial se basa en cinco etapas que empiezan con la formación de ‘nuevos individuos emprendedores’, que evolucionan hasta transformar su actividad en microempresas y después en pymes. Aquellas que maduran, logrando altas y sostenidas tasas de crecimiento (20% anual o más), pasan a la etapa de gacelas, y reciben apoyo de entidades no gubernamentales denominadas aceleradoras de negocios” (OCDE, 2012: 62).

Esto permite que estas empresas transiten hacia una fase superior, asociada a las empresas tractoras (grandes empresas). Cada etapa se asocia a un conjunto de instrumentos específicos según las características propias de cada segmento empresarial. Esta política encabezada por el Fondo PyME presenta la importante novedad de planificar, diseñar y ejecutar las acciones de apoyo en el contexto de un modelo integral.

En México, desde 2001 se viene implementando un conjunto de cambios institucionales y programas para atender en forma más coordinada e integral los distintos problemas de las MIPyMES. “Durante el gobierno de Vicente Fox, y a raíz de la demanda de las asociaciones y cámaras empresariales, la política industrial se modificó para poner mayor énfasis en el desarrollo empresarial. En ese contexto, surgió la necesidad de apoyar las cadenas productivas para permitir la transferencia de tecnología mediante el establecimiento de vínculos entre clientes y proveedores y de ese modo fomentar las agrupaciones y, en general, la cooperación entre empresas” (Ferraro, et. Al., 2011: 300). Para cumplir con estos

objetivos se diseñaron un conjunto de programas, acompañados por una serie de medidas dirigidas a subsanar el escaso financiamiento al sector productivo

Algunos de los programas, hasta hoy en desarrollo, comprenden un proceso de aprendizaje e innovación institucional y un trabajo de evaluación y seguimiento. No obstante, se aprecia el intento de mejorar los instrumentos y las instituciones, los recursos destinados son todavía insuficientes en comparación con otros países y respecto a la media de América Latina, como se mencionó anteriormente.

Por otra parte el sistema financiero en América Latina ha experimentado cambios importantes en las tres décadas recientes. A partir de los años noventa en la región entraron en vigor reformas orientadas a la liberalización financiera, que llevaron a un involucramiento más moderado del Estado y una mayor participación del sector privado; en particular, hubo un aumento de la extranjerización y la concentración bancaria. Esto se ha traducido en la creciente importancia de los bancos grandes en la región, junto con una transición del modelo de negocio de banca relacional a banca multiservicio.

Los cambios ocurridos en el sistema bancario latinoamericano afectaron los mecanismos de financiamiento a las MIPyMES. “El aumento de bancos de mayor tamaño y con un modelo de negocios multiservicio fue acompañado por la idea de que éstos, a diferencia de los bancos más pequeños y con un modelo de negocio más relacional, prestan menos recursos a las pymes, puesto que no estarían interesados en interactuar con este segmento por los problemas de información, altos costos fijos para transacciones en montos relativamente pequeños, y la imposibilidad de aprovechar las economías de escala derivadas de los procesos de préstamos a grandes empresas” (Ferraro, et. al, 2011: 75). Sin embargo, en los últimos años los bancos grandes han mostrado un interés creciente en ofrecer servicios al sector MIPyME en la región, aunque su oferta resulta todavía insuficiente.

La banca de desarrollo ha ido asumiendo una estructura institucional donde coexisten diferentes modelos de apoyo a la financiación. Mientras que

anteriormente había un claro predominio de las funciones de segundo piso de los bancos de desarrollo, hoy en América Latina cada país presenta una estructura institucional diversa.

En México, la banca de desarrollo está compuesta por diferentes instituciones, dentro de las que se destacan son: Nacional Financiera, (NAFIN), y Banco de Comercio Exterior, (BANCOMEXT) dirigidas al apoyo de las MIPyMES.

La evolución de la banca pública y de desarrollo plantea también cuestionamientos en cuanto a la regulación más adecuada. “Hoy finalmente se reconoce que la banca de desarrollo no debe competir sino complementar al privado, y no se le puede exigir un retorno financiero similar: la evaluación de su desempeño no puede ser restringida por parámetros de desempeño similares a los utilizados por los bancos privados, en particular cuando se trata del fomento de sectores estratégicos, innovadores o con alto potencial de crecimiento” (Ferraro, et. al, 2011: 83).

Finalmente, cabe mencionar que en México las MIPyMES están sujetas a un estado en el que el mayor porcentaje de ellas mueren al poco tiempo de creadas, ya sea porque la competencia las absorbe o las destruye, o porque no existe una eficaz planeación financiera y administrativa, entre otras razones. Como muestra de ello, se tiene que México ha padecido de una alta mortalidad de MIPyMES, tan sólo un dato de 2007 muestra lo anterior. De las 200 mil empresas que anualmente abren sus puertas en México cada año solamente 35 mil sobreviven dos años más tarde (Tan, López-Acevedo y otros, 2007). Esta alta tasa de mortalidad es común a las MIPyMES en todo el mundo, aún en los países desarrollados. En Estados Unidos 24% de las nuevas empresas han cerrado dos años después y 53% antes de los cuatro años (Lecuona, 2009; 79). De esta manera, es conveniente mostrar la participación y el aporte de las MIPyMES en la economía mexicana.

2.3 Participación de las MIPYMES en la economía del país

Las MIPyMES juegan un papel muy importante en la economía de México. Este sector de empresas mexicanas es muy relevante tanto por su aporte económico como por sus atributos característicos. Pese a que tienen un alto índice de mortalidad al paso de un par de años, las que sobreviven tienen un papel importante en la generación del Producto Interno Bruto (PIB) del país.

Para distinguir el impacto que este tipo de empresas tiene en la economía mexicana, es trascendental identificar su clasificación y sus características, además de señalar su participación y aporte a la economía mexicana.

2.3.1 Clasificación y características de las MIPyMES en México

Es importante tener presente la estratificación oficial que ofrece la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la MIPyME en México del 2002, la cual clasifica a las empresas por su tamaño (micro, pequeña y mediana empresa) y por su sector (industria, comercio o servicios). No se puede dejar de mencionar que con la reforma de 2006 se agregaron los siguientes sectores: productores agrícolas, ganaderos, forestales, pecadores, agricultores, mineros, artesanos y bienes culturales así como prestadores de servicios turísticos y culturales.

A partir del 30 de junio del 2009¹⁰, el rango de monto de ventas anuales se ha convertido en un parámetro adicional para clasificar a las MIPyMES en México. El “Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas” modifica la clasificación al incluir la variable de ventas quedando conforme al Cuadro 4.

¹⁰ Cfr. DOF: 30/06/2009, ACUERDO por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, en línea: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009. Consultado el 14 de dic de 2014.

Cuadro 4. Acuerdo por el que se establece la estratificación de las MIPYMES del 2009

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 \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

*Millones de pesos al año

**Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%.

Fuente: DOF: 30/06/2009, ACUERDO por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Así, se puede clasificar una MIPyME en México por el tamaño de la empresa según su número de trabajadores, el sector al que pertenece y el rango de ventas anuales. El número de empleados incluye a las personas que son directamente contratadas por la empresa, sean temporales, subcontratados y/o no remunerados. Estos deben trabajar como mínimo una tercera parte de la jornada laboral en la empresa e incluye a las personas en huelga, con licencia por enfermedad, vacaciones y permisos temporales pero excluye a pensionados, jubilados, trabajadores temporales, principalmente.

La clasificación por sector equivale al objeto de la empresa, es decir, a la manera en que participa en la economía. De acuerdo con la ley y con información oficial del INEGI, la identificación del tipo de actividad de una empresa se hace a través del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte¹¹.

Los sectores principales son: a) industrial: empresa que transforma de manera mecánica, física o química materiales o sustancias, con el fin de obtener productos nuevos, algunas empresas que califican como industriales son las fábricas de pan, cerveza, tortillas de maíz y la maquila; b) comercio: se divide en dos, al por mayor (se refiere a un paso intermedio en la cadena de distribución de un bien generalmente se da entre dos empresas y en grandes cantidades) o al por menor (se refiere al último paso del proceso de distribución, consiste en la venta de cantidades pequeñas al consumidor final); y c) servicios: se refiere a aquellas empresas que promocionan y producen bienes intangibles, como puede ser la educación y el entretenimiento.

Para la categoría de ventas anuales, las MIPyMES se clasifican de acuerdo a rangos mínimos y máximos que dependen del giro y número de trabajadores de una empresa como se aprecia en el Cuadro 3. Por último, todas las MIPyMES deben calcular el tope máximo combinado, el cual establece límites para cada uno de los estratos acorde con la siguiente fórmula: Puntaje de la empresa = [(Número de trabajadores) X 10%] + [(Monto de Ventas Anuales) X 90%] el cual debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de su categoría (Saracho, 2009: 10).

Según el Censo Económico del INEGI de 2009, el universo de unidades económicas censadas¹² fue de 5,144,056¹³. En 2008 había en México 3,724,019

¹¹ Véase INEGI, *North American Industry Classification System, Mexico Methodological Synthesis SCIAN 2013*, INEGI, México, 2014, en línea: http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/metodologias/SCIAN/SCIAN2013/syn_scian.pdf

¹² Por unidad económica se entiende unidad de observación que, según el Censo Económico de INEGI, en ella se toman en cuenta sólo unidades fijas o semifijas, no se consideran las unidades económicas que llevan a cabo su actividad de manera ambulante (como carritos o vendedores ambulantes) o con instalaciones que no están de alguna manera sujetas permanentemente al suelo, ni las casas-habitación donde se efectúa una actividad productiva con fines de autoconsumo o se ofrecen servicios que se realizan en otro sitio, como es el caso de los servicios de pintores de

unidades económicas pertenecientes al Sector Privado y paraestatal que realizaron alguna actividad económica objeto de censo, en las cuales laboraron 20 116,834 personas. De estos totales, el 98.4% de las unidades económicas y el 90.2% del personal ocupado corresponden, en conjunto, a la industria manufacturera, al comercio y a los servicios (INEGI, 2009: 15). Retomando la clasificación del párrafo anterior y conforme a los datos que arroja el Censo Económico 2009 del INEGI, se tiene que del total de unidades económicas del país, que asciende a 3 millones, 95.5% corresponde a micro empresas, 3.6% a pequeñas empresas, 0.7% a medianas empresas y 0.2% a grandes empresas, por lo que en todos los sectores el tamaño de empresa que predomina es la micro y el sector comercio más abundante en el universo de unidades económicas con 49.9% del total.

En general, las características principales de una MIPyME mexicana son: su informalidad o formalidad, no cuentan con una planeación y organización rígida, altos costos de operación, no obtiene ganancias extraordinarias por sus altos costos, no pueden pagar altos salarios, por lo tanto, no cuentan con personal especializado, la mayoría son empresas familiares o de autoconsumo, existe falta de reinversión en el equipo y la maquinaria, y no cuentan con controles de calidad óptimos.

Respecto a la informalidad¹⁴, se tiene que es una de las principales características del sector empresarial más vulnerable de México, ya que al ser las microempresas las predominantes en el país, éstas son incapaces de cubrir los altos costos de los trámites administrativos y adherirse a la formalidad quedando rezagadas del apoyo del gobierno y buscando sobrevivir día con día. De esta manera, uno de los principales objetivos que persigue el gobierno es reducir la informalidad.

casas o plomeros. Unidad económica hace referencia a un establecimiento o empresa en cualquiera de sus tamaños.

¹³ Se incluyen las unidades que realizaron actividades en 2008 y las que comenzaron en 2009.

¹⁴ Por informalidad vamos a entender aquel sector que no paga derechos por comerciar, vender, distribuir o por ejercer su actividad, así como aquel que no está afiliado al seguro social y que carece de gran parte de las prestaciones de la ley y que en su mayoría son personas de ingresos bajos y medio bajos.

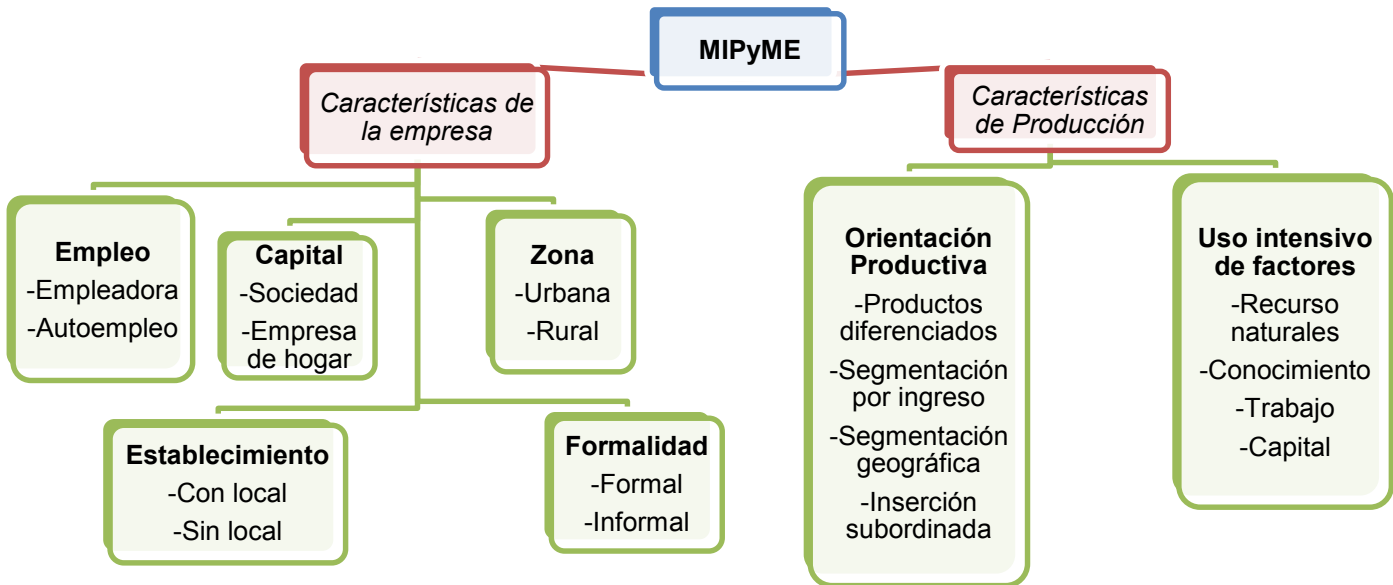
Otra de las características de las MIPyMES mexicanas es que no cuentan con una planeación y organización para saber cómo se llevaran a cabo las metas y objetivos establecidos por la empresa. La administración de una empresa incluye también la administración de los recursos tradicionales para modernizar las operaciones (como la tecnología de la información), reducir los tiempos y desperdicios, así como aumentar el nivel de calidad (Jiménez, 2003: 8).

La mayoría de las MIPyMES en México no tienen una estructura organizacional formal y poseen personal que no está capacitado para realizar labores específicas. Esto produce un grave problema para su desarrollo, pues se llega a la necesidad de contratar a personas externas, las cuales ayudan a resolver problemas que se presentan dentro de la empresa.

En México, las MIPyMES están dominadas por las empresas familiares que se encuentran primordialmente destinadas al sector comercial e industrial. Una empresa familiar es aquella en la que los dueños y los que operan toman decisiones estratégicas y operativas, son miembros de una o varias familias. Éstas se fundan por la necesidad de autoconsumo de las familias o para generar un ingreso extra a sus hogares. De un 99% que representan las MIPyMES en México, se registra que el 65% son empresas de tipo familiar. De éstas, sólo el 45% tienen una antigüedad de 12 años en el mercado y el 12% son empresas con menos de 4 años en el mercado (Hernández, 2009: 23). La mayoría solo poseen estudios de licenciatura mientras que a nivel de empleados una gran mayoría solo presenta personas de nivel educativo básico secundaria y preparatoria.

De acuerdo con las características generales de las MIPyMES mexicanas, la clasificación se puede enriquecer con la propuesta de Álvarez y Durán (2009). En el Esquema 2 se muestran las características de las MIPyMES que los autores consideran que son propias de las MIPyMES en cualquier parte del mundo.

Esquema 2. Características de las MIPyMES



Fuente: Elaboración propia con información de Álvarez, Mariano y José E. Durán Lima, 2009: 30.

El primer criterio de clasificación (características de la empresa) tiene que ver con los vínculos laborales entre el trabajo y el capital al interior de la empresa y propone una distinción entre MIPyMES que se encargan de emplear a personas ajenas a ellos y empresas que autoemplean. Respecto al capital, se clasifican observando la relación que existe entre la dirección de la empresa y el capital que la compone. Una aproximación más acertada a este tipo de clasificación la hace el Sistema de Cuentas Nacionales, el cual separa entre sociedades y empresas de hogares. El establecimiento se refiere a la forma de operación de la empresa, ya sea por una base física establecida, ambulante u otra.

Mientras en algunos países se les considera MIPyMES aunque no posean un local físico para operar, en México poseer un lugar físico es un requisito para ser MIPyME. La característica de la zona también resulta interesante e importante, pues las MIPyMES se establecen y desarrollan de manera diferente en la ciudad que en campo (urbano y rural), que si bien cuentan con algunas similitudes y

comparten ciertas características, las diferencian sus necesidades y modos de operación. Estos elementos son muy importantes para la implementación de políticas públicas, programas o instrumentos que atiendan sus necesidades dependiendo si son de la ciudad o del campo.

Las características anteriores apuntan a aspectos organizacionales o constitutivos de las empresas. Así también, existen tipificaciones orientadas a las actividades realizadas por las unidades productivas y sobre las actividades realizadas por las MIPyMES de acuerdo con el uso intensivo de factores.

Una empresa, puede ser intensiva en: conocimiento, recursos naturales, trabajo, o capital; siendo dichas categorías no excluyentes entre sí mismas. Esta herramienta de análisis es muy importante al momento de desarrollar políticas de apoyo al sector, ya que arroja luz sobre las áreas donde las MIPyMES del país son más fuertes y dónde requieren de más ayuda.

Por otro lado, la orientación productiva de las MIPYMES está en función de su inserción en los mercados. Carlos Briones, citado por Álvarez, Mariano y José E. Durán Lima (2009: 34), establece cuatro tipos de supervivencia por inserción: productos diferenciados, a través de productos de alta segmentación, a través de productos de alta segmentación geográfica, y a través de una inserción mercantil subordinada, que es ofrecer sus servicios como subcontratados de una empresa de mayor tamaño.

Finalmente, retomando las características propias de las MIPyMES mexicanas y la propuesta de Álvarez y Durán (2009), se pueden destacar las siguientes características generales:

- Cuentan con escasos recursos de capital, técnicos y financieros;
- Realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas;
- Planean poco sus actividades de acuerdo a los objetivos que desean alcanzar,
- Son organizaciones sociales muy importantes que forman parte del ambiente económico y social del país y del proceso de crecimiento y desarrollo económico;

- Al enfrentarse a la competencia con otras empresas, se les exige modernización, racionalización y planeación que la mayoría de las empresas carecen;
- Se encuentran influenciadas por todo lo que sucede en el medio ambiente natural, social, económico y político, al mismo tiempo que su actividad repercute en la dinámica social;
- Tienen la característica de que gran parte de ellas son de carácter familiar o de autoconsumo donde los propios dueños dirigen la marcha de la empresa y su administración es empírica;
- Abastecen a un mercado amplio, aunque no necesariamente tiene que ser locales o regionales, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional;
- Obtienen pocas ventajas fiscales por parte del Estado;
- Su personal es poco calificado o no profesional;
- Padecen de poca visión estratégica y capacidad para planear a largo plazo;
- Carecen de información acerca del entorno y el mercado;
- Se privan de innovación tecnológica;
- Consideran la capacitación como un gasto y no como una inversión
- Les hace falta de liquidez.

2.3.2 Aporte económico de las MIPyMES en la economía formal

Las micro, pequeñas y medianas empresas representan el eslabón más frágil en la cadena productiva y de servicios, debido principalmente a que carecen, por lo general de sistemas de planeación, organización, administración y control eficientes, así como de tecnologías propias para la gestión y desarrollo de sus actividades productivas. Sin embargo, no todas sus características las hacen un fenómeno maligno. En México y en todo el mundo, las MIPyMES aportan, en distintos niveles y según el país, a la economía. Así como se enfrentan a obstáculos y tienen diversos problemas, también son parte fundamental de la actividad económica de los países.

Si se considera que año con año se da la apertura de empresas tanto por necesidad como por emprendimiento, y sin olvidar que algunas también son absorbidas por la competencia o son eliminadas por su incapacidad de sobrevivir, resulta indiscutible que para el censo de 2014 las cifras de MIPyMES podrían aumentar como sucedió entre el censo de 1998-2003 y el de 2003-2008, que a pesar del incremento en el número absoluto de las unidades económicas y el personal ocupado total, la estructura porcentual por tamaño no ha sufrido cambios significativos en los últimos diez años.

En el primer periodo se pasó de 2,729,976 en 1998 a 2,923,048 en 2003, mientras que en el segundo periodo se pasó de 2,923,048 en 2003 a 3,662,688 presentando un incremento porcentual de 7.1% en 1998-2003 y de 25.3% en 2003-2008 (INEGI, 2009:17).

Como se ha podido corroborar en dicho censo, el tipo de empresa que predomina es la micro. Para lo anterior, el Cuadro 5 muestra las cifras por estrato empresarial y de personal ocupado de los censos correspondientes a 1998, 2003 y 2008.

Cuadro 5. Estratificación empresarial del total de unidades económicas (1998, 2003, 2008)

Estratificación empresarial	Unidades económicas			Personal ocupado total
	1998	2003	2008	2008
Total nacional	100	100	100	100
0 a 10 (micro)	95.9	95.5	95.5	45.7
11 a 50 (pequeña)	3.2	3.5	3.6	14.7
51 a 250 (mediana)	0.7	0.8	0.7	14.7
251 y más personas (grande)	0.2	0.2	0.2	24.9

Fuente: INEGI. Censos Económicos 1999, 2004 y 2009.

De esta manera, con el Cuadro 5 se puede destacar la importancia de las MIPyMES en el total de empresas del país y por ende en la actividad económica del país. Asimismo, se observa también la importante concentración del empleo en la microempresa con 45.7% del total del personal ocupado que sumado con el de la pequeña y mediana empresa, asciende a 75.1% de la ocupación total del país. Es por eso que se considera vital la subsistencia de las MIPyMES pues generan tres cuartas partes del empleo en la economía y absorben a los empleados que no pueden pertenecer a las grandes empresas.

No obstante, el aporte económico de las MIPyMES no se limita a la generación de empleo, sino que también se ubican en sectores con alto dinamismo como son las manufacturas, el comercio y servicios (atendiendo sectores como la educación, servicios de alimentación, construcción, etc.) y además satisfacen gran parte de las necesidades de la población mexicana e incluso algunas logran exportar.

Otra aportación de las MIPyMES se refiere a la recaudación fiscal. Y pese a la informalidad que predomina en las MIPyMES, las empresas formales, legalmente constituidas, se someten a un régimen que las obliga a pagar derechos por su operación pero a la vez perciben derechos (como apoyo del gobierno e incentivos fiscales), convirtiéndose en contribuyentes del gobierno.

En general, algunas de las ventajas de las MIPyMES pueden traducirse en: su aportación económica al país, concentran gran parte de la población económicamente activa, su atención a las necesidades de la población y la recaudación fiscal, además de las siguientes características:

- Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores;
- Tienen fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan por la baja ocupación de personal;
- Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas;

- Producen y venden artículos a precios competitivos, ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas;
- Tienen una gran movilidad y dinamismo, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos;
- Por su dinamismo, las medianas empresas tienen la posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en grandes empresas;
- Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad (sobre todo las medianas empresas);
- Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal del o los dueños del negocio.

2.4 Principales problemas y amenazas de las MIPyMES mexicanas

Considerando que algunas de las características de las MIPyMES mexicanas son sus desventajas, a continuación se esbozan los principales problemas, amenazas y obstáculos a las que se enfrentan según diversos autores.

En general, y como lo apuntan Cohen y Gabriel (2012), las principales problemáticas de las MIPyMES son: el acceso al Financiamiento Bancario y al Mercado de capitales, la certificación de calidad, el uso de herramientas web, las regulaciones a la actividad económica y las prácticas del sector informal, sin excluir que la falta de información o las pocas estadísticas generadas alrededor de ellas son también una característica de este sector empresarial.

Por otra parte, según las Encuestas del Banco Mundial sobre México del 2010¹⁵, los grandes obstáculos para las empresas más debilitadas son: el acceso al financiamiento, licencias y permisos de comerciales, corrupción, crimen, robo y desorden, inestabilidad política, la práctica del sector informal y la tasa de impuestos, siendo estos obstáculos los que concentran mayor porcentaje de las

¹⁵ Cfr. Banco Mundial, <http://www.enterprisesurveys.org/data/exploreeconomies/2010/mexico>. En dicho sitio El Banco Mundial entrevistó a los dueños de negocios y gerentes superiores en 1.480 empresas a partir de agosto de 2009 hasta junio de 2010. La estratificación del tamaño de empresa para México se hizo de acuerdo a la metodología del Banco Mundial quedando como sigue: pequeña empresa de 5 a 19 empleados, mediana empresa de 20 a 99 empleados y gran empresa de 100 en adelante.

empresas pequeñas y medianas encuestadas, además de que la mayoría de estos obstáculos padeció un aumento en sus cifras del 2010 respecto a las mostradas en 2006 en el mismo sector de empresas¹⁶.

Frente a este escenario de desventajas, problemáticas o limitantes, aparecen también las amenazas a las MIPYMES. De ellas se pueden destacar la competencia externa y los desafíos de la globalización, sin dejar de mencionar el tipo de cambio, la falta de conocimiento de la legislación y la vulnerabilidad de este sector frente a las empresas provenientes de otros países.

Reconociendo que todos los problemas y amenazas para las MIPyMES mexicanas antes mencionados son importantes, a continuación se esbozan los de mayor trascendencia: la falta de datos y estadísticas, la informalidad, el acceso al financiamiento, su estructura y organización, la competencia externa y los retos de la globalización.

2.4.1 La falta de datos y estadísticas

La escasez de datos y de estadísticas es el primer inconveniente con el que se encuentran los investigadores y los generadores de políticas sobre MIPyMES. Sumado a lo anterior, la inconsistencia de los existentes y la dificultad de hacerlos comparables con otros países, dificultan más el análisis y estudio sobre este sector empresarial.

Asimismo, existe un problema de continuidad en las series temporales ya que los estudios se basan muchas veces en datos que ya son obsoletos. Se deja pasar de tres a cuatro años para generar nueva información respecto a las MIPyMES. “Si bien no se pueden generar censos económicos anuales, sí un *benchmark*¹⁷ que mantenga actualizado al investigador y permita estudios que reflejen mejor las condiciones actuales del sector, sin tener que hacer ponderaciones internas de

¹⁶ Para profundizar sobre cifras y obstáculos según las Encuestas del Banco Mundial sobre México véase el ANEXO 1.

¹⁷ Un *benchmark* puede definirse como un proceso sistemático y continuo para evaluar comparativamente los productos, servicios y procesos de trabajo en organizaciones.

estructura de los datos para conformar las bases” (Ayyagari, Beck y Demirguc-Kunt, 2007 citado en Álvarez y Durán, 2009: 15).

En ocasiones, las estadísticas nacionales se enfrentan a inconsistencias internas de los gobiernos, llegando a presentar discrepancias entre las instituciones generadoras de información sobre el sector empresarial. De hecho, los números aproximados y muestras representativas de los distintos órganos de gobierno (como el Sistema de Información Empresarial Mexicano-SIEM, el Fondo PyME, el INADEM y la Secretaría de Economía), pueden no coincidir o no ser complementarios.

De esta manera, se observan dos obstáculos a superar en materia de datos, el primero se relaciona con las metodologías utilizadas por los distintos órganos, las cuales, en caso de estar queriendo obtener la misma información, debiera de ser similar o equiparable, a fin de no enviar a los tomadores de decisiones datos confusos. En segunda instancia, y cuando los datos son sobre tópicos distintos, éstos debieran de ser complementarios, para lo que se necesita comunicación y coordinación entre las distintas agencias.

Es importante coordinar los esfuerzos de recolección de datos, a fin de hacer uso eficiente de los recursos y relevarlos una sola vez para todas las instituciones, y no que cada una se vea en la necesidad de incurrir en erogaciones que hubiesen podido ser evitadas y utilizadas para otras necesidades. Asimismo, se debe buscar solución a los problemas estadísticos, a fin de reducir al mínimo la utilización de números aproximados y maximizar el rigor científico y metodológico de los estudios a través de estadísticas sólidamente construidas y continuas en el tiempo (Álvarez y Durán Lima; 2009: 15-16).

2.4.2 La informalidad

La informalidad es quizás la mayor barrera para el desarrollo y evolución de las MIPyMES, no sólo en México, sino en el mundo entero. Ésta se caracteriza por dos componentes: las empresas no están formalmente constituidas y no figuran en

ningún registro del gobierno, y el segundo es que los propios microempresarios temen responder encuestas debido a la posibilidad de que los datos de ellas recogidos sean utilizados luego para castigarlas legal o fiscalmente (Álvarez y Druán Lima, 2009: 17).

Algunas MIPyMES mexicanas nacen y se desarrollan informales por la dificultad que les generan los trámites gubernamentales y la fiscalización, ya que los procedimientos son largos, burocráticos y variables. Así, por su tamaño y polarización, este sector empresarial es vulnerable a un trato inadecuado o corrupto por parte de las autoridades, tanto en pago de impuestos como en trámites para abrir una empresa y mantenerla dentro de la legalidad.

En México, parte de las MIPyMES han intentado cubrir esta debilidad a través de la afiliación a cámaras. En el caso de comercio, más de 50% de las empresas pertenece a la Cámara Nacional de Comercio en lo que respecta a manufactura, una tercera parte se encuentra afiliada a la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación. Esta pertenencia permite paliar el trato desventajoso derivado del cabildeo de grandes empresas: según el último informe del Foro Económico Mundial (WEF) sobre competitividad 2009, México clasificó en “favoritismos en las decisiones de funcionarios del Gobierno” en el lugar 85 de 133 economías, en orden descendente. Además, “si un empresario decide abrir un negocio, en promedio las autoridades tardan 52 días para llevar a cabo gestiones y trámites cuando en países como Estados Unidos, Australia e Inglaterra se requiere de solo cuatro días” (Rodarte y Zindell, 2001, citado en Citado por Pavón, 2010: 25).

Por falta de información, por los costosos trámites administrativos o porque los estímulos no son del todo estímulos, las MIPyMES prefieren la informalidad. El ser informal se atribuye tanto a los empresarios como al gobierno. A los primeros principalmente porque en ocasiones deciden evadir las cargas fiscales y los trámites que el ser formal requiere, además de que en algunas ocasiones su organización no se encuentra al tanto o bien informada de los pasos a seguir para convertirse en formal. Respecto al segundo, la informalidad seguirá invadiendo el

mundo empresarial MIPyME mientras que el gobierno no ofrezca las condiciones idóneas e incentivos atractivos para facilitar los trámites y la fiscalización de las empresas más débiles del país.

2.4.3 Acceso al financiamiento

Existen diversas fuentes de financiamiento para las MIPyMES en México. Las principales, según *El Manual de buenas prácticas para programas de apoyo a pequeñas y medianas empresas* (2009), son: los proveedores de crédito, los bancos comerciales (banca privada), los bancos extranjeros (banca multiservicial) y los bancos de desarrollo (banca pública). Pese a que existen diversas fuentes, el acceso limitado a fuentes institucionales de financiamiento es uno de los principales obstáculos para el crecimiento de las MIPyMES mexicanas.

La baja penetración financiera en MIPyMES subyace tanto en factores de demanda (empresas) como de oferta (instituciones financieras). En la primera, las empresas argumentan que el crédito institucional del que podrían disponer se caracteriza por elevadas tasas de interés, plazos cortos y altas exigencias de garantías y trámites burocráticos. La severidad de estas condiciones se justifica normalmente por la morosidad del sector, que si bien es mayor al de grandes empresas, no explica la extrema percepción de riesgo de la banca hacia este tipo de empresas, lo que evidencia problemas de asimetría de información.

Por el lado de los bancos, los mayores obstáculos para el financiamiento es que este tipo de empresas generan elevados costos de transacción de operaciones pequeñas, así como la alta proporción de informalidad e irregularidades en materia fiscal y de seguridad social. También repercuten el costo de obtención de información pertinente que resulta de una inadecuada presentación de estados financieros, de ausencia de garantías suficientes, y de exigencias por la normativa prudencial de provisionar los créditos a MIPyMES. “Esta alta percepción del riesgo de las MIPyMES genera un círculo vicioso, ya que las mayores tasas resultantes aumentan la probabilidad de estas empresas de incurrir en moratoria de pagos y cartera vencida, lo que a su vez incrementa el riesgo de este tipo de empresa,

repercutiendo en un costo y morosidad aún mayor y en el racionamiento del crédito” (Pavón, 2010: 35).

El Cuadro 6 muestra la estructura en porcentajes de las fuentes de financiamiento del total de las empresas de 2001 al 2009 con cifras del cuarto trimestre de cada año, excepto el 2009.

Cuadro 6. Estructura de las fuentes del financiamiento del total de las empresas 2001-2009 (Porcentajes)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Proveedores	53,8	52,3	55,9	56,8	55,5	60,2	60,6	60,53	54,79	58,2
Banca comercial	22,4	21,4	20,3	20,3	19,5	17,2	18,7	17,45	22,78	19,7
Banca de desarrollo	1,9	2,7	1,9	2,2	2,6	1,7	1,5	1,73	1,45	1,9
Banca extranjera	4,9	5,3	5,0	3,3	2,9	2,7	2,6	2,52,	2,17	2,1
Matriz y empresas del grupo	15,4	16,1	15,8	16,2	17,8	16,8	16,2	15,56	17,0	16,4
Otros	1,6	2,2	1,1	1,2	1,7	1,4	0,4	2,2	1,81	1,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio. Banco de México¹⁸

Del Cuadro 6, se obtiene que el financiamiento vía proveedores ha constituido la principal fuente de recursos financieros de las empresas en México, con una participación promedio del 56,7%, lo que no sucede en otros países de la región como Costa Rica, que se financia principalmente vía recursos propios (Guaipatín, 2003)¹⁹. La banca comercial se ubica en segundo lugar y ha contribuido con 20% promedio para el mismo periodo, mientras que la casa matriz y otras empresas del grupo lo han hecho con 16,3% aproximadamente. En lo que respecta a la banca de desarrollo, únicamente contribuyó con 2% promedio de los recursos requeridos

¹⁸ Citado por Pavón, 2010: 29.

¹⁹ *Ídem*

por el sector empresarial, mientras que las fuentes foráneas de financiamiento, presentaron una marcada desaceleración en lo que va de la década, pasando de una participación del 4,9% en el año 2000 a 2,2% en 2008.

El acceso al financiamiento sigue constituyendo uno de los obstáculos principales para para las MIPyMES. Difícilmente las instituciones privadas otorgan créditos a las MIPyMES y mucho más complicado es cuando éstas son informales. Sin embargo, para afrontar este problema en México, es fundamental que la banca de desarrollo se centre en la cobertura de segmentos de actividad no cubiertos por los intermediarios privados, propiciando, conjuntamente con otros instrumentos de la política pública, la eliminación de las imperfecciones de mercado que separan a las MIPyMES del sistema financiero. Asimismo, para encarar el problema del acceso al financiamiento de las MIPyMES y para potenciar el impacto de los escasos recursos que se están canalizando a financiar y desarrollar empresas de menor tamaño, es necesaria la coordinación y sinergia entre las instituciones gubernamentales involucradas en el servicio para estas empresas y el sector privado junto con sistemas de evaluación de proyecto eficaces que permitan identificar a los empresarios con mejores oportunidades en el universo industrial de México (Lecuona, 2009: 90).

2.4.4 Estructura y organización

Las principales necesidades y problemas de las MIPyMES derivan de su naturaleza. Estas empresas enfrentan severas limitaciones relacionadas con la asesoría empresarial, con una deficiente administración, con recursos humanos no calificados, con un desconocimiento de oportunidades de negocio y de nuevas tecnologías, así como de una mala organización que deriva en una producción de baja calidad (Banco Mundial, 2008a).

Gran parte de las MIPyMES en México presentan deficiencias en su estructura corporativa, en la gestión y en la planeación financiera. Por ejemplo, Vázquez (2006, citado en Pavón, 2010: 24) menciona como causa principal del fracaso de las PyMES 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 en las MIPyMES 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. Lo anterior genera ciertas expectativas poco realistas, como pensar que el negocio se desarrollará con relativa facilidad, o el incurrir en gastos e inversiones innecesarias, y se refleja en una escasa definición y planificación de objetivos. Según la Fundación de Desarrollo Sostenible Fundes (2006, citado en Pavón, 2010: 24), 43% de las PyMES fracasa por errores administrativos y 24% por errores financieros antes de cumplir un año.

Por otro lado, el componente familiar que caracteriza a una buena parte de este estrato empresarial no permite identificar la separación entre el dueño y la empresa, que deriva en dificultades de sucesión cuando fallece el fundador. Con ello, los empresarios resuelven los asuntos de negocios como si se fueran actividades personales e involucran recursos familiares, sin establecer un límite de exposición al riesgo. Esto refleja la gestión de las MIPyMES no está profesionalizada y la perspectiva del dueño del negocio es la que se impone en la toma de decisiones, que estarán influenciadas por ciertos atributos del dueño, como educación, edad, experiencia y liderazgo. Por ello, las MIPyMES no solo difieren en su gestión y administración, sino que pueden perseguir objetivos distintos a la rentabilidad, tales como sobrevivir en el mercado, mantener fuentes de trabajo o continuar el patrimonio familiar (Pavón, 2010: 16).

2.4.5 La competencia externa

El sector MIPyME no solo se enfrenta a las limitantes anteriores, además de ellas y de competir con las grandes empresas al interior del país, también deben hacer frente a la competencia de empresas extranjeras. Dicha competencia externa tiene un parteaguas histórico. La década de los noventa, junto con la apertura económica, la liberación comercial y la desregulación de mercados, trajeron dos

nuevos retos para las MIPYMES no sólo en México, sino también en el resto del mundo; el primero tiene relación con la competencia que representa el sector externo en el mercado local, donde la empresa tiene que competir con unidades productivas establecidas con circunstancias distintas y cuyos costos de producción y transacción pueden ser menores, viniendo a ofrecer los productos a valores inferiores y requiriendo entonces una reestructuración a fin de alcanzar los niveles competitivos necesarios. El segundo gran desafío fue la liberación del tipo de cambio con la que la sobrevaloración de las monedas ocurrida en la región latinoamericana en la década de los noventa, minó gravemente la competitividad de las MIPYMES, ya que sus productos se encarecieron, comparativamente, con aquellos importados desde mercados con monedas cuyo valor, medido en tasa de cambio, era menor (Alvarez y Durán Lima, 2009: 52).

Igualmente, las MIPyMES mexicanas han visto mermados sus procesos de producción por la competencia externa. Ésta suele utilizar procesos más avanzados, eficaces y con mejor uso de la tecnología, generando que las MIPyMES nacionales tengan problemas relacionados con la producción y ventas haciendo que no puedan subsistir a la competencia y sean absorbidas por ella o las hagan desaparecer.

Las condiciones locales del sector MIPyME como la baja calidad de infraestructura, la escasa integración entre productores y proveedores y los costos elevados de algunos insumos, parques industriales y medios de comunicación en México, dañan la competitividad de estas empresas frente a grandes empresas nacionales, así como frente a las que vienen del exterior (Pavón, 2009: 25).

2.4.6 Los retos de la globalización

La globalización comprende grandes oportunidades en diferentes ámbitos como el acercamiento de fronteras, aumento de interdependencia, abaratamiento de costos, incremento de incentivos competitivos, entre otros. Pese a ello, ésta representa también una amenaza a las MIPyMES, ya que el tamaño de éstas supone una menor capacidad, poder de mercado y demás recursos tradicionales.

Así, las complicaciones de operar en un contexto de globalización resultan proporcionalmente más peligrosas y desventajosas para las MIPyMES que para las grandes empresas.

Así, las MIPyMES que se dedican a actividades exportadoras padecen los mismos problemas que las dedicadas a actividades locales, pero con exigencias adicionales. El hecho de que estas empresas exporten, no cambia su entorno general, sólo cambia su entorno en los procesos productivos, ya que se exigen ciertas normas para la exportación de mercancías, como lo es la calidad y su conocimiento de culturas diferentes.

En este contexto, el principal reto es la articulación entre MIPyMES exportadoras con grandes empresas exportadoras y que las segundas apoyen y acompañen a las pequeñas firmas en los primeros momentos de su internacionalización. Es importante también que el gobierno facilite a las MIPyMES exportadoras la participación en ferias internacionales y la utilización de oficinas comerciales como fuentes de información especializada acerca de los mercados de destino (Álvarez y Durán Lima, 2009: 55).

Finalmente, el proceso de globalización y políticas de estabilización fiscales o monetaria agresivas y sus efectos en ingreso, tipo de cambio y tasas de interés, afectan en mayor proporción a la MIPyME, que por su tamaño y características productivas, le resulta imposible edificarse frente a las condiciones económicas para encadenarse con grandes empresas y participar en el comercio internacional en el contexto de la globalización (Arroyo Venegas, 2008, citado en Pavón, 2010: 24).

CAPITULO 3. Experiencias internacionales de apoyo a las MIPYMES

*“Una persona que nunca cometió un error,
nunca intentó algo nuevo”.*
Albert Einstein.

Las MIPyMES tienen relevancia en la economía de casi todos los países. Recurrir a la experiencia de otras naciones sobre las características de estas empresas y los apoyos que reciben permite tomar lecciones y aprendizajes que pueden contribuir a mejorar las condiciones en México, siempre y cuando se tenga presente que se trata de contextos diferentes y, por ende, para incorporar dichas lecciones será necesario ajustarlas a la realidad actual de nuestro país.

Para lo anterior, se consideraron ciertos parámetros para elegir los países con los que se iba contrastar el apoyo del gobierno mexicano hacia el sector MIPyME. En primera instancia, se eligió Argentina por su similitud respecto al desempeño del sector y las dificultades a las que éste se enfrenta en aquel país. En el mismo sentido, se eligió Brasil, además porque comparte características de la región latinoamericana. Por último, se recurrirá a la experiencia de España que por el desempeño y presencia del sector MIPyME en su economía, aunado a sus distintas características regionales al pertenecer a la Unión Europea y con ello a que sus apoyos son más contundentes, puede ser un contraejemplo de lo que pasa en México. Así, el objetivo del presente capítulo es describir las experiencias sobre las MIPyMES de cada uno de los países mencionados con el fin de notar las condiciones de éxito y registrarlas como lección para la situación de México.

3.1 Experiencia reciente de Argentina

Como se mencionó, se eligió Argentina porque comparte similitudes con la situación de las MIPyMES en México. La primera experiencia compartida entre las dos naciones anteriores es la estructura empresarial del total de las registradas en Argentina. El Cuadro 7 muestra dicha estructura pudiendo notar que en ese país, al igual que en México, las microempresas son las que predominan sobre las pequeñas y medianas.

Cuadro 7. Cantidad total de MIPYMES en Argentina (2004-2007)

Cantidad total de MIPyME	2004	2005	2006	2007
Medianas	17,078	19,002	20,819	22,861
Pequeñas	72,135	79,058	86,494	93,125
Microempresas	265,967	292,580	303,484	311,011
Total	355,180	390,640	410,797	426,997

Fuente: Elaboración propia con información de Ferraro y Stumpo, 2010: 48.

La distribución por rama de actividad es otra similitud con México, si bien no en porcentajes, si en orden de importancia. Se registra que la mayor parte corresponde al sector de los servicios, seguido por el de comercio y, por último, el de la industria. Las proporciones entre las tres ramas no han sufrido una modificación significativa a lo largo de la última década en Argentina y la distribución de las firmas es de alrededor del 56%, el 30% y el 14%, respectivamente (Ferraro y Stumpo, 2010: 49).

Otra experiencia que comparten es respecto al marco legal e institucional de las MIPyMES. Para ello, cabe señalar los componentes más recientes del sistema institucional de fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas en Argentina. En primer lugar, a mediados de los años noventa, se introdujo la sanción de la Ley N° 24.467 en 1995, llamada la “Ley Pyme” que estipuló un conjunto de instrumentos de promoción y establecía igualmente una definición oficial de pequeña y mediana empresa pero no de microempresa, además de abordar aspectos referidos a las relaciones de trabajo, la negociación colectiva, la salud y la seguridad ocupacional, entre otros.²⁰ Sin embargo, no se tradujo en acciones reales y fue modificada por la Ley N° 25.300 en el año 2000 intentando avanzar en la definición más concreta de MIPyMES agregando la definición de

²⁰ Para ahondar sobre las estipulaciones de la Ley de 1995, véase Ley Pyme No. 24.467, 1995, Argentina, en línea: <http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/15932/texact.htm>

microempresa. Asimismo, creó nuevos instrumentos de promoción, actualizó los programas existentes, estableció una Red de Agencias Regionales de Desarrollo Productivo (como sistema de información MIPyME), estipuló un régimen de compras con preferencias para la MIPyMES, actualizó y sincronizó funciones y objetivos con la SEPYME, entre otras actualizaciones (Ferraro, et. al, 2011: 164).

Dos años más tarde de la promulgación de la Ley, en 1997, se creó otro elemento para el apoyo de las MIPyMES en Argentina, la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME)²¹. A partir de entonces, la SEPYME ha sido la principal instancia encargada de diseñar y ejecutar programas focalizados exclusivamente a este sector empresarial y es actualmente el centro generador de las políticas de asistencia a las mismas (Ferraro y Stumpo, 2010: 46).

Otra institución clave es la Agencia Nacional de Promoción de la Ciencia y la Tecnología (ANCPyT), creada a finales de 1996, que tuvo como elementos centrales la modernización tecnológica favorecida por la libre importación de equipos e insumos y las políticas destinadas a atraer la inversión extranjera directa. Asimismo, se le facultó a promover y fomentar la investigación científica y el desarrollo tecnológico con un claro enfoque basado en el Sistema Nacional de Innovación, con el fin de reordenar y coordinar mejor los instrumentos antes vigentes para MIPyMES.

El diseño y la implementación de una política pública dirigida a las MIPyMES es un fenómeno reciente en la nación sudamericana. Para mediados de los noventa comenzaron a surgir nuevos tipos de políticas activas orientadas a fomentar la producción, aunque sujetas a principios y modalidades de intervención muy distintos de los anteriores. Estas nuevas políticas recogían una nueva

²¹ En 1997, surgió como Área Pyme dentro del Ministerio de Economía y luego pasó a ser la Dirección Pyme en el marco de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería. Más tarde ascendió al rango de Secretaría de Estado. Posteriormente, la SEPYME volvió al Ministerio de Economía y en 1999 pasó a depender del Ministerio de Trabajo, Empleo y Formación de Recursos Humanos con el rango de secretaria. En 2001, pasó a llamarse Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (como actualmente se le nombra), en el marco del recién creado Ministerio de la Producción. Por último en 2003, con la desaparición del Ministerio de la Producción, la SEPYME volvió al Ministerio de Economía y Producción, como subsecretaría dependiente de la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa.

preocupación por el desempleo y por la aparición de nuevos enfoques teóricos que asignaban a las pequeñas y medianas empresas un nuevo rol dinámico en la consolidación de un sistema nacional de innovación. Por lo tanto, las reformas emprendidas en Argentina²² generaron un nuevo consenso sobre políticas activas donde las pequeñas y medianas empresas desempeñaban un papel protagónico.

Para apreciar mejor el contexto más reciente del apoyo a las MIPyMES en Argentina y poder extraer algunas experiencias es fundamental señalar todas las modalidades de asistencia. En primer término, el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2011: 51) identifica 40 instrumentos de ámbito nacional dirigidos a MIPyMES, enlistados a continuación según los organismos intervinientes.

Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE)

1. Programa de financiación bajo modalidad de contrato de leasing financiero para la adquisición de bienes de capital
2. Programa de crédito para la producción y el empleo en la provincia de San Juan
3. Programa destinado a la financiación de capital de trabajo de las MiPyMES

Banco de la Nación Argentina (BNA)

4. Prefinanciación de exportaciones argentinas
5. Financiación para la participación en ferias y exposiciones internacionales
6. Financiación a empresas exportadoras
7. Financiación de exportaciones argentinas
8. Avaes de importación
9. Programa para el Desarrollo Regional y Sectorial (PRODER)

Fundación Exportar

10. Grupos de exportadores

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca

11. Programa de calidad de alimentos argentinos (PROCAL)
12. Promoción de las exportaciones de agroalimentos argentinos (PROARGEX)

Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva

FONTAR:

²² A finales de 1989 en Argentina, se emprendieron una serie de reformas con la sanción de la Ley 23.696 (llamada también Ley de Reforma del Estado) durante el gobierno de Carlos Menem después de la crisis y en el proceso de adaptación a la globalización. La reforma del Estado Argentino fue un proceso rápido; en pocos años perdió las que eran sus principales funciones y ocupaciones, como por ejemplo la provisión de servicios públicos y se transformaron algunas de sus tradicionales formas de intervención en la economía y en la sociedad. Desapareció así el Estado empresario, se concretó la privatización de los servicios públicos y se establecieron límites a la intervención pública. Fue un cambio cuantitativo y cualitativo.

- 13. ANR Iberoeka 2009
- 14. Artículo 2º - créditos para proyectos de modernización
- 15. ANR producción más limpia
- 16. ANR programas de Consejerías Tecnológicas (PCT)
- 17. ANR 600 - desarrollo tecnológico (PDT)

FONSOFT:

- 18. Créditos exporta
- 19. Aportes No Reembolsables
- 20. Subsidios a emprendedores

Ministerio de Desarrollo Social

- 21. Programa de capacitación en cooperativismo – INAES

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas

- 22. Programa de competitividad del norte grande

Ministerio de Industria

- 23. Programa nacional de capacitación
- 24. Crédito fiscal para capacitación
- 25. Programa de ayuda a la inserción comercial internacional de las PyMES- PROARGENTINA
- 26. Fondo nacional para el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa (FONAPyME)
- 27. Fondo de garantía para la micro, pequeña y mediana empresa (FOGAPyME)
- 28. Apoyo a sistemas productivos locales – PACC
- 29. Apoyo directo a empresas - PACC
- 30. Compre nacional
- 31. Plan nacional de diseño
- 32. Sociedades de garantía recíproca - SGR
- 33. Red de agencias de desarrollo productivo
- 34. Sistemas productivos locales - cluster y redes productivas
- 35. Régimen de bonificación de tasas de la SEPyme
- 36. Programa nacional de apoyo al empresariado joven
- 37. Programa Nacional de Desarrollo Emprendedor (PRONADEM)

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social

- 38. Reducción de contribuciones patronales por zona geográfica
- 39. Régimen de crédito fiscal para MiPyME y grandes empresas

Ministerio de Turismo

- 40. Programa agencia de desarrollo turístico e incubadora de empresas.

El alcance de dichos apoyos identificados es horizontal y está orientado a fortalecer los aspectos críticos que obstaculizan el desarrollo de las MIPyMES: asistencia financiera, competencias técnicas y organizaciones, investigación y desarrollo tecnológico e inserción externa.

En segunda instancia, el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) identifica 34 formas (programas, portales, proyectos, etc.) de apoyo a las MIPyMES en Argentina²³. Cabe mencionar que el SELA identifica diferentes apoyos porque contempla portales en internet, proyectos web y otros tipos de servicios; pero, también contempla algunos de los que señala el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de Argentina.

De los apoyos identificados, se describirán brevemente los más importantes tomando en cuenta sus principales objetivos, el público al que va dirigido (beneficiarios), el ámbito de acción, los beneficios del programa y el organismo que los coordina.

El Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) nació a fines de 1994 como una iniciativa de la Secretaría de Programación Económica del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos. Su objetivo inicial era fomentar las actividades de innovación y modernización tecnológica en las empresas y formular proyectos de ciencia y tecnología en las entidades públicas para que brinden servicios tecnológicos al sector productivo.

A partir de la creación de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANCyT) en 1996, se amplió el espectro de instrumentos de promoción y el FONTAR pasó a hacerse cargo de la aplicación de la ley 23.877 de promoción y fomento de la innovación tecnológica. El FONTAR es una institución que combina funciones de primer y segundo piso. Dicho fondo financia distintos tipos de proyectos, como por ejemplo de desarrollo tecnológico, de modernización tecnológica, de gastos en patentes, de servicios tecnológicos para instituciones o MIPyMES, así como de capacitación, de asistencia técnica, incubadoras de empresas y parques tecnológicos. El FONTAR no es una institución orientada solo a las MIPyMES pero la mayor parte de sus acciones se dirigen hacia este segmento de empresas (Ferraro, 2010, 82-87).

²³ Véase Anexo 2.

Por otra parte, el Fondo Nacional para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONAPYME) tiene como objetivo brindar financiamiento a mediano y largo plazo a MIPyMES para estimular nuevas inversiones productivas y la consolidación de nuevos proyectos con el propósito de generar el desarrollo de las MIPyMES argentinas para que se adapten a diferentes alternativas de producción, creación de empleo, fortalecimiento de proveedores locales, difusión de nuevas tecnologías y, en general, para un desarrollo económico local que conlleve un efecto multiplicador en la competitividad del país argentino (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2011: 218).

El Fondo de Garantía para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOGAPYME), es uno de los principales fondos que opera el apoyo al sector empresarial más vulnerable. Tiene por objetivo facilitar el acceso al crédito de las MIPyMES brindándoles garantías en respaldo de las que emitan las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y los fondos provinciales, regionales o de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires; es decir que otorga reafianzamientos. Además, en sectores o regiones sin cobertura suficiente de SGR, el programa puede ofrecerles garantías directas a las entidades financieras acreedoras de las empresas para mejorar su acceso al crédito. En lo que respecta al destino de los fondos, éstos tienen como objeto la adquisición de bienes de capital, la construcción, reforma y ampliación de edificios, locales y plantas industriales, el capital de trabajo, las operaciones de comercio exterior y las actividades de investigación y desarrollo (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2011: 226).

El Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software (FONSOFT) está orientado a promover el desarrollo de las actividades de producción de software en el ámbito nacional. Este fondo financia diversos programas: 1) proyectos de investigación y desarrollo; 2) programas de nivel terciario o superior para la capacitación de recursos humanos; 3) programas para mejorar la calidad de los procesos de creación, diseño, desarrollo y producción de software y 4) programas de asistencia para la constitución de nuevos emprendimientos. La autoridad para la aplicación del fondo es la Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación

Productiva y es administrado por la ANPCyT. El fondo no tiene definido un enfoque hacia las MIPyMES; sin embargo, en todas las convocatorias presentes y pasadas se destinó apoyo a este segmento de empresas, excepto los subsidios para observatorios FONSOFT, que están destinados a instituciones. El FONSOFT fue creado en 2006 y es financiado por el presupuesto nacional (Ferraro y Stumpo, 2010: 63-64).

El Programa Nacional de Desarrollo Emprendedor (PRONADEM) fue formulado en 2006 y, en la primera etapa de prueba piloto, tenía diversos objetivos: 1) promover la creación y el desarrollo de nuevas empresas con un alto potencial de crecimiento; 2) construir una red de instituciones que brinden servicios especializados de apoyo a los emprendedores y las nuevas empresas y 3) contribuir al desarrollo del mercado de servicios de capacitación y asistencia técnica orientados a empresas jóvenes. El PRONADEM está dirigido a emprendedores que tengan una idea o proyecto de empresa con un gran potencial de crecimiento y a empresas dinámicas y jóvenes.

El Programa Nacional de Apoyo al empresario joven tiene distintos objetivos como: fomentar el espíritu emprendedor en la juventud promoviendo la creación, desarrollo y consolidación de empresas nacionales; brindando también herramientas fiscales y financieras con el objeto de crear y afianzar proyectos elaborados por la juventud empresaria; así como promover la inserción en mercados nacionales e internacionales de bienes, y servicios industriales, elaborados o prestados por la juventud emprendedora; además de incentivar la elaboración de proyectos que incorporen innovación tecnológica y finalmente articular la acción del Estado con entidades empresarias, organizaciones no gubernamentales, universidades y empresas.

El Programa de Apoyo a la Reestructuración Empresarial (PRE) tiene como objetivo explícito promover una mayor competitividad económica al mejorar las prácticas de las PyMES por medio de Aportes No Reembolsables (ANR). Este programa cofinancia hasta el 50% de la inversión realizada por las empresas en la

contratación de servicios técnicos profesionales para mejorar su competitividad. El monto máximo de los ANR es de 75.000 pesos (Ferraro y Stumpo, 2010: 56)

Por otra parte, son tres los instrumentos de apoyo al crédito fiscal que existen. Uno de ellos lo otorga el FONTAR y se trata del Programa de Crédito Fiscal que adjudica Certificados de Crédito Fiscal a las empresas, los que pueden descontarse del Impuesto a las Ganancias. Asimismo, el monto del apoyo no puede exceder el 50% del presupuesto total del proyecto.

Los proyectos a financiar deberán pertenecer a alguna de las siguientes categorías: investigación científico (trabajos destinados a adquirir nuevos conocimientos científicos), investigación aplicada (trabajos destinados a adquirir conocimientos para su aplicación práctica en la producción y/o comercialización) e investigación tecnológica precompetitiva, la cual se ocupa de trabajos sistemáticos de profundización de los conocimientos existentes derivados de la investigación y/o la experiencia práctica dirigidos a la producción de nuevos materiales, productos o dispositivos y al establecimiento de nuevos procesos, sistemas o servicios los que pueden incluir la fase de construcción de prototipos, plantas piloto o unidades demostrativas, finalizando con la homologación de los mismos y con adaptaciones y mejoras (desarrollos tendientes a adecuar tecnologías y a introducir perfeccionamientos, que carecen usualmente de los rasgos de originalidad y novedad que caracterizan a los proyectos señalados). Esta subvención está dirigida a personas físicas o jurídicas titulares de empresas productoras de bienes y servicios (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2011: 196)

Otra modalidad de crédito fiscal es la que ofrece la SEPYME. El Programa de Crédito Fiscal para Capacitación tiene como objetivo incentivar la capacitación del personal de las micro, pequeñas y medianas empresas. Permite reintegrar hasta el 100% de los gastos incurridos en actividades de capacitación de las MIPYMES a través de un certificado de Crédito Fiscal que puede aplicarse al pago de impuestos nacionales (Impuesto a las Ganancias, Ganancia Mínima Presunta,

IVA, Impuestos Internos, etc.). El certificado es endosable y no tiene fecha de vencimiento. Toda MIPyME puede solicitar reintegros (para sí o para otra) hasta el 8% de su masa salarial. Las grandes empresas podrán ceder su beneficio para capacitar a pymes hasta el 8% de su masa salarial.

Sobre crédito fiscal también se destaca el apoyo que promueve el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social nombrado Régimen de Crédito Fiscal para PyME y Grandes Empresas. Tiene como objetivo brindar crédito fiscal a proyectos presentados por las empresas, que impliquen el fortalecimiento de las competencias laborales de trabajadores ocupados y desocupados y/o la adquisición de equipamiento nuevo destinado a instituciones de formación profesional. Si bien puede confundirse con el que promueve la SEPYME, en este último se excluyen expresamente las obligaciones de la Seguridad Social. (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2011: 267)

En el tema de las exportaciones, conviene destacar el Programa de Grupos de Exportadores cuyo objetivo es facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a los mercados externos por medio de asistencia técnica y aportes no reembolsables. Está dirigido a todas las empresas argentinas de un mismo sector que puedan ser competitivas a nivel internacional y es comandado por la Fundación Exportar²⁴.

La cantidad de empresas que puede formar un grupo varía entre un mínimo de 5 y un máximo de 15. La conformación de los grupos depende exclusivamente de las empresas, pues el programa no brinda asistencia alguna en esta tarea. Aunque el programa está destinado a todo tipo de empresas, las firmas que participan en los consorcios son mayoritariamente PyMES.

Otro apoyo que conviene mencionar es el *Mapa PyME*, creado en 2007 por la SEPYME, y se encuentra dirigido a abordar unos de los problemas centrales del

²⁴ La Fundación Export.Ar es una institución mixta integrada por el sector público y privado cuyo objetivo es asistir a la comunidad empresarial en sus esfuerzos por comercializar con eficacia sus productos competitivos en el plano internacional, con miras a ampliar sus exportaciones.

diseño y la implementación de las políticas para las MIPyMES: la falta de información sobre los beneficiarios de sus apoyos. Asimismo, procura aportar datos nuevos e información sobre este segmento de empresas en Argentina mediante una encuesta trimestral sobre algunas variables clave de la dinámica económica de las empresas de menor tamaño (Ferraro y Stumpo, 2011: 79)

Frente al escenario argentino expuesto, cabe mencionar las lecciones que pueden ser útiles. En primera instancia, una experiencia de la nación argentina que comparte con México es la institucionalización para fortalecer el apoyo. Gracias a la creación del sustento jurídico y al funcionamiento de instituciones que canalizan el apoyo a las MIPyMES, éstas han ido gozando de mayores oportunidades para desempeñarse con mejores condiciones.

El desarrollo de la capacidad institucional del sistema de apoyo a las MIPyMES en Argentina puede proveer una lección para México. En primer lugar, la estabilidad institucional constituye un aspecto primordial. Sin embargo, existe un marcado contraste en este sentido entre la SEPYME y el FONTAR (las principales instituciones de apoyo). Mientras que la primera tuvo en una década siete cambios de rango institucional (cambiando de nombre e incluso de Ministerio) y nueve del principal cargo directivo y de su núcleo inmediato, el FONTAR fue un ejemplo de estabilidad institucional a pesar de las fuertes turbulencias políticas durante los años de mayor crisis en la década de los noventa. Por otro lado, el diseño de la ANPCyT, como organismo con cierta independencia de la línea política, representó un resguardo frente a las continuas modificaciones institucionales de los últimos años.

Por otro lado, un elemento central que limita el impacto de los programas existentes es la ausencia de una estrategia integral de desarrollo productivo que permita articular las acciones de coyuntura con las medidas de mediano y largo plazo. Al notar el desarrollo de apoyos, los primeros elementos que sobresalen son la superposición y descoordinación entre los programas y los organismos y la falta de coherencia entre los programas respecto de una política nacional (Baruj y

Porta, 2006, citado en Ferraro y Stumpo, 2010: 89) en el sentido de que los apoyos aún son sectoriales, regionales y no terminan por cumplir los objetivos del desarrollo económico.

La ausencia de instrumentos sistemáticos, independientes e integrales destinados a evaluar el impacto de los programas vigentes es uno de los puntos flacos del sistema argentino. Esta falta de información, estadísticas y seguimiento sobre el resultado de las acciones emprendidas constituye el principal elemento que limita un posible aprendizaje de las instituciones del país sudamericano.

De ello, se puede reconocer la aportación del programa Mapa PyME con el fin de aminorar la problemática de la falta de información del universo empresarial y acceder a un mejor conocimiento del mismo para contribuir a mejorar las estrategias de fomento para estas empresas.

Otras experiencias que emanan de los apoyos argentinos son las diferentes modalidades de crédito fiscal para las MIPyMES (para capacitación-SEPYME-, régimen de crédito fiscal-Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social- y para el desarrollo científico tecnológico-FONTAR). Deben rescatarse por su objetivo de deducir algunos gastos que utilicen para desarrollar y fortalecer su empresa. Además, se puede considerar como un fuerte incentivo para fomentar la formalidad de las MIPyMES en el país.

Una lección positiva es la existencia del Programa de Sociedades de Garantía Recíproca pues con éste, el Estado da la cara por las MIPyMES siempre y cuando éstas se encuentren al corriente en sus pagos y en sus trámites. Igualmente, éste contribuye a la disminución de la informalidad de la economía, favorece la generación de empleo, incrementa la recaudación impositiva y logra transparencias en la asignación de recursos por parte del Estado.

De igual manera, se debe reconocer el esfuerzo y la atención que dedica el gobierno argentino al apoyo de los jóvenes empresarios y a los emprendedores. El PRONADEM y Programa Nacional de Apoyo al empresario joven son dos claros

ejemplos del reconocimiento que hay de la existencia del talento joven e innovador, así como del deseo de mantener y desarrollar las MIPyMES puestas en marcha.

Por su parte, el Programa de Grupo de exportadores, muestran el anhelo del gobierno argentino por apoyar a las MIPyMES en un ambiente de competitividad no solo a nivel nacional, sino también a nivel regional e internacional.

Finalmente, la lección más importante de la experiencia argentina se refiere a que si bien algunos programas e instrumentos resultan interesantes por los objetivos que persiguen, es cierto que mientras no exista una sólida y transparente evaluación y seguimiento de los agentes apoyados y persistan los recursos insuficientes, así como que los instrumentos de apoyo a las MIPyMES se caractericen por su autocentrismo y su débil articulación con el resto de las políticas públicas, será muy complicado que el sistema de fomento argentino logre la totalidad de sus objetivos.

3.2 Experiencia reciente de Brasil

La elección de la experiencia Brasileña sobre el apoyo a las MIPyMES se consideró por ciertos elementos que comparte ese país con México. Primeramente, se consideró la diversidad de clasificaciones y conceptualizaciones que utilizan las diferentes instituciones e instrumentos de apoyo para categorizar a las MIPyMES. En este sentido, en Brasil existe contraste entre las definiciones utilizadas por el Instituto Brasileiro de Geografía e Estatística (IBGE), el Servicio Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (SEBRAE), el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) y los parámetros establecidos por la Ley 123/2006, lo que dificulta la realización de estadísticas, datos, estimaciones y seguimiento de las mismas empresas²⁵. Además, cabe señalar que en este país

²⁵ Por ejemplo, según la definición del SEBRAE, las microempresas de la industria y la construcción emplean entre 1 y 19 personas, y las del comercio y los servicios, entre 1 y 9. En cambio, las pequeñas empresas tienen de 20 a 99 empleados en el primer caso y de 10 a 49 personas en el segundo. No obstante, el Catastro Central de Empresas (CEMPRE) del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) considera cuatro categorías de tamaño por sector: de 0 a 4, de 5 a

sudamericano se tiende a separar las micro y pequeñas empresas (MPE) de las medianas y grandes (MGE), haciendo que las empresas más vulnerables se suelen identificar como MPE en lugar de MIPyMES.

Otro aspecto importante que se consideró fue la similitud de la estructura empresarial entre México y Brasil. El Cuadro 8 muestra la distribución de empresas en Brasil con datos de 2012 del Ministerio de Trabajo y Empleo. Se puede destacar que en ese país, al igual que en México, las microempresas son mayoritarias respecto a las pequeñas, medianas y grandes empresas.

Cuadro 8. Cantidad total de MIPYMES en Brasil (2012)

<i>Empresa</i>	<i>Industria</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio</i>	<i>Servicios</i>	<i>TOTAL</i>
<i>Micro</i>	632.973	306.851	2.953.036	2.068.542	5.961.402
<i>Pequeña</i>	50.870	19.073	180.785	127.490	378.218
<i>Mediana y Grande</i>	12.789	4.415	21.496	26.802	65.502
<i>TOTAL</i>	696.632	330.339	3.155.317	2.222.834	6.405.122

Fuente: Elaboración propia con datos de Ministério do Trabalho e Emprego-Relação Anual de Informações Sociais – RAIS, BRASIL, 2012, citado por SEBRAE, 2013: 50.

Del Cuadro 8, también se puede resaltar la distribución de empresas por rama de actividad. La mayor parte de la estructura empresarial (tanto de las MIPyMES como de las grandes empresas) la concentra el sector comercial, seguido del sector servicios, luego el sector industrial y, en último, el sector de la construcción.

Otro aspecto que Brasil comparte con México respecto al estrato empresarial más débil es la existencia y funcionamiento de un marco legal e institucional para dicho sector. Para identificarlo, cabe señalar las principales organizaciones que dirigen sus esfuerzos a dicho sector y que construyeron la base del actual sistema institucional de fomento y apoyo a las MIPyMES en Brasil.

19, de 20 a 99 y de más de 100 empleados. Las fuentes primarias de las bases de datos del SEBRAE y del CEMPRE son similares; pero, dado que el primero solo considera las empresas situadas en áreas urbanas y que poseen empleados, su fuente de información es mucho más restringida que la del CEMPRE.

Una de las instituciones más importantes para el apoyo de las MPES es el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), una corporación pública federal, que es hoy el principal instrumento de financiación a largo plazo en todos los sectores de la economía e incluye las dimensiones sociales, territoriales y medioambientales.

Desde su fundación en 1952, el BNDES se destaca por el apoyo a la agricultura, a la industria, a la infraestructura, al comercio y a los servicios; ofreciendo condiciones especiales para las MIPyMES. Su principal función es a través de financiar proyectos de inversión, adquisición de equipos y exportaciones de bienes y servicios. Además, el Banco opera en el fortalecimiento de la estructura de capital de las empresas privadas y el financiamiento no reembolsable destinado a proyectos que contribuyan al desarrollo social, cultural y tecnológico. Las principales formas de apoyo del BNDES son de forma directa, indirecta o mixta, en función del tipo de soporte utilizado: operación directa (realizado directamente con BNDES o por medio de representante autorizado), operaciones indirectas (realizadas por la institución financiera acreditada o mediante el uso de tarjeta de BNDES), y operación mixta (combina a la directa con la indirecta). (BNDES, 2015).

La ayuda financiera que proporciona el BNDES puede ser a través de las siguientes modalidades: financiamientos, recursos no reembolsables y suscripción de valores mobiliarios. En algunos casos específicos, se puede dar un apoyo financiero en forma conjugada, a través de la financiación de una parte del proyecto y a través de una suscripción de valores mobiliarios. La decisión de utilizar los dos métodos es a criterio del Banco.

Otra institución que destaca por su cobertura y sus funciones es el Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE) creado en 1972 como resultado de algunas iniciativas pioneras que tenían como objetivo estimular el espíritu empresarial en Brasil. El 9 de octubre de 1990, el SEBRAE se

transformó en el actual SEBRAE por el Decreto N° 99.570²⁶, que complementa la Ley N° 8.029 de 12 de abril del mismo año²⁷. Así, la entidad se separó del gobierno y se convirtió en una organización privada, sin fines de lucro y de servicio público, sostenido por las transferencias de las empresas más grandes del país, proporcionales al valor de sus nóminas. De esta manera, el SEBRAE ampliaba su estructura de servicio para todos los estados del país, ayudando en la creación y desarrollo de miles de micro y pequeñas empresas en todo el territorio brasileño.

Entre las acciones que lleva adelante resaltan: 1) la difusión de las herramientas de financiamiento disponibles para reducir los problemas de información; 2) la capacitación a empresarios y a los bancos para adaptar las evaluaciones crediticias a los segmentos de menor tamaño; 3) el fortalecimiento de las cooperativas de crédito para las MIPyMES, ya que ofrecen financiamiento a menor costo y 4) el apoyo a las instituciones de microfinanzas para las micro y pequeñas empresas que se hallan fuera del sistema financiero. También ofrece servicios de innovación, *consulting*, concursos, cursos gratuitos por internet, tales como: “aprender a emprender”, análisis y planeamiento financiero e IPGN (empezando un pequeño-grande negocio), provee investigación, artículos de búsqueda, publicaciones, noticias, entre otros servicios (SEBRAE, 2015).

El *Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística* (IBGE) es también parte del marco institucional más reciente de las MPES en Brasil. Se constituye como el principal proveedor de datos e información sobre el país y atiende a las necesidades de los más diversos segmentos de la sociedad civil, como también de los órganos de las esferas gubernamentales federal, estatal y municipal (IBGE, 2015).

²⁶ Cfr. Decreto N° 99.570, del 09 de octubre 1990 por el que se desacopla de la Administración Pública Federal el Centro Brasileño de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (CEBRAE), convirtiéndolo en servicio social autónomo, en línea: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D99570.htm.

²⁷ Cfr. Ley N° 8.029, de 12 de abril de 1990 (Artículo 8), que prevé la terminación y disolución de entidades de la Administración Pública Federal, y otras medidas, en línea: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8029cons.htm

Con el objetivo de contribuir al enriquecimiento del acervo de informaciones estadísticas sobre la actividad de las MPES en el país, el IBGE investiga el perfil de este segmento empresarial perteneciente al ramo comercial y de prestación de servicios, que se constituyen como los sectores económicos con mayor participación de esta franja empresarial. De este modo, recoge las estadísticas sobre MPES y los resultados divulgados resaltan la importancia de estas empresas comerciales y de servicios en la generación de puestos de trabajo y renta.

Una de las instituciones de apoyo de mayor importancia en el ámbito tecnológico en Brasil es la Financiadora de Estudios y Proyectos (FINEP) que es una empresa pública dependiente del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación (MCTI), con personalidad jurídica de derecho privado y patrimonio propio. La misión del FINEP es promover el desarrollo económico y social de Brasil a través de la promoción de la Ciencia, Tecnología e Innovación en las empresas, universidades, centros tecnológicos y otras instituciones, públicas o privadas, que participan en actividades de investigación y desarrollo.

El apoyo de la FINEP cubre todas las etapas y dimensiones del ciclo de desarrollo científico y tecnológico: investigación básica, investigación aplicada, desarrollo y mejora de productos, servicios y procesos. La financiadora apoya también la incubación de empresas de base tecnológica, la implementación de parques tecnológicos, estructuración y consolidación de los procesos de investigación y el desarrollo de mercados. Opera sus programas a través de apoyo financiero reembolsable y no reembolsable (que no necesita ser devuelto) y la inversión. Los programas FINEP cubren tres líneas principales de actuación: 1) apoyo a la innovación en las empresas; 2) apoyo a Instituciones Científicas y Tecnológicas (TIC); 3) Apoyo a la cooperación entre las empresas y las TIC, entre otras acciones (FINEP, 2015).

Dentro de los sustentos jurídicos del sistema de apoyo brasileño se encuentra la Ley No. 7.256 del 27 de noviembre de 1984, que estableció las normas

integrantes del Estatuto de la Microempresa relacionadas con el tratamiento diferenciado, simplificado y favorecido para éstas en los campos administrativo, tributario, de seguridad social, laboral, crediticio y de desarrollo de negocios.

Con ello, y a finales de los ochenta, se propició la inclusión de tres artículos en la Constitución Federal de 1988 a favor del estrato empresarial más vulnerable. El primero fue el artículo 146, inciso III, párrafo d), que estableció normas generales en materia tributaria y que con su posterior Enmienda Constitucional N° 42, con fecha de 19 de diciembre de 2003, definió un tratamiento diferenciado y preferencial para las micro y pequeñas empresas. Por su parte, el artículo 170, inciso IX, dispuso un trato preferencial para las empresas brasileñas de capital nacional de tamaño pequeño. Y el tercero, el artículo 179, instituyó un tratamiento jurídico diferenciado para las MPES, tendiendo a incentivarlas mediante la simplificación de sus obligaciones administrativas, tributarias, previsionales y crediticias o mediante su eliminación o reducción por ley.

Por otra parte, la Ley No. 9.317, conocida como “Ley Federal Simple”, ordenó el tratamiento tributario y fiscal diferenciado de las MPES, estableciendo el Sistema Integrado de Pago de Impuestos y Contribuciones de Micro y Pequeñas Empresas y otras medidas. También, la Ley No. 9.841²⁸, del 5 de octubre de 1999, conocida como el Estatuto de la Micro y Pequeña Empresa, que derogó la Ley No. 7.256/1984, estableció el tratamiento jurídico diferente, simplificado y favorecido previsto en los arts. 170 y 179 de la Constitución Federal, regulando aspectos como la previsión social, las relaciones laborales, las líneas de crédito específicas para el sector y para las actividades de investigación, desarrollo e innovación.

Siete años más tarde, el 14 de diciembre de 2006, la Ley No. 9.317/1996 y la Ley No. 9.841/1999 fueron revocadas por la Ley Complementaria N° 123/2006. Esta última disposición con 89 artículos, conocida como Ley general de las micro y pequeñas empresas, establece el marco regulatorio para otorgar un trato diferenciado a las MPES, incluso en lo que concierne al régimen tributario

²⁸ La Ley N° 9.841, de 5 de octubre de 1999 derogó la Ley No. 7.256/1984.

especial. Además, instituyó los límites para los incentivos fiscales y el apoyo gubernamental a este segmento empresarial. En la actualidad, la Ley de 2006 sigue vigente pese a las reformas que se le han efectuado a causa de otras leyes.

Por otra parte, con la instauración de la Política Industrial, Tecnológica y de Comercio Exterior (PITCE) en marzo del 2004, se le asignó especial importancia a la política industrial como instrumento esencial para promover el desarrollo económico y con ello las MPES. Esta política fue considerada un “parteaguas” de las acciones relacionadas con el sector productivo después de la complicada adaptación al modelo neoliberal, dado que apuntaba a modificar el entorno normativo e institucional en favor de la inversión orientada a la producción e innovación. Una política industrial sólida es considerada un factor crucial para crear un ambiente propicio para las MPE, dado que este tipo de empresas son más vulnerables a los cambios que se producen en el entorno externo.

Para apreciar en la práctica el apoyo a las MPES y a las MIPyMES en Brasil, es conveniente señalar algunas políticas, programas, proyectos y servicios de asistencia a las empresas más vulnerables. En este sentido, el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) identifica 35 modalidades de ayuda²⁹. Sin embargo, cabe mencionar que el enlistado de los apoyos señalados por el SELA, éstos no son los únicos pero si los más sobresalientes porque contemplan portales en internet, proyectos, programas y otros tipos de servicios. Así, se describirán los más destacados tomando en cuenta sus principales objetivos, el público al que va dirigido (beneficiarios), el ámbito de acción, los beneficios del programa y el organismo que lo coordina.

En primera instancia, cabe señalar el Fondo de Aval para las Micro y Pequeñas Empresas (FAMPE), con el que el SEBRAE puede ser aval complementario de financiación para las pequeñas empresas. El objetivo del FAMPE es facilitar el acceso de pequeñas empresas a los financiamientos, a través de garantías adicionales en las operaciones de crédito con entidades financieras convenidas,

²⁹ Véase Anexo 3

siendo su única función complementar dichas garantías exigidas. Es decir, el FAMPE no reemplaza completamente la necesidad de garantías de la propia empresa y no se puede utilizar cuando el cliente ya tiene todas las garantías necesarias para el acceso a la financiación. De esta forma, la entidad bancaria autorizada por la SEBRAE sólo puede exigir garantías de la parte de la financiación no cubierta al Fondo Aval. (SEBRAE, 2015).

Otro programa importante es el Fondo Tecnológico (FUNTEC) que es dirigido por el BNDES, al asumir su compromiso de aumentar su participación en el financiamiento de la innovación. Este fondo tiene como objetivo apoyar proyectos orientados al desarrollo tecnológico y la innovación mediante la asignación de recursos a inversiones de interés estratégico para el país, que involucren asociaciones y alianzas entre las instituciones científicas y tecnológicas y las empresas. Si bien no es un Fondo exclusivamente dirigido a las MIPyMES, algunas de ellas son favorecidas por éste siempre y cuando su proyecto de empresa tienda a la tecnología y la innovación (BNDES, 2015).

Se destaca igualmente el Programa el CRIATEC (fondo de capital semilla), creado en 2007, con un presupuesto de R\$80 millones. Este programa cuenta con recursos del BNDES y está enfocado en la inversión en empresas innovadoras en las áreas de tecnología de la información, biotecnología, nuevos materiales, nanotecnología, agronegocios y otros sectores. El programa está destinado a participar en los fondos de inversión para capitalizar y brindar apoyo gerencial a las nuevas MPES innovadoras, denominadas nacientes, cuya facturación neta ascienda a R\$6 millones.

El Programa Innovar, de FINEP, fue lanzado en el año 2000 con el objetivo de promover la creación de un sistema de capital de riesgo para las pequeñas y medianas empresas de base tecnológica, como una forma de reducir la incertidumbre y el riesgo asociados a la inversión en nuevos negocios. El principal objetivo del programa es la consolidación y desarrollo de la industria de capital de riesgo (*venture capital*) en Brasil. Durante más de una década, diversas

actividades se han desarrollado, entre los que destacamos el *Venture Capital Portal Brasil*, el *Venture Forum* y la Incubadora de Fondos de Innovación (*Innovation Fund*). La inversión de los fondos en las empresas es fijada por los administradores, a través del análisis de sus planes de negocio y el cumplimiento de sus tesis de inversión (FINEP, 2015).

Por su parte, el Programa de Apoyo a la Competitividad de las Micro y Pequeñas Industrias (PROCOMPI) surge como resultado de una colaboración entre la Confederación Nacional de la Industria (CNI) y el Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas (SEBRAE) Nacional, y está en funcionamiento desde 1998. Este programa finalizó su tercera edición en 2009 y se inició en 2010 una nueva edición, con duración hasta el 2015. En esta, su cuarta edición (2010-2015) desde febrero de 2010, se están ejecutando 116 proyectos, distribuidos en 25 estados de Brasil, con más de 2,500 micro y pequeñas empresas industriales (PROCOMPI, 2015). Tiene como objetivo aumentar la competitividad de las empresas industriales más pequeñas, por medio de la cooperación entre empresas, la organización del sector y el desarrollo empresarial y territorial.

El Programa *Juro Zero*, o Programa de interés cero, ofrece condiciones únicas para la financiación de micro y pequeñas empresas innovadoras con una drástica reducción de la burocracia y con préstamos sin intereses y el pago dividido en cien partes. Fue creado con la finalidad de estimular el desarrollo de las MIPYMES innovadoras en Brasil en los aspectos de gerencia, comercio, procesos, productos y servicios, facilitando el acceso al conocimiento y a las herramientas de innovación para la mejora de la competitividad. Está dirigido a empresas innovadoras con ingresos anuales de hasta R\$10,5 millones, el Programa de interés cero ofrece financiamientos que van desde R\$100 mil a R\$900 mil. No hay escasez de recursos y el empresario comienza a pagar en el plazo de un mes desde la liberación del préstamo (FINEP, 2015).

Otro de los programas del BNDES es el Financiamiento a Emprendimientos (FINEM). Este programa consiste en la financiación de proyectos de valor igual o

superior a los R\$20 millones. Sin embargo, el BNDES –FINEM puede conceder financiamientos con valor por debajo de ese límite. Puede financiar inversiones para implantación, ampliación, recuperación y modernización de los activos fijos en los sectores de la industria, el comercio, los servicios y la agricultura. La financiación se puede hacer directamente con el BNDES o indirectamente a través de instituciones financieras acreditadas. También es posible, a criterio del BNDES, combinar los apoyos directos e indirectos (BNDES, 2015)

Respecto a la asistencia de las exportaciones de las MIPyMES, el Programa de Apoyo Tecnológico a la Exportación (PROGEX) es uno de los más importantes. Es una herramienta tecnológica que fortalece principalmente MIPYMES brasileñas, contribuyendo a su inserción en el mercado internacional y, al mismo tiempo, reduciendo la tasa de mortalidad como exportadoras. La asistencia de PROGEX tiene como objetivo adecuar los productos a las exigencias técnicas de un determinado mercado externo para que la empresa pueda exportarlos. Estas exigencias generalmente se basan en los reglamentos y directivas o normas técnicas, que especifican los padrones mínimos que el producto debe cumplir para entrar en el mercado de destino. Igualmente, tiene por objeto incrementar la competitividad de las MIPyMES que poseen hasta 100 empleados, brindando servicios como: reducción de costos, servicio a las normas internacionales, precalificación o calificación de productos para obtener sellos y marcas internacionales, el diseño del producto, envasado, etiquetado y otros requisitos técnicos del mercado objetivo (IPT, 2015).

Por su parte, el Programa de Expansión Industrial Exportadora (PEIEX) desarrollado por el MDIC conjuntamente con la Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (APEX) y el SEBRAE, busca incrementar la competitividad y promover la cultura exportadora empresarial y estructural de aglomeraciones productivas locales. Creado en 2009 por APEX-BRASIL, el PEIEX es un proyecto básico que tiene como objetivo aumentar la competitividad, promover sus capacidades y desarrollar el potencial de exportación de las micro, pequeñas y medianas empresas, ampliando los mercados para los industrias

principiantes en el comercio exterior. En este sentido, el proyecto ofrece soluciones a los problemas técnicos-gerenciales y tecnológicos de ese estrato empresarial (APEX, 2015).

Finalmente, el Programa Exporta Fácil ofrece facilidades de acceso a las exportaciones de las MPE mediante la simplificación de los trámites burocráticos relacionados con los envíos al exterior. Para facilitar el acceso de las pequeñas, medianas y grandes al mercado externo, la Empresa Brasileira de Correos y Telégrafos (ECT) ofrece un servicio de transporte internacional que envía mercancías hasta con un límite de USD\$ 50,000 (Aprendiendo a exportar, 2015).

Ahora bien, del apoyo que el gobierno brasileño otorga al sector empresarial más vulnerable pueden rescatar las siguientes experiencias y lecciones. La existencia de un marco legal e institucional para las MPES, y las empresas en general, contribuye a la movilización de los pequeños empresarios en la búsqueda del aumento de la competitividad de sus compañías.

Una lección más del apoyo al estrato empresarial más vulnerable de Brasil, es la heterogeneidad tomada en cuenta al formular políticas relacionadas con las MPES, en las cuales conviene adoptar un enfoque sectorial y regionalizado (no necesariamente local) que considere la estructura de gobernabilidad de las cadenas productivas, sean nacionales o internacionales; verticales u horizontales.

Es necesario el establecimiento de convenios de intercambio y complementación industrial para promover la especialización productiva en el país. Estos convenios pueden abarcar la distribución de producciones, co-producción, subcontratación de capacidades de producción, acuerdos de mercado y operaciones conjuntas de comercio exterior, y otras que proporcionen una mayor coyuntura de los procesos productivos y de la actividad empresarial de Brasil, permitiendo el desarrollo del parque industrial en la medida que las empresas aprovechen también las oportunidades que ofrece la vinculación intra-comunitaria con el Mercado del Sur (MERCOSUR).

De esta manera, Brasil debería recurrir en mayor medida al MERCOSUR para incentivar a sus MIPyMES. Uno de los caminos que se puede seguir en esta organización, es buscar facilitar el ingreso de las altas tecnologías y fomentar regionalmente la innovación y comunicaciones. Asimismo, debería facilitar el Mercado Electrónico permitiendo un comercio interactivo relativamente económico y muy rápido entre los miembros. Argentina debería actuar en la misma línea.

De la práctica brasileña respecto a los apoyos gubernamentales para las MIPyMES se pueden destacar también los apoyos destinados a incentivar la exportación de las empresas más vulnerables en el país. Estos apoyos aparecen como una constancia del reconocimiento de la importancia que hoy tiene la comercialización de las MIPyMES (a mercados externos) sobre las economías locales.

Por último, para obtener otra lección para el sistema de apoyo mexicano, cabe prestar atención a los apoyos desarrollados en Brasil en los ámbitos de innovación, desarrollo tecnológico y comercio exterior, pudiendo notar que no solo se desenvuelven con asistencia tecnológica, sino también en cuestiones administrativas, técnico-gerenciales, sobre marco regulatorio y leyes y el proceso de exportación con el objetivo de insertar satisfactoriamente al mayor número de MIPyMES al mercado internacional y reducir la tasa de mortalidad como exportadoras. En este sentido, la asistencia de PROGEX va encaminada a ayudar a las empresas para adecuar los productos a las exigencias técnicas (patrones mínimos que el producto debe cumplir) de un determinado mercado externo. Otro ejemplo, es el Programa Exporta Fácil ofreciendo facilidades de acceso a las exportaciones de las MPE mediante la simplificación de los trámites burocráticos relacionados con los envíos al exterior.

3.3 Experiencia reciente de España

A diferencia de las dos experiencias anteriores, la española tiene ciertas particularidades respecto a México en el sector MIPyME, sobre todo debido a la dependencia regional de la Unión Europea (UE) a las que España está sujeta.

Una de dichas particularidades es la definición de MIPyME. Mientras que en las experiencias anteriores existe un vasto número de clasificaciones de estas empresas por el número de instituciones y tipos de apoyo a las MIPyMES, en España rige la definición de la recomendación de la Unión Europea del 6 de mayo de 2003, la cual señala como microempresa aquella que cuenta de 0-9 empleados, con hasta 2 millones de euros de facturación anual y cuyo balance general anual no exceda de 2 millones de euros. Por su parte, define a la pequeña empresa como aquella que cuenta con 10 hasta 49 empleados, con hasta 10 millones de facturación anual y 10 millones de euros de balance general anual y a la mediana empresa como aquella que cuenta desde 50 hasta 249 empleados, con una facturación anual de 50 millones de euros y 43 millones de euros de balance general. El texto también define los tipos de empresa (autónoma, asociada y vinculada) y fija un método transparente para calcular los límites financieros y de número de empleados (Recomendación 2003/361/CE, 2014).

No obstante la particularidad anterior, la estructura empresarial de España tiene una similitud con la de México. El Cuadro 9 muestra la información recogida por el Directorio Central de Empresas (DIRCE), al 1° de enero del año 2013, en la que se registraron 3,142,928 empresas en la nación europea, de las cuales 3,139,106 (99.88%) son MIPyMES (entre 0 y 249 asalariados).

Cuadro 9. Estructura empresarial de España, 2013.

Tamaño de empresa	Número de empresas	Porcentaje
Micro (1-9 empleados)	3,006,979	95.7%
Pequeña (10-49 empleados)	113,148	3.6%
Mediana (50-249 empleados)	18,979	0.6%
Grande (250-más empleados)	3,822	0.1%
Total	3,142,928	100%

Fuente: Elaboración propia con datos del DIRCE (al 1 de enero de 2013) citado por la DGPYME, 2014: 1.

Así, el Cuadro 9 permite observar que la estructura empresarial es similar entre México, Argentina, Brasil y España, siendo las microempresas mayoritarias seguidas por las pequeñas, medianas y, hasta el último, las grandes empresas.

Otra similitud que comparte México con España es respecto a la existencia de un marco legal e institucional para las MIPyMES. Si bien en la Constitución Española no hay referencia expresa a la industria, sí la hay para la actividad económica. El artículo 38 obliga a los poderes públicos a garantizar y proteger el ejercicio de la libertad de empresa y la defensa de la productividad. El artículo 130 (numeral 1) de la Constitución establece que los poderes públicos, atenderán a la modernización y desarrollo de todos los sectores económicos y el artículo 149 (numeral 1.13), dentro de las competencias exclusivas del Estado, confiere a éste competencia sobre las bases y coordinación de la planificación general de la actividad económica, siendo la industria una de ellas³⁰.

Sin embargo, la particularidad en España es la conjunción del marco legal nacional con el de la Unión Europea. En este sentido, el fundamento jurídico de la política de empresa de la UE se encuentra en el artículo 173 del Título XVII "Industria"³¹ del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, el cual señala que la Unión y los Estados miembros asegurarán la existencia de las condiciones necesarias para la competitividad de la industria de la Unión, enfatizando en que sus acciones estarán encaminadas a: I) acelerar la adaptación de la industria a los cambios estructurales, II) fomentar un entorno favorable a la iniciativa y al desarrollo de las empresas en el conjunto de la Unión, y, en particular, de las pequeñas y medianas empresas, III) fomentar un entorno favorable a la

³⁰ Cfr. *Constitución Española (de 1978)*, en línea:

<http://www.congreso.es/consti/constitucion/indice/index.htm>.

³¹ En la numeración del Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea se encontraba en el artículo 157, Título XVI-Industria. En la numeración del Tratado de Lisboa se encontraba en el Artículo 157, Título XVI-Industria. Finalmente, en la nueva numeración del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea se encuentra en el artículo 173, Título XVII- Industria. Cfr. Tratado de Lisboa por el que se modifican el Tratado de la Unión Europea y el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea (2007/C 306/01), en línea: http://www.boe.es/legislacion/enlaces/documentos/ue/Trat_lisboa.pdf.

cooperación entre empresas, y IV) favorecer un mejor aprovechamiento del potencial industrial de las políticas de innovación, de investigación y de desarrollo.

Para ejecutar y fortalecer su marco legal y cumplir con sus objetivos, España cuenta con diferentes instituciones que se ocupan de dar seguimiento y regular el comportamiento de las MIPyMES. De ellas, conviene destacar en primer lugar el Instituto Nacional de Estadística (INE) que es un organismo autónomo de carácter administrativo, con personalidad jurídica y patrimonio propio, adscrito al Ministerio de Economía y Competitividad a través de la Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa³². Se rige por la Ley 12/1989, del 9 de mayo, de la Función Estadística Pública (LFEP), que regula la actividad estadística para fines estatales la cual es competencia exclusiva del Estado y por el Estatuto aprobado por Real Decreto 508/2001, del 11 de mayo (INE, 2015).

En este sentido, la Ley asigna al INE un papel importante en la actividad pública delegándole expresamente la realización de las operaciones estadísticas de gran envergadura tales como: censos demográficos y económicos, cuentas nacionales, estadísticas demográficas y sociales, indicadores económicos y sociales, coordinación y mantenimiento de los directorios de empresas, formación del Censo Electoral, entre otros.

Gracias al Directorio Central de Empresas (DIRCE), el INE reúne en un sistema de información único a todas las empresas españolas y a sus unidades locales ubicadas en el territorio nacional. El objetivo básico del DIRCE es hacer posible la realización de encuestas económicas por muestreo. Se actualiza una vez al año, generándose un nuevo sistema de información a 1° de enero de cada período. Con ello, se publica una reseña estadística de los resultados para empresas y unidades locales, desglosados por comunidades autónomas según condición jurídica, actividad o sector económico principal y estrato de asalariados e igualmente señalando sus altas, permanencias y bajas.

³² Cfr. Ministerio de Economía y Competitividad, Secretaría de Estado de Economía y Apoyo a la Empresa, España, en línea: <http://www.mineco.gob.es/porta/site/mineco/economia> Consultado el 1° de marzo de 2015.

A nivel europeo, existe la Oficina de Estadística de la Unión Europea (EUROSTAT) que es una de las instituciones que mayor importancia tiene en la generación de cifras y números. Su misión es ser el proveedor líder de estadísticas de alta calidad en Europa. Su labor es proporcionar a la Unión Europea estadísticas que permitan comparaciones entre países y regiones y su sede se encuentra en Luxemburgo (EUROSTAT, 2015).

Además de las instituciones anteriores, el Ministerio de Industria, Energía y Turismo (MINETUR) de España es otro de los organismos importantes que comanda esfuerzos para favorecer el contexto económico en España y, por ende, a las empresas más vulnerables de ese país. En concreto, corresponde al MINETUR la propuesta y ejecución de la política del Gobierno en materia de energía, desarrollo industrial, turismo, telecomunicaciones y de toda la sociedad de la información.

Del ministerio anterior, se desprenden la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (DGIPyME, también conocida como Dirección General de Política de la PyME, DGPYME) que es una unidad orgánica perteneciente al MINETUR cuyos objetivos son: facilitar y promover una comunicación fluida con las empresas y los agentes de los distintos sectores sobre los que se proyecta la acción del ministerio, con especial incidencia en la ejecución de las políticas de apoyo y promoción de las pequeñas y medianas empresas (PyME), con el fin de favorecer e impulsar su actividad empresarial y mejorar su competitividad.

Dentro de sus competencias se destaca: la propuesta, ejecución, seguimiento y evaluación de la política industrial y de las políticas de apoyo y promoción de la actividad de la pequeña y mediana empresa. Todas ellas encaminadas a la mejora de su competitividad, así como fomentar las propuestas de incorporación de las iniciativas industriales de las pequeñas y medianas empresas internacionales y de la Unión Europea al ámbito nacional; además de la elaboración, gestión y seguimiento de actuaciones dirigidas a mejorar la competitividad y eficiencia de los

sectores productivos o que generen valor para las actividades industriales, sin perjuicio de las competencias que correspondan a otros Departamentos ministeriales (BOE, 2012, Artículo 10).

Adscritas al MINETUR, y por medio de la DGPYME, se identifican dos Sociedades Estatales que apoyan a las MIPyMES, las cuales son: la Empresa Nacional de Innovación, S.A. (ENISA) y la Compañía Española de Reafianzamiento, S.A. (CERSA). Por su parte, ENISA es una empresa de capital público que desde 1982, participa activamente en la financiación de proyectos empresariales viables e innovadores y en la dinamización del mercado de capital de riesgo, consolidándose como la institución que ofrece un sólido impulso financiero a las PyMES. La actividad de ENISA se centra en la búsqueda y utilización de nuevos instrumentos financieros de apoyo a las PyMES (ENISA, 2015).

Por otro lado, CERSA es una sociedad instrumental de la DGPYME cuya actividad se basa en el reafianzamiento o cobertura parcial del riesgo asumido por las Sociedades de Garantía Recíproca con las pequeñas y medianas empresas que precisan de garantías adicionales para resolver su problemática financiera, priorizando la financiación de inversiones y proyectos innovadores. Su objetivo es implementar las políticas financieras del Gobierno de España y de la Unión Europea en materia de emprendimiento, inversión crecimiento, empleo y desarrollo económico. El objetivo último de CERSA es facilitar a las PyMES y a las entidades autónomas en España la obtención de todo tipo de financiación, con especial incidencia en las empresas de reciente creación y menor tamaño y con mayores dificultades de acceso a los recursos ajenos (CERSA, 2015).

El Consejo Estatal de la Pequeña y la Mediana Empresa es otra de las instituciones más importantes para las PyMES en España. Fue creado a finales de 2013 en sustitución del Observatorio de la PyME, con el Real Decreto 962/2013 del 5 de diciembre de 2013³³. Este Consejo Estatal es el órgano colegiado de

³³ Cfr. Boletín Oficial del Estado (BOE) (2013), *Real Decreto 962/2013, de 5 de diciembre, por el que se crea y regula el Consejo Estatal de la pequeña y la mediana empresa*, Núm. 15, Viernes 17

carácter consultivo, asesor y de colaboración en las materias que afectan a las pequeñas y las medianas empresas para favorecer y facilitar su creación, crecimiento y desarrollo de ventajas competitivas. Está adscrito al MINETUR, a través de la Secretaría General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa.

Otra institución importante para las MIPYMES es la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME) que es una organización profesional de carácter confederativo e intersectorial, de ámbito nacional, para la defensa, representación y fomento de los intereses de la pequeña y mediana empresa y del empresario autónomo. CEPYME está reconocida como la organización empresarial más representativa en el ámbito estatal.

Dentro de sus funciones primarias se encuentra la atención a las necesidades de información, asesoramiento, asistencia técnica, investigación y perfeccionamiento de las organizaciones, empresas y empresarios afiliados, estudiando y divulgando los problemas que pueden afectar a la potenciación de la pequeña y mediana empresa y al empresario autónomo; en el marco de las funciones y competencias señaladas en el artículo séptimo de la Constitución Española³⁴. En concreto, la CEPYME lleva la voz de las pequeñas y medianas empresas y de los empresarios autónomos a las principales instituciones españolas y de la Unión Europea para atender sus necesidades y solicitar apoyos para éstas.

Ahora bien respecto al tema de exportación, el ICEX España Exportación e Inversiones es una de las instituciones con mayor importancia. El ICEX es un organismo público con personalidad jurídica propia adscrito al Ministerio de Economía y Competitividad. Tiene como misión promover la internacionalización de las empresas españolas para contribuir a su competitividad y aportar valor a la economía en su conjunto, así como atraer inversiones del exterior a España (ICEX, 2015).

de enero de 2014, España, en línea: <http://www.ipyme.org/es-ES/noticias/Documents/Real-Decreto-9622013.pdf> Consultado el 2 de marzo de 2015.

³⁴ Cfr. *Constitución Española (de 1978)*, en línea: <http://www.congreso.es/consti/constitucion/indice/index.htm>.

Por último, es importante mencionar el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) que es una entidad pública empresarial, dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad, que promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas. Es la entidad que canaliza las solicitudes de financiación y apoyo a los proyectos de I+D+i³⁵ de las empresas españolas en los ámbitos estatal e internacional. Así pues, el objetivo del CDTI es contribuir a la mejora del nivel tecnológico de las empresas españolas mediante el desarrollo de las siguientes actividades: evaluación técnico-económica y financiación de proyectos de I+D desarrollados por empresas, gestión y promoción de la participación española en programas internacionales de cooperación tecnológica, promoción de la transferencia internacional de tecnología empresarial y de los servicios de apoyo a la innovación tecnológica y apoyo a la creación y

Actualmente, el sistema de apoyo a las MIPyMES en España depende en gran parte de la ayuda que proporciona la Unión Europea. Desde 1983, fecha en que tiene lugar el lanzamiento del primer programa de acción comunitario específicamente pensado para las MIPyMES, la política dirigida a ese tipo de empresas a nivel regional ha ido definiéndose y continúa haciéndolo. No obstante, el apoyo de la UE a las MIPyMES regionales no resta méritos a los esfuerzos que se han emprendido a nivel nacional (programas, planes, portales, etc.) en España. Así, se mencionaran brevemente algunos de los programas más importantes a los que pueden acceder las MIPyMES españolas.

Dentro de los programas de carácter nacional emprendidos por esta DGPYME se pueden destacar: el Programa de Agrupaciones Empresariales Innovadoras (AEI), el Impulso a las Redes *Business Angels* (RBA), el Programa de Fondos de Titulación de Activos para PyME (FTPYME) y la Red de Puntos de Atención al Emprendedor (PAE). Este último es el más importante, cogestionado por los Ministerios de Industria, Energía y Turismo, y de Economía y Competitividad, cuenta con el aval del Estado para respaldar los bonos emitidos por estos Fondos con la condición de que las entidades financieras que les ceden sus activos

³⁵ I=Tecnología, D= desarrollo, i= innovación.

reinvieran, al menos en un 80%, la liquidez obtenida en nuevos créditos para PyMES (DGPYME, 2015).

Por otro lado, los Fondos de Titulización de activos son un mecanismo de transferencia de riesgo (préstamos o créditos) que lleva asociada la generación de liquidez para el cedente (cajas de ahorros o bancos).

Por otro lado, los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE) se encargan de facilitar la creación de nuevas empresas, del inicio efectivo de su actividad y su desarrollo, a través de la prestación de servicios de información, tramitación de documentación, asesoramiento, formación y apoyo a la financiación empresarial. También realizan funciones de PAE los centros de Ventanilla Única Empresariales (VUE) (DGPYME, 2015).

A nivel nacional, existe gran diversidad de portales, sitios y centros por internet que apoyan en todos los sentidos a las MIPyMES, desde asesorando e informando a los interesados hasta la ejecución de trámites administrativos y de generación de apoyos. El Centro de Información y Red de Creación de Empresas (CIRCE) es un sistema de información que permite realizar de forma telemática los trámites de constitución y puesta en marcha de determinadas sociedades mercantiles en España. Los tipos de sociedades que se pueden crear a través de CIRCE son: Sociedad Limitada de Formación Sucesiva, Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE), Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL o SL) y Empresario Individual (Autónomo).

El sistema CIRCE facilita la creación de empresas a través de acuerdos y comunicaciones con todos los organismos y administraciones que intervienen en el proceso de constitución de empresas. Únicamente el emprendedor deberá cumplir con el Documento Único Electrónico (DUE) que engloba multitud de formularios y el CIRCE, automáticamente, realizará todos los trámites necesarios para constituir la empresa, comunicándose con todos los organismos implicados (Seguridad Social, Registro Mercantil, Notaría, etc.) (CIRCE, 2015).

Ahora bien, dentro de los programas de organismos relacionados con la DGPyME se tienen los apoyos ofrecidos por la Empresa Nacional de Innovación, S.A. (ENISA), entre los que se destacan: “Jóvenes Emprendedores” dirigida a dotar de financiación a PyMES de reciente constitución, creadas por emprendedores de hasta 40 años; “Emprendedores” dirigido a apoyar financieramente a empresas más vulnerables de reciente constitución, promovidas por emprendedores sin límite de edad; y “Competitividad” dirigido a financiar a las empresas para incrementar su capacidad productiva.

Otros de los programas de organismos relacionados con la DGPyME son los impulsados por la Compañía Española de Reafianzamiento S.A. (CERSA), dentro de los que destaca el Programa de Avalos para PyME. En dicho programa, los avales que otorgan las sociedades de garantía se dirigen a los autónomos y empresas españolas que cumplan la condición de pequeña y mediana empresa. Su objetivo es cubrir todas las necesidades de financiación que la empresa tenga en las distintas fases de su desarrollo empresarial y a lo largo de los ciclos económicos. A su vez, estos avales ponen atención en otorgar un mayor apoyo a los segmentos con mayor debilidad de acceso al crédito (PyMES de menos empleados, emprendedores, nueva empresa y proyectos de innovación).

Además de los programas e instrumentos anteriores, existen algunos portales en internet para las PyMES con el objeto de informar, apoyar, brindar cifras, hacer estudios, publicaciones, entre otras cosas para este estrato empresarial. Un claro ejemplo de ello es el portal “Crea tu empresa” que, a través del MINETUR, la Secretaría General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa y la DGPyME, tiene como objetivos principales: proporcionar y auxiliar a los emprendedores sobre las herramientas necesarias para la puesta en marcha de empresas de manera más rápida, sencilla y económica; ofrecer un entorno guiado para la elección de la forma jurídica y proporcionar toda la información necesaria para la creación de la empresa; e impulsar el uso de la Administración electrónica como medio para crear un marco favorable a la creación de empresas (MINETUR, SGIPYME y DGPyME, 2015).

Otro portal que puede destacarse es “Todo emprende” a través del cual el Gobierno de España pone a conocimiento de los pequeños y medianos empresarios diferentes tipos de apoyo a los que pueden acceder. Consta de distintas apoyos de los que se destacan: apoyo a la financiación de emprendedores, apoyo al asesoramiento a los emprendedores y promoción de los valores empresariales para jóvenes. De igual manera ofrece noticias relevantes sobre PyMES respecto a nuevas leyes o normativas, así como los apoyos que ofrecen otras instituciones nacionales (Gobierno de España, 2015).

Sobre la política empresarial comunitaria, los programas principales emprendidos por la Unión Europea para el apoyo a las PyMES son: el Programa Horizonte 2020, el Programa de Competitividad de las Empresas y Pequeñas y Medianas Empresas (COSME por sus siglas en inglés *Programme for the Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises-SMEs*) que sustituyó al Programa Marco de Competitividad e Innovación 2007-2013 (CIP por sus siglas en inglés *Competitiveness and Innovation Framework Programme*), la Red Europea de Empresas (*Enterprise Europe Network*) y la Semana Europea de las PyME (*European SME Week*).

El Programa Horizonte 2020 es el programa de investigación e innovación de la UE más grande con casi € 80 mil millones de fondos disponibles para alrededor de 7 años (2014-2020), además de la inversión privada que ese dinero atraiga. Este programa es también el instrumento financiero implementado para la Unión por la Innovación, una iniciativa emblemática de “Europa 2020” dirigida a asegurar la competitividad global de esa región. Visto como un medio para impulsar el crecimiento económico y crear puestos de trabajo, este programa cuenta con el respaldo político de los líderes europeos y los miembros del Parlamento Europeo.

Por otro lado, la Red Europea de Empresas (*Enterprise Europe Network*) es parte del apoyo de acceso a mercados del COSME (programa para la competitividad de las PyMES). Esta red proporciona recursos a todas las empresas que desean expandirse a nuevos mercados. Las PyMES pueden acercarse al socio local en su

región para asesoramiento e información. Más de 600 organizaciones asociadas (incluidas cámaras de comercio e industria, centros tecnológicos, universidades y agencias de desarrollo) en 54 países tienen la capacidad de llegar a más de 2 millones de PyMES (Comisión Europea, 2015c).

Ahora bien, la Semana Europea de las PyMES (*European SME Week*) es una campaña paneuropea que tiene como objetivo fomentar el espíritu empresarial en Europa. Sus principales objetivos son: informar a los empresarios sobre el apoyo disponible a nivel europeo, nacional, regional y local; y animar a más personas a convertirse en empresarios. Coordinado por la Comisión Europea, esta campaña se compone de eventos (incluidas conferencias, pláticas, asambleas, reuniones, entre otras) durante todo el año a través de los 37 países participantes pero la mayoría de esos eventos, europeos como internacionales, tienen lugar en Bruselas. El evento principal se organiza cada otoño junto con la Asamblea de las PyMES y la Ceremonia de Premios de la Promoción Empresarial Europea. En este evento pueden participar existentes y potenciales emprendedores, gente joven, autoridades públicas, instituciones educativas y organizaciones empresariales (Comisión Europea, 2015d).

Por otro lado, también es importante mencionar dos portales en Internet a nivel UE que son: el Portal Europeo para PyMES (*European Small Business Portal*), el sitio web “Tu Europa, tu oportunidad” (*Your Europe, your opportunity*), y el Portal EUROSMEs. El primero reúne toda la información proporcionada por la UE sobre y para las PyMES, que van desde consejos prácticos hasta cuestiones de política³⁶. Respecto al sitio “Tu Europa, tu oportunidad” reúne todos los servicios prestados por las autoridades nacionales que puedan necesitar las PyMES, por ejemplo si una empresa está buscando acceder a nuevos mercados en el exterior o simplemente está buscando como establecerse, en este portal se puede

³⁶ Para profundizar sobre la información y servicios que ofrece este portal *cfr.* Comisión Europea, (2015e), *European Small Business Portal*, [en línea], disponible en: http://ec.europa.eu/small-business/index_en.htm Consultado el 3 de marzo de 2015.

encontrar todo lo que se necesita para hacerlo y los apoyos disponibles para lograrlo³⁷.

Por último, el EUROMES es una red de carácter transnacional, sin ánimo de lucro, compuesta por Organizaciones Territoriales representativas de las pequeñas y medianas empresas de diferentes regiones y países europeos, constituida con el apoyo del Gobierno de Aragón, España. De igual manera, proporciona a sus organizaciones miembros y a sus empresas afiliadas soporte y asistencia en todos aquellos temas que afectan a la actividad empresarial de las PyMES, a través de un sistema estructurado de colaboración que, además de facilitar la promoción exterior de dichas empresas, posibilita las relaciones directas, así como el acceso a las iniciativas, los instrumentos de apoyo y los instrumentos financieros de la UE y muy especialmente la participación en proyectos empresariales dirigidos a mejorar la competitividad y el acceso a los mercados³⁸.

De la experiencia española se pueden obtener ciertas lecciones. La primera se refiere a la necesidad de base de estadísticas fiables y objetivas. Así pues, en el caso de España, la generación de estadísticas nacionales se ha visto favorecida gracias al trabajo desempeñado por el DIRCE que año con año actualiza los números de las empresas. No obstante, a nivel regional las estadísticas se enfrentan a un proceso de actualización demasiado lento dificultando la toma de decisiones y evaluación del sector empresarial por parte de la Comisión Europea.

Una lección diferente es que desde la década de los noventa, la formación del marco legal e institucional de las pequeñas y medianas empresas en España, en conjunto con el de la UE, ha transcurrido por escasas modificaciones. La sólida formación de las instituciones, así como los objetivos claros sobre la política empresarial y las pertinentes adecuaciones, hace que la nación española cuente con uno de los sistemas de apoyo para las MIPyMES más fuertes. Por ejemplo,

³⁷ Para profundizar sobre la información y servicios que ofrece este portal *cfr.* Unión Europea, (2015), *Your Europe, your opportunity*, [en línea], disponible en http://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm Consultado el 3 de marzo de 2015.

³⁸ *Cfr. EUROSMEs*, (2015), [en línea], disponible en: <http://euromes.eu/es> Consultado el 3 de marzo de 2015.

con la amplia experiencia de ENISA en la financiación de emprendedores y PyMES, ésta se ha convertido en un referente nacional del préstamo participativo y año con año la cantidad de sus recursos disponibles incrementan.

Otra lección que arroja la experiencia de las MIPyMES españolas es que la política empresarial de la UE tiene una participación muy importante en el sistema de apoyo español sobre todo por los diferentes apoyos que ofrece. A nivel local, ENISA y CERSA, a través de la DGPyme, son los claros ejemplos de que el gobierno busca fomentar e incentivar a las PyMEs en España. Además, por medio de una gran variedad de portales en internet, instituciones de apoyo a las PyMES e incluso por el gobierno mismo, hay muchas maneras de informarse sobre los apoyos que ofrece la UE; además de que también buscan cubrir las verdaderas necesidades de este estrato empresarial como son: el acceso al financiamiento, mejorar la legislación y reducir los trámites administrativos.

Aunado a lo anterior, lo que se puede destacar es el gran vínculo y la influencia que tiene la Unión Europea sobre España. Al ser una unión, las MIPyMES españolas tienen un vasto repertorio de incentivos al cual recurrir para crear o fortalecer sus empresas, esto es, que no sólo se limitan a los incentivos que ofrece el gobierno local, sino que también tienen acceso a los instrumentos que ofrece la UE. Con ello, también las empresas de menor tamaño tienen la oportunidad de aprovechar y solicitar apoyos para los procesos con un alto potencial de internacionalización y para encarar las demandas del mercado global.

Finalmente, cabe destacar la gran variedad de sitios web con la que cuentan las MIPyMES españolas. Éstas pueden acudir no solo a los portales locales, sino también a los regionales en donde ofrecen recursos de información, asesoramiento, apoyos, etc.

CAPITULO 4. El apoyo del gobierno mexicano a las MIPyMES del 2004-2013

*“Cuando todo parezca ir en tu contra,
recuerda que el avión despeg
contra el viento”.*
Henry Ford

Por último, es pertinente analizar la situación de los apoyos gubernamentales a las MIPyMES en México, describir la cantidad y los más importantes, así como diagnosticarlos y criticarlos. A partir de ello, conviene analizar y proponer algunos elementos que permitan mejorar las condiciones de dichas empresas.

De esta manera, el objetivo de este capítulo es analizar los apoyos vigentes más importantes para este segmento de empresas en México y mencionar algunas de sus oportunidades para hacer algunas recomendaciones y propuestas para que los éstos tengan mayores implicaciones en el crecimiento económico del país.

4.1 Escenario reciente del apoyo gubernamental a las MIPYMES en México (2004-2013)

El apoyo a las MIPyMES en México ha ido evolucionando, de tal manera que el sistema más reciente dirigido a este sector empresarial no se parece al del siglo pasado. Con la idea de resolver las principales demandas de estas empresas, el gobierno ha ido desarrollando diferentes estrategias para atenderlas y dar respuesta a sus necesidades.

Para efectuar un diagnóstico y crítica del escenario más reciente del apoyo a las MIPyMES en México, es indispensable mencionar la mayoría de las ayudas que el gobierno pone al alcance de las empresas, así como proporcionar la descripción y la respectiva evaluación de los más importantes, abarcando desde el año 2004 hasta el 2013.

4.1.1 Principales programas e instrumentos de apoyo gubernamental

El Gobierno Federal puede influir en la naturaleza y el ritmo de desarrollo de las MIPyMES. En este sentido, Smallbone y Welter (2001)³⁹ consideran que las diversas formas en que el Estado puede intervenir en este sector de empresas son: 1) a través de su política macroeconómica (al propiciar un entorno macroeconómico estable se facilita la planificación para las empresas, sobre todo en los momentos de inversión y expansión), 2) a través de una legislación diferenciada para las empresas, 3) a través del diseño de programas de apoyo a las MIPyMES que las ayuden a afrontar sus limitaciones innatas a su tamaño, 4) a través del apoyo para el desarrollo de las instituciones del mercado, tales como bancos públicos o de desarrollo y otros intermediarios financieros, y 5) a través del papel que juega el propio Estado en relación con el desarrollo de las MIPyMES y su apoyo para la creación de empresas.

Por su parte, Young Rok Choi y Philip H. Phan (2006)⁴⁰ realizaron un estudio en el que su objetivo era determinar cómo la política macroeconómica y tecnológica de un país impacta en la dinámica de la formación de nuevas empresas. Para ello, buscaron la relación entre el número de empresas nuevas de los años 1968 a 1993 (por cada mil habitantes) y los principales indicadores macroeconómicos y tecnológicos entre los cuales destacaron: la inversión per cápita, investigación y desarrollo, número de patentes per cápita, concentración económica, competencia, política y desempleo. Para Choi y Phan, los resultados les sugirieron: “[...] que las inversiones en investigación y desarrollo (I+D), patentes, concentración económica, política pro-competencia y movilidad laboral son áreas

³⁹ Citado en: *Revista Digital, Ciencias administrativas*, Saavedra García, María, et. al. (2013), “El impacto de las políticas públicas en la MIPyME Mexicana”, Año 1 – Nro. 1 – Enero / Junio, p. 3.

⁴⁰ *Ídem*.

importantes en que la política del gobierno puede influir para la formación de nuevas empresas”.⁴¹

Considerando las diversas formas en que el Estado puede auxiliar e influir en la creación, desarrollo y dinámica de las MIPyMES, la elaboración y gestión de programas de apoyo ha sido un elemento central de la política mexicana hacia este sector empresarial en los últimos 10 años. No obstante, el Gobierno Federal no sólo encarga el impulso de programas a una Secretaría de Estado (Secretaría de Economía) sino que el armado de dichos apoyos tiene varios participantes del propio gobierno, ya que éstos deben considerar los diversos beneficios para el desarrollo económico y social del país (más empleos, ingresos, educación, internacionalización, etc.). De esta manera, el *Catálogo de Programas para el Fomento Empresarial y la Vinculación en México 2012* muestra la diversidad de apoyos a las MIPyMES a cargo de las diferentes Secretarías de Estado.

Dicho catálogo ha sido una publicación que el Foro Consultivo Científico y Tecnológico, A.C. (FCCyT⁴²) ha realizado desde 2009. Es un instrumento que contiene los apoyos a las MIPyMES que brindan las instituciones del Gobierno Federal, Estatal y algunos Organismos Empresariales, de la Sociedad Civil y de Cooperación Internacional. Su finalidad ha sido recopilar y difundir información sobre los diferentes programas públicos que promuevan el desarrollo empresarial en México. Para la versión 2012, se incorporaron los programas que están bajo responsabilidad de los gobiernos estatales, contando con una amplia oferta de apoyos a los cuales pueden acceder los diferentes sectores sociales vinculados

⁴¹ Para profundizar en los resultados del estudio de Choi y Phan *cfr.* Choi, Y. & Phan, P. (2006), *Influences of Economic and Technology Policy on the Dynamics of New Firm Formation*. Small Business Economics. 26: 493-503.

⁴² El Foro Consultivo Científico y Tecnológico (FCCyT) es una instancia autónoma e imparcial que se encarga de analizar el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación (CTI) en el país. Es un órgano coadyuvante de las actividades del Estado. Fue creado en junio de 2002 a partir de la publicación de La Ley de Ciencia y Tecnología. Forma parte del Consejo General de Investigación Científica, Desarrollo Tecnológico e Innovación (CGICDTI), encargado de regular los apoyos que el Gobierno Federal está obligado a otorgar para impulsar, fortalecer y desarrollar la investigación científica, tecnológica y las actividades de innovación.

con la producción, el desarrollo tecnológico, la iniciativa empresarial, la innovación y la vinculación.

Los programas contenidos fueron clasificados en cuatro categorías: la primera de ellas agrupa a aquellos destinados al fomento empresarial, la segunda a aquellos que promueven las instituciones de la banca de desarrollo, la tercera a todos aquellos programas que apoyan la vinculación academia-empresa y la cuarta concentra los apoyos que ofrecen los gobiernos estatales.

En la primera categoría se registraron 61 programas, 23 de los cuales están enfocados completa o parcialmente a impulsar la ciencia, tecnología e innovación (CTI). En su mayoría, los apoyos son subsidios (45 de los 61 disponibles), créditos para el financiamiento de proyectos (21 de los 61 disponibles) y capacitación (18 de los 61 disponibles)⁴³.

En la segunda categoría se identificaron 54 productos financieros que ofrecen tres instituciones de la banca de desarrollo del país: Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), Nacional Financiera (NAFIN) y Financiera Rural (FIRA)⁴⁴.

Para los fines del catálogo, sólo fueron consideradas estas tres instituciones, dado que son las que cuentan con algún producto o servicio financiero que apoya el desarrollo empresarial. En primera instancia, BANCOMEXT ofrece servicios crediticios orientados a impulsar las actividades exportadoras de las empresas (básicamente para pequeñas y medianas empresas). Por su parte, NAFIN tiene como objetivo principal fomentar el desarrollo de las PyMES a través del financiamiento, la capacitación y la asistencia técnica. FIRA destina recursos hacia el sector rural con el fin de impulsar proyectos productivos que impacten positivamente a la población de ese espacio. Del total disponible de productos

⁴³ El número total de programas de fomento empresarial es de 61; sin embargo, algunos ofrecen más de un apoyo, es por ello que la suma de los parciales no coincide con el total.

⁴⁴ En total son siete instituciones de la banca de desarrollo en México: BANCOMEXT, NAFIN, FIRA, Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y la Armada, Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS), Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros y Sociedad Hipotecaria Federal.

financieros, 12 están bajo la administración de BANCOMEXT, 23 son administrados por NAFIN y 19 por FIRA.

En la tercera categoría se agrupan 24 programas o iniciativas que apoyan la vinculación entre las instituciones de educación y el sector empresarial, administrados por 10 organismos públicos y privados. Estas iniciativas están dirigidas a empresas, centros privados de investigación, instituciones de educación superior, centros públicos de investigación, dependencias públicas, investigadores independientes, estudiantes y organismos de la sociedad civil. Los apoyos que se otorgan pueden ser para capacitación, asesoría, becas para estancias en las empresas, premios, entre otros.

El Cuadro 10 muestra la diversidad de programas de cada una de las categorías anteriores y se clasificaron según la institución encargada de promoverlos.

Cuadro 10. Catálogo de programas de apoyo gubernamental a las MIPyMES, 2012 (por categoría)

1.1) PROGRAMAS DE FOMENTO EMPRESARIAL
<i>CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA (CONACyT)</i>
1. Programa Avance, Subprograma Nuevos Negocios
2. Programa Avance, Subprograma Fondo Emprendedores CONACYT – NAFIN
3. Programa Avance, Subprograma Avance-Fondo de Garantías
4. Programa Avance, Subprograma Avance-Paquetes Tecnológicos
5. Programa Avance, Subprograma Oficinas de Transferencia de Tecnología
6. Programa Avance, Subprograma Avance-Escuela de Negocios
7. Alianzas Estratégicas y Redes de Innovación para la Competitividad
8. Programa Avance, Subprograma Avance-Apoyo a Patentes Nacionales
9. Fondo Nuevo para Ciencia y Tecnología (FONCYT)
10. Programas de Estímulo a la Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación: INNOVAPYME, INNOVATEC Y PROINNOVA
11. Fondos Mixtos
12. Fondos Sectoriales
13. Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo - Proyectos de Innovación IBEROEKA
14. Fondo Institucional de Fomento Regional para el Desarrollo Científico, Tecnológico y de Innovación (FORDECYT)
15. Fondo de Innovación Tecnológica
16. Fondo Sectorial de Innovación

17. Cooperación Tecnológica Bilateral
18. Fondo de Cooperación Internacional en Ciencia y Tecnología Unión Europea-México (FONCICYT)
<i>SECRETARIA DE ECONOMIA (SE)</i>
19. Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME)
20. Programa de Competitividad en Logística y Centrales de Abasto (PROLOGYCA)
21. Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT)
22. Programa para el Desarrollo de las Industrias de Alta Tecnología (PRODIAT)
23. Programa para Impulsar la Competitividad de los Sectores Industriales (PROIND)
24. Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES)
25. Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (FINAFIM) - (PRONAFIN)
26. Fideicomiso del Programa del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR) - (PRONAFIN)
27. Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE)
28. Programa para la Creación de Empleo en Zonas Marginadas
29. Programas Anuales de Adquisiciones, Arrendamientos y Servicios (PAAAS) - Programas Anuales de Obras Públicas (PAOP)
<i>SECRETARIA DEL TRABAJO Y PREVISION SOCIAL (STPS)</i>
30. Programa de Apoyo al Empleo (PAE)
31. Premio Nacional de Trabajo
32. Programa de Atención a Situaciones de Contingencia Laboral
33. Programa de Apoyo a la Productividad (PAP)
<i>SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES (SRE)</i>
34. Red de Talentos Mexicanos
<i>SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, DESARROLLO RURAL, PESCA Y ALIMENTACION (SAGARPA)</i>
35. Programa para la Adquisición de Activos Productivos (Alianza para el Campo)
36. Programa de Atención a Problemas Estructurales (Apoyos Compensatorios)
37. Programa de Inducción y Desarrollo del Financiamiento al Medio Rural
38. Programa de Desarrollo de Capacidades, Innovación Tecnológica y Extensionismo Rural
39. Programa de Apoyo a la Inversión en Equipo e Infraestructura
40. Programa de Apoyo para Vivir Mejor
41. Programa de Prevención y Manejo de Riesgos
42. Programa de Proyectos Estratégicos
43. Programa de Sustentabilidad de los Recursos Naturales
44. Proyecto Estratégico de Agricultura Protegida (PROAP)
45. Programa de Apoyo a la Cadena Productiva de los Productores de Maíz y/o Frijol (PROMAF)
46. Proyecto de Apoyo al Valor Agregado de Agronegocios con Esquemas de Riesgo Compartido (PROVAR)
47. Proyecto de Bioeconomía 2011
<i>SECRETARIA DE LA REFORMA AGRARIA (SRA)</i>
48. Programa de la Mujer en el Sector Agrario (PROMUSAG)
49. Programa Fondo para el Apoyo a Proyectos Productivos en Núcleos Agrarios (FAPPA)
50. Programa Joven Emprendedor Rural y Fondo de Tierras

<i>SECRETARÍA DE DESARROLLO SOCIAL (SEDESOL)</i>
51. Programa de Opciones Productivas
52. Fondo Nacional para el Fomento a las Artesanías
<i>SECRETARIA DE EDUCACION PUBLICA (SEP)</i>
53. Emprendedores Juveniles SEP/ANUIES/CONCAMIN
<i>SECRETARIA DE TURISMO (SECTUR)</i>
54. Distintivo H
55. Distintivo M
56. Programa de Apoyo a la Competitividad de la MIPyMES Tutísticas
<i>BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID)</i>
57. Corporación Interamericana de Inversiones (CII)
58. Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN)
59. Oportunidades para la Mayoría
<i>ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS (ONU)</i>
60. Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP)
<i>ENDEAVOR MEXICO</i>
61. Programa de Selección y Promoción de los Emprendedores de Alto Impacto
1.2) PROGRAMAS QUE OFRECE LA BANCA DE DESARROLLO
<i>1. NACIONAL FINANCIERA (NAFIN)</i>
1.1 Programas de Compras del Gobierno Federal
1.2 Programa de Crédito PyME
1.3 Programa de Cadenas Productivas
1.4 Programa de Garantías
1.5 Red de Negocios
1.6 Programa de Microcrédito
1.7 Programa Taxiestrena
1.8 Programa Estancias Infantiles
1.9 Programa de Apoyo a Desastres Naturales
1.10 Programa de Autotransporte
1.11 Crédito Universitario NAFINSA
1.12 Programa Cuero y Calzado
1.13 Desarrolladoras de Software
1.14 Garantía Bursátil
1.15 Asesoría Especializada
1.16 Capital de Riesgo a través del Fondo de Fondos
1.17 Fondo Emprendedores CONACYT-NAFINSA
1.18 Fideicomisos y Mandatos
1.19 Custodia y Administración de Valores y Efectivo
1.20 Programa de Modernización de la Industria de la Masa y la Tortilla
1.21 Programa de Sustitución de Electrodomésticos para el Ahorro de Energía
1.22 Programa AI-Invest IV

1.23 Programa de Proyectos Sustentables.
<i>2. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (BANCOMEXT)</i>
2.1 Cartas de Crédito
2.2 Capital de Trabajo
2.3 Equipamiento
2.4 Proyectos de Inversión
2.5 Financiamiento para la Construcción de Naves Industriales
2.6 Arrendamiento de Locales y Naves Industriales a Largo Plazo
2.7 Crédito Estructurado
2.8 Crédito Sindicado
2.9 Crédito Corporativo
2.10 Fondo de Capital de Riesgo
2.11 Garantías
2.12 Avalúos
<i>3. FINANCIERA RURAL (FIRA)</i>
3.1 Crédito de Habilitación o Avío
3.2 Crédito Refaccionario
3.3 Crédito Simple
3.4 Crédito Prendario
3.5 Factoraje
3.6 Reporto
3.7 Cuenta Corriente
3.8 Alcafin
3.9 FINÁRBOL
3.10 Crédito en Dólares
3.11 FINAYUDA
3.12 Créditos Pre-autorizados
3.13 Jóvenes Emprendedores
3.14 Tecnificación de Riego
3.15 Financiamiento al Sector Turístico Rural
3.16 Proveedores de la Industria por Contrato
3.17 Financiamiento para Adquisición de Parque Vehicular
3.18 Financiamiento a Productos con Generación de Valor
3.19 Financiamiento para Empresas de Intermediación Financiera
1.3) PROGRAMAS DE VINCULACIÓN ACADEMIA-EMPRESA
<i>CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGIA (CONACyT)</i>
1. Incorporación de Científicos y Tecnólogos Mexicanos en el Sector Social y Productivo del País- Estancias Sabáticas al Interior de las Empresa
<i>SECRETARIA DE EDUCACION PUBLICA (SEP)</i>
2. Programa de Fortalecimiento Becas de Vinculación
3. Premio Educación Superior Empresa SEP/STPS
4. Premio Santander a la Innovación Empresarial

5. Red de Incubadoras de Universidades Tecnológicas
6. Certamen Emprendedores
7. Día del Emprendedor
8. Portal de la Vinculación
<i>FORO CONSULTIVO CIENTIFICO Y TECNOLOGICO (FCCyT)</i>
9. Veranos por la Innovación en la Empresa
<i>SECRETARIA DEL TRABAJO Y PREVISION SOCIAL (STPS)</i>
10. Banco de Buenas Prácticas de Innovación Laboral
11. Programa de Vinculación Educación-Empresa
<i>FUNDACION EDUCACION SUPERIOR-EMPRESA (FESE)</i>
12. Emple@T
13. Experiment@
14. Fomento a la Actitud Emprendedora
15. Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i)
<i>INSTITUTO DE CIENCIA Y TECNOLOGIA DEL DISTRITO FEDERAL (ICYTDF)</i>
16. Programa de Estancias de Jóvenes en Empresas del Distrito Federal
17. Módulo de Registro de Patentes
18. Sistema de Demandas de Ciencia, Tecnología e Innovación del DF
19. Sistema de Productos de Ciencia, Tecnología e Innovación a Empezar, Transferir y Patentar
<i>COORDINADORA NACIONAL DE LAS FUNDACIONES PRODUCE, A.C. (COFUPRO)</i>
20. Registro de Especialistas y Sistema de Información para el Conocimiento
<i>ASOCIACION INTERNACIONAL PARA EL INTERCAMBIO DE ESTUDIANTES PARA LA EXPERIENCIA TECNICA (International Association for Exchange of Students for Technical Experience, IAESTE)</i>
21. Asociación Internacional para el Intercambio de Estudiantes para la Experiencia Técnica
<i>ASOCIACION MEXICANA DE DIRECTIVOS DE LA INVESTIGACION APLICADA Y EL DESARROLLO TECNOLOGICO, A.C. (ADIAT)</i>
22. Premio ADIAT a la Innovación Tecnológica
23. Directorio Tecnológico Nacional I+D+i
<i>ASOCIACION NACIONAL DE UNIVERSIDADES E INSTITUCIONES DE EDUCACION SUPERIOR (ANUIES)</i>
24. Gestores de Vinculación

Fuente: Elaboración propia con información de FCCyT, 2012.⁴⁵

En la cuarta y última categoría se identificaron 153 programas que están bajo la administración de los Gobiernos Estatales, de los cuales 111 son de fomento empresarial, 7 de vinculación y 35 que tienen una orientación específica hacia el impulso de la ciencia, tecnología e innovación en las entidades correspondientes. En el Mapa 1, se puede apreciar que las entidades donde existe una mayor oferta

⁴⁵ Para conocer cada uno de los programas (nombre, descripción, institución a cargo, público a atender, objetivos principales, etc.) cfr. FCCyT, (2012), *Catálogo de programas para el fomento empresarial y la vinculación en México 2012*, México, Junio, pp. 164.

de programas son: Guanajuato, Jalisco, Querétaro, Distrito Federal, Morelos, Nuevo León, Durango, Hidalgo y Sonora, ya que cada una de ellas tiene más de seis programas destinados a los diferentes sectores productivos.⁴⁶

Mapa 1. Programas Estatales para el fomento empresarial en México, 2012.



Fuente: FCCyT, 2012: 25.

En total, el *Catálogo de Programas para el Fomento Empresarial y la Vinculación en México 2012*, identificó 292 programas y/o productos financieros que apoyan a las empresas, instituciones académicas y de investigación, gobiernos locales, organismos mixtos y/o de la sociedad civil. Cabe mencionar que la cobertura de

⁴⁶ El contenido de las fichas de cada programa permite conocer, en lo general, los tipos de apoyo que existen, las características que deben tener los potenciales beneficiarios, los montos de apoyo y la instancia a la cual deben dirigirse en caso de querer realizar alguna solicitud, *cfr.* FCCyT, (2012), *Catálogo de programas para el fomento empresarial y la vinculación en México 2012*, México, Junio, pp. 133-164.

gran parte de estos programas es nacional y existen productos específicos para cada entidad federativa.

Una vez mostrado el panorama general de los apoyos a las MIPyMES, cabe mencionar los más importantes. Por mucho tiempo, la ayuda gubernamental para este tipo de empresas en México tuvo un referente muy importante: el Fondo PyME. Desde su creación en 2004, después de aglutinar 4 de los fondos (FAMPYME⁴⁷, FIDECAP⁴⁸, FOAFI⁴⁹ y FACOE⁵⁰) puestos en marcha en 2001 por la Secretaría de Economía a favor de las MIPyMES (Secretaría de Economía, 2012a: 6), hasta el 2013, este fondo concedió diversas ayudas para las empresas y empresarios con menores posibilidades de progreso.

Junto con lo anterior, el Gobierno Federal fue puliendo una estrategia de atención al sector MIPyME, hasta crear el “Programa Sectorial de Economía 2007-2012”⁵¹ que centró su propuesta en la instauración de una política de desarrollo empresarial basada en cinco segmentos empresariales: emprendedores (mujeres y hombres en proceso de creación, desarrollo o consolidación de una empresa); micro; pequeñas y medianas empresas; empresas Gacela (MIPyMES que tienen un mayor dinamismo en su crecimiento y en la generación de empleos respecto del promedio) y empresas Tractoras (grandes empresas establecidas en el país que por su posición en el mercado vertebran las cadenas productivas). De igual manera, se buscaba que dichos segmentos empresariales recibieran atención gubernamental a través de cinco líneas: financiamiento, comercialización, capacitación y consultoría, gestión e innovación y desarrollo tecnológico y eventos

⁴⁷ Fondo de Apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa, (FAMPYME).

⁴⁸ Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas, (FIDECAP).

⁴⁹ Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las MIPYMES, (FOAFI).

⁵⁰ Fondo de Apoyo para la Consolidación de la Oferta Exportable, (FACOE).

⁵¹ El Programa Sectorial de Economía 2007-2012 fue estructurado en cuatro ejes, los cuales contienen los objetivos y estrategias planteados por la Secretaría de Economía y su sector coordinado para el cumplimiento de su misión definida como: “Ser una institución que promueve e instrumenta políticas públicas y programas orientados a crear más y mejores empleos, más y mejores empresas y más y mejores emprendedores”. Cfr. Secretaría de Economía, *Decreto por el que se aprueba el Programa Sectorial de Economía 2007-2012*, en línea: http://www.fondopyme.gob.mx/2010/docs_pdfs/progsectorialeconomia_DOE.pdf

para contribuir con los objetivos en materia económica del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012.

Hasta el 2012, el Fondo PYME puso a disposición de los emprendedores y de las empresas más vulnerables los siguientes apoyos de acuerdo a su categoría: para nuevos emprendedores se encontraban disponibles los programas emprendedores, incubadoras de empresas y capital semilla; para microempresas se ofrecían los programas Mi tortilla, Franquicias y Mi tienda; para PyMES los programas eran Sistema Nacional de Garantías, Programas emergentes, Asesoría financiera, Intermediarios financieros no bancarios, Proyectos productivos, Promoción, Centros México emprende, capacitación y consultoría empresarial, Moderniza y PyME-jica; para empresas Gacela el repertorio de apoyos iba destinado a innovación y desarrollo tecnológico, parques tecnológicos y aceleradoras de negocios; y para Tractoras se destinaron Centros pymexporta, capacitación, consultoría y estudios en materia de comercio exterior, centro de atención empresarial, puntos de venta en el extranjero y comercializadoras, así como Programas Nacionales de Empresas tractoras, Empresas integradoras, Parques industriales, Proyectos estratégicos, Desarrollo sectorial, Hecho en México y Organismos de Comercio Exterior.

En 2013, y una vez creado el INADEM, el Fondo PyME diseñó un nuevo esquema de apoyos diferente al de años anteriores (algunos de los programas precedentes fueron complementados y adecuados para ese ejercicio fiscal), para perseguir los objetivos establecidos por la reciente institución. Así pues, por medio de las convocatorias publicadas en las respectivas Reglas de Operación del fondo para el ejercicio fiscal 2013⁵², se buscó ampliar la cobertura de dicho instrumento y seguir atendiendo, con mayor eficacia, las problemáticas de los emprendedores y las MIPyMES mexicanas.

⁵² Fondo PYME (2013a), Reglas de Operación Fondo PYME para el ejercicio fiscal 2013, Secretaría de Economía, Diario Oficial de la Federación, 28 de febrero de 2013 (Última reforma publicada DOF 05-04-2013), en línea: <http://www.fondopyme.gob.mx/>

Para ello, su población objetivo paso de cinco a cuatro categorías: emprendedores; micro, pequeñas y medianas empresas; grandes empresas (cuando generen impactos económicos, regionales o sectoriales, que fortalezcan la posición competitiva de dichos sectores o regiones, generen empleos o beneficien de manera directa o indirecta a emprendedores y/o MIPyMES), y las instituciones y organizaciones del sector público y privado que operen programas de la Secretaría de Economía en apoyo a emprendedores y MIPyMES.

Las convocatorias emitidas en el marco del Fondo PyME para 2013, fueron difundidas a través de la página electrónica <<www.sistemaemprendedor.gob.mx>> y en sus respectivas reglas de operación en el anexo A (categorías, modalidades, montos y porcentajes de apoyo) y complementado con el anexo H (convocatorias).

Así, los programas ofrecidos por el INADEM en 2013, se dividieron en las cuatro categorías siguientes con sus convocatorias correspondientes:

Categoría I. Programas de Sectores Estratégicos y Desarrollo Regional.

- 1.1 Desarrollo de proveedores.
- 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 para el de la “Cruzada Nacional contra el Hambre”.
- 1.5 Mejora regulatoria.

Categoría II. Programas de Desarrollo Empresarial.

- 2.1 Creación y Fortalecimiento de Redes Estatales de Puntos para Mover a México.
- 2.2 Creación, fortalecimiento de incubadoras de empresas y esquemas no tradicionales de incubación de la “Red para Mover a México”.
- 2.3 Creación y fortalecimiento de Aceleradoras de Empresas de la Red para Mover a México.
- 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.

2.7 Bonos al Ingenio, innovación e inventiva para emprendedores y microempresas.

Categoría III. Programas de Emprendedores y Financiamiento.

3.1 Asesoría para el acceso al financiamiento.

3.2 Desarrollo del ecosistema de capital emprendedor.

3.3 Impulso a emprendedores y empresas a través del Programa de Emprendimiento de Alto Impacto.

Categoría IV. Programas para micro y pequeñas empresas.

4.1 Incorporación de tecnologías de información y comunicación a las micro, pequeñas y medianas empresas.

4.2 Formación de capacidades.

4.3 Otorgamiento de Apoyos para el Desarrollo y Adquisición de Franquicias.

4.4 Integración de MIPYMES a las cadenas productivas globales.

4.5 Desarrollo de la oferta exportable.

4.6 Formación de capacidades y adopción de tecnologías en las micro empresas del sector comercio, servicios, turismo y comercio en pequeño.

Por otra parte, el Fideicomiso México Emprende, constituido el 6 de febrero de 2009⁵³, ha sido otro de los servicios más importantes para las MIPyMES con la característica principal de que los recursos son operados por un tercero. Este fideicomiso es una instrumentación de programas de garantía con Intermediarios Financieros Especializados, generando una derrama de crédito al otorgar apoyo a los organismos intermedios para que a través de éstos o de un tercero se ejecuten los programas que apoyarán a las empresas, siempre con apego a las disposiciones de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria y su Reglamento, el Contrato efectuado entre el fideicomiso y el intermediario, las Reglas de Operación del Fideicomiso y demás disposiciones aplicables.

⁵³ De conformidad con lo dispuesto por la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria y su Reglamento, con fecha 06 de febrero del 2009, fue suscrito el contrato de constitución del Fideicomiso México Emprende, celebrado entre la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en su carácter de Fideicomitente única de la Administración Pública Federal centralizada y el Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, en su carácter de Fiduciaria, con la participación de la Secretaría de Economía.

El fideicomiso entra en acción cuando un banco que ha otorgado un crédito a una MIPyME sufre un quebranto por incumplimiento de pago de la empresa. Es justo en ese momento cuando el banco puede echar mano de los recursos que la Secretaría de Economía le otorgó para cubrir dicho inconveniente. Anteriormente, cuando un programa de garantías no funcionaba, el recurso tenía que ser regresado a la Tesorería de la Federación. Hoy, el fideicomiso puede recibir el recurso de vuelta y canalizarlo a otro programa si alguno no resultó exitoso.

Las Reglas de Operación para el ejercicio fiscal 2014 del Fideicomiso México Emprende tuvieron por objeto establecer los lineamientos y directrices para el funcionamiento y la operación del mismo, los criterios normativos y el proceso para el otorgamiento de los apoyos y las áreas responsables de su ejecución⁵⁴.

Los apoyos de dicho fideicomiso tienen una cobertura nacional y su población objetivo son las empresas, sobre todo las de menor tamaño, que requieran recibir ayuda para la realización y/o fortalecimiento de sus iniciativas productivas a través de los programas de ayuda que promuevan los organismos intermedios que permitan facilitar el acceso al financiamiento a las propias empresas, por medio de los siguientes conceptos: a) la constitución o fortalecimiento de Fondos de Garantía; b) la creación y fortalecimiento de fondos de capital emprendedor, de capital privado, clubes de inversionistas y de inversionistas ángeles; c) facilitar el acceso al financiamiento a las MIPyMES Siniestradas; y d) los demás que apruebe el Comité Técnico del Fideicomiso relacionados con el desarrollo e instrumentación de programas de acceso al financiamiento a favor del sector empresarial más vulnerable.

Además de estos dos pilares del sistema de apoyo empresarial en México y los contenidos en el Catálogo 2012 del Foro Consultivo Científico y Tecnológico, el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) identifica un total de 34

⁵⁴ Cfr. Reglas de operación del Fideicomiso Público de Administración México Emprende (Modificadas el 24 de Junio de 2014) en línea: http://www.fondopyme.gob.mx/kardex/fiso_me/Documen/ROP_24_Junio_2014.pdf Consultado el 24 de marzo de 2015.

formas de apoyo a las MIPyMES en México⁵⁵. Cabe mencionar que el SELA identifica diferentes ayudas porque contempla portales en internet, proyectos web, sistemas de información en línea y otros tipos de servicios, asimismo incluye algunos que fueron parte del Fondo PyME cuando éste existía.

Una vez expuestas algunas de las más importantes modalidades de apoyo a las MIPyMES que ha desarrollado el Gobierno Federal para fomentar el espíritu empresarial y fortalecer y consolidar a dichas empresas en México, conviene realizar un diagnóstico y crítica de estas ayudas gubernamentales dirigidas a este sector de empresas.

4.1.2 Diagnóstico de los principales apoyos a las MIPYMES

Si bien se registra una amplia variedad de apoyos a MIPyMES por diferentes instituciones gubernamentales, con objetivos y servicios específicos diferentes, estos programas en general pretenden promover la productividad y competitividad del estrato empresarial más vulnerable del país, incentivar la modernización tecnológica y la capacitación, la conservación y creación de empleos, así como mejorar el ingreso y las condiciones laborales de sus empleados.

Para notar si han cumplido con dichas encomiendas, es pertinente efectuar un diagnóstico que revele sus resultados. De esta manera, los apoyos que aquí conviene diagnosticar son los que brinda la Secretaría de Economía (SE), pues la gran mayoría de ellos son a través de subsidios y créditos (directos o por medio de un organismo intermedio) para creación de empresas, acceso al financiamiento, capacitación, consultoría, innovación, desarrollo tecnológico y exportación de las empresas más pequeñas.

Como muestra de la importancia que tiene la Secretaría de Economía en el desarrollo de las MIPyMES, se registra que, de 2001 a 2006, la SE fue el segundo

⁵⁵ Véase Anexo 4

lugar en términos de cobertura de ayuda a este sector empresarial⁵⁶, apoyando a más de un millón de empresas y proporcionando menos del 1% de los recursos totales para las PyMES (López y W. Tan, 2010: 90-91). Así, para efectuar un diagnóstico más riguroso del apoyo gubernamental a las MIPyMES en México, se tomó como referencia al Fondo PyME, principal instrumento de la SE que apoyaba a las empresas con una amplia gama de programas de 2004 a 2013.

Dicho fondo tuvo un sustento normativo para que se le hicieran las evaluaciones correspondientes. Para ello, dichos fundamentos se encontraban en sus respectivas Reglas de Operación para el ejercicio fiscal 2013, en dónde se establecía que se le diera seguimiento a este instrumento, que se comprobara el ejercicio de los recursos y que fuera evaluado por las instancias correspondientes. En este sentido, en su regla no. 24 señalaba que:

“Corresponde a la Coordinación General de Planeación Estratégica, Evaluación y Seguimiento, como Instancia Ejecutora, el análisis y verificación de la comprobación de los proyectos, mediante los esquemas que determine convenientes, tanto de la aplicación y ejercicio de los recursos, como de los indicadores de cumplimiento de los proyectos conforme a lo previsto en la solicitud de apoyo y/o a lo autorizado en el instrumento jurídico suscrito. De particular relevancia será también efectuar la comprobación y medición de los objetivos específicos y metas precisas establecidos en la convocatoria o convenio” (Fondo PYME, 2013a).

Respecto a la *EVALUACIÓN INTERNA*, la regla no. 33 del Fondo PyME para 2013 revelaba que:

“La evaluación interna del FONDO PYME será llevada a cabo por la Coordinación General de Planeación Estratégica, Evaluación y Seguimiento de manera permanente, para impulsar la mejora continua de los procesos y mecanismos del Fondo, y realizar en todo momento las acciones correctivas que garanticen el óptimo desempeño de las Unidades Administrativas del INADEM. Dicha evaluación será entregada por escrito a la Dirección General de Planeación y Evaluación de la SE” (Fondo PYME, 2013a).

⁵⁶ Debajo de Nacional Financiera (Nafinsa, una de las principales instituciones de la banca de desarrollo en México) que contribuyó con más de la mitad de los recursos totales de los programas para PyME y tuvo una cobertura importante entre las empresas. Por otro lado, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) apoyo a cerca del 6% de las empresas MIPyME con un presupuesto muy bajo, mientras que los programas de CONACyT tuvieron un presupuesto significativo pero su cobertura de empresas fue limitada.

Por lo que concierne a la *EVALUACIÓN EXTERNA*, la regla no. 34 del mismo instrumento anotaba que: “La evaluación externa del FONDO PYME se llevará a cabo a través de las instancias facultadas para ello, para evaluar el apego a estas REGLAS DE OPERACIÓN, el impacto y los beneficios económicos y sociales de sus acciones, la satisfacción de los BENEFICIARIOS, así como el costo y efectividad del FONDO PYME” (Fondo PYME, 2013a).

En materia de *TRANSPARENCIA* la regla no. 35 hacía énfasis en que: “La información de los BENEFICIARIOS del Programa y de los ORGANISMOS INTERMEDIOS se publicará en los términos de la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la información Pública Gubernamental y demás disposiciones jurídicas aplicables” (Fondo PYME, 2013a).

Ahora bien, considerando que el Fondo PyME es evaluado tanto interna como externamente, conviene destacar los principales resultados del desempeño de dicho instrumento de apoyo según algunas instituciones encargadas de realizar los respectivos diagnósticos, desde 2004 al 2012.

Para el 2004, la institución encargada de la evaluación del Fondo PyME fue el Instituto de Ingeniería-UNAM⁵⁷. Entre sus principales resultados, se encuentran:

- Las principales categorías según el porcentaje de recurso que recibieron del apoyo total del Fondo PyME fueron: *Creación y fortalecimiento de empresas e innovación tecnológico* 48.2%; *Articulación productiva sectorial y regional* 23.8%; *Acceso al financiamiento* 18.6%; *Acceso a mercados* 8.7% y *Fortalecimiento de Organismos Intermedios* 0.7% de total otorgado.
- El índice de complementariedad indica la cantidad que aportaron otras fuentes por cada unidad de apoyo del Fondo PyME (mayor a 1 significa que las aportaciones complementarias superaron los recursos ejercidos por el fondo). En su primer año de ejercicio obtuvo un índice de complementariedad del 1.44,

⁵⁷ López E., Alcántara, T., Briceño, S. y Canales D., (2005).

indicando que las aportaciones complementarias, en general, fueron mayores a las del fondo.

- Los índices de concentración deberían mantenerse en cifras menores a 4.00 para lograr una mejor distribución de los apoyos del fondo. La categoría de *Acceso al financiamiento* superó el valor de 4.00 lo que significa que tuvo un alto nivel de concentración. Sin embargo, también es aceptable que algún índice supere ese nivel cuando se trate de proyectos relevantes por su impacto en la generación y conservación de empleos.

- En su primer año de operación, el Fondo PyME se ajustó a sus Reglas de Operación (ROP) y actuó en congruencia con el Programa de Desarrollo Empresarial (PDE) 2001-2006. Igualmente contó con un alto nivel de aceptación entre los beneficiarios como se demostró a través de una encuesta telefónica que se realizó durante las tres primeras semanas de septiembre de 2005.

- Los índices de concentración y complementariedad, en general, fueron aceptables. Representaron una oportunidad de mejora en la medida en que se logró el compromiso de otros actores en la aportación de recursos para los proyectos y se diversificaron más los apoyos otorgados por los Organismos Intermedios (OI's) y proyectos de desarrollo.

La evaluación del 2005 del mismo fondo estuvo a cargo Instituto de Ingeniería-UNAM⁵⁸ y sus resultados más importantes fueron:

- Las principales categorías según el porcentaje de recurso que recibieron del apoyo total del Fondo PyME fueron: *Acceso al financiamiento* 37.8%; *Articulación productiva sectorial y regional* 32.7%; *Creación y fortalecimiento de empresas, desarrollo tecnológico e innovación* 22.6%; *Acceso a mercados* 6.2% y *Realización de eventos PyME y otras actividades de promoción* 0.8% del total del apoyo⁵⁹.

- El índice de complementariedad fue de 5.7 lo que indica que los recursos del Fondo PyME fueron superados por los recursos de otros organismos (públicos y

⁵⁸ López E., Alcántara, T., Briceño, S. y Canales D., (2006).

⁵⁹ La suma total de los porcentajes no es igual a 100%, sin embargo son las cifras que manejo la evaluación.

privados). Se consideró que los recursos del fondo sirvieron como palanca de una mayor inversión en actividades productivas de las cinco categorías apoyadas.

- El Fondo PyME se ajustó a sus ROP y actuó en congruencia con el PDE 2001-2006.

- Se contó con un alto nivel de aceptación entre los beneficiarios expresada a través de los resultados de las dos encuestas realizadas: la telefónica y la directa.

- Los resultados de las encuestas realizadas por el Instituto de Ingeniería-UNAM revelaron que los entrevistados otorgaron una baja calificación (debajo del nivel de malo) al fondo respecto al tiempo de respuesta entre la presentación de la solicitud de apoyo y la recepción del mismo. Dicha calificación se atribuyó al problema de diciembre de 2005 cuando la Secretaría de Hacienda y Crédito Público pospuso el pago del apoyo por parte del fondo a 137 proyectos aprobados entregando el recurso hasta los primeros meses de 2006.

- En general, las calificaciones reportadas por los usuarios de las encuestas realizadas por el Instituto ubican al Fondo PyME en nivel entre bueno y muy bueno, además de que expresaron su aprobación a la existencia de este tipo de apoyos en México.

- Algunas categorías del Fondo PyME fueron palanca fundamental para sus respectivas actividades como la creación y fortalecimiento de incubadoras de empresas y la formación de fondos de garantía.

- Se lograron incorporar otras fuentes de recursos al financiamiento de los proyectos apoyados por el fondo.

En el 2006, el Instituto de Ingeniería-UNAM⁶⁰ realizó la evaluación correspondiente, obteniendo los siguientes resultados principales:

- Las principales categorías según el porcentaje de recurso que recibieron del apoyo total del Fondo PyME fueron: *Articulación sectorial y regional* 65.4%; *Acceso al financiamiento* 18.1%; *Creación y fortalecimiento de empresas, desarrollo tecnológico e innovación* 12.3%; *Acceso a mercados* 3.6% y

⁶⁰ López E., T., Briceño, S. y Canales D., (2007).

Realización de eventos PyME y otras actividades de promoción 0.6% del total aportado por el fondo.

- El índice de complementariedad se elevó a 1.70 lo que significó que por cada peso aportado por el Fondo PyME, las otras instancias financiadoras de proyectos aportaron 1.70 pesos, considerando que los recursos del fondo sirvieron como palanca de una mayor inversión en actividades productivas relacionadas con las cinco categorías apoyadas.

- El fondo se ajustó a sus ROP y actuó en congruencia con el PDE 2001-2006.

- Contó con un adecuado nivel de aceptación entre los beneficiarios según las encuestas telefónicas y directas realizadas por el mismo Instituto. Su valoración respecto al tiempo transcurrido entre la presentación de la solicitud y la obtención del apoyo incrementó con relación a la de los dos años anteriores.

- Cuatro de las cinco categorías del fondo registraron índices de complementariedad mayores a uno. La única categoría con un índice de complementariedad menor a uno fue *acceso al financiamiento*, dónde la aportación del fondo se concentró en la formación de Fondos de garantía y de Fondos de Financiamiento.

- Se dio un crecimiento sostenido del número de proyectos en total de 2004 al 2006, al igual que monto de apoyo, lo que reflejo el interés que motivo dicho fondo en diversas instituciones y organizaciones del país para dirigir acciones al desarrollo de MIPyMES.

- Debido al índice de complementariedad de 1.67 en la categoría de eventos PyME y otras actividades promocionales, se corroboró el creciente interés de los OI's por captar y aportar recursos para la realización de eventos.

- Los apoyos otorgados por el Fondo PyME se concentraron en un número reducido de OI's. Fueron 13 los que ofrecieron apoyos durante el periodo de 2004-2006, participando con 358 proyectos de los 2,454 que fueron apoyados en dicho periodo. En conjunto, recibieron \$4,232,261.8 miles de pesos representando el 69.6% del monto del apoyo otorgado por el fondo durante los mismos tres años.

En el 2007, los principales resultados que arrojó la evaluación al Fondo PyME del Instituto de Ingeniería-UNAM fueron:⁶¹

- Se estableció la Matriz de Indicadores para los niveles de propósito y fin del Fondo PyME. La gran mayoría de ellos fueron establecidos en 2007 con motivo de la revisión del diseño del programa y la construcción de la matriz, por lo que pronto el Sistema de Transparencia PyME representó una fortaleza del programa.
- Las evaluaciones externas realizadas se basaron en los indicadores señalados en las Reglas de Operación (ROP) correspondientes a cada ejercicio. Sin embargo, las evaluaciones anteriores no contemplaron la opinión ni el análisis de grupos de comparación de MIPyMES o emprendedores que no hayan recibido servicios o beneficios de proyectos apoyados por el fondo.
- Se definió una política de desarrollo de la competitividad de las MIPyMES que establecía estrategias para todo el país. El Fondo PyME actuó en concordancia, con el PND 2007-2012, con el Programa Sectorial de Economía y sus ROP.
- Se desarrollaron proyectos que se adaptaron a las necesidades locales o regionales. Dado que el Fondo PyME se apoyaba en OI's, tanto públicos como privados, y estos a su vez son frecuentemente de un ámbito local o regional, los proyectos que propusieron al programa respondieron a las necesidades locales y regionales enmarcadas en las ROP del mismo fondo.
- Se tuvo un número creciente de empresas y emprendedores beneficiados. Durante los cuatro años de ejercicio, el programa generó un gran interés y motivación en las organizaciones intermediarias, así como llamó la atención de gran cantidad de emprendedores y beneficiarios.
- Tendencia a la baja de la participación complementaria. Asimismo, se calificó como lento el servicio que se ofrece del tiempo transcurrido entre la presentación de la solicitud y la obtención del apoyo. No obstante, en la encuesta telefónica que realizó el Instituto arrojó que el 100% de los entrevistados volvería a solicitar apoyo al programa y el monto de apoyo fue considerado como adecuado.

⁶¹ Instituto de Ingeniería-UNAM, (2008).

Por otra parte, en 2008, la evaluación estuvo a cargo del Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social-CONEVAL⁶² demostrando lo siguiente:

- El programa utilizó sus recursos eficientemente, al igual que alcanzó y superó sus metas de fin. Reportó satisfacción de los beneficiarios, pero sin evidencia.
- Existieron problemas para cuantificar la población objetivo, potencial y atendida.
- No se pudieron conocer los resultados del programa, porque no existieron estudios que midieran adecuadamente la generación de empleos y la competitividad de las empresas apoyadas. No se pudo medir la creación de empleos ni con los indicadores estratégicos ni con las evaluaciones.
- El programa no contó con evaluaciones externas de impacto o seguimiento.
- El programa no contó con evaluaciones de metodologías rigurosas para validar sus resultados. Solamente se presentó una evaluación externa de consistencia y resultados, la cual incluyó una encuesta telefónica y 52 entrevistas directas a organismos intermediarios con preguntas de satisfacción.
- El Sistema de Transparencia PyME inició la recolección de la información correspondiente de todos los indicadores de propósito y fin.
- El programa aún no contó con información desagregada a nivel municipio.

En el mismo año, 2008, el Instituto Tecnológico de Monterrey-ITESM Campus Cd. De México⁶³ efectuando otra evaluación encontrando lo siguiente:

- Las categorías de apoyo que tuvieron un impacto positivo fueron: formación emprendedora, creación de empresas, gestión empresarial, fortalecimiento empresarial, proyectos productivos, acceso al financiamiento.
- Las empresas beneficiadas tuvieron un incremento de productividad de 5.8% y las no beneficiadas 1.8%.
- Los beneficiarios reconocieron 60.6% incremento en ventas y 54.8% mejoraron el establecimiento de la empresa.

⁶² CONEVAL, (2009).

⁶³ Tecnológico de Monterrey, (2009).

- El 75% de empresas apoyadas incrementaron su productividad.
- No se observaron cambios en el empleo. No existió una evaluación de impacto rigurosa al respecto.
- El estudio encontró impactos positivos en la productividad de las empresas beneficiarias de cerca del 4% en promedio.

Para el 2009, una vez más el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social-CONEVAL⁶⁴ fue el encargado de la evaluación al Fondo, y demostró lo siguiente:

- Los servicios de apoyo pudieron tener un impacto en generar empleo pero fue improbable obtener un resultado en el corto plazo (menos de un año), ese resultado se reflejaría en el mediano y largo plazo.
- No hubo suficiente promoción y se limitó el proceso de selección. La mayoría de las empresas beneficiadas no solicitaron el apoyo, los Organismos Intermedios se acercaron a ofrecerlos. Se necesitaba mejorar la selección de beneficiarios.
- No se definieron las poblaciones potencial ni atendida. Se careció de mecanismos transparentes de selección y seguimiento de beneficiarios.
- No se contó con un estudio concreto para conocer la problemática de las empresas y cuantificar la población a atender.
- La Matriz de Indicadores de Resultados (MIR) presentó inconsistencias en su lógica vertical y horizontal. Las ROP del programa no contaron con los indicadores de la MIR.
- La evaluación de CONEVAL se basó únicamente en la información contenida en el Sistema de Evaluación del Desempeño (del CONEVAL), por lo que cualquier información relevante que no estuvo en el sistema al momento del análisis tuvo que ser excluida.

El Colegio de México-COLMEX⁶⁵ elaboró la evaluación del periodo 2010-2011 encontrando lo siguiente:

⁶⁴ CONEVAL, (2010).

- Esta evaluación se dividió en seis apartados: diseño, impacto, costos, costo-efectividad, costo-beneficio y referencias internacionales.
- El personal adscrito a la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), mostró una tendencia decreciente, lo que reflejó las políticas de ahorro presupuestario del Gobierno Federal. Asimismo, se vio reflejada una disminución de los costos de operación del programa.
- En materia de impacto, los resultados mostraron que en general el Fondo PyME no tuvo efecto sobre empleo o remuneraciones al trabajo en el corto plazo.
- El Fondo PyME no contó con información de empresas rechazadas del programa, así como de aquellas que no aceptaron el apoyo. La evaluación del ITESM buscaba utilizar empresas rechazadas, o al menos contactar a los OI's para conocer sobre estas empresas. Sin embargo, los OI's hasta 2010 no estaban obligados a dar esa información.
- Se realizó un levantamiento de información a funcionarios que permitiera establecer un porcentaje del tiempo y recursos dedicados a la operación del Fondo PyME (incluyendo la operación de proyectos estatales) tanto al interior de la SPYME como a las delegaciones y subdelegaciones federales de la Secretaría de Economía con apoyo de la Coordinación General de Delegaciones Federales y la Dirección General de Planeación y Evaluación.
- Para los apartados de costo-beneficio y costo-efectividad, se utilizó la información de ventas relacionada con el impacto atribuible al programa y los costos totales del Fondo PyME.
- La comparación con otros programas a nivel internacional analizó principalmente programas Latinoamericanos que, como México, tienen una planta productiva compuesta en su mayoría por MIPyMES. Un hecho que se resaltó es que no se encontraron dentro de la literatura estudios que utilizaran el análisis costo-beneficio/ costo-efectividad para la evaluación de las políticas públicas abocadas al apoyo de la PyMES, resultando un área de oportunidad para evaluaciones futuras.

⁶⁵ COLMEX, (2011).

- Se realizó un análisis de costo por proyecto y por empresa entre Fondo PyME y un grupo de programas internacionales. Los resultados mostraron que si bien el fondo presentó un costo por proyecto mayor que el resto de programas, el costo por empresa disminuyó sensiblemente, ya que impacta a un mayor número de firmas. Si se desea tener una percepción adecuada del efecto que tiene el programa en México, es necesario un mayor periodo de observación de las empresas tratadas.

Por último, el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social- CONEVAL⁶⁶ se encargó de la evolución del 2011-2012

- El fondo no contó con un documento de análisis de alternativas que ayudará a determinar que su tipo de intervención es más eficaz que otras opciones de política dirigidas a mejorar la competitividad de las empresas y la generación de empleo formal.

- De acuerdo con su Propósito, el Fondo PyME buscaba atender sólo a empresas no competitivas, sin embargo, apoyaba a cualquier MIPyME porque no existen parámetros para determinar de manera inequívoca el nivel de competitividad de cada empresa. Por ello, se requería estipular en las ROP medidas que permitirán distinguir si una empresa no es competitiva y si era elegible para ser apoyada.

- A pesar de que el Fondo señalaba su población objetivo, carece de un documento que defina a la población potencial, ya que la definición de la primera no es consistente con la segunda. Además, la población potencial no se identificó ni cuantificó porque no se distinguieron cuáles empresas son no competitivas.

- El Sistema de Transparencia PyME captó información de las características de los OI's y de las empresas beneficiarias, así como de los apoyos (financiamiento, capacitación, información de mercados, gestión empresarial) que recibieron. Como resultado, el Programa generó un padrón de empresas beneficiadas que está sistematizado. Sin embargo, no se cuenta con mecanismos para validar ni verificar la información registrada por el OI sobre las características del proyecto.

⁶⁶ CONEVAL, (2012).

- El indicador “creación de empresas” no fue pertinente porque no se vinculó con el de Propósito que se refiere a las MIPyMES ya establecidas. Tampoco midió la competitividad de las mismas (concepto clave en el Propósito). Se sugirió sustituir el indicador de Propósito por cuatro indicadores: “Porcentaje de MIPYMES con mayores ventas”, “tasa de crecimiento en ventas de las MIPYMES”, “porcentaje de gacelas que mantienen crecimiento acelerado” y “tasa de sobrevivencia de nuevas empresas”.

-El Fondo PyME careció de un documento que presentará su estrategia de cobertura, por lo que se requería formular esta estrategia, la cual debía contener, como mínimo, la definición explícita de la población objetivo, plazo para resolver su problema de baja competitividad, metas de cobertura anual con un horizonte de planeación de mediano plazo, frecuencia de medición y líneas de acción a seguir para lograr dichas metas.

- Dado que el fondo no produce servicios directamente, sino que únicamente transfiere recursos para realizarlos, todos los gastos de operación son indirectos. El Programa no reportó gastos en mantenimiento. Asimismo, durante el 2011 el fondo no destinó recursos a gastos de capital.

- La principal fuente de financiamiento del Fondo PyME fueron los recursos otorgados por el Gobierno Federal, la cual se complementa con otras fuentes. Para el 2011, la contribución federal fue de 67.5% del total costo total de los proyectos, seguida por el 13.5% de participación del sector privado, 9.9% de gobiernos locales y el 9.2% restante.

- El grado de satisfacción de los beneficiarios se ha medido con encuestas rigurosas de dos evaluaciones recientes: La “Evaluación Integral del Fondo PYME”, realizada por el ITESM en 2009 y la “Evaluación del Otorgamiento de los Recursos del Fondo PYME”, elaborada por el II-UNAM en 2006, pero no se han aplicado encuestas de percepción, que son más oportunas y baratas que las evaluaciones de impacto.

- No se puede conocer si se está cumpliendo el propósito del fondo, “MIPyMES competitivas”, porque no existe un indicador que mida sus avances. Se sugirió

construir y estimar indicadores de propósito que midan el cambio en la competitividad de las empresas apoyadas.

- En los últimos años el fondo ha utilizado dos evaluaciones de impacto para documentar sus resultados estratégicos: la “Evaluación Integral del Fondo PYME” realizada por el ITESM en 2009 y la “Evaluación Específica de Costo-Efectividad” elaborada por el COLMEX en 2011. Ambas concluyeron que las empresas apoyadas por el fondo mostraron mejoras en productividad, ventas y en el pago al trabajo con respecto a las no apoyadas. Pero por el contrario, estas evaluaciones no mostraron que el Fondo PyME tuviera impacto en la conservación y generación de empleos.

De acuerdo con las evaluaciones anteriores, se rescata que la gran mayoría de los indicadores con los que se evaluaba el desempeño del fondo fueron establecidos en 2007 con motivo de la revisión del diseño del programa y la construcción de la Matriz de Indicadores de Resultados. De esta manera, a partir del ejercicio 2008, el Sistema de Transparencia PyME inicio la recopilación de la información correspondiente de los indicadores con el fin de obtener mejores resultados en las evaluaciones hechas al fondo.

En 2011, la evaluación reveló que el Fondo PyME requería realizar levantamientos de seguimiento más continuos a las empresas, con el fin de poder monitorear en el tiempo los cambios de cada una de esas empresas (CONEVAL, 2012). No obstante, según Tan, Hong, *et. al.* (2007: 57), para proporcionar el tiempo y los recursos necesarios para realizar no solamente actividades de monitoreo, sino también de evaluación, sería aconsejable reformar la Ley de competitividad de las MIPYMES de 2002 para establecer el periodo entre las evaluaciones de uno a tres años. Y si bien los sistemas de monitoreo oportuno son necesarios para garantizar la gestión efectiva de un programa y son una herramienta primordial, funcionan mejor cuando se realizan en conjunto con evaluaciones, las cuales revelan el impacto neto de un programa y muestran las causalidades entre éste y los resultados de las empresas.

Además, se debe hacer hincapié en los siguientes aspectos de mejora que deberán considerarse para futuras evaluaciones: 1) levantamientos de información de seguimiento a las empresas beneficiadas y no beneficiadas y contar con información concentrada de las mismas; 2) hacer más evaluaciones de impacto; en las que se incluyan periodos de evaluación más amplios y con muestras representativas de los tipos de apoyo; 3) se debe valorar la pertinencia de realizar una evaluación de impacto experimental al Fondo PyME; 4) el fondo debería integrar un análisis de costo-efectividad y costo-beneficio con el fin de contar con mediciones comparables a través del tiempo; 5) dado que en la operación del programa los Ol's adquieren un papel relevante, se debe considerar la inclusión de un mecanismo de apoyo directo (recursos de subsidios) para estos organismos con el fin de que adquieran mayores compromisos y operen de una manera más eficiente en la implementación del programa; y 6) se requiere establecer mayores cruces de información con otras dependencias y entidades que le permitan al Fondo PyME asociar cada vez más variables en sus padrones como: el Instituto Mexicano del Seguro Social para la contabilidad del empleo en el corto, mediano y largo plazo y el Sistema de Administración Tributaria que permita monitorear a las empresas que son apoyadas con subsidios gubernamentales. (COLMEX, 2011).

En general, si bien la mayoría de los beneficiarios parecen tener una opinión positiva de los programas, las evaluaciones arrojan resultados contrarios respecto de sus resultados y los indicadores de impacto. Además, aunque algunos programas parecen tener un impacto mayor que otros, éstos difieren significativamente en el caso de empresas de distintos tamaños.

Ahora bien, tomando en cuenta lo anterior, el Cuadro 11 muestra la cantidad de ayudas (expresadas en números) que el Fondo PyME proporcionó por ejercicio fiscal (2004-2012) destinados al estrato empresarial más vulnerable en México. Asimismo, se muestra el número de proyectos atendidos por año fiscal, el número de empresas a atender y a crear, la cantidad de empleos a conservar y generar, la

cantidad de recurso económico desembolsado por el Fondo PyME y la que se generó por participación complementaria⁶⁷.

Cuadro 11. Apoyos del Fondo PyME por ejercicio fiscal (2004-2012)

EJERCICIO	Proyectos	Empresas a Atender	Empresas a Crear	Empleos a Conservar	Empleos a Generar	Apoyo Fondo PYME (\$)	Participación complementaria (\$)
2004	<u>707</u>	349,607	6,560	2,882,394	107,359	1,154,767,860	1,664,065,359
2005	<u>757</u>	130,281	8,645	609,985	31,180	1,818,827,592	10,361,970,614
2006	<u>993</u>	166,633	7,976	773,925	29,099	3,109,668,078	5,296,232,454
2007	<u>557</u>	194,531	5,884	452,057	29,792	3,196,301,710	1,818,506,029
2008	<u>288</u>	105,084	8,887	130,798	36,958	4,733,515,707	3,784,825,730
2009	<u>390</u>	79,921	7,361	89,650	38,739	3,337,686,726	2,157,880,070
2010	<u>480</u>	98,008	9,320	83,980	38,880	3,508,785,650	2,134,466,258
2011	<u>573</u>	91,209	10,689	110,066	43,273	3,488,693,515	1,681,943,288
2012	<u>691</u>	163,710	10,767	197,315	40,507	3,905,527,929	3,120,783,560

Fuente: Elaboración propia con datos de Fondo PyME, en línea: http://www.fondopyme.gob.mx/kardex/2012/reportes/historico_consulta_publica.asp. Consultado el 5 de marzo de 2015.

De acuerdo con el Cuadro 11 se rescata que dentro de sus tres primeros años de operación (del 2004 al 2006) los proyectos atendidos iban incrementando, mientras que a partir de 2007 éstos comenzaron a disminuir teniendo en 2008 la peor caída con tan sólo 288 proyectos atendidos y para 2012 cerrando con un incremento respecto a la cifra del año anterior inmediato.

En su primer año de operación, el Fondo PyME atendió al mayor número de empresas (349,607) respecto a los años posteriores, y fue en 2009 el año en el que atendió la menor cantidad con tan solo 79,921 empresas, recuperándose hasta el 2012 cuando atendió 163,710 unidades empresariales, sin superar la cifra de su primer año de operación.

⁶⁷ Por participación complementaria se entiende que algún organismo intermedio (del sector público o privado) aportó recursos, además del apoyo otorgado por el Fondo PyME, en la ejecución de un proyecto.

Respecto a las empresas a crear, este fondo tuvo un incremento gradual teniendo dos ligeros descalabros en 2007 y 2009 cuando sus cifras disminuyeron respecto a la del año inmediato anterior, respectivamente. Dicho fondo creó el mayor número de empresas en 2012, con un total de 10,767 unidades.

Por lo que corresponde a los empleos a conservar, en 2004 el fondo ayudó a mantener el mayor número (2,882,394 de empleos), disminuyendo para el siguiente año, recuperándose en 2006 pero volviendo a caer de 2007 al 2010 para tener una ligera recuperación en 2011 y 2012.

En 2004, el Fondo PyME generó la mayor cantidad de empleos con una total de 107,359. De ahí, sus cifras descendieron gradualmente durante los próximos tres años y en 2008 tuvieron una ligera recuperación progresiva hasta el 2011. En 2012, la generación de empleos por dicho fondo volvió a presentar una caída respecto al cierre del año anterior.

En relación al recurso económico desembolsado por el Fondo PyME se registra que del año 2004 al 2008 se dio un incremento anual, siendo 2008 el año de mayor apoyo del Fondo PyME con \$4,733,515,707. A partir del 2009, y en gran parte por las repercusiones de la crisis que había comenzado en 2008, el apoyo disminuyó hasta el 2012 cuando tuvo una pequeña recuperación sin alcanzar ni superar el nivel máximo registrado en 2008.

Finalmente, por lo que concierne a la participación complementaria se tiene que en 2005 realizó su mayor aporte con una cantidad registrada de \$10,361,970,614. En los años posteriores sufrió de incrementos y disminuciones, rescatando que de 2009 a 2011 se presentaron disminuciones progresivas, hasta que en 2012 sucedió una ligera recuperación.

En general, del diagnóstico de los apoyos otorgados por el Fondo PyME de 2004 a 2012, se rescata que del 2009 a 2011 se presentaron los número más bajos en todos los rubros evaluados y en gran parte esto puede tener su justificación en la

crisis económica y financiera estadounidense que repercutió en la economía mexicana hasta 2009 y que a partir de 2012 presenció una ligera recuperación.

4.1.3 Crítica al apoyo gubernamental

El desarrollo de la política empresarial en México en los últimos 10 años ha estado determinado por una serie de instituciones y lineamientos que han perfilado los objetivos del apoyo gubernamental para las empresas. Algunas de las críticas que merece dicha ayuda del gobierno durante su desarrollo se explican a continuación.

En primer lugar, se debe reconocer que actualmente se muestra una política más definida que las anteriores con respecto a las MIPyMES, sin embargo, no estipulan una política empresarial sectorial, es decir no distingue entre los sectores: industria, comercio y servicios. Debería desarrollarse una estrategia de atención específica en donde los beneficiarios fueran claramente focalizados por su tamaño, sector y potencial. De igual manera, esto favorecería la evaluación y la recopilación de resultados de los programas.

Para atender lo anterior, se podría considerar lo que señala Dussel (2004: 83) cuando afirma que los instrumentos de apoyo a las PyMES debieran articularse desde una perspectiva regional-sectorial con el fin de hacer frente a las demandas territoriales específicas que necesitan los respectivos sectores y empresas. Esto es, atender las verdaderas necesidades de las empresas según su sector y la región donde se desenvuelven.

En segundo lugar, se tiene que la política empresarial más reciente opera con dos aspectos principales, por un lado el acceso al financiamiento y por otro lado el desarrollo empresarial con servicios de capacitación, comercialización, gestión e innovación en centros de asistencia integral, los cuales intentan resolver el problema del escaso financiamiento involucrando a la banca de desarrollo y la banca comercial, con una novedosa estrategia de acercamiento entre la banca comercial y el empresario a través de la intervención de un consultor financiero encargado de guiar al empresario durante el trámite del crédito.

Otro aspecto que se puede mencionar de los programas de apoyo a las MIPyMES es que éstos han carecido de integralidad y pese a que se han tenido algunos, éstos se han quedado en simples destellos sin ir más lejos. Un ejemplo se presencié en el ejercicio fiscal 2006 cuando se observaba una oportunidad de mayor integración entre categorías y subcategorías ilustrada con el proyecto para la creación de un fondo de garantía para MIPyMES exportadoras. El fondo de garantía estaría especializado en créditos para la exportación y el organismo intermedio promotor sería el Banco Nacional de Comercio Exterior. En esta oportunidad se logró asociar las categorías acceso a mercados y acceso a financiamiento (López, et.al., 2006a: 184). Otra experiencia se tiene con el programa llamado Capital Semilla que canalizó recursos para apoyar a emprendedores que surgieron del programa de incubadoras de empresas (dentro de la categoría de creación y fortalecimiento de empresas). Pese a ello, se necesita que sean más integrales y darles continuidad.

A lo anterior, se asocia la idea de que debería trabajarse sobre la elaboración de apoyos escalonados con los cuales las microempresas se transformen en pequeñas, a su vez, buscar que éstas se conviertan en medianas y, por último, hacer que las medianas se transformen en grandes empresas para que favorezcan el mercado interno, la productividad y competitividad de las empresas mexicanas y, por ende, de la economía mexicana.

De esta manera, se debería considerar que la entrega de apoyos fuera a través de programas a proyectos continuos y articulados, y no a proyectos aislados. Es decir, apoyos integrales en el sentido de que se dé seguimiento y se continúe apoyando a aquellas empresas que ya fueron beneficiadas para lograr su escalamiento productivo y, consecuentemente, su desarrollo empresarial.

Una crítica más que se le hace al apoyo gubernamental es el débil seguimiento de los apoyos. Como lo revelan las evaluaciones, se careció por mucho tiempo de información y datos de las empresas beneficiadas (incluidas las apoyadas por Organismos Intermedios) y no beneficiadas. Respecto a las auxiliadas por OI's se

ponía en duda la veracidad de su información, de manera que también es ampliamente recomendable que se faciliten los cruces de información entre dependencias y Organismos Intermediarios para favorecer los sistemas de información de apoyo gubernamental a las empresas. Deben en el corto plazo iniciar la coordinación inter e intrainstitucional en escalas federal, estatal y municipal de los instrumentos de fomento a las MIPyMES (Dussel, E., 2004: 84).

Junto con ello, es innegable que se necesitan indicadores más eficientes, para que sus evaluaciones respectivas midan el verdadero impacto, desempeño y efectividad de los apoyos.

La entrega eficaz de apoyos es otro aspecto que amerita ser criticado. Existe una clara necesidad de entregar oportunamente los recursos destinados a los proyectos de las MIPyMES para que no suceda nuevamente lo que en diciembre de 2005⁶⁸ y para no afectar el calendario de ejecución de los proyectos apoyados y así lograr la eficacia en los resultados convenidos de los programas.

Otra crítica a los programas de apoyo gubernamental, es que uno de las mayores errores que cometen las evaluaciones a los programas es que se intenta medir los resultados en un corto plazo, mientras que las acciones implementadas no siempre tienen un impacto inmediato y su medición resulta difícil de realizar al influir otros factores que son difíciles de aislar en el crecimiento de la empresas. (Saavedra García, María, et. al., 2013: 16). Por ello, convendría recurrir a lo que señala Tan, Hong, *et. al.* (2007: 57), por una parte, establecer el periodo entre las evaluaciones de uno a tres años y, por el otro, conjuntar sistemas de monitoreo oportuno con evaluaciones, los cuales revelen el impacto claro de un programa y muestran resultados más certeros.

Por último, convendría tomar en cuenta algunas recomendaciones generales de acuerdo a la última evaluación del Fondo PyME del año 2012, las cuales son: estipular parámetros que permitan distinguir si una empresa no es competitiva y,

⁶⁸ Cuando la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, retrasó el recurso para 137 proyectos y lo entregó hasta los primeros meses del 2006.

por lo tanto, es elegible para recibir los apoyos; establecer la definición de la población potencial expresamente en un documento posibilitando la identificación y cuantificación de dicha población; estipular una definición de población objetivo que sea congruente con la de población potencial y que permita identificar a las empresas elegibles, clasificándolas de acuerdo a los tipos de apoyos; se sugiere sustituir el actual indicador de Propósito por cuatro indicadores: “Porcentaje de MIPYMES con mayores ventas”, “tasa de crecimiento en ventas de las MIPYMES”, “porcentaje de gacelas que mantienen crecimiento acelerado” y “tasa de sobrevivencia de nuevas empresas”; establecer un mecanismo para detectar las verdaderas necesidades de las empresas y emprendedores que todavía no han obtenido apoyos pero que son elegibles para recibirlos, por lo que se requiere una base de datos de las empresas no beneficiadas o rechazadas; y aplicar anualmente encuestas a una muestra de Organismos Intermedios y empresas beneficiarias para conocer su percepción sobre los apoyos recibidos. (CONEVAL, 2012: 60-62).

Como sea, es innegable que el fomento a las MIPyMES requiere de una visión sistémica de la competitividad mediante instrumentos regionales-sectoriales de largo plazo y en forma conjunta entre los sectores público y privado.

4.2 Oportunidades para las MIPyMES mexicanas para el crecimiento económico

Pese al escenario anterior, las MIPyMES en México cuentan con oportunidades para mejorar su desempeño y contribuir a la economía del país. De esta forma, los apoyos gubernamentales deben considerar estas oportunidades para generar ayudas especializadas a las necesidades del sector empresarial más vulnerables del país. Así, en esta sección se describirán algunas de las más importantes que tienen las MIPyMES con el fin de identificar las estrategias y acciones de ayuda que el gobierno debería desarrollar para garantizar su funcionamiento, crecimiento y consolidación en el mercado.

4.2.1 Tecnologías de la información y las comunicaciones

Las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) han revolucionado distintos ámbitos de la sociedad, siendo el sector empresarial uno de ellos, al desempeñar en éste un papel de creciente importancia como factor de competitividad. Las TIC han sido adoptadas por las empresas, principalmente grandes, por su capacidad de acelerar las comunicaciones, optimizar los procesos de gestión, generar información y conocimiento del mercado y abrir nuevos canales de distribución y modelos de negocios. Para las MIPyMES, el proceso de adaptación a estas herramientas ha sido más complicado, aunque se reconoce que ofrecen novedosas oportunidades de crecimiento.

La menor adopción de las TIC en las MIPyMES latinoamericanas, se explica por dos razones principales: 1) el desconocimiento de los beneficios que promueven estas tecnologías para la empresa y 2) por razones de índole económica y financiera, ya que el alto costo de programas y equipos computacionales representa todavía un obstáculo para su adquisición, además de que las empresas también deben invertir en la formación técnica para su utilización, aprovechamiento y mantenimiento de dichas herramientas (OCDE/CEPAL, 2012: 126-127).

En línea con esto, Álvarez y Durán Lima (2009: 61) señalan que si bien las TIC son transversales a las empresas, la capacitación para su utilización y la inversión para adquirir las plataformas informáticas, así como todo el equipamiento necesario para su utilización, resultan muchas veces demasiado costosos para los pequeños empresarios, siendo en esas circunstancias donde el sector público debiera de intervenir a fin de facilitar dicha tecnología.

Por su parte, Zevallos (2003: 67) señala también que los problemas principales de la adopción de las TIC en las MIPyMES son, principalmente: la ausencia de costos accesibles y el poco acceso a la tecnología existente, tanto en la actualización de equipos y maquinaria, diseño de productos y aspectos similares, como en la gestión y capacitación gerencial (Zevallos, 2003: 67).

Sin embargo, Álvarez y Durán Lima (2009: 60) señalan que las TIC no son per sé generadoras de eficiencia o de oportunidades, pero sí son herramientas sumamente útiles al momento de reforzar la competitividad tradicional de las firmas y posibilitar el ingreso a un mercado más demandante, lo que conduce a las MIPYMES a alejarse de un enfoque estático de producción y acercarse más a las necesidades de los consumidores, por lo que representan una de sus más importantes oportunidades para aportar a la economía del país.

De esta manera, las oportunidades que tiene el sector empresarial más vulnerable del país con las TIC son diversas. Estas tecnologías ayudan a la integración vertical de las empresas, propiciando a éstas un ambiente digital en el cual pueden interactuar de forma simple, optimizando el uso de recursos y, en consecuencia, eliminando intermediarios, no todos, pero si aquellos que no agregan valor al producto (Kuwayama, 2001: 63). En este sentido, y como ejemplo, el que las empresas cuenten con sitio web propio, tiene dos sentidos principales: que lo utilicen exclusivamente con una finalidad informativa y/o pueden utilizarlo para establecer un vínculo entre la empresa y sus clientes o proveedores. Otro ejemplo, es el uso del internet visto como un complemento o sustituto de la publicidad.

Otra ventaja que ofrece las TIC para las MIPyMES es la computación en nube (*cloud computing*), que representa una oportunidad por el acceso con bajos costos a servicios informáticos estandarizados y configurables en línea, tales como cómputo, almacenamiento, recursos físicos y virtuales compartidos (redes, servidores y aplicaciones) y gestión de datos (OCDE/CEPAL, 2012: 127).

Si bien se constata una mejora en la adopción y uso de herramientas básicas (ordenador personal, Internet y correo electrónico), la brecha que separa a los países de América Latina respecto de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico es todavía amplia en materia de sofisticación de las TIC utilizadas. Aunque las MIPyMES han reducido la distancia en cuanto a infraestructura de TIC básicas (telefonía móvil y fija, ordenadores

personales, programas de uso habitual y el uso de internet), el rezago ha aumentado en tecnologías complejas. (OCDE/CEPAL, 2012: 123).

De esta manera, debe existir un espacio importante para las políticas y estrategias de apoyo gubernamental que provoquen la evolución en la adopción y uso de las TIC desde tecnologías poco sofisticadas en las MIPyMES como telefonía móvil y fija, y ordenadores personales con programas básicos, hacia otras más avanzadas, como *e-commerce* (comercio electrónico) y sistemas de información y comunicación.

4.2.2 Innovación y desarrollo tecnológico

El desarrollo tecnológico y la innovación están llamados a jugar un rol protagónico en las MIPyMES para acelerar el crecimiento de la economía nacional y dar saltos de productividad, asimismo para generar empleos de calidad, reducir la heterogeneidad estructural y avanzar en procesos de largo plazo de mejoría de la distribución del ingreso y aumento de la igualdad. Esta innovación y desarrollo de la tecnología en dicho estrato empresarial son un proceso social y complejo, que debe evolucionar de la mano de la interacción entre instituciones, individuos y vinculaciones y relaciones sociales (OCDE/CEPAL, 2012: 108).

La creación e incorporación de nuevos conocimientos en los productos, procesos y en la organización productiva de las firmas y las instituciones que participan en las iniciativas empresariales es lo que autores como Dini, Ferraro y Gasaly (2007: 8) definen como “innovación”.

Algunos economistas como Subrahmanya consideran que la capacidad de innovar es determinante para la competitividad de las empresas, y ésta es determinada tanto por factores internos (tales como formación técnica, la motivación y la percepción del mercado de los empresarios) como por el apoyo externo (que se utiliza como complemento de las capacidades internas de una PyME y depende de las fuentes externas de apoyo). De este modo, el mismo autor señala que una PyME en un país en desarrollo tiene menos probabilidades de recurrir a fuentes

externas de apoyo a diferencia de una empresa de la misma categoría en un país desarrollado, ya que dichas fuentes observan la reputación de las PyMES para otorgar la ayuda en la producción y la entrega de innovaciones (Subrahmanya, 2009: 113).

Por su parte, Schumpeter consideraba que la innovación es el verdadero motor del desarrollo, al ser capaz de generar y mantener en el tiempo ciclos prolongados de crecimiento. Así, con su idea de que nuevas combinaciones discontinuas⁶⁹ (alteraciones espontáneas y discontinuas en los cauces de la corriente, alteraciones del equilibrio) llevarían a un desenvolvimiento económico sustentado que los nuevos productos, procesos y las nuevas formas de organizar la producción cambian cuantitativa y cualitativamente el panorama de la economía y la sociedad. De igual manera, el mismo autor afirmaba que cuando las innovaciones son radicales, surgen sectores nuevos y desaparecen otros, así el desarrollo se configura como un proceso de “destrucción creadora”. (CEPAL/SEGIB, 2008: 131)

El proceso de innovación en las empresas se explica tanto por las características de las mismas como por el entorno macroeconómico y las propiedades socioeconómicas que definen el propio Sistema Nacional de Innovación (SNI)⁷⁰ en el que se encuentran. Asimismo, lo que determina la capacidad de innovación de una corporación son algunos de los siguientes elementos: la competencia, los procesos de cambio estructural y de destrucción creativa, igualmente los procesos de aprendizaje y los vínculos de las empresas, entre otros.

⁶⁹ Con nuevas combinaciones discontinuas se refiere a la introducción de nuevo bien o de nueva calidad de un bien, a un nuevo método de producción (uno no probado, nueva forma de manejar comercialmente), a la apertura de un nuevo mercado, a una nueva fuente de aprovisionamiento de materia primas o semifabricados y/o a la creación de una nueva organización de cualquier industria (nuevo monopolio o la eliminación de uno anterior). No son nuevas combinaciones el producir otras cosas o las mismas por otro método (combinar de forma diferente), sí hay un cambio (una nueva combinación de lo anterior) más no es desenvolvimiento ni mucho menos son nuevas combinaciones discontinuas.

⁷⁰ El Sistema Nacional de Innovación se refiere a al entramado institucional encargado de apoyar el proceso de innovación ya sea para una sola etapa del proceso o para acompañarlo en todo lo que aquel implica. Los actores y agentes del SIN son principalmente: empresas, universidades, centros tecnológicos, consultores, instituciones gubernamentales, organizaciones no gubernamentales y la misma sociedad civil.

En México, los apoyos en materia de desarrollo tecnológico e innovación parecen ser diseñados sólo para grandes empresas. Además, tienen un lenguaje técnico que resulta muy elevado para los microempresarios y hacen que las empresas encuentren dificultades para poner en práctica sus recomendaciones. Igualmente, faltan esquemas que apoyen a las empresas en la incorporación de tecnologías anticontaminantes y el desarrollo de una cultura ecológica. (Saavedra García, María, et. al., 2013: 7).

Aunado a lo anterior, en México, y en la región latinoamericana en general, el sector empresarial generalmente no prioriza a la innovación y el desarrollo tecnológico, financiando alrededor de un 40% de las actividades de investigación y desarrollo (OCDE/CEPAL, 2012: 109). Así, se tiene que las MIPyMES latinoamericanas concentran sus actividades de innovación en la transferencia e imitación tecnológica, reflejado por la alta concentración de su inversión en maquinaria y equipamiento, en comparación con su inversión en I+D. Esta problemática no es exclusiva de México al estar inmerso en la región, pero sí es una de las características que distingue a las MIPyMES mexicanas.

También, los altos costos y riesgos de la innovación frenan o inhiben esta actividad en las empresas de menor tamaño, ya que la inversión en I+D conlleva elevados niveles de incertidumbre sobre los resultados y beneficios, así como grandes desembolsos iniciales que, para las empresas de mayor tamaño, no constituyen un obstáculo.

No obstante, la innovación para las MIPyMES ofrece amplias oportunidades: esta actividad mejora la calidad de los productos y procesos; aumenta la productividad y competitividad; hace posible un mejor posicionamiento en los mercados nacional e internacional y genera un avance hacia actividades con mayor valor agregado. Para ello, son importantes los procesos de aprendizaje y de acumulación de conocimiento, generados en la propia empresa y en vínculo con otros agentes. (CEPAL/SEGIB, 2008: 131)

El papel de las políticas públicas en este ámbito, es esencial. Pese a su heterogeneidad, es indispensable aumentar la inversión empresarial en innovación e I+D, para lograr un crecimiento significativo de la productividad y la competitividad, destacando la importancia de avanzar en el diseño y ejecución de políticas industriales. Estas políticas deben tener presente las especificidades de las empresas más pequeñas y facilitar la vinculación de las MIPyMES con el resto del sistema productivo para facilitar su acceso a nuevas tecnologías y elevar su innovación (OCDE/CEPAL, 2012: 122).

Las instituciones de educación superior y los centros de investigación públicos constituyen un apoyo fundamental para el desarrollo de tecnologías e innovaciones para las MIPyMES. Las universidades se relacionan con el desarrollo de nuevas tecnologías fundadas en actividades de investigación para su aplicación en el sector productivo. De esta manera, las capacidades científicas y tecnológicas de las universidades representan un factor a favor de la innovación para garantizar la competitividad de las empresas en sectores dinámicos y con elevado contenido científico-tecnológico. (CEPAL/SEGIB, 2010: 14).

A pesar de todas las restricciones que aún encara el sector empresarial más pequeño en materia de I+D, se debe considerar que las MIPyMES aportan flexibilidad a los procesos de innovación mediante su estructura organizacional más maleable y capaz de responder rápidamente a los cambios por la participación de sus trabajadores y la celeridad en la toma de decisiones, lo que hace pensar que la I+D son una oportunidad tangible para las MIPyMES.

4.2.3 Estructura regulatoria

Uno de los aspectos más importantes para las MIPyMES en México son las formas en las que el sector gubernamental regula su creación, funcionamiento y desenvolvimiento. De esta manera, “[...] mientras las regulaciones entorpezcan lo menos posible la actividad económica, mejores serán las posibilidades de supervivencia y crecimiento de las empresas, especialmente cuando estas

enfrentan competencia de firmas de otros países que están sometidas a una menor carga en materia de regulaciones” (Cohen y Baralla, 2012: 15).

Los indicadores que resultan útiles para notar la situación de la regulación del gobierno sobre el desarrollo del sector empresarial en el país son: la cantidad de días promedio que demora una empresa en obtener permiso para operar y la cantidad de reuniones con inspectores de impuestos en el año.

De esta manera, según las Encuestas del Banco Mundial (2010)⁷¹ sobre el primer indicador, en México una pequeña empresa necesita 78 días para conseguir la licencia de operación, mostrando que toma mayor tiempo a las pequeñas empresas que a las de mayor porte obtener dicha licencia. Respecto a las empresas de mediano porte, éstas requieren 30.6 días para obtener la licencia de operación. Por lo que concierne a las grandes empresas, México es el segundo país que otorga la licencia de operación más rápido con tan solo 29.9 días necesarios, detrás de Ecuador que sólo necesita 23 días necesarios para brindar dicha licencia a las empresas de mayor tamaño.

La razón de que el promedio de visitas o reuniones con inspectores de impuestos también sea un indicador útil para observar la situación de la estructura regulatoria de las MIPyMES en México, radica en este aspecto puede reflejar una importante desventaja competitiva para las empresas, independientemente de su tamaño, relacionada con la presencia de mayores costos de cumplimiento, referente a aquellos recursos que deben disponerse para cumplir con los pagos de impuestos.

En este sentido, las mismas Encuestas del Banco Mundial (2010) arrojan que, en México, el número promedio de las visitas tributarias en las pequeñas empresas es menor a uno (0.8). Con relación a las medianas empresas, éstas reciben en promedio 1.7 visitas de inspectores impositivos al año. En el caso de las grandes empresas mexicanas se registra un promedio de 2.1 inspecciones impositivas.

⁷¹ Cabe mencionar que para dichas encuestas las pequeñas empresas son aquellas que cuentan de 5 a 19 empleados, las medianas de 20-99 y las grandes más 100.

Los principales resultados que arrojan las encuestas del Banco Mundial, según estos dos indicadores, es que en México las empresas de menor tamaño son las que tardan más tiempo en obtener su licencia de funcionamiento lo que evidencia los altos costos y la amplia burocracia a la que estas empresas están sometidas para poder operar.

Frente al escenario descrito, la reducción de burocracia (de sus aspectos más negativos como arbitrariedad, corrupción y discrecionalidad) y de largos procedimientos en el registro de nuevas empresas se muestran como una oportunidad para facilitar la creación, funcionamiento y sostenibilidad de las empresas de menor tamaño. A su vez, esto impactaría en los estados de cuenta de las empresas, pues los costos para cubrir los procedimientos y burocracia disminuirán. Asimismo, una tasa diferenciada de impuestos para este tipo de empresas favorecería sus finanzas y las cuentas del sector empresarial más pequeño tal como lo sostiene María Saavedra García (et. al. 2013: 4).

Otro aspecto en el que se debe poner atención sobre la estructura regulatoria de las MIPyMES es el referente a la protección de marcas y patentes, los requisitos ambientales y la inseguridad jurídica (Zevallos, 2003: 67). Sobre esto, la regulación en pequeñas empresas es relativamente más costosa a diferencia de las grandes firmas, por lo que las autoridades deberían tener la capacidad de decidir razonablemente la aplicación de ciertas normas modificadas para las pequeñas compañías o eximir las de algunas regulaciones.

No obstante, se debe tener cuidado al conceder un trato preferente a las MIPyMES, pues éste puede causar temor a dichas empresas para aumentar en tamaño y perder este tipo de trato diferenciado. Además, el eximir al sector empresarial más pequeño de ciertos reglamentos o normas, puede permitir que perduren algunos problemas y obstáculos para la competitividad y la sustentabilidad de las empresas, tales como discriminación o contaminación (María Saavedra García, et. al. 2013: 4).

Por último, de la mano con lo anterior, los hábitos adquiridos por las instituciones son una limitante importante para el desarrollo de una estructura regulatoria que atienda a las necesidades actuales de las MIPyMES. Al respecto, es fundamental que el país revise sus procedimientos y modernice su administración con el fin de atender las necesidades más recientes de este sector empresarial, generando una legislación flexible para favorecer la competitividad del sector empresarial más vulnerable.

4.2.4 Comercialización y comercio exterior

En México, cada vez es más evidente la apuesta a los capitales extranjeros y a los mercados de exportación, lo que manifiesta el descuido al fortalecimiento del mercado interno, amenazando con desmantelar las capacidades productivas de las MIPyMES.

Aunado a lo anterior, este tipo de empresas, en especial las microempresas, suelen presentarse con características ambulantes (venta en la calle o prestación de servicios sin un sitio determinado) u hogareñas (cuando se utiliza el mismo espacio habitacional donde habitan sus propietarios), enfrentándose a una competencia cada vez más fuerte frente a productos foráneos (Álvarez y Durán, 2009: 16).

Si bien existen líneas comunes de apoyo a las MIPyMES para la comercialización y comercio exterior en México, tales como programas especiales, fondos, programas para nuevos exportadores, información de mercados, apoyo a promoción comercial, asistencia a ferias y servicios de promoción de exportaciones (Zevallos, 2003: 65), no se han logrado manifestar en el desenvolvimiento de las empresas.

Aunado a lo anterior, las MIPyMES se enfrentan a falta de recursos suficientes para difundir sus productos y la carencia de tiempo para desarrollar una estrategia de mercadotecnia. Tampoco existen apoyos específicos para generar este tipo de capacidades y actividades (Saavedra García, María, et. al., 2013: 8).

Las posibilidades de acceso a mercados externos que tienen las MIPyMES dependen de sus condiciones endógenas (como la calidad de su producto, el precio y la oportunidad de acceder a esos mercados). Sin embargo, la calidad de la infraestructura de transportes y comunicaciones, así como la presencia de una infraestructura de apoyo logístico y de información que facilite la tarea del exportador, son ventajas competitivas en las que el sector público y el privado pueden participar, permitiendo las MIPyMES exportadoras entrar a nuevos mercados. Es posible generar mecanismos de asistencia e información a las MIPyMES exportadoras a partir de *one-stop-shops* que complementen la labor de ventanilla única con servicios de información y asistencia.

También las crisis económicas y la disminución de las fuentes de empleo han provocado una importante disminución de las ventas y disminución en el pago efectivo a proveedores. De esta manera, el mercado requiere urgentemente una reactivación y una buena forma para ello, han sido las compras gubernamentales. (Saavedra García, et. al. 2013: 6)

La comercialización y el comercio exterior con TICS ofrece igualmente una amplia oportunidad para las MIPyMES, porque aumenta la productividad, la competitividad, mejora el acceso a la información, facilita la colaboración con otras empresas, logra nuevas oportunidades comerciales, reduce costos relacionados con procesos comerciales y mejora la transparencia del sector. A su vez, el comercio electrónico (e-Commerce) representa una herramienta para la expansión de sus mercados, particularmente a nivel internacional, ya que éste orienta su aporte a variar el canal o la forma tradicional de generar comercio, reduciendo intermediarios y costos de transacción; haciendo de la transacción algo más eficiente en tiempo y dinero invertido, para la obtención de un mismo producto (Álvarez y Durán, 2009: 61).

4.2.5 Organización y cooperación

Respecto a este asunto, hay tres percepciones de los empresarios que debemos tomar en cuenta: i) la falta de cooperación entre las empresas; ii) la existencia de

una relación acentuadamente asimétrica entre las MIPyMES y las grandes empresas, que favorece primordialmente a las últimas, y iii) la ausencia de cultura empresarial en nuestras sociedades.

La relación asimétrica entre las grandes empresas y las MIPyMES (en especial la ausencia de encadenamientos productivos) es un importante obstáculo al desarrollo de estas últimas. Algunos países han buscado salidas legales a partir de leyes de fomento de la competencia, pero el alcance de ellas ha sido muy limitado (Zevallos, 2003: 68).

Falta una actitud de participación colectiva de los empresarios en la solución de sus problemas. Las cámaras y asociaciones no están cumpliendo adecuadamente con su papel. De igual manera, una de las problemáticas sobre organización en las MIPyMES es la falta de representación institucional por la diversidad de intereses que guardan entre ellas. De esta forma, una alternativa a mediano plazo podría ser el de generar mecanismos de representación de las MIPyMES.

Los empresarios siguen enfrentando el problema de centralización en la toma de decisiones por parte de una buena parte de los organismos gubernamentales y no hay suficiente delegación, lo cual provoca burocracia y trámites demorados (Savedra, et. al., 2013: 9).

Asimismo, existe corrupción y burocracia en la mayoría de los trámites gubernamentales. No existe coordinación entre las diferentes secretarías e instituciones del gobierno, lo que ocasiona que los empresarios dediquen tiempo excesivo a atender inspecciones y diversas auditorías durante todo el año (Savedra, et. al., 2013: 8).

Sin duda, una oportunidad que tiene las MIPyMEs en este aspecto es buscar fortalecer la vinculación con el sector educativo a fin de generar tecnología propia acorde a las características y necesidades de la MIPYME, así como propiciar la innovación necesaria en todos los rubros de las MIPYME.

4.2.6 Educación y capacitación

Derivada de las condiciones que hace competitivas a las MIPyMES en el mercado interno se encuentra la ventaja del conocimiento. En la actualidad, no sólo se ha evidenciado el saber cómo elemento privilegiado dentro del nuevo esquema de producción, sino que una serie de factores actuales lo ponen a fácil disposición de los pequeños empresarios, entre ellos se destaca la interacción entre las universidades y centros tecnológicos con las empresas y el grado de movilidad de los recursos humanos.

Estos nuevos flujos de conocimiento son tanto tangibles como intangibles, lo que hace ponerlos a mayor disposición con mayores facilidades al empresario de modestos recursos (Álvarez y Durán Lima, 2009: 39).

Entre los actores clave del Sistema Nacional de Innovación (SNI) se destacan las instituciones gubernamentales, las instituciones de educación superior, los centros de investigación y las empresas. Estas últimas son esenciales puesto que, en colaboración con otros agentes, utilizan los avances científicos y tecnológicos en la producción, el desarrollo de nuevos productos y procesos o la mejoría de los existentes, para lograr aumentos de productividad y competitividad.

Las empresas de América Latina presentan un bajo nivel de vinculación con otros agentes de los SNI. La colaboración y vinculación multidisciplinaria mediante la interacción con esos agentes genera espacios para abordar, difundir, transferir y apropiar conocimiento, información y tecnología. Sin embargo, la relación entre universidades y empresas ha sido compleja y difícil debido a sus diferentes funciones en la sociedad y a su propia naturaleza. Las universidades no han desempeñado un papel relevante y dinamizador en el proceso innovador de las empresas. Hay poca coordinación entre estos agentes, lo que causa una baja incorporación del conocimiento científico y tecnológico en el sector productivo y en las estrategias de innovación de las empresas (CEPAL/SEGIB, 2010).

Dadas las limitaciones que enfrentan las MIPyMES para incrementar su potencial de innovación y modernización tecnológica, los espacios de vinculación y relaciones con otras empresas e instituciones del SNI son esenciales para acceder a nuevos conocimientos y fortalecer sus capacidades internas (OCDE/CEPAL, 2012: 120).

Respecto a la capacitación, se debe buscar la mejoría de los planes educativos generales para desarrollar programas específicos en áreas relacionadas con los procesos productivos y técnicas de administración y negocios (OCDE/CEPAL, 2012: 135).

A su vez, está claro que la educación y capacitación favorecen la innovación en las empresas, generando competitividad y mejores condiciones para el desempeño y operación de las mismas.

4.3 Propuestas para la mejora de los apoyos gubernamentales a las MIPYMES para el crecimiento económico de México

Es evidente que los programas gubernamentales de apoyo a las MIPyMES deben contar con un marco de evaluación claro y preciso que incluya un sistema para la recolección constante de datos de los beneficiarios e indicadores de desempeño, impactos y resultados, ya que sin estos, la evaluación carecerá de elementos cuantitativos, dificultando la medición de los resultados e impactos reales de los programas. De esta manera, se proponen aquí, algunos aspectos que pueden ser considerados para mejorar los apoyos gubernamentales hacia las MIPyMES para con el fin de que tengan un impacto más eficaz y certero en las empresas, y por ende en la dinámica de la economía del país.

4.3.1 Indicadores

Un indicador “es un instrumento que compara y procesa información de forma que pueda ser entendida fácilmente” (Saracho, 2009: 32). Contar con una serie de

buenos indicadores facilita la evaluación del desempeño de los programas de apoyo gubernamentales.

Se sugiere que los indicadores que se utilicen para evaluar a las MIPyMES y el apoyo que reciben del gobierno, deben cumplir con ciertas características como: medir aspectos importantes del objetivo de un programa específico, ser fácil de interpretar, ser recogido por fuentes e instrumentos sencillos y deben reportarse oportuna y periódicamente.

Las reglas de operación de cada uno de los apoyos para las MIPyMES en México suelen establecer indicadores para evaluar el desempeño de dichos apoyos, como ejemplo de ello la regla 36 de las Reglas de Operación (2013) del Fondo PyME establece que los indicadores serán elaborados por las respectivas Direcciones Generales del INADEM⁷².

Los principales indicadores de impacto para el mismo fondo son los siguientes: porcentaje de empresas participantes que lograron recibir un apoyo del Fondo; incremento de ventas del proyecto en relación con el costo del proyecto; incremento de empleos directos; incremento en porcentaje de ventas de las empresas apoyadas con respecto a sus ventas iniciales, porcentaje de empleos generados con respecto a los iniciales, porcentaje de empleos generados con respecto al total de empleos generados por los programas del Fondo PYME; porcentaje de incremento en la productividad de la empresa con respecto a su productividad inicial; porcentaje de empresas que lograron ventas internacionales en relación con el total de empresas apoyadas; porcentaje de emprendedores y MIPYMES que accedieron a un programa de la Red Mover a México, respecto al número total de emprendedores y MIPYMES atendidas; porcentaje de empresas creadas orientadas a los sectores; porcentaje de empleos creados de alto impacto

⁷² Algunas direcciones del INADEM encargadas de desarrollar los indicadores son: Dirección General de Programas de Sectores Estratégicos y de Desarrollo Regional, Dirección General de Programas de Desarrollo Empresarial, Dirección General de Programas de Emprendedores y Financiamiento y Dirección General de Programas para MIPyMES.

en relación con los empleos totales creados; relación entre MIPYMES con beneficio directo y total de participantes en el evento; porcentaje de las empresas atendidas que adquirieron TICS tras haber participado en el programa, incremento en la productividad (relación entre las ventas y el empleo antes y después del proyecto); número de MIPYMES dirigidas por mujeres que accedieron al programa con respecto al total de solicitudes recibidas; etc.

Por su parte, los indicadores de gestión considerados por las Reglas de Operación del Fondo PyME 2013 son:

- Número de proyectos apoyados;
- Número de proyectos evaluados
- Número de empleos conservados;
- Número de MIPYMES atendidas;
- Índice de complementariedad de recursos.

Los indicadores anteriores pueden ser considerados para la evaluación de los programas de apoyo gubernamental a la MIPyMES en general, sin embargo, algunos otros que se pueden proponer son los que desarrollan Álvarez y Durán (2009)⁷³ y éstos son:

- i) *El índice de valor agregado (IVA)* permitirá medir en qué grado el apoyo a las MIPyMES genera un valor extra a la producción de las empresas para incrementar sus ventas. A mayor VA, el índice tendrá un resultado más alto, lo que significaría que las empresas tendrían más ventajas. El índice se podría calcular de la siguiente manera:

$$IVA = \frac{\sum VA_i^s}{VAT} * 100$$

En dónde VA es el Valor Agregado y VAT el valor agregado total de las empresas, s es el sector económico; i se refiere a las MIPyMES.

⁷³ Se considera obtener los resultados de los indicadores, propuestos por estos autores, en base 100.

- ii) *El índice de la eficiencia de los trabajadores (IET)* indicaría la productividad por trabajador del conjunto de las MIPYMES de una economía particular. Este indicador se podría calcular dividiendo el Valor Agregado de las MIPyMES entre el número de empleados de las mismas por 100.

$$IET = \frac{\sum VA_i}{Empleados_i} * 100$$

- iii) *El coeficiente de internacionalización de las MIPyMES* podría ser útil para evaluar la internacionalización de una empresa al recibir apoyo gubernamental. El cálculo de este coeficiente se obtendría de la división del monto total de las ventas de las MIPYMES, entre las ventas totales del país. Mientras más alto sea tal coeficiente, se tendrá mayor seguridad del grado de internacionalización de una empresa en particular.

$$CI = \frac{\sum Xi}{Ventas\ totales} * 100$$

X_i representa el valor total de las exportaciones de todos los diferentes estratos de las MIPYMES.

- iv) *El índice de éxito exportador* tiene por objeto cuantificar el grado de éxito exportador de cada empresa. Esencialmente, son cuatro los indicadores que se incluyen para este índice: 1) la continuidad o sostenibilidad exportadora; 2) el dinamismo exportador; 3) la diversificación de mercados; y 4) las condiciones de acceso a los mercados para cada empresa.
- v) *Contribución al PIB.* El calcular cómo el apoyo a las MIPyMES contribuye al Producto Interno Bruto sería de utilidad para el diseño de la política pública, tanto nacional como también regional o local. Se calcula con el índice del valor agregado del sector MIPYME entre el total del Producto Interno Bruto Nacional.

$$\frac{VA_{MIPyMES}}{PIB_{Nacional}} * 100$$

Mientras mayor sea el valor agregado generado, mayor será la importancia de las MIPYMES en el PIB del país.

- vi) *El índice de ocupación de empleados en las MIPyMES en la población económicamente activa* mide el nivel de ocupación de las MIPYMES como proporción del total de la Población Económicamente Activa Nacional. Es una buena medida del nivel de empleo generado por este sector empresarial.

$$IOE = \frac{\text{Empleados}_{MIPyMES}}{\text{Población económicamente activa}} * 100$$

Este indicador arroja que mientras más elevado sea el resultado, mayor será la dependencia del país a las MIPYMES por su generación de empleos.

- vii) *Certificados de calidad por país, región y sector.* Aunque no es un índice como tal, el saber el número de certificados que poseen las empresas permitiría conocer el grado de capacidad de innovación y de mejora de la calidad de las empresas de un país. Su cálculo viene dado sencillamente por el número de certificaciones que las empresas de un país alcanzan a aprobar. Este indicador es innovador porque hasta el momento, en México, no se conocen bases de datos al respecto, y mucho menos detalladas para las MIPyMES.

Así, es importante promover la creación de indicadores para el seguimiento del desempeño y competitividad de las empresas. Para ello, es necesario el levantamiento de datos e instrumentalizar estos indicadores para generar información que pueda orientar mejor las políticas y apoyos para las MIPyMES. Contar con indicadores adecuados permitirá analizar el impacto y desempeño de los programas de apoyo gubernamentales.

4.3.2 Seguimiento

Esta parte tiene una estrecha vinculación con los indicadores, ya que son éstos los que permiten contar con información para el seguimiento del desempeño y

competitividad de las empresas y ambos permiten generar información que puedan orientar mejor las políticas para las MIPyMES.

Conviene darle seguimiento a cualquier programa enfocado en las empresas más vulnerables a fin de evaluar si está produciendo los efectos deseados y/o trazados, ya que sólo así se puede evaluar la confirmación o reformulación del apoyo. En este sentido, el seguimiento brinda las herramientas para conocer qué pasa con las empresas después de haber sido apoyadas, en qué benefició/perjudicó el apoyo recibido.

En el 2007, se creó la Unidad de Seguimiento dentro de la SPYME que verificaba la ejecución de los proyectos en cuanto a su adecuada conclusión y el apego a las reglas de operación. Con la transición de dicha subsecretaría a un Instituto, se debe buscar sostener y reforzar una unidad en este sentido con el objeto de que se continúe efectuando el seguimiento a los proyectos en cuanto a la validez de sus resultados reportados: empresas atendidas, creación de empleos, etc. (Instituto de ingeniería, 2008: 111).

Para disponer del seguimiento de los apoyos gubernamentales a las MIPyMES, se debe fomentar una coordinación institucional para que los organismos encargados de recolectar cifras, estadísticas, indicadores y datos interactúen entre ellos y permitan poner a disposición de los generadores de apoyos gubernamentales la información correspondiente para reconocer los logros de los programas o para buscar configurarlos con el fin último de que alcancen sus objetivos. Con ello, deben existir cruces de información entre dependencias gubernamentales y organismos intermedios. Un ejemplo de este tipo de coordinación para el seguimiento de programas es la función que desempeña el Instituto Mexicano del Seguro Social que se encarga de la contabilidad del empleo en el corto, mediano y largo plazo y por otra parte, el Sistema de Administración Tributaria que permita monitorear a las empresas que son apoyadas con subsidios gubernamentales.

A pesar de que el seguimiento no debe ser un condicionante de los apoyos gubernamentales, éste permite un mejor desempeño y efectividad de los mismos.

Existen programas que en sus propias reglas de operación establecen este elemento. Por ejemplo, en la regla 24 de las Reglas de operación del Fondo PyME 2013 se señala que “Corresponde a la Coordinación General de Planeación Estratégica, Evaluación y Seguimiento, como Instancia Ejecutora, el análisis y verificación de la comprobación de los PROYECTOS, mediante los esquemas que determine convenientes, tanto de la aplicación y ejercicio de los recursos, como de los indicadores de cumplimiento de los PROYECTOS conforme a lo previsto en la SOLICITUD DE APOYO y/o a lo autorizado en el instrumento jurídico suscrito”. (Fondo PyME, 2013a).

De esta manera, se corrobora que un seguimiento periódico permite analizar los impactos reales de los programas gubernamentales y, en su caso, subsanar las debilidades o vacíos que presenten los apoyo a las MIPyMES con medidas preventivas o correctivas.

4.3.3 Estadísticas y datos

Las estadísticas y los datos son fundamentales para la generación de los programas de apoyo a las MIPyMES. Ambos elementos contribuyen a crear apoyos que atiendan las necesidades de las empresas más vulnerables, por lo que es necesario que los sistemas de información y registro de las estadísticas empresariales tengan continuidad y sean los más certeras posible.

Así, se deberían generar bases de datos de empresas con una periodicidad más corta a fin de identificar y estimar la cantidad de empresas por sectores, por tamaño, número de empleos, ventas, etc. Un aspecto útil respecto a las estadísticas y datos en los apoyos a las empresas más débiles, es que las instituciones que generan los programas deberían registrar y contabilizar tanto empresas beneficiados como empresas rechazadas o aquellas que no quisieron aceptar el apoyo para también contrastarlas con el número total de empresas para medir el impacto del apoyo gubernamental en el sector empresarial.

Con ello, es indispensable contar con sistemas de información sobre diferentes aspectos de las empresas, como la conducta innovadora, la incorporación y el uso de tecnologías, generación de empleo, entre otras.

Una contribución a los sistemas de información podrían ser formularios básicos para el relevamiento de datos y estadísticas sobre los apoyos que reciben las MIPyMES que deberían incluir información sobre formalidad, si la empresa es familiar, cantidad de sucursales, empleos, ventas, gastos, acceso a créditos, impuestos, sectores, certificaciones oficiales, principales problemas de la empresa, bienes inmuebles, proveedores, publicidad, acceso a internet, entre otras. (Álvarez y Durán, 2009: 85)

Lo anterior permitiría avanzar hacia una solución a los problemas que presentan actualmente las encuestas que se realizan en el país y contribuiría a la definición de indicadores que permitan profundizar en los aspectos que representan mayor complejidad de las empresas como los procesos de innovación, sus estados contables, la disposición de recursos humanos, etc.

Otra contribución de mucha utilidad para la generación de estadísticas y datos puede ser que las instituciones de fomento cuenten con oficinas, ventanillas o lugares de atención descentralizados en las que se lleven a cabo los registros.

De igual manera, para generar estadísticas sobre apoyos gubernamentales, es importante considerar la cobertura de los mismos y los medios diversos en lo que aparecen, es decir qué cantidad de empresas se enteran de la existencia de estos programas. En el mejor de los casos los programas logran llegar del 10% al 15% del universo de los beneficiarios. Por lo que contar con estadísticas al respecto ayudaría a identificar otras formas de comunicación de los programas para que un mayor número de empresas puedan acceder a los apoyos (Ferraro, 2010: 26).

No obstante, para la recolección de datos y estadísticas más precisos se debe considerar el elemento económico. El costo monetario del relevamiento de información con una periodicidad más corta es alto, así como el mantenimiento de

sistemas de información actualizados, sin embargo, sería un costo que los apoyos mismos deberían considerar, ya que se contribuiría a llevar a cabo un registro en el que se evalué la cantidad de empresas que accedan a apoyos y en qué condiciones lo hacen, así como en que está beneficios está recibiendo la empresa.

4.3.4 Evaluación

La evaluación es una etapa trascendental de cualquier programa gubernamental. Ésta, no solo tiene el fin de diagnosticar los resultados del programa, sino que también puede contribuir a mejorarlo. Así, la evaluación es una herramienta que permite a los ciudadanos y a las autoridades medir y cuantificar si un programa está teniendo los resultados deseados y ayuda a valorar si se debe confirmar o reformular el apoyo gubernamental (Saracho, 2009: 30).

La mayoría de los programas gubernamentales incluyen el aspecto de la evaluación en sus reglas de operación. Estas pueden ser de dos tipos: interna o externa, como es el caso del Fondo PyME que en sus reglas 33 y 34 (Fondo PyME, 2013a) establece las especificaciones de cada una.⁷⁴

Pese a su importancia, la evaluación aún está ausente en muchos programas gubernamentales; en algunos casos se atribuye al desinterés, en otros por carecer de los elementos necesarios para ejecutarla (sobre todo por el costo). Es importante que los administradores de programas de apoyo a MIPyMES estén conscientes de que el uso de recursos públicos para dichos programas sólo se justifica cuando estos tienen impacto en el bienestar social. Para ello, la única forma de corroborarlo es recoger la evidencia de que se están consiguiendo los resultados esperados.

Así, es recomendable efectuar evaluaciones periódicas para identificar los impactos de los programas. Pueden llevarse a cabo a corto, mediano y/o largo plazo. Para los programas a las MIPyMES se recomienda que se efectúen para el

⁷⁴ Cfr. Reglas 33 y 34 de las Reglas de operación del Fondo PyME, 2013.

periodo que dura el apoyo, desde que se lanza su convocatoria, hasta que se comprueba los recursos ejercidos.

Igualmente, el monitoreo es una herramienta importante de la evaluación, ya que consiste en el seguimiento del desempeño de los apoyos y los beneficiarios con el objeto de mejorar la gestión de un programa. De esta manera, efectuar paralelamente el monitoreo y la evaluación permitirá recabar los impactos y resultados a corto, mediano o largo plazo del programa gubernamental y reconocer los logros o atender y subsanar las deficiencias.

Una propuesta que debería ser considerada es que en las evaluaciones se pudieran incorporar las opiniones de los beneficiarios para observar la perspectiva que tienen éstos de los apoyos que están recibiendo.

También, la evaluación podría contribuir a la integración de apoyos. Esto es, a identificar que apoyos están siendo duplicados y pueden ser complementarios con el fin de atender las necesidades más importantes de las empresas.

Igualmente, con la evaluación se podría identificar la disponibilidad de los apoyos al público, es decir que personas pueden ver el apoyo y a través de qué medio de comunicación se enteran de éste.

Finalmente, hay que reconocer que entre los obstáculos para una evaluación se encuentra el costo, ya que se necesitan cubrir los honorarios de evaluadores, así como los instrumentos para obtener la información necesaria para la misma (Saracho, 2009: 31). No obstante, debería ser un costo que se debería asumir con el fin de que los programas gubernamentales mejoren su eficiencia y generen resultados favorables para las MIPyMES y, por ende, para la economía del país.

CONCLUSIONES

El acercamiento general a las MIPyMES desarrollado en la primera parte de esta investigación, permite afirmar que éstas se han convertido en un elemento muy importante para la economía de los países, principalmente de aquellos que se encuentran en desarrollo, sobre todo gracias a la fuerte incidencia que tienen en la provisión de fuentes de trabajo y su predominio en el sector. Asimismo, se corroboró que estas empresas se enfrentan a una inherente problemática conceptual que no sólo dificulta su caracterización e identificación, sino que también determina su condición legal y, por lo tanto, interfiere en el acceso a los apoyos gubernamentales.

Por otro lado, las características generales de las MIPyMES latinoamericanas y europeas difieren principalmente en la importancia y el apoyo que el gobierno les otorga, además de que los contextos históricos por los que han pasado las empresas de ambas regiones, son diferentes. Mientras América Latina depende de su capacidad de adaptación a fenómenos, procesos y crisis (algunos de ellos inesperados o con una adaptación agresiva y poco benévola), en Europa las MIPyMES se caracterizan por fortalecer el mercado interno de aquellas naciones. De igual forma, se diferencian unas de otras porque en la región europea se pone mayor atención en apoyar a las empresas para que generen valor agregado en su producción y recurran a nuevas tecnologías e innovación, en tanto que en la región latinoamericana el porcentaje promedio que las naciones destinan al apoyo a las MIPyMES, en este mismo sentido, no rebasa el 1%.

Pese a la baja generación de valor agregado por parte de las MIPyMES en Latinoamérica, ya que las grandes empresas son las que más generan este valor por su amplia capacidad de poder adquisitivo, las empresas de menor tamaño resultan ser un incentivo para cualquier economía, sobre todo por el dinamismo y la adaptabilidad que las caracteriza.

Con el desarrollo del segundo capítulo, se puede afirmar que, pese al aporte significativo de las MIPyMES mexicanas a la economía del país (por su

contribución al PIB y generación de empleo), éstas no han desarrollado el nivel de competitividad suficiente como para fortalecer el mercado interno e integrarse plenamente como proveedoras de grandes empresas en el mismo mercado, ni como para posicionarse en el mercado global.

La alta tasa de mortalidad de las MIPyMES en México pone de manifiesto la necesidad de apoyos gubernamentales no solamente con financiamientos sino con asesorías, consultorías, capacitación y vinculación con la academia. De las 200 mil empresas que anualmente abren sus puertas en México, solamente 35 mil sobreviven dos años más tarde (Tan, López-Acevedo y otros, 2007 y Gómez, 2006), 25% tienen escasas posibilidades de desarrollo y solo 10% cuentan con alguna oportunidad de desarrollarse en la economía formal (SE, 2008). En el caso específico de las microempresas, la situación es más delicada, ya que según el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, de cada diez que surgen, ocho desaparecen al año (Pavón, 2010: 12).

De esta manera, el apoyo gubernamental (en sus diferentes formas: subsidios, créditos, financiamientos, programas, políticas, etc.) se ha convertido en un elemento importante para que las MIPyMES crezcan, no sólo en número, sino también en capacidad y calidad productiva con el fin de contar con un número más elevado de grandes empresas. Empero, tanto los apoyos como las mismas empresas se enfrentan a un escenario que ha estado caracterizado por más obstáculos que oportunidades, desde la dificultad de su definición y clasificación hasta la generación de programas que atiendan las necesidades primordiales de las empresas de menor tamaño.

Tras la cambiante realidad económica y empresarial desarrollada en los capítulos precedentes, se hace evidente que en la actualidad es necesario hacer una revisión de los métodos clásicos de definición e identificación de MIPyMES basados estrictamente en aspectos cuantitativos y romper con criterios tradicionales de relación entre tamaño y eficiencia, no sólo en México, sino también en el resto de los países. El fortalecimiento de elementos en este tipo de

empresas (como las tecnologías, la innovación, la internacionalización, la capacitación, financiamientos/subsidios) genera la necesidad de desarrollar nuevas legislaciones que utilicen otros criterios para la conceptualización y clasificación de las empresas más pequeñas con el fin de que puedan recibir apoyo gubernamental.

En la práctica existe una diversidad de criterios para definir y segmentar las empresas tanto por legislaciones específicas, como por instituciones financieras oficiales y organismos representativos de la industria, a veces basada en el valor de las ventas, en el número de gente ocupada o ambos. El uso de conceptos heterogéneos en México deriva del propósito (créditos, subsidios, apoyos, financiamientos, estudios, diagnósticos, etc.) y los objetivos de las instituciones que promueven su definición. Así, es indispensable establecer una definición de este sector empresarial en el marco regulatorio de cada programa, apoyo, diagnóstico, región, país, etc., siempre tomando en cuenta la definición oficial de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la MIPYME en México.

Queda claro que al clasificar a las MIPyMES se pueden encontrar ciertos riesgos. Una clasificación de acuerdo a su tamaño presenta dos principalmente para los programas públicos: por un lado, existe la posibilidad de que las empresas se disfracen como MIPyMES para obtener beneficios, y por el otro, la clasificación podría ocasionar cambios en su funcionamiento generando la posibilidad de que una empresa decida no crecer para poder continuar recibiendo los apoyos. Para evitar el primer riesgo, todos los programas públicos que tienen el objetivo de apoyar al sector empresarial deberían definir claramente la manera de verificar los requisitos de elegibilidad de las empresas a apoyar y, en cuanto al segundo, los programas en favor de las MIPyMES deberían imponer límites de tiempo en sus normativas y reducir sus apoyos a las mismas empresas cuando no haya un crecimiento en éstas, para evitar así su estancamiento.

El marco legal no sólo contribuye a establecer la definición y categorización de las empresas, sino que también se ha convertido en un elemento indispensable que

favorece la estabilidad y continuidad de las políticas y apoyos gubernamentales dirigidos a las MIPyMES. Establecer en ese mismo marco un esquema fiscal y de financiamiento público que no discrimine a ningún tipo de empresa, es responsabilidad del Estado que debe cumplir para incentivar el desarrollo nacional.

Por otro lado, existen ciertos factores que aparecen como obstáculos para el desarrollo de los apoyos gubernamentales a las MIPyMES y en algunas ocasiones los marcos legales e institucionales no los subsanan. Sus principales amenazas y debilidades se resumen en la falta de datos y estadísticas, la informalidad, el acceso al financiamiento, estructura y organización, la competencia externa, entre las principales.

En México, uno de los problemas más importantes para la continuidad a los programas y estructura gubernamental de apoyo a las MIPyMES es que los gobiernos federales suelen cambiar la organización y estructura de apoyo gubernamental para su período de mandato generando una discontinuidad de los apoyos antes otorgados.

De esta manera, la importancia de un marco legal e institucional sólido en el desarrollo de apoyos y programas para las MIPyMES se puede justificar por algunas lecciones extraídas de las experiencias internacionales recogidas en el tercer capítulo de esta investigación.

Por lo que respecta a la experiencia argentina, se destaca la presencia de las instituciones de fomento, la participación del sector privado y el desarrollo ciencia y tecnología en el desarrollo de los apoyos a las empresas más pequeñas. La novedad de su nueva estructura institucional radicó en que la planificación y la ejecución de las acciones en materia de ciencia y tecnología dejaban de ser un elemento exclusivo del ámbito estatal, demandando un mayor compromiso del sector privado. Pese a este intento, en Argentina aún es notoria la ausencia de una estrategia integral de desarrollo que logre establecer prioridades en materia de fomento a mediano o largo plazo. En consecuencia, el régimen actual de fomento está basado en una serie de programas y políticas con una articulación

relativamente acotada, un grado alto de fragmentación y un impacto bastante reducido.

La experiencia Brasileña permite reconocer la importancia que tiene el marco institucional y legal para el fomento a las MIPyMES. En Brasil, la carencia de un sistema estructurado de apoyo que permita el funcionamiento coordinado de las diversas instituciones de fomento y las empresas se refleja en la inserción poco competitiva y ventajosa de las MIPyMES en las cadenas nacionales e internacionales de las grandes empresas. Igualmente, en este país sudamericano se reconoce su iniciativa por la innovación, la tecnología, la exportación y la modernización industrial, así como por la sostenibilidad y competitividad de las MIPyMES en general. No obstante, un aspecto negativo es que a causa de la morosidad de algunos empresarios MIPyME, se debilita el apoyo del gobierno federal sobre todo cuando se trata de fondos de apoyo.

A diferencia de la experiencia argentina y brasileña, se debe tener cuidado al tratar la experiencia española sobre todo porque gracias a su pertenencia a la Unión Europea, los apoyos, e incluso las características propias de las MIPyMES, varían respecto a las latinoamericanas en general, y las mexicanas en particular. En primer lugar, su marco legal está sujeto a una Ley o Acta regional. La formación de instituciones a nivel europeo y local, así como los objetivos definidos sobre la política empresarial europea, hace que la nación española cuente con uno de los sistemas de apoyo para las MIPyMES más sólidos. De esta experiencia cabe señalar también la importancia que tienen los apoyos regionales para las empresas más pequeñas y que pese a la existencia de éstos, existen también otros nacionales, por lo que las compañías cuentan con un vasto repertorio de ayudas a las cuales pueden acceder. Por otro lado, la generación de estadísticas nacionales se ha visto favorecida gracias al trabajo desempeñado por el DIRCE que año con año actualiza los números estadísticos de las empresas en España. No obstante, a nivel regional las estadísticas se enfrentan a un proceso de actualización demasiado lento dificultando la toma de decisiones y evaluación del

sector empresarial por parte de la Comisión Europea pero sin impedir que la UE genere estrategias *ad hoc* a resolver las problemáticas de la vida empresarial.

En general, la revisión de la evidencia a nivel internacional sugiere que el sistema institucional (desde sustentos jurídicos hasta instituciones) es un elemento indispensable para fortalecer el apoyo a las MIPyMES. Asimismo, es importante generar apoyos que vayan destinados a incrementar la innovación y desarrollo tecnológico de las MIPyMES para que éstas generen valor agregado a su producción y por ende sus índices de empleo se vean beneficiados, provocando que las mismas empresas compitan con las de gran envergadura respecto a valor agregado generado por empleado.

Del capítulo cuarto, se destaca la importancia que ha tenido el Fondo PyME y su apoyo a las empresas más pequeñas. La experiencia lograda por el fondo y su creciente concentración en el desarrollo de las MIPyMES hace muy conveniente darle continuidad a este tipo de apoyos.

En este sentido, se deben tener presentes las oportunidades que presentan las MIPyMES para recibir ayuda del gobierno. Las oportunidades con mayor importancia son: las tecnologías de la información y las comunicaciones, la innovación y el desarrollo tecnológico, la estructura regulatoria, la comercialización y comercio exterior, la educación y capacitación. Igualmente, conviene recalcar sobre la estructura regulatoria de los apoyos y la necesidad de contar con una institución o programa que prepare en todos los sentidos a las MIPyMES exportadoras y las apoye para adecuarse a las normas de los mercados externos con el fin de no encarar las problemáticas que se presentan al exportar, por ejemplo, el cumplimiento del marco normativo y regulatorio del otro país en materia de comercio.

No obstante, para dirigir esfuerzos a las oportunidades de las empresas más pequeñas es indispensable contar con indicadores lo más certeros posibles, darle seguimiento a las empresas y apoyos otorgados (así como a los denegados), capturar información, registros, estadísticas y datos precisos y periódicos para

evaluar los resultados e impactos de los programas destinados a las MIPyMES. Cabe señalar que la evaluación de proyectos y el relevamiento de información requieren de la coordinación institucional del sistema de apoyo y fomento a las empresas.

Con lo anterior, se debe tomar en cuenta que la efectividad de las políticas públicas de fomento y ayuda al sector MIPYME están directamente atadas al nivel de conocimiento que se tenga del mismo y a la fidelidad de los datos con que se dispongan. El problema estadístico no es entonces menor, por lo que la propuesta de mejorar la captación de estadísticas, indicadores e información contribuirá a corregir, generar y crear apoyos gubernamentales altamente eficientes para el sector empresarial más pequeño, ya que sólo así se podrá analizar la cobertura y las necesidades a entender de este sector.

Las propuestas para las mejoras en los apoyos gubernamentales seguramente puede tener altos costos, sin embargo, valdría la pena asumirlos con el fin de mejorar el desempeño de los programas para mejorar las condiciones de las MIPyMES y con ello favorecer la economía nacional.

Finalmente, conviene determinar si las MIPyMES han sido una alternativa para el crecimiento económico de México en el periodo 2004-2013. Si bien las MIPyMES representan el 99.8% del total de las empresas en el país, generan el 52% del PIB, son creadoras del 73% de empleo en el país, su número en unidades económicas aumenta año con año y gracias a su dinamismo, junto con los apoyos que reciben, contribuyen al mercado interno, en este periodo de 10 años no han logrado contribuir a elevar la tasa de crecimiento económico del país que ha sido del 2.6% en promedio anual. Lo anterior, puede justificarse debido algunos de los apoyos requieren demasiados trámites, algunos largos y engorrosos, y se padece la ausencia de un marco institucional y normativo más sólido y eficiente para el desarrollo de este sector empresarial, además de que algunos apoyos no atienden las verdaderas necesidad de las MIPyMES, como la competitividad de las grandes empresas y el desarrollo de tecnologías e innovación. Por el lado de los

empresarios, algunos crean o sostienen sus empresas con fines de solvencia familiar no con la intención de convertirse en grandes empresas lo cual genera un estancamiento de las MIPyMES, además de que algunos no reciben consultorías o asesorías para la organización y administración de sus compañías, ni buscan generar valor agregado a su producción para volverse más competitivas por lo que terminan quebrando al poco tiempo de su creación.

No obstante lo anterior, las MIPyMES no dejan de ser una alternativa importante para contribuir al crecimiento económico del país por todo lo que ellas aportan a la economía en general y, por tanto, el gobierno no debe renunciar a seguir las apoyando. Pero para que este apoyo resulte más eficiente, se debería considerar la promoción de una política pública eficaz y eficiente, focalizada y de largo plazo para las MIPyMES, que fomente regímenes propicios para la vinculación entre los sectores público y privado y los centros académicos. Esto permitirá la creación de sinergias y complementariedades, economías de escala y derrames del conocimiento que favorezcan el fortalecimiento y la consolidación de las empresas de menor envergadura.

Como sea, no se debe olvidar que las MIPyMES son apoyadas para evolucionar e ir hacia delante, es decir a las microempresas se les apoya para que se conviertan en pequeñas, a las pequeñas para que se conviertan en medianas y a las medianas para que cambien a grandes, hasta buscar que la mayoría de las microempresas terminen siendo grandes empresas. Por lo que al formular los apoyos y efectuarlos se debe tener presente esta consideración.

Así, se debería contar con una estrategia integral de desarrollo productivo, lo que quiere decir que deberían generarse apoyos integrales para que ayuden a escalar a las MIPyMES. Igualmente, se deberían desarrollar políticas que tengan una visión sistémica, ya sea en el sentido de integrar los diferentes niveles de acción —local, nacional y supranacional— o de buscar un mayor diálogo entre las distintas políticas e instrumentos para convertir microempresas en grandes empresas. El contar con un amplio número de apoyos, no garantiza

necesariamente su eficacia. Por lo que es imperante disponer de una visión integral de las problemáticas y oportunidades que presentan las MIPyMES y los apoyos gubernamentales dirigidos a éstas para fortalecer sus ventajas y atender y subsanar sus desventajas, ayudándolas a escalar hasta convertirlas en grandes empresas que aporten valor agregado al país y contribuyan de más trascendentalmente a la economía.

Asimismo, es indispensable incrementar recursos públicos destinados al apoyo de las MIPyMES para ampliar cobertura y eficacia. Hay que tener presente que no hay forma de que un país que dedica apenas un poco más de una décima de punto porcentual del PIB a financiar la formación de capital de sus MIPyMES pueda aspirar a modernizar ampliamente su economía, ni a elevar el valor agregado de sus exportaciones, ni a aumentar su competitividad, ni a crecer sostenidamente en niveles compatibles con el incremento del nivel de vida de su población.

Es indispensable hacer un esfuerzo para crear las condiciones que permitan ampliar los apoyos, en todas sus modalidades (créditos, financiamientos, asesorías, capacitación, internacionalización, etc.) para las MIPyMES, de hacerlo los mayores beneficiados serían los empresarios y el mismo gobierno al fortalecer la economía de su país con el desarrollo de empresas que sustenten su dinamismo económico e importancia comercial.

*“No importa qué tan lento vayas
mientras no te detengas”.*
Confucio

BIBLIOGRAFIA

A. Neck, Philip, (1995) *Desarrollo de pequeñas empresas: políticas y programas*. México, Limusa.

A., Irigoyen, Horacio y Francisco A. Puebla, (1997) *PYMES, su economía y organización*. Buenos Aires, Maachi.

Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (APEX), Brasil.
[En línea]: www.apexbrasil.com.br. Consultado el 28 de febrero de 2015.

Aprendendo a exportar, Brasil. [En línea]: <http://www.aprendendoaexportar.gov.br/>. Consultado el 28 de febrero de 2015.

Ayyagari Meghana, Thorsten Beck y Asli Demirguc-Kunt, (2003) *Small and Medium Enterprises across the Globe: A new database*, Banco Mundial, pp. 33.

Álvarez, Mariano y José E. Durán Lima, (2009) *Manual de la micro, pequeña y mediana empresa. Una contribución a la mejor de los sistemas de información y el desarrollo de las políticas públicas*. San Salvador, Cooperación Técnica Alemana.

[En línea]:

<http://www.eclac.org/comercio/publicaciones/xml/8/38988/Manual_Micro_Pequeña_Mediana_Empresa_TIC_politicas_publicas.pdf>. Consultado el 1° de junio de 2013.

Banco Mundial (2010), *Encuestas de las Empresas del Banco Mundial (Enterprise Surveys)*. [En línea]: <http://www.enterprisesurveys.org/>. Consultado el 26 de agosto de 2013.

Banco Mundial (2008a). *Doing Business*.

Barbero, J.L., Sánchez, L. y Omicron-Amepro Consultores, (2006) *PyMES en España*. Madrid, Fundación EOI.

Boletín Oficial del Estado (BOE) (2012), *Real Decreto 344/2012, de 10 de febrero, por el que se desarrolla la estructura orgánica básica del Ministerio de Industria, Energía y Turismo*. Núm. 36, España. [En línea]: <http://www.ipyme.org/es-ES/QuienesSomos/Documents/RDEstruc11022012.pdf>. Consultado el 1° de marzo de 2015. Consultado el 3 de marzo de 2015.

Boletín Oficial del Estado (BOE) (2013), *Real Decreto 962/2013, de 5 de diciembre, por el que se crea y regula el Consejo Estatal de la pequeña y la mediana empresa*. Núm. 15, España, [En línea]: <http://www.ipyme.org/es-ES/noticias/Documents/Real-Decreto-9622013.pdf> Consultado el 2 de marzo de 2015.

Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial-CDTI (2015) España. [En línea]: <https://www.cdti.es/> Consultado el 2 de marzo de 2015.

Centro de Información y Red de Creación de Empresas-CIRCE, (2015) España. [En línea]: <http://portal.circe.es/> Consultado el 2 de marzo de 2015.

CEPAL/SEGIB (2008), *Espacios Iberoamericanos: la economía del conocimiento*. Santiago de Chile, CEPAL, Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), Naciones Unidas.

CEPAL/SEGIB (2010), *Espacios Iberoamericanos: vínculos entre universidades y empresas para el desarrollo tecnológico*. Santiago de Chile, CEPAL, Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), Naciones Unidas.

Cohen Arazi Marcos y Gabriel Baralla (2012), *La situación de las PyMEs en América Latina*. Argentina, Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamericana (IERAL). [En línea]: http://www.ieral.org/images_db/noticias_archivos/2157-La%20situaci%C3%B3n%20de%20las%20PyMEs%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf. Consultado el 22 de junio de 2013.

COLMEX (2011), *Evaluación Específica de Costo-Efectividad 2010-2011 del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME)*. México, El Colegio de México-Centro de Estudios Económicos.

Comisión Europea (2003), *Recomendación de la Comisión Europea de 6 de mayo de 2003 sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas [notificada con el número C(2003) 1422]* (Texto pertinente a efectos del EEE) (2003/361/CE), [En línea]: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:ES:PDF>. Consultado el 13 de abril de 2014.

Comisión Europea (2006), *La nueva definición de PyME. Guía del usuario y ejemplo de declaración*. [En línea]: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_es.pdf. Consultado el 14 de abril de 2014.

Comisión Europea (2008), *Small Business Act for Europe*, [En línea]: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0394:FIN:EN:PDF>. Consultado el 13 de abril de 2014.

Comisión Europea (2011), *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Revisión de Small Business Act para Europa*. [En línea]: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011DC0078&from=EN>. Consultado el 4 de marzo de 2015.

Comisión Europea (2014), *Portal Europeo para las PyMES*. [En línea]: http://ec.europa.eu/small-business/index_es.htm. Consultado el 16 de abril de 2014.

Comisión Europea (2015a), *Europa 2020*. [En línea]: http://ec.europa.eu/europe2020/index_es.htm Consultado el 2 de marzo de 2015.

Comisión Europea (2015b), *Horizon 2020*. [En línea]: <http://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/what-horizon-2020> Consultado el 3 de marzo de 2015.

Comisión Europea (2015c), *COSME programme*. [En línea]: http://ec.europa.eu/growth/smes/cosme/index_en.htm Consultado el 3 de marzo de 2015.

Comisión Europea (2015d), *European SME Week*. [En línea]: http://ec.europa.eu/growth/smes/support/sme-week/index_en.htm Consultado el 3 de marzo de 2015.

Comisión Europea (2015e), *European Small Business Portal*. [En línea]: http://ec.europa.eu/small-business/index_en.htm Consultado el 3 de marzo de 2015.

Compañía Española de Reafianzamiento, S.A. (CERSA), España. [En línea]: <http://www.cersa-minetur.es/>. Consultado el 1° de marzo de 2015.

CONEVAL (2009), *Informe de la evaluación específica de desempeño 2008 del Fondo PyME*. México, Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social.

CONEVAL (2010), *Informe de la evaluación específica de desempeño 2009-2010 del Fondo PyME*. México, Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social.

CONEVAL (2012), *Evaluación de Consistencia y Resultados 2011-2012 del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME)*. México, Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social y Secretaría de Economía.

Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME), España. [En línea]: <http://www.cepyme.es/> Consultado el 1° de marzo de 2015.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. [En línea]: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/1.pdf>. Consultado el 2 de junio de 2013.

Corporación Financiera Internacional y Grupo del Banco Mundial-CFI y BM (2009), *Guía informativa de Banca PyME*. Washington, Corporación Financiera Internacional (IFC). [En línea]: <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/2188a48049585f89a01ab519583b6d16/SMES.pdf?MOD=AJPERES>. Consultado el 26 de agosto de 2013.

Diario Oficial de la Unión Europea (2006), *Decisión No 1639/2006/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 24 de octubre de 2006 por la que se establece un programa marco para la innovación y la competitividad (2007-2013)* [En línea]: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006D1639&qid=1428039441521&from=EN> Consultado el 2 de marzo de 2015.

Dini, M., Ferrero, C., y Gasaly, C. (2007), *Pymes y articulación productiva. Resultados y lecciones a partir de experiencias en América Latina*. Serie de Desarrollo Productivo Número 180, Santiago de Chile, GTZ/Naciones Unidas.

Dini, M. y G. Stumpo (comp.) (2011), *Políticas para la innovación en las pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Santiago de Chile, Naciones Unidas, CEPAL.

Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (DGPYME) (2014), *Retrato de las PYME 2014*. Madrid, Ministerio de Industria, Energía y Turismo. [En línea]: http://www.ipyme.org/Publicaciones/Retrato_PYME_2014.pdf. Consultado el 28 de febrero de 2014.

Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (DGPYME) (2015), España, [En línea]: <http://www.ipyme.org> Consultado el 3 de marzo de 2015.

Dussel, E. (2004), "Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política", en *Economía UNAM 2*, México.

Empresa Nacional de Innovación, S.A. (ENISA), España, [En línea]:

<http://www.enisa.es/>. Consultado el 1° de marzo de 2015.

ENTREPRENEURSHIP 2020 ACTION PLAN (1 de septiembre de 2013),

Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe. [En línea]: [http://eur-](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:EN:PDF)

[lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:EN:PDF](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0795:FIN:EN:PDF).

[Consultado el 12 de abril de 2014].

Espinosa, Villareal, Oscar (1993), *El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa*. México, Fondo de Cultura Económica.

EUROSMEs (2015), [En línea]: <http://euosmes.eu/es>. Consultado el 3 de marzo de 2015.

Ferraro, Carlo (comp.), Evelin Goldstein et. al, (2011), *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Santiago de Chile, CEPAL-Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo, Noviembre. [En línea]: http://www.eclac.cl/ddpe/publicaciones/xml/0/45220/Financiamiento_a_pymes.pdf.

Consultado el 13 de noviembre de 2013.

Ferraro, Carlos y Stumpo Giovanni (comp.) (2010), *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Financiadora de Estudios y Proyectos, Brasil (FINEP). [En línea]:

www.finep.gov.br. Consultado el 29 de febrero de 2015.

Fondo PyME (2013). [En línea]: <http://www.fondopyme.gob.mx/>. Consultado el 3 de junio de 2013.

Fondo PYME (2013a), *Reglas de Operación Fondo PYME para el ejercicio fiscal 2013*. México, Secretaría de Economía, Diario Oficial de la Federación, 28 de febrero de 2013 (Última reforma publicada DOF 05-04-2013). [En línea]: <http://www.fondopyme.gob.mx/>

Foro Consultivo Científico y Tecnológico, AC (FCCyT) (2012), *Catálogo de programas para el fomento empresarial y la vinculación en México 2012*, México, FCCyT.

Gobierno de España, (2015), “Todo emprende”, España [En línea]: <http://www.todoemprende.es/> Consultado el 2 de marzo de 2015.

Hernández Talonia, J. A. (2009), “Políticas de apoyo a la internacionalización de las PYMES Mexicanas”. Tesis de Licenciatura Administración de Negocios Internacionales. Escuela de Negocios y Economía, Universidad de las Américas Puebla. Diciembre, México.

ICEX España Exportaciones e Inversiones, España. [En línea]: <http://www.icex.es/> Consultado el 2° de marzo de 2015.

INEGI (2009), *Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos. Censos Económicos 2009*. México, Instituto Nacional de Geografía y Estadística.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Brasil. [En línea]: <http://www.ibge.gov.br>. Consultado el 23 de febrero de 2015.

Instituto de Ingeniería-UNAM (2008), *Evaluación de consistencia y resultados y diseño del Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME 2007)*. México, Instituto de Ingeniería-UNAM.

Institutos de Pesquisas do Brasil (IPT), Brasil. [En línea]: <http://www.ipt.br>. Consultado el 28 de febrero de 2015.

Instituto Nacional de Estadística (INE), España. [En línea]: <http://www.ine.es/>
Consultado el 1° de marzo de 2015.

Jiménez Ortiz, Y. B. (2003), “Aplicación del proceso de planeación para una empresa de transporte de material y residuos peligrosos”. Tesis de Licenciatura Contaduría y Finanzas. Escuela de Negocios, Universidad de las Américas Puebla. Mayo, México.

Kuwayama, M. (2001), *E-commerce and export promotion policies for Small and Medium-Sized Enterprises: East Asian and Latin American Experiences*. Serie de Comercio Internacional, Número 13, Santiago de Chile, Naciones Unidas.

Lecuona Valenzuela, Ramón, (2009), “El financiamiento a las Pymes en México: La experiencia reciente”, en *Economíaunam* vol. 6 núm. 17, México.

Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la MIPYME en México, 30 de diciembre de 2002. [En línea]: <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/247.pdf>. Consultado el 2 de junio de 2013.

Ley Pyme No. 24.467, 1995, Argentina. [En línea]:
<http://infoleg.mecon.gov.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/15932/texact.htm>

López Acevedo, Gladys, W. Tan, Hong (2010), *Evaluación de impacto de los programas para PyME Latinoamérica y el Caribe*. México, Banco Mundial.

López E., Alcántara, T., Briceño, S. y Canales D. (2005), *Evaluación del otorgamiento de los recursos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME 2004)*. México, Instituto de Ingeniería-UNAM.

López E., Alcántara, T., Briceño, S. y Canales D. (2006), *Evaluación del otorgamiento de los recursos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME) durante 2005*. México, Instituto de Ingeniería-UNAM.

López E., T., Briceño, S. y Canales D. (2007), *Evaluación del otorgamiento de los recursos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME) durante 2006*. México, Instituto de Ingeniería-UNAM.

Márquez Ayala, David (2014), "Reporte económico. México 30 años de Neoliberalismo y 20 de TLCAN (3 partes)", en *La Jornada*. Lunes 7 de abril de 2014, Lunes 14 de abril de 2014 y Lunes 21 de abril de 2014, sección Economía, pp. 32; 32; y 34.

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2011), *Instrumentos para el desarrollo productivo en la Argentina: análisis de las políticas de incentivo a la producción*. 1a ed., Buenos Aires.

Ministério da Ciência e Tecnologia (MCT), Brasil. [En línea]: www.mct.gov.br. Consultado el 27 de febrero de 2015.

Ministério do Trabalho e Emprego-Relação Anual de Informações Sociais – RAIS, Brasil. [E línea]: <http://portal.mte.gov.br/rais/>. Consultado el 2 de marzo de 2015.

Ministerio de Industria, Argentina. [En línea]: <http://www.industria.gob.ar/category/destinatario/pymes/>. Consultado el 2 de marzo de 2015.

Ministerio de Industria, Energía y Turismo (MINETUR), Secretaría General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (SGIPYME) y Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (DGPYME), *Portal Crea tu empresa*, España. [En línea], disponible en: <http://www.creatuempresa.org> Consultado el 2 de marzo de 2015.

NAFIN, [En línea]: www.nafin.com/. Consultado el 8 de marzo de 2015.

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Brasil. [En línea]: <http://www.bndes.gov.br/>. Consultado el 30 de febrero de 2015.

OCDE y CEPAL (2012), *Perspectivas Económicas de América Latina 2013. Políticas de PyMES para el cambio estructural*. OCDE/CEPAL. [En línea]: http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/48374/LEO_2013.pdf. Consultado el 7 de junio de 2013.

Oficina de Estadística de la Unión Europea (EUROSTAT). [En línea]: <http://ec.europa.eu/eurostat> Consultado el 28 de febrero de 2015.

Organización Internacional del Trabajo (1972), *Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya*. Ginebra, Naciones Unidas.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) (2013), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2013: An OECD Scoreboard*. [En línea]: [http://search.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=CFE/SME\(2012\)12/FINAL&docLanguage=En](http://search.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=CFE/SME(2012)12/FINAL&docLanguage=En). Consultado el 11 de abril de 2013.

Pavón, Lilianne (2010), *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2008-2009)*, CEPAL-Serie de Financiamiento del desarrollo N°226, Sección de Estudios del Desarrollo, NNUU-Santiago de Chile.

Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018. [En línea]: http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5299465&fecha=20/05/2013. Consultado el 26 de mayo de 2013.

Presidencia de la República, *Constituição da República Federativa do Brasil de 1988*, Brasil. [En línea]: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Consultado el 3 de febrero de 2014.

Presidencia de la República, *Lei Complementar Nº 123/2006*, Brasil. [En línea]: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm. Consultado el 3 de febrero de 2014.

Presidencia de la República, *Ley N ° 8029, de 12 de abril de 1990 (Artículo 8)*, Brasil. [En línea]: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8029cons.htm. Consultado el 3 de febrero de 2014.

Presidencia de la República, *Decreto No. 99.570*, del 09 de octubre 1990, Brasil. [En línea]: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/D99570.htm. Consultado el 3 de febrero de 2014.

Programa de Apoio à Competitividade das Micro e Pequenas Indústrias (PRCOMPI), Brasil. [En línea]: procompi.cni.org.br. Consultado el 15 de febrero de 2015.

Saavedra García, María, et. al. (2013), “El impacto de las políticas públicas en la MIPyME Mexicana”, en *Revista Digital, Ciencias administrativas*, Año 1 – Nro. 1 – Enero / Junio 2013, México.

Saracho Martínez, Alberto (coord.) (2009), *Manual de buenas prácticas para programas de apoyo a pequeñas y medianas empresas*. Fundación para la Implementación, Diseño, Evaluación y Análisis de Políticas Públicas (Fundación IDEA).

Secretaría de Economía, (2012a), *Memoria Documental. Fondo PyME y Programa de creación de empleo en zonas marginadas*. Yucatán, Secretaría de Economía.

Secretaría de Economía, (2013b), Instituto Nacional del Emprendedor. [En línea]: <http://www.inadem.gob.mx/>. Consultado el 4 de junio de 2013.

Secretaría de Economía, (2012c) *Memoria Documental. Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (CNCMIPYME) 2006-2012*. [En línea]: http://www.economia.gob.mx/files/transparencia/informe_APF/memorias/28_md_cncmipyme.pdf. Consultado el 3 de marzo de 2014.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP), *Política Financiera, banca de desarrollo*. [En línea]: http://www.shcp.gob.mx/POLITICAFINANCIERA/banca_desarrollo/programas_institucionales/Paginas/ProgramasInstitucionales.aspx. Consultado el 6 de diciembre de 2014.

SELA, *Políticas, programas, proyectos y servicios para el fomento de las PYMES en América Latina*. [En línea]: <http://www.sela.org/view/index.asp?ms=258&pageMs=74956>. Consultado el 20 de enero de 2015.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), Brasil. [En línea]: <http://www.sebrae.com.br/>. Consultado el 19 de febrero de 2015.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) (2013), *Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa 2013*, 6. ed., Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos, DF; DIEESE, Brasília.

Subrahmanya, B. M. (2009), *Nature and strategy of product innovations in SMEs: A case study-based comparative perspective of Japan and India*, en *Innovation: managment, policy & practice*, Volumen 11, Issue 1, Abril.

Tan, Hong, *et. al.*, (2007), *Evaluando los programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en México*. Washington, D.C., Banco Mundial.

Tecnológico de Monterrey (2009), *Evaluación integral 2008-2009 del Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME)*. México, Centro de Estudios Estratégicos del ITESM.

Tueros Mario, Marco Dini, *et al.*, (2009), *Crisis Internacional y Política para las MIPyMES*. Turín, Italia, EUROsociAL-Empleo y Centro Internacional de Formación de la Organización Internacional del Trabajo. [En línea]: <http://www.redelaldia.org/IMG/pdf/b6cf4a4cf02118c44f57b7c3298088c3.pdf>. Consultado el 13 de septiembre de 2013.

Unión Europea (2007), *Europa. Síntesis de la legislación de la UE*, [En línea]: http://europa.eu/legislation_summaries/other/n26006_es.htm Consultado el 2 de marzo de 2015.

Unión Europea (2015), *Your Europe, your opportunity*. [En línea]: http://europa.eu/youreurope/business/index_en.htm Consultado el 3 de marzo de 2015.

Zevallos V., Emilio (2003), *Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Revista de la CEPAL 79, México.

Zevallos, E. (2008), "Pymes, tecnología y gestión de información", en SELA, *Pymes: una visión estratégica para el desarrollo económico y social*, AECI/SEGIB/SELA. Venezuela.

ANEXOS

Anexo 1. Grandes problemáticas de las empresas en México según las encuestas del Banco Mundial, 2010

Problemática	Acceso al financiamiento		Acceso a la tierra		Licencia y permisos comerciales		Corrupción		Tribunales		Crimen, robo y desorden		Aduanas y reglamentos comerciales		Electricidad	
	2006	2010	2006	2010	2006	2010	2006	2010	2006	2010	2006	2010	2006	2010	2006	2010
% del total entrevistadas	8.6	12.4	0.5	3.3	5.1	9	17.9	11.3	0.1	0.8	7.3	12.3	1.6	0.3	8.1	5.4
<i>Por sector</i>																
Pequeña (5-19)	10.2	13.6	0.6	4.9	5.2	9.8	19.8	11.4	0.1	0.6	4.2	12.1	2.1	0	8.6	3.6
Mediana (20-99)	3.9	12.2	0.1	0.1	4.6	2	13.6	12	0.1	1.5	18.6	13.6	0.3	0.8	7	10.4
Grandes (100+)	7.7	4.6	0.1	0.9	5.6	21.4	9.3	9.4	0.8	0.6	3.3	9.8	0.5	1.1	7	4.3

Problemática	Plantilla inadecuada de educación		Regulaciones laborales		Inestabilidad política		Prácticas del sector informal		Administración tributaria		Tasa de Impuestos		Transporte	
	2006	2010	2006	2010	2006	2010	2006	2010	2006	2010	2006	2010	2006	2010
% del total de entrevistadas	3.1	4.3	1.1	3.3	8.5	5.2	19	16	7.5	1.4	10.6	14.3	0.9	0.8
<i>Por sector</i>														
Pequeña (5-19)	3.9	2.7	1	3.6	6.7	4.4	18.8	16.1	10.1	1.1	8.1	15.7	0.7	0.3
Mediana (20-99)	0.9	7.2	1.3	0.7	13.3	6.7	18.5	16.7	0.7	1.8	15.7	13.3	1.4	1.1
Grandes (100+)	2.7	7.8	0.7	7.2	13	7	23	13.3	1.4	2.1	23	7.4	1.9	3.4

Fuente: Encuestas del Banco Mundial para México, 2010.

Anexo 2. Políticas, programas, proyectos y servicios para el fomento de las MIPyMES en Argentina (SELA, 2014)

PAÍS	POLÍTICAS, PROGRAMAS, PROYECTOS Y SERVICIOS PARA EL FOMENTO DE LAS PYMES	
1	Argentina	PROGRAMA DE PROMOCIÓN DE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA EN LOS SECTORES PRODUCTIVOS
2	Argentina	PROGRAMA NACIONAL DE DESARROLLO EMPRENDEDOR (PRONADEM)
3	Argentina	PROGRAMA NACIONAL DE CAPACITACIÓN
4	Argentina	PROGRAMA ESPECIAL INCUBADORAS, PARQUES Y POLOS TECNOLÓGICOS
5	Argentina	PROYECTO COMPETITIVIDAD DE CLUSTER EN LA REGIÓN CENTRAL DE LA PROVINCIA DE SANTA FE
6	Argentina	PROYECTO NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA EL DESARROLLO DE LAS PYMES EN LA EXPORTACIÓN DE CARNES DE CALIDAD - TRAZ.AR
7	Argentina	PROYECTO PYMES EN LA WEB
8	Argentina	PORTAL SEPYME
9	Argentina	PROGRAMA DE PROMOCIÓN DE CLUSTER Y REDES PRODUCTIVAS CON IMPACTO EN EL DESARROLLO REGIONAL
10	Argentina	PROGRAMA DE APOYO A LA PRIMERA EXPORTACIÓN
11	Argentina	SERVICIO TUTORIAL DE COMERCIO EXTERIOR
12	Argentina	SERVICIO ARGENTINA TRADE NET
13	Argentina	PROGRAMA DE TRANSFORMACIÓN PYME
14	Argentina	SISTEMA DE INFORMACIÓN DEL ÁREA DE COMERCIO EXTERIOR
15	Argentina	PROYECTO PRODUCTOS PYME EN EL ESTE ASIÁTICO
16	Argentina	PROGRAMA DE GRUPOS EXPORTADORES
17	Argentina	PROGRAMA DE APOYO TECNOLÓGICO A LAS EXPORTACIONES
18	Argentina	PORTAL FUNDACIÓN OBSERVATORIO PYME
19	Argentina	PROYECTO MEJORAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DE LAS PYME DEL SECTOR METALÚRGICO MEDIANTE EL USO DE TIC
20	Argentina	PROGRAMA RED DE AGENCIAS DE DESARROLLO PRODUCTIVO
21	Argentina	PROYECTO INTI – UE
22	Argentina	PROGRAMA DE APOYO A LA INDUSTRIA DEL SOFTWARE Y SERVICIOS INFORMÁTICOS (SSI)
23	Argentina	PROGRAMA DE FONDOS DE PROMOCIÓN
24	Argentina	RED TECNOLÓGICA ARGENTINA

25	Argentina	PROGRAMA DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES
26	Argentina	PROGRAMA DE APOYO A LAS PYME EN E-COMPRAS GUBERNAMENTALES B2G
27	Argentina	PROGRAMA RED DE AGENCIAS DE DESARROLLO PRODUCTIVO
28	Argentina	PROYECTO MEJORAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DE LAS PYME DEL SECTOR METALÚRGICO MEDIANTE EL USO DE TIC
29	Argentina	PROGRAMA DE APOYO A LA REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL
30	Argentina	PROGRAMA DE ASISTENCIA TÉCNICA A MICROEMPRESARIOS EN EL PLAN "MANOS A LA OBRA"
31	Argentina	PROGRAMA DE VINCULACIÓN TECNOLÓGICA - SERVICIO DE ASESORÍA TÉCNICA
32	Argentina	PROGRAMA DE MODERNIZACIÓN TECNOLÓGICA
33	Argentina	PROGRAMA DE VINCULACIÓN TECNOLÓGICA - SERVICIO INVESTIGADORES EN EMPRESAS
34	Argentina	PROGRAMA DE COMPETITIVIDAD PRODUCTIVA

Fuente: SELA, "Políticas, programas, proyectos y servicios para el fomento de las PYMES en América Latina", en línea: <http://www.sela.org/view/index.asp?ms=258&pageMs=74956>. Consultado el 20 de enero de 2015.

Anexo 3. Políticas, programas, proyectos y servicios para el fomento de las MIPyMES en Brasil (SELA, 2014)

PAIS	POLÍTICAS, PROGRAMAS, PROYECTOS Y SERVICIOS PARA EL FOMENTO DE LAS PYMES	
1	Brasil	PROGRAMA PROGEX NACIONAL
2	Brasil	SISTEMA DE SERVICIOS PARA EXPORTADORES BRASILEÑOS
3	Brasil	SISTEMA INTEGRADO DE COMERCIO EXTERIOR (SISCOMEX)
4	Brasil	SERVICIO PORTAL DEL EXPORTADOR
5	Brasil	SISTEMA DE INTELIGENCIA COMERCIAL
6	Brasil	SERVICIO BRAZILTRADENET
7	Brasil	PROGRAMA ALFA/PATME
8	Brasil	PROGRAMA SEBRAE DE CONSULTORIA TECNOLÓGICA (SEBRAE TEC)
9	Brasil	PROGRAMA JURO ZERO
10	Brasil	PROGRAMA DE EXTENSIÓN INDUSTRIAL EXPORTADORA
11	Brasil	PROGRAMA DE EXTENSIÓN TECNOLÓGICA
12	Brasil	PROGRAMA INNOVAR
13	Brasil	PROGRAMA DE INNOVACIÓN PARA LA COMPETITIVIDAD
14	Brasil	SISTEMA DE COMPRAS DEL GOBIERNO FEDERAL
15	Brasil	PROGRAMA FONDO TECNOLÓGICO (FUNTEC)
16	Brasil	PROYECTO REDES CENTROS TECNOLÓGICOS DE APOYO A LAS PYMES BRASILEÑAS
17	Brasil	PROGRAMA BRASIL EMPRENDEDOR
18	Brasil	PROGRAMA SEBRAE DE INCUBADORAS DE EMPRESAS
19	Brasil	PROGRAMA SEBRAE TIB
20	Brasil	PROGRAMA NACIONAL DE APOYO A INCUBADORAS Y PARQUES TECNOLÓGICOS (PAI)
21	Brasil	PROGRAMA DE APOYO A LAS TECNOLOGÍAS APROPIADAS (PTA)
22	Brasil	PROGRAMA UNIVERSIDAD EMPRESA
23	Brasil	PROYECTOS DE PROMOCIÓN A LAS EXPORTACIONES
24	Brasil	PROYECTO CLUSTER DE TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN
25	Brasil	PROYECTO SME METASYS
26	Brasil	PROGRAMA DE APOYO A LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYME DE SOFTWARE

27	Brasil	PROGRAMA PARA EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA DEL SOFTWARE Y SERVICIOS RELACIONADOS (PROSOFT)
28	Brasil	PROGRAMA DE TECNOLOGÍA INDUSTRIAL BÁSICA Y DE SERVICIOS TECNOLÓGICOS PARA LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD (TIB)
29	Brasil	PROYECTOS MODELO EN COMERCIO ELECTRÓNICO: PROYECTO COMUNICACIÓN AUTOMATIZADA CON GRANDES MAYORISTAS EXTRANJEROS
30	Brasil	PROYECTO DE APOYO A LA INSERCIÓN INTERNACIONAL DE LAS PYME
31	Brasil	PROGRAMA CLUSTER (ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS)
32	Brasil	PROGRAMA GRUPO DE TRABAJO PERMANENTE PARA ARRANJOS PRODUTIVOS LOCAIS (GTP - APL)
33	Brasil	INFOCENTROS DE INFORMACIÓN Y NEGOCIOS
34	Brasil	PORTAL SEBRAE
35	Brasil	PROYECTOS MODELO EN COMERCIO ELECTRÓNICO: PROYECTO COMUNICACIÓN ELECTRONICA PARA LA COMUNIDAD EXPORTADORA

Fuente: SELA, "Políticas, programas, proyectos y servicios para el fomento de las PYMES en América Latina", en línea: <http://www.sela.org/view/index.asp?ms=258&pageMs=74956>. Consultado el 20 de enero de 2015.

Anexo 4. Políticas, programas, proyectos y servicios para el fomento de las MIPyMES en México (SELA, 2014)

	PAIS	POLÍTICAS, PROGRAMAS, PROYECTOS Y SERVICIOS PARA EL FOMENTO DE LAS PYMES
1	México	PORTAL DE TECNOLOGÍAS DE PATENTES PARA LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PYMETEC)
2	México	PROGRAMA SISTEMA DE INFORMACIÓN SOBRE SERVICIOS TECNOLÓGICOS
3	México	PROGRAMA INTEGRAL DE APOYO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA MÉXICO UNIÓN EUROPEA (PIAPYME) / SERVICIO DE ALIANZAS TECNOLÓGICAS
4	México	PROGRAMA DE INNOVACIÓN Y DESARROLLO TECNOLÓGICO
5	México	PROYECTO PYME CREATIVA (CREACIÓN DE TIC PARA REDES INDUSTRIALES DE VALOR AGREGADO)
6	México	PROGRAMA CONSORCIOS DE INNOVACIÓN
7	México	RED DE NEGOCIOS DE NAFINSA
8	México	SISTEMA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL (SIEM)
9	México	PROYECTO E-CADENA PRODUCTIVA
10	México	SERVICIOS DE INFORMACIÓN CONTACTO PYME
11	México	PROGRAMA FONDO DE INNOVACIÓN TECNOLÓGICA
12	México	PROGRAMA TECNOLOGÍAS DE PRODUCCIÓN
13	México	PROGRAMA DE APOYO A LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD A TRAVÉS DE FONDOS SECTORIALES MIXTOS
14	México	PROGRAMA DE INCUBADORAS DE NEGOCIOS PARA JOVENES (PROJOVEM)
15	México	PROYECTO RED NACIONAL DE ARTICULACIÓN PRODUCTIVA
16	México	SISTEMA DE INFORMACIÓN DE FONDO PYME
17	México	SELLO DE CONFIANZA PARA COMERCIO ELECTRÓNICO
18	México	FONDO DE APOYO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (FONDO PYME)
19	México	RED DE INFOCENTROS
20	México	OBSERVATORIO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO
21	México	SISTEMA ELECTRÓNICO DE CONTRATACIONES GUBERNAMENTALES (COMPRANET)
22	México	PROGRAMA PARA EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA DEL SOFTWARE (PROSOFT)
23	México	PROYECTO COMERCIO ELECTRÓNICO PARA PEQUEÑOS PROYECTOS DE DESARROLLO DE NEGOCIOS
24	México	PROGRAMA FONDO SECTORIAL DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO

25	México	PROGRAMA PARA LA COMPETITIVIDAD DE LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA Y DE ALTA TECNOLOGÍA (PCIEAT)
26	México	SISTEMA INTEGRAL DE INFORMACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR (SIICEX)
27	México	SISTEMA VENTANILLA UNICA DE TRÁMITES
28	México	SISTEMA FORO VIRTUAL DE EXPORTACIÓN
29	México	SISTEMA NACIONAL DE ORIENTACIÓN AL EXPORTADOR (SNOE)
30	México	SERVICIO CENTROS PYME EXPORTA - IMPULSORAS DE LA OFERTA EXPORTABLE
31	México	PROGRAMA DE INTEGRACIÓN PRODUCTIVA
32	México	PROGRAMA DE APOYO A LA COMPETITIVIDAD DE SECTORES Y CADENAS PRODUCTIVAS
33	México	PROGRAMA DESARROLLO DE PROVEEDORES
34	México	PROGRAMA DE APOYO A LA COMPETITIVIDAD DEL CLUSTER DE LA INDUSTRIA DEL CUERO Y CALZADO
35	México	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN Y MODERNIZACIÓN EMPRESARIAL (PROMODE)
36	México	PROGRAMA DE APOYO A LA COMPETITIVIDAD DE LAS CADENAS DE FIBRA - TEXTIL - VESTIDO
37	México	PROGRAMA DE EMPRENDEDORES
38	México	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN
39	México	PROGRAMA FONDO DE PROYECTOS PRODUCTIVOS PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO (FONDEPRO)
40	México	PROGRAMA SISTEMA NACIONAL DE INCUBACIÓN DE EMPRESAS (SNIE)
41	México	PROGRAMA SISTEMA MEXICANO DE PROMOCIÓN DE PARQUES INDUSTRIALES (SPPI)
42	México	PROGRAMA DIAGNOSTIC
43	México	PROGRAMA CURSO EN LÍNEA PARA CENTROS DE DESARROLLO EMPRESARIAL
44	México	PROGRAMA UNIVERSIDAD PYME
45	México	PROGRAMA DE APOYO AL DISEÑO ARTESANAL (PROADA)
46	México	PROGRAMA CENTROS DE DESARROLLO EMPRESARIAL (CDE)

Fuente: SELA, "Políticas, programas, proyectos y servicios para el fomento de las PYMES en América Latina", en línea: <http://www.sela.org/view/index.asp?ms=258&pageMs=74956>. Consultado el 20 de enero de 2015.