



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

LICENCIATURA EN ECONOMÍA

**PROBLEMAS DE CREACIÓN, CRECIMIENTO
Y PERMANENCIA DE LAS MICROEMPRESAS MEXICANAS,
VISTO DESDE LAS FALLAS DEL EMPRESARIO**

TESIS

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ECONOMÍA**

P R E S E N T A: ANA LILIA MENDOZA HERNANDEZ



TUTORA: DRA. ALEJANDRA PATIÑO CABRERA

CIUDAD UNIVERSITARIA, OCTUBRE DE 2016.

CDMX



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.

PROBLEMAS DE CREACIÓN, CRECIMIENTO Y PERMANENCIA DE LAS MICROEMPRESAS MEXICANAS, VISTO DESDE LAS FALLAS DEL EMPRESARIO.

ÍNDICE

	Pagina
Introducción	3
Capítulo 1. El papel de la microempresa en la economía.	
1.1. La empresa en la economía.	6
1.2. La empresa en la teoría económica.	13
1.3. El empresario visto por los economistas.	21
1.4. La microempresa: definición y características.	28
Capítulo 2. La microempresa mexicana	
2.1. Desarrollo histórico de la empresa.	40
2.2. La microempresa en México: desarrollo histórico e importancia actual.	
2.2.1. Desarrollo histórico.	51
2.2.2. La microempresa en el México actual, periodo 2004-2014.	68
2.3. Apoyos institucionales a la microempresa.	68
2.4. Problemática de la microempresa mexicana.	79
Capítulo 3. Diagnóstico del papel del empresario en el crecimiento y desarrollo de la microempresa en el México.	
3.1. La importancia del empresario.	96
3.2. Capacidades del empresario.	100
3.3. Errores y fallas del empresario.	104
Conclusiones	113
Recomendaciones	114
Bibliografía	115

INTRODUCCIÓN

La presente tesis tiene como objetivo analizar los problemas que enfrenta la microempresa en el México actual (siglo XXI), tomando como eje principal las fallas que comete el empresario. Partimos de la hipótesis de que el crecimiento y permanencia de las microempresas en México se ven frenados por factores económicos, sociales y culturales entre otros, pero principalmente por fallas que comete el propio empresario; a partir del análisis e identificación de su problemática es que se podrá apoyar a la microempresa en su objetivo de permanecer y crecer.

La inquietud de analizar este estrato empresarial surge de la gran importancia que tiene como válvula de escape al desempleo y como una opción ante las bajas remuneraciones que prevalecen en el mercado de trabajo. Consideramos importante el análisis de la microempresa por ser un medio efectivo para combatir la pobreza, favorecer el desarrollo social y económico de la población.

El interés por el estudio de las microempresas surge de la idea de que todo comienza por algo pequeño y se va desarrollando, la meta de una microempresa es dejar de serlo, y para que esto suceda requiere identificar aquellos factores que hacen que esta fracase en su intento de crecer y permanecer.

Particularmente analizamos en esta tesis los problemas de la microempresa desde la perspectiva del empresario ya que considero que este es el factor más importante en el crecimiento y permanencia de una empresa.

El empresario es la persona que objetiva todos sus recursos posibles para llevar a cabo un proyecto, por lo que es muy importante estudiar los errores que comúnmente cometen y que llevan a que su negocio fracase; muchos de los emprendedores que fundan una microempresa no tienen el conocimiento de cómo administrar y gestionarla lo que las lleva en el mejor de los casos a permanecer como microempresa, sino es que al fracaso.

En el capítulo 1 comenzamos con el concepto de empresa, la cual es la unidad básica de organización productiva capitalista, representa una guía para la actividad económica, y es una fuente de creación de riqueza y crecimiento para la economía. Con el objetivo de comprender como es vista la empresa en el análisis económico hacemos un recorrido en las teorías económicas, tales como: teoría de la economía del coste de transacción, teoría de la especialización, teoría de la empresa basada en recursos y capacidades, Teoría de la coherencia empresarial.

En el capítulo 2 hacemos un recorrido sobre el desarrollo histórico de la empresa, particularmente sobre cómo evoluciona la microempresa, esto nos permite contar con el antecedente para analizar su comportamiento actual en México; posteriormente vemos lo que representa la microempresa en la actualidad para la economía mexicana y la problemática que esta enfrenta en su interés por permanecer y crecer considerando todos los factores sociales, tecnológicos, de pobreza, económicos, culturales, etc.

Por último en el capítulo 3, analizamos al empresario como un factor estratégico de desarrollo y particularmente de la importancia que éste tiene en la microempresa, en la cual llega a considerarse como la personificación física de la empresa. El empresario no solo es el fundador de la empresa, también es la fuente de sus decisiones y crecimiento, esta afirmación es muy importante ya que con ella reconocemos el poder que el empresario tiene dentro de la empresa, motivo que nos lleva a analizar los errores que esta figura comete en su intento por consolidar y hacer crecer su negocio.

Concluimos asumiendo que el ritmo y la dirección de crecimiento de una empresa dependen de muchos factores tanto internos como externos, sin embargo los únicos factores que están en sus manos del empresario son los factores internos de la empresa, es decir, las decisiones que se toman dentro de la empresa, respecto a cómo dirigirla, son los que en la mayoría de los casos llevan a la empresa al fracaso, se requiere en gran medida de que el empresario esté dispuesto a actuar en las oportunidades favorables que se le presenten. Así como ser esa figura innovadora, que busca constantemente como hacer mejor las

cosas; otro factor importante es la planeación la cual tiene una importancia trascendental para la empresa, ya que a través de ésta se reducen los acontecimientos inesperados y las emergencias derivadas de acciones repentinas, así mismo ayuda a no desperdiciar y distraer recursos en actividades sin sentido.

Lograr que un negocio tenga éxito no es una tarea sencilla; sin embargo el éxito requiere de una combinación de factores y habilidades que fundamentalmente están en manos del empresario, generalmente son problemas de administración, lo cual básicamente se trata de tener una organización y planeación adecuada, es decir, de saber hacia dónde se va y cómo lograr los objetivos, contar con recursos de reserva considerando condiciones poco favorables y tener mecanismos de control de avance en el negocio. Pese a que la empresa enfrenta a una serie de eventos o factores adversos en la mayoría de los casos su fracaso se debe a una mala administración; en el caso particular de la microempresa son pocos los empresarios que emprenden un negocio tomando en consideración esto.

Si bien es importante para la empresa el entusiasmo, perseverancia y confianza, para que el negocio se mantenga y crezca es necesario que el empresario destine gran parte de su tiempo en estudiar cada uno de los detalles de su negocio, que aprenda sus mecanismos no solo de la experiencia sino también de las cifras y que sepa usar provechosamente los conocimientos que tiene y los que aprende en el negocio.

CAPÍTULO 1.

EL PAPEL DE LA MICROEMPRESA EN LA ECONOMÍA

Comenzamos esta investigación hablando de la empresa, unidad básica de organización productiva en una economía capitalista, representa la principal fuente de creación de riqueza y crecimiento, y constituye el eje que guía la actividad económica. Partiendo de lo anterior hablamos de los estudios hechos por la teoría económica para explicarla. Posteriormente nos adentramos a la definición de empresario visto por los economistas, ello nos permitirá obtener los conceptos fundamentales para adentremos en el análisis de la microempresa y particularmente del papel que juega el empresario dentro de la misma.

1.1. La Empresa en la Economía.

“La economía estudia cómo lograr satisfacer necesidades humanas ilimitadas partiendo de recursos escasos, lo cual obliga a elegir que producir, como y para quién, sabiendo que cada elección comporta una renuncia (coste de oportunidad)”. (Cuervo, 1999:41)

“La economía es el estudio de la manera en que las sociedades utilizan recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los distintos individuos” (Samuelson, 2010:4)

“La economía estudia las actividades que se originan en la escasez”. (Parkin, 1998:12)

La economía es una ciencia social que estudia cómo la gente utiliza sus recursos limitados para tratar de satisfacer sus deseos ilimitados, partimos de la realidad de que vivimos en un mundo de escasez, es decir nuestros deseos exceden a los recursos disponibles para satisfacerlos. Dado que no podemos tener todo lo que deseamos, se requiere elegir entre las opciones disponibles, es decir hacer el mejor uso de los recursos disponibles (Economizar); así la actividad económica es lo que la gente realiza para afrontar la escasez.

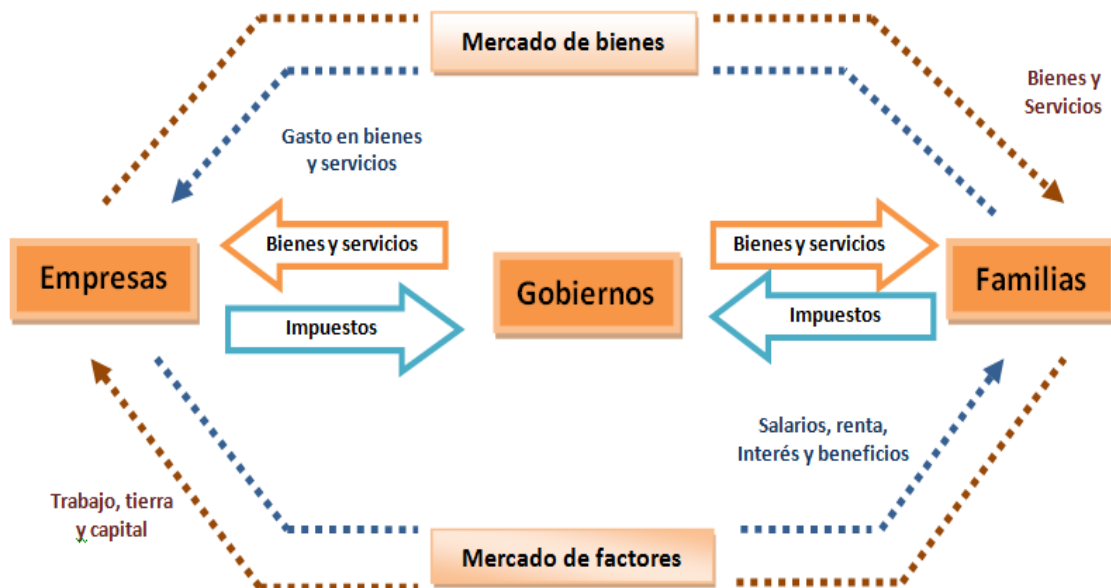
Gran parte de la labor económica se dedica a resolver tres problemas: ¿Qué?, ¿Cómo? y ¿Para quién?

Los actores o personajes económicos que toman las decisiones a estas preguntas que economizan son: Las familias, las empresas y los gobiernos.

- La familia es cada individuo o grupo de individuos que está en la economía.
- La empresa es una organización que ocupa recursos para producir bienes y servicios, todos los productores son empresas sin importar su tamaño y lo que produzcan.
- El gobierno es una organización que redistribuye el ingreso y la riqueza, provee de bienes y servicios, proporciona un marco de leyes y provee los mecanismos para aplicarla, provee servicios de salud, transporte, educación y defensa nacional.

Aquí vemos un esquema que representa a la economía:

Esquema 1
La actividad económica.



Fuente: Elaboración propia, con información de Parkin (1998), p. 14.

El esquema 1 representa la relación de los actores económicos y las decisiones que toman; las empresas deciden cuanto trabajo, tierra y capital requieren a cambio de salarios, renta, intereses y beneficios; también deciden cuántos y cuáles de los variados bienes y servicios producirán. Las familias deciden que bienes comprar, cuanto de su ingreso destinaran a diversos bienes y servicios,

deciden cuanto de su trabajo, tierra y capital ofrecer. Los gobiernos deciden cuales bienes y servicios proporcionaran a las familias y empresas, y los impuestos que estos pagaran. Las decisiones de las familias, empresas y gobiernos se coordinan en los mercados de factores y mercados de bienes, en los que se ajustan constantemente para mantener congruentes los planes de venta y compra.

Dentro de los elementos que constituyen el sistema de una empresa el gobierno es fundamental, ya que marca una serie de leyes, reglamentos, organismos y estructuras que regulan y orientan las operaciones de las empresas y de la sociedad. Así el gobierno es un organismo regulador de la actividad económica, este participa directa o indirectamente como regulador de los actos de comercio, sociales o políticos.

La influencia del gobierno en la actividad empresarial es como¹:

- Estado gendarme: es la facultad que tienen las entidades soberanas para normar ciertas conductas respecto de una población y territorio específico.
- Estado benefactor: aquí el gobierno interviene directa o indirectamente en la vida económica y social de un país prestando aquellos servicios que no son producidos adecuadamente por los sectores privados, o que se consideran indispensables para el desarrollo integral de la sociedad; también proporciona concesiones respecto a algunos servicios clave.
- Estado promotor: se caracteriza por orientar la promoción de ciertas actividades convenientes de estimular; de aquí surge el estado de fomento el cual es encargado de participar de una manera más directa en la vida económica y que busca el desarrollo y progreso del país.
- Estado planificador: se caracteriza por la facilidad que tiene para dirigir íntegramente la economía y, por ende la sociedad. Basado en el artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, el cual nos menciona que el gobierno posee facultades directoras, que le permiten

¹ Prieto (2008)

planificar, administrar, programar y presupuestar el funcionamiento global de la economía mexicana y de la sociedad en todos sus aspectos.

La empresa combina elementos económicos, técnicos, laborales, sociales, jurídicos, políticos y culturales, que hacen de ella una realidad compleja que requiere para su creación, operación y desarrollo de diversas disciplinas que le permitan dirigirse de la mejor manera. Representa para cada una de sus partes diversos intereses, por lo que tiene la tarea de encaminarlos para que estos se integren y la hagan crecer.

Roberts (2004:95), nos menciona que las empresas al igual que otras organizaciones económicas, sirven para coordinar las actividades de grupos de personas e inducirlos a realizar las actividades necesarias.

De esta manera la empresa no solo es un espacio en donde se crean objetos que son vendidos en el mercado, sino que representa la principal fuente de generación de riqueza, así como de crecimiento; constituye el eje que guía la actividad económica, encamina los intereses individuales hacia un bien colectivo, y es la que reparte las ganancias acumuladas de la producción.

La empresa es fundamentalmente analizada por la Economía, ya que ante todo es una organización económica, cuya motivación principal a la hora de crearla es la de generar ganancias.

Así la empresa para la economía es la:

“Organización básica del sistema económico en la que, mediante una determinada combinación de capital y trabajo, se garantiza a los propietarios la unidad de gestión de un conjunto de actividades de producción, financiamiento, adquisición, venta y consumo de bienes y servicios, con el fin de obtener de ella una ganancia” (Razeto, 1982:10)

De acuerdo con Vargas (2006), la empresa se define como el espacio económico donde el trabajo genera riqueza y valor. En este espacio el trabajo físico e intelectual (transformando las materias primas, dirigiendo el funcionamiento o el

crecimiento de las empresas) en determinada combinación con un conjunto de recursos o activos productivos, reproducen y crean nuevo valor y riqueza.

La empresa es toda sociedad, compañía, organización, firma o negocio, una empresa puede ser el salón de belleza, la tiendita, un restaurante, una universidad, un partido político, etc. No importa su tamaño, localización, actividad, son empresas. Así, una empresa es una organización que utiliza materias primas, capital, trabajo y habilidades administrativas para producir o generar bienes y/o servicios que sean útiles a la sociedad a quien sirve. (Prieto, 2008;6)

Los cuestionamientos de ¿Qué bienes y servicios producir y en qué cantidad?, ¿Cómo producir los bienes y servicios?, ¿para quién se producirán los bienes y servicios? Han sido resueltos por los empresarios mediante empresas, las cuales de acuerdo a la realidad en la que comienzan un proyecto resuelven de forma práctica, con la información disponible del mercado.

La respuesta a la primera pregunta ¿Qué producir? dependerá en gran parte del sistema económico en que actué el negocio, ya que el precio que los clientes estén dispuestos a pagar por un producto, será uno de los factores que decidirá su producción; respecto a ¿Qué cantidad producir del bien o servicio? El empresario requiere conocer la disponibilidad de los factores, los procesos productivos y la demanda del mercado. Esto significa que el empresario o quien tome la dirección de un negocio, requiere tener suficientes conocimientos del comportamiento de la economía para tomar la decisión adecuada.

En cuanto a la segunda pregunta ¿Cómo producir?, se requiere examinar la disponibilidad de los distintos factores productivos y como combinarlos adecuadamente con los métodos de producción disponibles, con el objetivo de tener procesos eficientes que den como resultado el bien o servicio que busca la empresa y el cliente. Se necesita tener conocimiento del uso de la tecnología existente, o del desarrollo de otra que permita aprovechar los recursos y el trabajo. Con que maquinaria, equipo e instalación producir y mediante que procesos, como se administrara, etc.

Y ¿para quién producir?, el sistema económico, a través del mecanismo de precios, orienta al productor respecto al bien o servicio que podrá abastecer. Igualmente, la disponibilidad de los factores y su precio determinará los procesos productivos que deberán emplearse. Por lo tanto, a partir de la información con que contamos hasta este momento podemos concluir: cuando logramos identificar lo que vamos a producir, y la cantidad y la forma de hacerlo, estamos relacionando la oferta de la empresa y la demanda del cliente que identificamos en el mercado. Este cliente que está dispuesto a pagar un precio determinado por el producto, y que hemos reconocido desde el principio, es la respuesta a esta interrogante.

Las empresas se crean con el fin de obtener una ganancia o beneficio económico, satisfaciendo necesidades de bienes y servicios que la población demanda, de acuerdo con las condiciones económicas, políticas, culturales, tecnológicas y sociales en que se encuentran.

Cualquier empresa que quiera permanecer y crecer en el mercado, requiere asegurarse de que el bien o servicio que ofrece es necesario y útil para el público que está dispuesto a adquirirlo; además de estar constantemente ocupadas por mejorar la calidad de sus bienes o servicios y que estén constantemente renovándose para mantenerse en un mercado cada vez más competitivo.

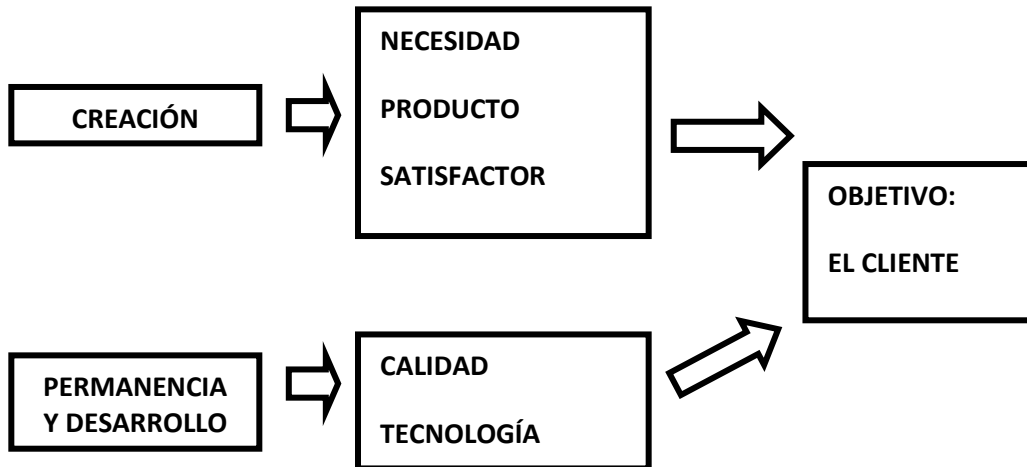
Para que un negocio pueda permanecer es necesario que siempre tengan presente por que fueron constituidos. Pero por otra parte también requieren ser flexibles dado que vivimos ante constantes avances tecnológicos, por lo que se requiere abandonar el producto, bien o servicio que se produce y dirigir esfuerzos hacia artículos que lo han sustituido o adoptar nueva tecnología que permita mantenerse competitivos. Por otra parte también las empresas requieren adecuarse a las nuevas necesidades, gustos y deseos de los consumidores.

El fin de cualquier negocio es permanecer y crecer, sin embargo desde la creación de un negocio se requiere satisfacer una necesidad y cumplir con lo que espera obtener el cliente al adquirirlo. Para permanecer se requiere satisfacer los gustos y preferencias del cliente, atender los constantes cambios tecnológicos para estar

actualizados en el mercado que se abastece, y mejorar la calidad de los productos. La supervivencia de la empresa dependerá de la constante atención que la misma de a sus bienes y servicios y del compromiso de mejorar siempre.

Esquema 2.

Objetivo de la empresa



Fuente: Prieto Sierra, Dinámica Empresarial, Limusa, México, 2008, p. 8.

En el esquema 2, vemos como el objetivo fundamental de cualquier empresa sin importar el tamaño o giro es satisfacer las necesidades de sus clientes, así desde la creación las empresas requieren identificar las necesidades e intereses de los consumidores, así como los productos o servicios con los que piensan satisfacer. Estando la empresa en operación es necesario vigilar constantemente que la calidad de sus operaciones satisfaga las expectativas de sus clientes por lo cual deberán actualizarse aprovechando la tecnología que tengan disponible. Dado que el trabajo de una empresa es basto y exigente se requiere de una guía que les permita seguir un rumbo para alcanzar sus objetivos, es decir identificar su misión, todo tiene una razón de ser, las empresas y negocios se crean pensando en lo que quieren llegar a ser; tienen una razón de existir, un rumbo que seguir, una misión que lograr. Mantener una misión bien definida les ayuda a no perder el rumbo.

1.2. La empresa en la teoría económica

Para iniciar el recorrido por las teorías económicas que se interesan por el estudio de la empresa, Valdalisio (2000: 40-60) nos refiere:

Como primer punto a la Economía Neoclásica, la cual considera que:

“La empresa es una función de producción que, combinando diversas cantidades de factores y tecnología produce una cantidad determinada de un producto a un precio también determinado. La empresa en la teoría neoclásica es una especie de caja negra puesto que no se sabe lo que ocurre en ella”. (Valdalisio, 2000:40)

Considerando que no existen costes de transacción y que la información de los agentes es perfecta, los mercados son asignadores eficientes; por lo cual para la Economía Neoclásica la única función de la empresa es minimizar costos y maximizar beneficios.

Lo que realmente le interesa analizar a la Economía Neoclásica es el mercado, no la empresa, no le preocupa el saber que ocurre dentro de ella; así mismo la empresa en esta teoría no necesita ser una organización, ya que ésta complica innecesariamente las cosas.

Dentro de la Economía Neoclásica surge la teoría de la Agencia; la cual asume que la información no es un bien libre, dado que no todos los individuos tienen acceso a ella, además de que tiene un costo. Para esta teoría, la empresa es un nexo de contratos bilaterales entre el agente central y cada uno de los propietarios de insumos, planteándose como objetivo la reducción de los costes de agencia inherentes a los mismos.

Por otra parte para Demsetz (1997: 20-23)², la empresa neoclásica es una unidad de producción especializada, toda vez que esta produce para entes ajenos a ella; menciona que una reducción en los costes de transacción en el mercado no hace una sustitución de las empresas por el mercado, sino mayor especialización ya

² Teoría de la especialización.

que las empresas se subdividen y tienden a reducir la gama de sus actividades. Un aumento de los costes de transacción en el mercado provoca una disminución en el número de empresas y un aumento de la autosuficiencia en esa economía. Es decir, se asume una relación positiva entre el tamaño del mercado y la división del trabajo (especialización), así como una inversa entre coste de transacción y el tamaño del mercado.

La teoría de la Economía del Coste de Transacción (ECT) tiene su origen en el análisis de Ronald Coase (1937)³, el cual parte de considerar a la actividad económica como un conjunto de transacciones que pueden ser organizadas a través del mercado mediante el mecanismo de precios o bien por empresas.

Señala que hay un coste asociado a la utilización de estos dos mecanismos, es decir un coste de transacción, el elegir cualquiera de estas alternativas estará en función de los costes de transacción de cada una de ellas; para esta teoría la transacción es la unidad básica del análisis y no la empresa.

A partir de los años 70s Williamson (1985: 15-16) continuo con el análisis de esta teoría; él consideraba que el propósito principal y el efecto de las instituciones económicas del capitalismo son el de economizar los costes de transacción.

Hablar de costes de transacción en los mercados se refiere a tres actividades, la primera es identificar y poner en contacto las partes que intervienen en la transacción es decir costes de información, la segunda negociar y redactar los contratos (costes de negociación) y la tercera, vigilar su cumplimiento que son los costes de garantías. Así, los costes de transacción dentro de la empresa hacen referencia a los costes de transmitir la información y de vigilar su cumplimiento.

Para la Economía del Coste de Transacción, la empresa es la alternativa menos costosa en transacciones frecuentes que implican activos muy específicos o idiosincráticos. Por el contrario para transacciones ocasionales donde se emplean activos no específicos es el mercado la alternativa más eficiente. Su propósito es

³ Coase, R. (1937), “ La naturaleza de la empresa, reproducido en Williamson, O.E., y Winter, S.G., (1991)

minimizar los costes de transacción, y así mismo su unidad de análisis son las transacciones y no la empresa.

Para la Teoría de la Especialización, la organización económica con costes de transacción más bajos es la especialización de muchas empresas y la de costes más altos es la autosuficiencia del mercado, es decir que haya pocas empresas; mientras que para la Economía de Costes de Transacción, la organización económica con costes más bajos es el Mercado y la que tiene costes más elevados son las empresas. Demsetz propuso un nuevo enfoque a la ECT, para él la empresa neoclásica es una unidad de producción especializada (en el sentido que produce para entes ajenos a ella), es decir, una reducción en los costes de transacción en el mercado no trae consigo una sustitución de las empresas por el mercado, sino una mayor especialización, es decir las empresas.

Adam Smith, Babbage, Young, Stigler y Richardson, han esbozado una teoría del crecimiento de las empresas y las industrias la cual en términos generales plantea que el crecimiento del tamaño del mercado conduce a una mayor especialización intra e interindustrial, que a su vez trae consigo un aumento de la productividad general de la economía.

Adam Smith es quien por primera vez plantea la relación que existe entre la división del trabajo y el crecimiento del tamaño del mercado; es decir, un crecimiento del tamaño del mercado hace necesario que se dé una división del trabajo, el trabajo que antes realizaba una sola persona ahora se divide en una serie de trabajos lo cual lleva a una mayor especialización de los trabajadores y por ende a un incremento de la productividad.

En un mercado pequeño, una persona tiene que realizar muchas actividades, mientras que en un mercado de mayores dimensiones para que sobreviva la producción de dicha actividad se requiere de una división del trabajo, en el que una persona desempeña una sola actividad que generara mayores ganancias dada la productividad de cada trabajador.

Para C. Babbage la mayor especialización de las empresas facilitaba la mecanización y la estandarización; no tomaba las capacidades de las empresas y los individuos como dadas y exógenas.

Para Young (1928) el aumento en el tamaño del mercado para una mercancía, tiene el efecto de aumentar el mercado para otras; así, las empresas dejan de fabricar productos que antes realizaban y que pasan a ser elaborados por otras empresas especializadas, (economías de especialización) dentro de un proceso que tendría rendimientos crecientes.

Stigler (1951) asume la existencia de costes de producción y de coordinación. Estos últimos aumentan conforme lo hace la gama de actividades llevadas a cabo por la empresa; así, si una empresa reduce su gama de actividades aumentara la escala de producción de las que le quedan. Para este autor el teorema de Smith implica que una industria que crece pasara de una integración a una especialización vertical, mientras que en industrias maduras se volverá a la integración vertical, cuando el tamaño del mercado se reduzca las empresas volverán a integrar actividades.

Richardson (1972)⁴ al igual que Edith Penrose (1959)⁵ son los primeros que se refieren de forma explícita a las capacidades de la empresa, y asumen que a medida que el mercado crece, las empresas tenderán a especializarse en aquellas actividades que requieran actividades similares, dejando el resto a otras empresas. Pero además de empresas y mercados, distinguen una tercera alternativa, la organización de la producción, lo que llaman cooperación interempresarial, y que hace referencia a las amplias gamas de acuerdos que existen entre diferentes empresas. Estos acuerdos se establecerían para coordinar la producción de actividades diferentes pero complementarias y que proporcionarían un mecanismo de coordinación más efectivo que el ofrecido por el mercado.

⁴ Richardson, G. B. (1972): "The organization of industry", *Economic Journal*, 82, 883-896.

⁵ Penrose, E. T. (1959), "The theory of the grow of the firm" Oxford, Basil Blackwell.

Para la Economía Evolutiva y la Teoría de la Empresa basada en los recursos y capacidades; es la empresa y no las transacciones lo que importa, de acuerdo a esta teoría, la empresa es un recipiente de recursos, capacidades y conocimientos, muy específicos e idiosincráticos, que determinan tanto sus ventajas competitivas en un momento dado como su capacidad para evolucionar en el futuro. Este pensamiento asume la heterogeneidad empresarial a nivel inter e intraindustrial y la importancia de la historia.

“La combinación de la teoría evolutiva y de la empresa basada en los recursos y capacidades, junto con la influencia de la historia de la empresa ha dado lugar a enfoques que intentan explicar cómo las empresas mantienen y/o transforman sus ventajas competitivas frente a los cambios en el medio donde operan (mercados, tecnología, competidores)”. (Valdaliso, 2000:49)

La Economía Evolutiva recoge y sintetiza ideas de Penrose, Schumpeter y Chandler, junto a los supuestos de la Teoría Conductista, además de algunos de los planteamientos de Williamson y la filosofía del conocimiento de M. Polany. Para uno de los principales representantes de esta teoría, Winter (1991:263) “Las empresas son organizaciones que saben cómo hacer las cosas”.

Las empresas adquieren rutinas organizativas similares a las de los individuos; dichas rutinas se adquieren mediante el aprendizaje, así mismo se aumentan y perfeccionan con la experiencia. Las rutinas organizativas, junto con los recursos físicos y humanos, y la habilidad en el empleo de una o varias tecnologías forman la competencia de una empresa, la base de la ventaja competitiva en uno o varios negocios.

De acuerdo a esta teoría existen cuatro tipos de competencias o capacidades:

- Asignadoras (qué producir y como),
- Tecnológicas (capital físico y humano, I+D),
- Transaccionales (producir o comprar) y
- Administrativas.

Estas capacidades al igual que las rutinas no son acumulativas, no son fácilmente imitables, no pueden ser compradas o vendidas en un mercado, por lo tanto requieren ser construidas dentro de la empresa; esto explica la heterogeneidad de la empresa respecto a sus conductas, resultados y características.

Para algunos autores existe una coherencia en las actividades de la empresa, esto se explica en la Teoría de la Coherencia empresarial a través de estos elementos:

- 1) Aprendizaje: este está incorporado en las rutinas y competencias de la empresa; su intensidad y dirección dependerán ante todo de las oportunidades tecnológicas disponibles.
- 2) La historia previa de la empresa: se refiere a que las posibles estrategias de crecimiento a futuro de una empresa están determinadas por lo que ésta ha hecho, por sus competencias y rutinas actuales.
- 3) Activos complementarios: la existencia e importancia de tecnologías complementarias, sistemas de distribución, etc.
- 4) La trayectoria tecnológica del sector industrial donde la empresa opera y las oportunidades tecnológicas, el ritmo y dirección del cambio tecnológico.
- 5) La selección, la fuerza de la competencia en el mercado.

Para Langoist y Robertson (1995)⁶ la empresa está compuesta de dos partes: un “núcleo intrínseco” el cual está compuesto por rutinas y capacidades, cuyos elementos característicos e inimitables, que constituyen la fuente principal de sus ventajas competitivas; a su vez también posee “capacidades auxiliares” que son imitables y pueden no ser únicas, estas pueden estar internalizadas o pueden adquirirse en el mercado. Esta elección dependerá de los costos relativos de producción y de transacción, es decir, si los costes de producirlas internamente son menores que los de adquirirlos en el mercado, se optara por la primera opción; de lo contrario se recurrirá a otras empresas.

El núcleo y las capacidades auxiliares de la empresa pueden cambiar a lo largo del tiempo y por ende también las fronteras de la misma, sin embargo no solo se

⁶ Capítulo 2.

trata de cambiar unos por otros, ya que las empresas tienden a integrar actividades que requieren capacidades similares a las que ya poseen.

“Las fronteras de la empresa varían en relación a los cambios que se producen en el mercado, la tecnología y el conocimiento (que determina las capacidades de las empresas). En un primer estadio, la existencia (o necesidad) de capacidades muy específicas y unos altos costes de transacción (estáticos y dinámicos) darían como resultado un elevado grado de integración vertical. A medida que aumenta el tamaño del mercado y los conocimientos y la tecnología (y por lo tanto las capacidades) se difunden, los costos de transacción disminuirían, y las capacidades de las empresas tenderían a ser menos idiosincrásicas y más generales. Ello significaría, especialmente en lo que respecta a las capacidades auxiliares, que podría ser más atractivo para las empresas adquirirlas en el mercado que producirlas internamente. A largo plazo, por lo tanto, habría que esperar un proceso de desintegración vertical o especialización a medida que los productos maduran, las tecnologías se difunden y las capacidades son cada vez más imitables (y obtenibles en el mercado) a costes de transacción más reducidos” (Valdaliso, 2000: 53-54)

La teoría de la empresa basada en sus recursos y capacidades surge de las áreas de la Economía Industrial y la Dirección Estratégica de la Empresa. Hasta el decenio de 1980 existían en este campo dos escuelas con trayectorias y planteamientos muy diferentes, la de Chicago y la de Harvard. La primera considera que la estructura de una industria es el resultado eficiente de la diferente dotación de recursos de las empresas, no tiene en cuenta la posibilidad de variables como el poder de mercado o las barreras de entrada. El enfoque de Harvard, cuyo representante más destacado en los últimos años ha sido M. Porter., es el de la estructura-conducta-resultados: la estructura de una industria (demanda del producto, tecnología y costes de producción, número y distribución de las empresas, condiciones de entrada, tipo de información y acceso a la misma) determina la conducta de las empresas (competitiva o estratégica-colusiones, barreras de entrada, discriminación de precios) y a su vez, esta conducta determina los resultados de las empresas, o sea, sus beneficios.

Ambas escuelas hacían del sector industrial, no de la empresa la unidad preferente de análisis. La teoría de la empresa basada en sus recursos y capacidades, centra su análisis en la empresa; su objetivo principal es analizar la ventaja competitiva de las empresas, como se obtiene y si se consigue mantener a lo largo del tiempo, derivando de ese análisis, así como las implicaciones para la dirección estratégica de la empresa. Para sus principales representantes, las empresas están determinadas por los recursos y las capacidades-competencias que poseen.

Los recursos son de tres tipos: tangibles (activos físicos y financieros), intangibles (tecnología, reputación y cultura) y humanos (conocimientos y destrezas especializadas, capacidades de comunicación y de relación y motivación). Los recursos tangibles, se deterioran con el tiempo, el resto puede mejorar o también deteriorarse. Los recursos se distribuyen de forma heterogénea entre las empresas, aquellas con mejores recursos obtendrán unas rentas diferenciales.

La ventaja competitiva de las empresas no depende solo de la posesión de buenos recursos, sino sobre todo de su capacidad de usar una misma dotación de recursos de forma más productiva, o sea, de sus capacidades organizativas o competencias.

El conocimiento es la principal fuente de ventaja competitiva en las empresas, ya que las empresas tienen competencias generales y competencias básicas o distintivas, que son muy características, que residen en las rutinas organizativas de las empresas y, que aumentan y mejoran con la experiencia; estas últimas son la fuente de su ventaja competitiva.

Para Alfred Chandler (1992) lo que explica el crecimiento y desarrollo de las empresas modernas es la capacidad organizativa de la empresa, que incluye los activos físicos y las habilidades funcionales y administrativas de los empleados, ambos coordinados por la dirección.

La capacidad organizativa de las empresas es creada mediante el proceso de aprendizaje que da el ensayo y error. Además se señala que la estrategia más frecuente de las grandes empresas norteamericanas al término de la primera guerra mundial fue la expansión a nuevos mercados y a nuevos productos. “La fuerza motriz de esta estrategia era utilizar la ventaja competitiva creada por las rutinas aprendidas y coordinadas en la producción, distribución, marketing y en la mejora de productos y procesos productivos ya existentes”. (Valdaliso, 2000: 59)

La teoría económica que considero como guía para la comprensión de la empresa y de los problemas que esta tiene en su interés por permanecer y crecer, es la economía evolutiva y la teoría de la empresa basada en recursos y capacidades; considera que la empresa está determinada por los recursos, capacidades y competencias que posee; así, la ventaja de una empresa está en sus capacidades organizativas, sus competencias internas, y en como ocupa los recursos y conocimientos de forma más productiva. Todos los recursos con los que cuenta la empresa, así como su manera de hacer las cosas es lo que determina su ventaja respecto a otras empresas, y a su vez eso determina su capacidad de evolucionar o responder ante distintas situaciones.

1.3. El empresario visto por los economistas.

De acuerdo con Valdaliso (2000: 11-39) la palabra empresario⁷ comienza a ser usada en Francia en la época medieval, designándola a los responsables de expediciones militares; hacia el siglo XVII, el concepto de empresario e incertidumbre aparecen unidos, surgiendo de ello que el empresario es aquel que toma riesgos, pero no de cualquier entidad, la palabra se reserva a los responsables de empresas extraordinarias, así, el empresario era el encargado de combinar los factores de producción y de asumir el riesgo que la contrata llevaba consigo; este significado era el más aceptado durante los siglos XVII y XVIII.

⁷ Entrepreneur

R. Cantillon⁸ es el primer autor que vincula la función empresarial al concepto de incertidumbre, separándola claramente de la provisión de capital; señala en su “Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general” (1725) que el empresario es aquel que compra a precios ciertos y vende a precios inciertos. Para él los empresarios eran quienes afrontaban el riesgo y la incertidumbre; en aquella época eran los encargados de la producción, circulación e intercambio de las mercancías, y se diferenciaban del príncipe, la aristocracia terrateniente y los trabajadores dependientes. Por lo tanto la función empresarial era exclusivamente la de afrontar la incertidumbre y el beneficio surgía de la diferencia entre lo previsto y lo realmente ocurrido.

Por otra parte J.B. Say también asocia a la función empresarial el concepto de incertidumbre; y a diferencia de los economistas clásicos ingleses que consideraban el beneficio como el interés sobre el capital, el concibe a este como un premio por asumir los riesgos; más adelante estableció una clara distinción entre el empresario y el capitalista; concibiendo al empresario como el responsable de la dirección y el control de la empresa, mientras que la función del capitalista sería la de proporcionar el capital. Para Say el empresario además de asumir la incertidumbre, era el principal agente de la producción, puesto que era el encargado de combinar los distintos factores productivos.

Los economistas clásicos teniendo a Adam Smith a la cabeza reconocieron la figura del empresario, pero no fueron capaces de distinguir los beneficios empresariales de los beneficios de capital; Smith asoció en última instancia la figura del empresario con la de capitalista, señalando que los beneficios empresariales corresponderían al interés del capital invertido.

Dentro de los seguidores de Adam Smith, fue Stuart Mill (1806-1873) el que popularizó el término “Entrepreneur”, y fue el más consciente de la existencia de una función empresarial específica. Para él, el beneficio empresarial y la tasa de ganancia, no solo incluía el interés sobre el capital invertido, sino también una

⁸ 1684 - 1734

compensación al riesgo y la remuneración por el tiempo y trabajo invertido por el capitalista. Explicaba que el motivo por el cual no se podía calcular la renta del empresario desde una perspectiva clásica es que las ganancias no son en absoluto rendimientos permanentes, sino que se producen cada vez que una decisión empresarial en condiciones de incertidumbre tiene éxito.

Mill nos menciona que las ganancias de un empresario con otro no pueden ser comparadas dado que no son constantes, si bien algunas ganancias si pueden tender a ser iguales como la del pago a una función gerencial; la ganancia derivada de la introducción de perfeccionamientos tecnológicos, comerciales u organizativos en el proceso económico no tiene nada que ver con la renta de la tierra, el salario o los intereses, en el sentido de que una parte de la ganancia del empresario tiene su razón de ser en lograr un aumento y mantener la diferencia en la ganancia entre unos y otros empresarios.

Los economistas ortodoxos trataron de introducir la figura del empresario a sus modelos de crecimiento económico dentro de ellos A. Marshall⁹, quien considero a la empresa como uno de los agentes esenciales del desarrollo económico; su principal contribución fue distinguir como factor productivo específico y por lo tanto susceptible de remuneración a la capacidad organizadora en los negocios.

Para Marshall el interés seria el precio del capital, el beneficio neto de organización constituiría el precio del segundo y la ganancia bruta de dirección el precio combinado del segundo y el tercero. Estos beneficios estarían incorporados en los costes de la empresa, y serian de orden rutinario en condiciones de equilibrio; también distingue unos beneficios extraordinarios.

Marshall sintetizaba en el empresario caracteres y retribuciones propias del capitalista y de trabajador cualificado (gerente), pero no profundizo en las ganancias ligadas al riesgo, la incertidumbre y la innovación.

⁹ 1842 - 1924

Más tarde J.B. Clark¹⁰ equiparó los beneficios ordinarios con la retribución de tipo salarial por la realización de un trabajo concreto de gestión, mientras que los beneficios extraordinarios –esa ganancia dinámica, en palabras del autor –serían los beneficios puros propios del empresario. (Valdaliso, 2000; 15)

Para Leon Walras el empresario no es visto como un factor productivo especial, ya que cualquier persona puede desempeñar esa función, él visualiza al empresario como un exceso derivado del pensamiento de los economistas clásicos.

T. Veblen¹¹ en su *Theory of Business Enterprise* (1904) reconoce a la empresa moderna como la fuerza motriz del sistema industrial, sistema que constituye el núcleo de la civilización moderna. Considera que lo que mueve a la empresa es el obtener beneficios y acumular capital a nivel individual sin importar si su conducta conduce al bienestar general de la comunidad o no. Según su visión el empresario solo busca actividades que le aporten beneficios particulares a costa del interés general (especulación).

Un autor muy influenciado por la figura del empresario especulativo es John Maynard Keynes¹² el cual, al igual que Veblen tenía una imagen negativa del empresario e influenciado por él, distinguió entre la especulación orientada al corto plazo, que solo desestabilizaba la economía y el espíritu de empresa preocupado por el crecimiento a largo plazo. Pese a la visión negativa que tenía del empresario reconoció la importancia del beneficio empresarial como principio rector de la inversión en una economía. Señaló que lo que mueve al empresario es el dinero, la acumulación, lo que puede justificarse siempre que sus ganancias procedan de actividades productivas para la sociedad.

¹⁰ 1847 -1938

¹¹ 1857 - 1929

¹² 1883 - 1946

Para Keynes el empresario y su acumulación eran importantes en la medida en que representaban inversión de capital que junto a la intervención del estado explicaban el crecimiento económico. (Valdaliso, 2000: 18)

Para Karl Marx la visión del empresario era más la de un parasito, el cual principalmente era el propietario del capital, y gracias a esa posesión el capitalista se convertía en empresario, controlando con ello el proceso de producción y apropiándose de una parte del valor generado en la producción. Así la ganancia del empresario para Marx es el fruto de la extracción del valor añadido de los trabajadores que no era remunerado en el salario; para este autor la acumulación de la riqueza de los empresarios se hace a expensas de los verdaderos creadores de la riqueza: los trabajadores.

Entre los años treinta y sesenta después de un largo tiempo de exclusión de la figura del empresario de la teoría económica, surgen nuevas reflexiones sobre la relación entre el empresario y el desarrollo económico; dentro de dichas reflexiones encontramos en los años veinte la realizada por F. H. Knight para el cual el empresario o la empresa son realmente el único factor de producción, puesto que la tierra, el trabajo y el capital solo son medios de producción. La función principal del empresario es la asunción de riesgos y de esta deriva su fuente de ingresos, el beneficio. (Valdaliso, 2000; 20)

Knight realizó una distinción entre el riesgo y la incertidumbre; determinando que el riesgo supone una incertidumbre objetiva la cual puede ser determinada y asegurada; sin embargo la incertidumbre subjetiva explica la función del empresario y el porqué de su beneficio. Es esta incertidumbre subjetiva, el conocimiento limitado sobre el futuro, la que hace que al ser seres racionales, hagamos un análisis del futuro y realicemos actos presentes en función de las consecuencias futuras; si tuviéramos un conocimiento perfecto del presente y del futuro la figura empresarial únicamente tomaría la función de un gerente; sin embargo dado que existe esta incertidumbre sobre el futuro es que la existencia de personas con diversas capacidades hace posesión de la figura del empresario.

Para Knight el pago del empresario se encuentra entre el pago de un salario por ser un eficiente reductor de la incertidumbre, y el pago de intereses por una inversión bajo cierto riesgo. La ganancia del empresario, es baja cuando se le retribuye el intento de entender el futuro; sin embargo, será alta cuando lo que hace es crear el futuro, y ese empresario es el schumpeteriano; menciona también que las capacidades del empresario son innatas y no son susceptibles de ser comercializadas, precisamente por ello, su retribución no toma forma de salario, sino de beneficio. (Valdaliso, 2000: 21)

Por otra parte, para Schumpeter el empresario es la parte central de la actividad económica, la que explica que la economía habitualmente se encuentre en una situación de equilibrio y que solo periódicamente una innovación viene a romperlo, conduciendo a la economía a una etapa de desarrollo. Considera al empresario como el agente de la innovación, entendida esta como la creación de nuevas combinaciones de factores productivos y por lo tanto del desarrollo económico, el empresario es el catalizador del desarrollo económico. Schumpeter distinguió 5 tipos de innovaciones: innovación del producto, innovación del proceso, apertura de un nuevo mercado, conquista de una nueva fuente de oferta de materias primas e innovación organizativa. (Valdaliso, 2000: 21)

Schumpeter menciona que el empresario se caracteriza por realizar nuevas combinaciones y en cuanto esa función cesa, deja de ser empresario; además sostuvo que las capacidades empresariales son en gran medida innatas. ni el gerente, ni el financiero o capitalista representan al empresario.

Estas dos características del empresario son las que llevaron a Schumpeter a interpretar que el beneficio empresarial no es una renta, ni una remuneración al capital invertido, ni un salario; es la expresión del valor de la contribución del empresario a la producción, en exactamente el mismo sentido que los salarios son la expresión del valor de lo que el trabajador produce. Pero, mientras que los salarios son determinados de acuerdo con la productividad marginal del trabajo, el beneficio está excluido de esta ley.

Schumpeter en sus reflexiones logro asociar la actividad empresarial y la innovación, destacando que estos factores son mecanismos del cambio económico, además de responder la naturaleza de la ganancia del empresario.

Dentro del análisis de la figura empresarial también encontramos el realizado por la Escuela Austriaca la cual explica que la ausencia de equilibrio en el mercado es la que permite la aparición del empresario. Para esta escuela, el empresario es visto como una fuerza equilibradora en la economía; Kirzner el representante más importante de esta escuela, señala que el empresario es un hombre que está atento, alerta al surgimiento de oportunidades de beneficio, es el encargado de explorar el potencial para el desarrollo económico que una sociedad ya posee; y por tanto la ganancia del empresario sería la retribución por hacer rendir ese potencial y no por ofrecer una rentabilidad al capital. Para esta escuela la gran diferencia entre el empresario y el capitalista es que al empresario se le retribuye en función del conocimiento particular que posee sobre como explotar o combinar los factores productivos.

De acuerdo a las ideas de Kirzner, Knight y Schumpeter la capacidad empresarial es un factor escaso; ya que el empresario tiene características diferentes con respecto a sus motivaciones y capacidades; teniendo ellos la característica innata de saber reducir la incertidumbre subjetiva o innovar o estar alerta.

Así el empresario queda asimilado para esta escuela a un equilibrador del mercado, por lo que la ganancia deriva de estar alerta. El reequilibrio que logra el empresario puede proceder de una innovación, de una reducción de la incertidumbre o también del aprovechamiento, es decir la ganancia del empresario puede tener un origen que va desde la innovación hasta el crimen, en cualquiera de estos casos su objetivo es reequilibrar el mercado.

De acuerdo a Leibenstein la actividad empresarial se divide en dos: la rutinaria que es asimilable a la llevada a cabo por los gerentes de las empresas y la Schumpeteriana que se plasma en las actividades necesarias para crear una empresa en condiciones de innovación e incertidumbre. Así el empresario sería

una respuesta creativa al grado de ineficiencia en el empleo de recursos existentes en una empresa; el encargado de aprovechar las oportunidades existentes en la economía. El concepto de ineficiencias internas al que se refiere Leibenstein pone en relieve las carencias de la empresa neoclásica maximizadora y llama la atención sobre los aspectos de la organización interna de la empresa.

Para Casson el empresario es un individuo que se especializa en tomar decisiones sobre la coordinación de unos recursos escasos, señala que la necesidad de coordinación surge de la existencia de incertidumbre y que las capacidades empresariales son innatas, aunque pueden mejorar con el aprendizaje y la experiencia; gran parte de las ideas de este autor tienen una gran influencia en Knight.

Para esta investigación el empresario es aquel que reuniendo recursos materiales y no materiales da vida a una empresa; el empresario es el factor principal de la empresa ya que es quien la crea y le da dirección; así mismo este personaje tiene dentro de sus posibilidades ser un elemento de desarrollo económico, social y cultural. Es aquel que lleva a cabo un proyecto identificando y aprovechando oportunidades.

1.4 La microempresa definición y características.

Gran parte de dificultad de análisis de este estrato empresarial está relacionado con las diversas definiciones que de esta encontramos:

“Unidad económica que realiza actividades de bajo valor agregado constituidas por bajos montos de capital, que de manera general operan bajo riesgo propio en el mercado y comúnmente nacen de la necesidad de sobrevivencia de sus propietarios. Sin embargo, las diferencias del entorno en que se desenvuelven deben considerarse para evaluarlas en forma disímil”¹³. (Mungaray, 2010: 14)

¹³ Tunal, G. (2003), “El problema de la clasificación de las microempresas” Actualidad contable faces, año 6, núm. 7, julio- diciembre, Mérida, Venezuela.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID, 1997) considera a la microempresa como una unidad de producción de subsistencia que normalmente se encuentran al margen del marco regulatorio, cuyo propietario es quien lleva a cabo la mayoría de las actividades del negocio, sus empleados suelen provenir del seno familiar; no hacen una separación entre lo de la familia y lo de la empresa, y un alto porcentaje son mujeres.

Carpintero (1998)¹⁴ define a la microempresa como pequeñas unidades de producción, comercio o servicios en las que el factor capital, trabajo y tecnología son precarios y los activos fijos son mínimos, pero destacan factores como el espíritu empresarial.

De acuerdo con Mungaray (2010: 5-80) al respecto de lo que es, y las características que debe tener una microempresa, encontramos que:

“En los últimos años la incapacidad de las grandes empresas para absorber la mano de obra que se genera en la economía de diversos países desarrollados y en vías de desarrollo ha resaltado la importancia de las empresas pequeñas para hacerlo, pues se ha demostrado que el crecimiento de las grandes empresas ha ido acompañado de un proceso de sustitución de factores en favor del uso del factor capital, debido a que sus estrategias competitivas requieren de un nivel tecnológico cada vez más sofisticado por lo que su impacto en la generación de empleo se viene reduciendo. Ante este escenario, las empresas pequeñas que cuentan con la capacidad de ajustarse a los movimientos del mercado y atender una demanda fluctuante de manera más eficiente están contribuyendo cada vez más en la generación de empleo.” (Mungaray, 2010: 12)

En México el criterio utilizado para la clasificación de las empresas es proporcionado por la Secretaria de Economía, dicha clasificación es la siguiente:

Cuadro 1				
Estratificación de las empresas				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%. Tercero. El tamaño de la empresa se determinará a partir del puntaje obtenido conforme a 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.

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

Entre las características sobresalientes de la microempresa de acuerdo a Salinas (2011; 154) encontramos:

- Uso intensivo de mano de obra
- Limitada incorporación de ciencia y tecnología a su sistema productivo
- Escasos vínculos con su entorno a todos los niveles: escala local, regional, nacional y mundial.
- Escasa vinculación y apropiación de nuevos conocimientos, así como su asimilación y aplicación.

- Bajo desarrollo en capacitación de personal y carencia de salarios formales (dado que muchas son familiares).

La mayor parte de estas empresas se mantiene distante de las empresas exitosas, cuando en realidad lo que se necesita es lo contrario: vinculación y apropiación de nuevos conocimientos, así como su asimilación y aplicación, donde las instituciones correspondientes desempeñen un papel apropiado y efectivo para tales propósitos, otras características son su bajo desarrollo en capacitación de personal y carencia de salarios formales, ya que la mayoría de estas empresas son de carácter familiar, lo que representa una escasa cultura empresarial. (Suarez, 1994:154-155)

En la actualidad vemos unidades económicas de menor escala, cuya participación en la estructura empresarial es cada vez más notoria; dada la importancia que han adquirido como agente promotor de mejores niveles de bienestar, se trata de un sector estratégico para el fortalecimiento del mercado interno y la mejor distribución del ingreso. Apoyar a las MYPES¹⁵ permite el crecimiento con equidad, ya que fomenta la competitividad y el aprendizaje empresarial; genera mecanismos para que se vinculen con el resto de la actividad empresarial y consolida un aparato empresarial capaz de generar dinámicas de crecimiento para el país.

La capacidad de supervivencia de las microempresas ante la incertidumbre del mercado que enfrentan se explica en parte por las capacidades de innovación o vocación emprendedora de sus dueños. Como típicamente una microempresa carece de poder de mercado y de organización a su interior, pueden sobrevivir a la incertidumbre generada por parte del mercado y a las restricciones de capital solo si son eficientes. En consecuencia, el objetivo de estas empresas no es maximizar su función de beneficios sino optimizar su capacidad instalada y garantizar el mayor tiempo posible de operación en el mercado, sobreviviendo con los ingresos que se requieren para hacerlo; para ello buscan hacer la mejor asignación de sus

¹⁵ MYPES: Micro y pequeñas empresas.

factores de producción y utilizar óptimamente su capacidad instalada, lo que conduce a buscar constantemente el mínimo nivel de su función de costos medios que garantice su supervivencia en el mercado y optimice su capacidad instalada. (Mungaray, 2010: 21)

Pese a la importancia que tienen estas unidades económicas dado su creciente número de establecimientos y el empleo aportado en prácticamente todos los países, su investigación no ha avanzado al mismo ritmo. Lo cual se debe en parte a la diversidad y heterogeneidad que la caracteriza, y la ausencia de un cuerpo teórico desarrollado que integre el dinamismo de la microempresa en el funcionamiento integral de los mercados.

Este sector enfrentan fuertes restricciones en su crecimiento, ya que a pesar de ser numerosas poseen poco poder de gestión y por tanto, poca influencia política y de mercado. Esto se asocia a su dificultad para contratar servicios profesionales de consultoría en estrategias de producción, costos, mercados y financiamientos. (Mungaray, 2010: 24)

Conclusiones al capítulo.

La empresa representa la principal fuente de creación de riqueza y la guía de la actividad económica, así, diversas teorías han tratado de explicarla, tales como: la Economía Neoclásica la cual concibe a la empresa como una especie de caja negra, puesto que no sabe lo que ocurre dentro de ella, la teoría neoclásica centra su análisis más hacia el mercado que en la empresa. Por otra parte para la Economía Evolutiva la empresa es un recipiente de capacidades y conocimiento específico que determinan sus ventajas competitivas, así como su capacidad para evolucionar en el futuro; y la Teoría de la Empresa basada en sus recursos y capacidades centra su análisis en la empresa, el objetivo de esta teoría es analizar la ventaja competitiva de las empresas, como se obtiene y consigue mantenerse a lo largo del tiempo. Posteriormente hablamos sobre el empresario, el cual se encuentra siempre en la búsqueda de nuevas y mejores formas de hacer las

cosas, es un individuo que identifica y aprovecha las oportunidades y motiva el progreso económico.

Por otra parte Kirzner al igual que Knight y Schumpeter, reconocen que la capacidad empresarial es un factor escaso, debido a que el empresario tiene características diferentes con respecto a sus motivaciones y capacidades, teniendo la característica innata de saber reducir la incertidumbre, innovar o estar alerta.

Posteriormente hablamos sobre la definición de microempresa; la cual no tiene definición clara, (esto representa el primer problema de este sector empresarial) que no permite comprenderla y apoyarla de forma adecuada, esta situación se tratara más adelante.

CAPÍTULO 2.

LA MICROEMPRESA MEXICANA.

En este capítulo hablaremos sobre el desarrollo histórico de la empresa con el objetivo de comprender al empresario actual. Así, la microempresa en su forma más primitiva surge de la economía domestico-artesanal-campesina, lo vemos particularmente en el proceso de industrialización en México (que tuvo lugar con las reformas de Calles y Cárdenas) en este punto hablamos sobre la empresa tradicional como un sinónimo de la microempresa; ya que fue hasta los años ochenta que se dio esta clasificación, dándose la definición estadística de la microempresa con hasta 10 trabajadores. Después de hablar sobre el desarrollo histórico de la microempresa en México, hablaremos sobre lo que la microempresa representa en la actualidad para México, los apoyos institucionales y la problemática que esta enfrenta en su interés por permanecer y crecer.

2.1. Desarrollo histórico de la empresa.

Suárez (1994: 17 -77) nos señala que en el desarrollo histórico del capitalismo se identifican principalmente tres grandes saltos que inciden directamente sobre el tamaño de la empresa industrial:

1. El surgimiento de la industria maquinizada resultante de la revolución industrial del siglo XVII; en esta etapa la invención y aplicación de la máquina-herramienta permitió el surgimiento de una nueva entidad productiva que elevó la escala de producción, basada en una mayor especialización y socialización de los medios de producción. Las formas productivas preindustriales tenían como característica ser intensivas en mano de obra y limitada división interna del trabajo, esta forma productiva logró permanecer por un largo periodo de la historia por la disponibilidad de

mano de obra barata, hecho asociado a la misma revolución industrial; estas formas preindustriales serían un equivalente hoy a talleres de tecnología manual, manufacturas artesanales.

2. El surgimiento de la estructura monopolio-industrial a partir de fines del siglo XIX. En esta etapa dada la elevada inversión en activos (maquinaria y equipo), las empresas adquirieron nuevas formas de organización tales como la cartelización y fusión de empresas, lo anterior para contrarrestar los problemas de rentabilidad que tenían, esto hizo que las empresas aumentaran su tamaño y por ende su poder económico. En la medida en que estas empresas no requerían controlar toda la producción para elevar los precios, quedó un espacio para empresas de menor tamaño, estas empresas tenían un alto grado de mortalidad (debido a la recesión económica) sin embargo dados sus menores requerimientos de capital eran fácilmente reemplazadas por otras pequeñas empresas.
3. El Sistema Fordista. Este sistema de producción en masa de bienes estandarizados comenzó en Estados Unidos en el siglo XX, y se impuso en el resto del mundo industrializado aproximadamente cuarenta años después, al principio la fábrica fordista trabajaba verticalmente, era independiente de talleres que producían partes y componentes, sin embargo en los años cincuenta estableció relaciones de subcontratación con pequeñas empresas independientes, para este tiempo la fábrica fordista había evolucionado su forma de organización en la moderna corporación multidivisional, combinando distintas innovaciones totales o parciales en las formas de producción o de organización. Fue hasta principios del siglo XX que las grandes empresas se abrieron camino desterrando a competidores que operaban con tecnología obsoleta; en un principio las pequeñas empresas ocupaban las limitadas oportunidades que dejaban los grandes productores, estos las toleraban en la medida que éstas les permitían evitar los peligros de la sobre expansión. Los pequeños talleres aprovecharon el que la fábrica fordista no produjera todas las partes

que requería, por lo que se fueron ajustando continuamente a las normas de calidad y a la velocidad de producción que le imponía.

La gran empresa continuamente elimina a pequeñas empresas paralelas tradicionales gracias a los medios de transporte y el auge de la fábrica multiplanta.

Algunas empresas pese al veloz proceso de entrada al capitalismo, continuaron con su producción a pequeña escala y su organización con técnicas primitivas propias del régimen de producción pre capitalista, no obstante que muchas de ellas no desaparecieron subsisten compitiendo contra el llamado sector moderno de la economía.

Hace años, se pensaba que estas empresas representaban el atraso económico y que desaparecerían al desarrollarse la industrialización, sin embargo estas ideas se fueron poniendo en duda y se desarrollaron concepciones más complejas bajo el influjo de la economía del desarrollo, que veía como posibilidad que estas imperfecciones del mercado no pudiesen ser superadas y que su productividad no tendía a crecer sustancialmente en el largo plazo, utilizaba recursos que no necesitaban las grandes empresas modernizadas, la OIT¹⁶ y Naciones Unidas señalaban que si bien estas pequeñas empresas no eran tan eficientes comparadas con la gran empresa, tenían importantes ventajas sociales, contribuyendo a reducir el subempleo y desempleo. Más adelante para los años sesenta este enfoque se justifica dado que las grandes empresas tienen un aporte limitado en la superación de problemas de empleo.

También se aceptó que la rentabilidad de la producción en pequeña escala estaba asegurada dada la ilimitada mano de obra característica de los países en desarrollo y se vio que esta era una alternativa para retener a la población en pequeñas ciudades y en el campo.

¹⁶ OIT: Organización Internacional del Trabajo.

Para entender la relación entre grandes y pequeñas empresas en el desarrollo económico, veremos el modelo metodológico establecido por la teoría del desarrollo en torno a las etapas de la evolución económica de Roslow (1960) y Chenery-Syrquin (1975), Staley y Morse, al hacer un análisis y comparar en distintos países el proceso de industrialización vieron que las escalas de las actividades manufactureras aparentemente pasan por tres etapas¹⁷:

1. Predominio de la empresa domestica preindustrial, que genera tres cuartas partes o más del empleo manufacturero.
2. El despliegue de talleres y factorías que desplaza a la empresa domestico artesanal dados sus métodos más avanzados de producción, tales como la división interna del trabajo, maquinaria y modernas herramientas.
3. Predominio de empresas productivas que operan en gran escala a base del sistema fabril de producción. Algunas de estas empresas surgen a través de inversión extranjera, integrándose en el tejido productivo y otras proceden de unidades de producción más pequeñas que se desarrollaron a lo largo del tiempo. (Suarez; 1994:26)

Derivado de las comparaciones entre países y segmentando a las empresas por su escala productiva, se hizo necesario crear una tipología del tamaño de las empresas, originalmente Staley-Morse propusieron una clasificación de dos grupos que a su vez se desagregaban en subgrupos, los dos grupos eran la manufactura doméstica y la producción fabril. La doméstica se subdividía en manufactura de subsistencia, artesanado doméstico, artesanado en talleres y trabajo a domicilio pagado por pieza o en salario. Y la producción fabril se dividía en pequeña, mediana y grande empresa. Esta clasificación combinaba evidencia cualitativa y cuantitativa lo cual hacía difícil su utilización en el terreno de la investigación empírica. Por eso se difundió el uso de criterios cuantitativos simples

¹⁷ Cabe resaltar que esto es una mera clasificación descriptiva, ninguna de estas etapas existe en estado puro, sino que se superponen entre ellas, el modo en que cambian difiere de un país a otro y de una época histórica a otra; a pesar de que a medida que progresa el nivel de industrialización de un país, el tipo y tamaño de empresa evoluciona conforme a esta secuencia. Existen especificidades originadas por las instituciones que prevalecen en el país, su desarrollo económico, sus tradiciones socioeconómicas y culturales, y las condiciones en las que se insertó al mercado mundial.

como el número de trabajadores, volumen de producción, y ventas o monto de inversión.

En los años cincuenta como parte del interés por comprender más ampliamente el desarrollo económico la CEPAL¹⁸ formuló la Teoría Centro Periferia, en la cual se hicieron importantes observaciones respecto a la estructura productiva y como se propaga el progreso técnico en América Latina.

Partiendo de la caracterización de la estructura dual de los países periféricos, en la que se distinguen dos polos uno subdesarrollado y otro capitalista, el primero se distingue por ser intensivo en mano de obra, en el cual ubican a la pequeña empresa, mientras que el segundo es intensivo en capital.

Retomando y reelaborando la Teoría de la Dependencia formulada por Prebisch y Pinto, Furtado y Bacha (1968 y 1973) propusieron un modelo de mercado constituido por dos sectores, discriminado por el tamaño de la empresa; de acuerdo a estos autores existen industrias intensivas en capital, que producen productos de lujo para estratos de altos ingresos “modernas”, e industrias intensivas en mano de obra “tradicionales” las cuales producen bienes salario para los sectores mayoritarios de la población; para estos autores las medianas y grandes fábricas son las empresas modernas y las tradicionales son principalmente empresas domesticas artesanales.

En los años setenta varios autores influenciados por las ideas de Furtado caracterizaron la estructura industrial a partir de dos tipos básicos de unidades de producción, uno eran las empresas transnacionales, que por definición son empresas grandes, modernas y tecnificadas, generadoras de bienes de consumo duradero para clases media y altas, y por otra parte empresas nacionales que operan a pequeña escala con sistemas técnicos atrasados, especializados en bienes de consumo no duradero.

¹⁸ CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Por otro lado Singer criticaba el análisis sustentado por Furtado, este autor mencionaba que para los capitalistas era completamente indiferente el tipo de valores de uso a partir de los cuales valorizaran su capital. El problema radicaba en las condiciones efectivas de rentabilidad de industrias y productos específicos determinadas por un conjunto de factores estructurales y coyunturales. (Ventura, 1980:77)

En México país que se industrializo a través de la estrategia de sustitución de importaciones, se desarrollo un tipo de empresa que se encuentra entre la forma domestico artesanal y el pequeño taller que abastecen el mercado con manufacturas tradicionales tales como alimentos procesados o semiprocados, calzado, muebles y textiles; dichas empresas utilizan de manera intensiva la mano de obra y su escala de producción es relativamente restringida. El avance de la industrialización con mayores coeficientes de inversión y la adopción de métodos tayloristas - fordistas de organización de la producción, se asocia estrechamente con la afluencia de inversiones extranjeras en la industria manufacturera, que elevan el tamaño y la complejidad de las organizaciones industriales. (Suarez; 1994:31)

De acuerdo a lo que plantea Vivianne Ventura (1979)¹⁹ el sector moderno concluirá por invadir al sector tradicional gracias a la asimilación de un conjunto de innovaciones tecnológicas asociadas a la industria química y metalmecánica que caracterizan el paradigma tecno-económico de la posguerra.

Para comprender la extensión del sector moderno dentro del sector tradicional es necesario incorporar la noción del ciclo de vida del producto que distingue entre fase de innovación y de difusión, cuando un producto aparece por primera vez en el mercado su consumo se puede limitar a sectores que poseen ingresos elevados, esto como una táctica por parte de la empresa para asegurar las ganancias extraordinarias, sin embargo una vez que las ventajas de la innovación disminuyen, la empresa comienza a masificar la producción, con ello se logra

¹⁹ Ventura, V. (1979), Small and large Enterprise in the Brazilian textile industry, the modernization of a traditional industry. Tesis doctoral. Berkeley, University of California.

atraer a los consumidores que estaban confinados al sector tradicional, esto lleva a que el sector tradicional se restringa.

El que coexistan un sector tradicional y otro moderno, esencialmente se explica por las condiciones bajo las cuales se dio la industrialización en América Latina. En estos países se adoptó una estrategia de mercado cerrado, en la cual se aplicaban un conjunto de restricciones a las importaciones que competían con la producción doméstica, para estos países incluido México, se trató de un proteccionismo de largo plazo; esta estrategia de industrialización en mercados cerrados creó industrias ineficientes que producían a costos comparativamente más elevados, el gobierno les ofrecía subsidios que aprovechaban, además de contar con términos de intercambio campo/ciudad muy ventajosos que les permitían adquirir materias primas a precios muy reducidos. Los países que adoptaron esta estrategia de crecimiento hacia adentro al limitar sus importaciones, restringieron la competencia favoreciendo la creación de monopolios que imponían su lógica a favor de los vendedores. (Suarez; 1994:35)

2.2 La microempresa en México: Desarrollo histórico e importancia actual.

2.2.1. Desarrollo Histórico.

La microempresa como una imagen o forma histórica nace en la economía doméstica – artesanal - campesina (la cual es su forma más primitiva), está comenzando a ceder terreno ante la industria fabril desde el momento en que apareció la máquina de vapor y las primeras máquinas - herramienta. Sin embargo pese al aumento de tamaño de la fábrica moderna a lo largo del siglo XIX, la producción en pequeña escala y tradicional ha encontrado huecos que le han permitido mantenerse.

En el caso particular de México, vemos que el proceso industrializador tuvo lugar a partir de las grandes reformas de Calles - Cárdenas, este proceso atravesó por dos fases que son claramente diferenciadas, y una tercera etapa a la que el país tendía a entrar en los años ochenta bajo la influencia de cambios mundiales; así

vemos que en los años cuarenta y cincuenta predominaba la industrialización extensiva, en una industria ligera que producía bienes salario tales como: textiles, calzado, alimentos; estos productos eran generados mayoritariamente por empresas de tipo artesanal.

En México en los años cuarenta se inició un proceso de despegue industrial con el cual surgió un nuevo tipo de establecimiento industrial y con él una nueva clase empresarial. Este tipo de empresa llamado empresa tradicional mexicana conservó una posición dominante hasta fines de los años cincuenta, es decir hasta que se cerró la fase de industrialización extensiva; el surgimiento de este tipo de empresa y clase empresarial se asocia a la coyuntura creada por la segunda guerra mundial. Sanford Mosk²⁰ distingue que en México antes de la II guerra mundial existían tres tipos básicos de empresa industrial:

- a) Empresas antiguas, relativamente grandes, las cuales se habían originado en el porfiriato, pertenecían a empresarias nacionales que dominaban tradicionalmente ciertos segmentos de la industria;
- b) Grandes empresas industriales relacionadas con compañías o capital extranjero, que en su mayoría era estadounidense
- c) Antiguas empresas manuales de muy pequeña escala que abastecían mercados locales o regionales. Estas eran en su mayoría modestos establecimientos dedicados a la molienda de maíz, producción de tortilla; se vinculaban al hogar familiar produciendo lozas de barro, petates, juguetes, canastas, etc. (Suarez, 1994:50)

Todas las perturbaciones provocadas por el conflicto mundial interrumpieron los abastecimientos a México de una serie de productos industrializados fabricados principalmente por Estados Unidos, Inglaterra, Francia y Alemania. Las manufacturas más sencillas tales como prendas de vestir, conservas, calzado, artículos de hule, papel, cerámica, muebles, etc., comenzaron a fabricarse en gran proporción por empresarios que operaban con técnicas atrasadas, eran

²⁰ En Suarez (1994)

empresarios improvisados en cuanto a los métodos de producción y organización, estos abastecían los principales mercados urbanos existentes en el país. Inicialmente estas empresas gozaron de condiciones favorables, dado el aislamiento provocado por la guerra y por la protección deliberada a favor de la sustitución de importaciones. Los nuevos empresarios acapararon una gran parte del mercado ya existente y de rápida expansión, ya que había una creciente afluencia de población del campo a la ciudad, desencadenada por las reformas cardenistas, esto incremento la demanda de manufacturas livianas a medida que las fuentes tradicionales de producciones asociadas a una industria domestica-artesanal - campesina de esos bienes estaba entrando en crisis.

Esta empresa tradicional se desarrolló en una época en la que el país vivía un proceso inflacionario provocado por políticas de sobre emisión monetaria, con el fin de financiar parte de las obras publicas; por la incidencia por parte de este tipo de empresas de producir con costos superiores a los de importación que estaban reemplazando, y con ello aumentando la presión alcista de los precios, y por ultimo dada la expansión de la economía aparecieron rigideces en la estructura productiva, principalmente en el sistema de transporte.

Las empresas organizadas bajo un sistema fabril eran una excepción y estaban restringidas principalmente a la producción de vidrio, hierro, acero y cemento; estas empresas eran una modalidad que aún no estaba consolidada en el desarrollo industrial. Durante esta etapa se dio la ampliación del mercado interno, el motor de la economía estuvo dado por la extensión de la economía monetario - mercantil a costa de la eliminación de la producción domestico - artesanal y la proletarización de la fuerza de trabajo procedente del campo; este proceso de transferencia masiva de población del campo a la ciudad trajo consigo la rápida eliminación de un tipo primitivo de pequeña empresa de modalidad domestico - artesanal, la cual solo estaba vinculada limitadamente al mercado, ya que principalmente proveían a las familias campesinas del medio rural para el autoconsumo.

A partir de los años sesenta gracias a todas las condiciones anteriormente desarrolladas para el desarrollo futuro y a la afluencia de capital extranjero (tanto de capital de préstamo como de inversiones directas en la industria manufacturera), se dio el más grande proceso de modernización y diversificación de la industria mexicana, que marco la apertura de la fase intensiva. Durante esta fase surgieron nuevas industrias, otras maduraron, y estaban fuertemente ligadas a inversiones extranjeras; se especializaban en bienes de consumo duradero o de medios de producción. La unidad productiva que emergió era del tipo fabril organizada con el fin de alcanzar economías de escala.

En la producción de bienes estandarizados comienzan a ser dominantes los principios del taylorismo y el fordismo, y en las de flujo continuo se da una primera fase de automatización. Durante esta etapa del proceso de industrialización se quedó al margen respecto de la industria ligera el sistema de transportes y telecomunicaciones, lo cual no permitió impulsar el avance de la industrialización. La producción agrícola tendió a estancarse en la medida que se redujo el ritmo de incorporación de nuevas tierras y la fragmentación de la propiedad ejidal mino los rendimientos del suelo.

Pese al aumento en la densidad de capital es decir había más maquinaria y equipo por trabajador, el sector moderno de la industria se vio restringido dada la necesidad de este de adoptar o generar progreso técnico como condición para sostener y acrecentar los niveles de rentabilidad; es decir había más maquinaria para producir, sin embargo la productividad no crecía, no era lo suficientemente dinámica para generar la rentabilidad esperada, esto restringió el sector moderno dadas las condiciones de progreso existentes en aquella época. Por otra parte la concentración económica requirió de la creación de la socialización de la propiedad empresarial surgiendo así una nueva clase financiera que empezó a controlar de forma simultánea múltiples empresas en diversos sectores de la producción social, esta forma financiera de control y organización de empresas comenzó a volverse dominante dejando atrás la figura del empresario individual, ligado a una empresa única. Todas estas transformaciones en la base productiva

generaron diversos desequilibrios, por ejemplo el desarrollo industrial se hizo desigual, las industrias tradicionales tendieron a rezagarse al igual que la minería y la agricultura.

A finales de los años sesenta la desaceleración del ritmo de crecimiento económico del país era evidente; por lo cual el estado mexicano con el fin de contrarrestar la desaceleración, así como para revertir los problemas de rentabilidad decidió elevar el gasto público en términos tanto absolutos como relativos y ampliar el radio de influencia de las empresas estatales, creando nuevas y ampliando las ya existentes. Durante los años setenta la ampliación del sector de empresas estatales se dio de manera diferente a la de los años sesenta, durante los setenta se dio una absorción indiscriminada de empresas privadas que habían encontrado problemas de rentabilidad; esta situación llevo a que el problema de desequilibrio fiscal se acentuara, aunado a que distorsiono el funcionamiento de la industria, ya que empresas que fueron absorbidas dejaron de regirse por los principios de rentabilidad; esto llevo a un estancamiento en la productividad y a incrementar los gastos improductivos del gobierno.

“La burocratización de la economía junto con la sobreprotección del mercado interno tuvieron un elevado costo social ya que generaron una crisis fiscal crónica y un endeudamiento perpetuo, que chocaron frontalmente con los procesos de reestructuración a nivel mundial que comenzaban a fines de los años setenta. La disfuncionalidad de la estrategia industrializadora y el agotamiento de su potencial objetivo condujeron de la mano a una crisis estructural que detono abiertamente en 1982, crisis que en realidad había permanecido encubierta e inhibida gracias a los mecanismos del crédito y el gasto publico deficitario” (Suarez, 1994:49)

A partir de los años sesenta comenzó una nueva fase de industrialización en las que la diversificación de la industria y el agotamiento de oportunidades de industrialización hicieron declinar a la empresa tradicional mexicana respecto a su producción y al empleo respecto a las grandes empresas que crecieron continuamente a partir de 1965.

La participación de establecimientos de menor tamaño declinó menos sensiblemente que su participación en la producción, por lo cual se deduce que la cuota de mercado por empresa disminuyó, lo cual constituye posiblemente el rasgo más evidente de la decadencia de la empresa tradicional. (ver cuadro 2) Pero no solo declinó su participación en la producción, sino que también muestran indicadores de productividad bastante inferiores a los de las grandes empresas, al mismo tiempo que declinaba su capacidad para absorber mano de obra. (Suarez, 1994:52)

De acuerdo a la literatura especializada, en la medida en que aumenta el grado de industrialización, se genera un cambio en la estructura de tamaños de las empresas industriales. Disminuye la participación relativa de la industria doméstica, principalmente la ligada a la producción rural; por otra parte los pequeños talleres manufactureros aumentan su participación relativa hasta llegar a un punto en el cual se estabilizan, mientras que las grandes fábricas no dejan de crecer.

En México, la industrialización a la par que condujo al surgimiento de un nuevo tipo de empresa industrial de tamaño pequeño y mediano, restringió la producción rural doméstica - artesanal es decir, del tipo más primitivo de microempresa. Y a partir de los años sesenta las empresas pequeñas empezaron a ceder terreno a favor de las grandes unidades industriales especializadas en la producción de bienes modernos; todo este proceso tiene que ver con la naturaleza de la organización industrial la cual en su primera fase empresas de tamaño pequeño e incluso mediano que aprovecharon las posibilidades de industrialización fácil apoyadas por una política de mercado cerrado que les permitió sobrevivir, pero que a su vez restringió su posibilidad de desarrollo. A su vez esta política de mercado cerrado retardó la difusión de un nuevo tipo de pequeña empresa vinculada a la órbita de producción de las grandes entidades industriales, lo que se le conoce como “moderna producción en pequeña escala”.

Así la empresa tradicional, que fue la protagonista de la industrialización extensiva tendió a convertirse en un productor marginal y complementario de las grandes

empresas extranjeras, nacionales y estatales. Las grandes empresas dominan el desarrollo industrial manufacturando los bienes más complejos, bienes de consumo duradero, insumos industriales, medios de producción, pero gradualmente sobre todo desde los años setenta, invadiendo también el campo de la producción de manufacturas ligeras, que habían representado el ámbito de desarrollo de la empresa tradicional. La mayor contribución de las pequeñas empresas y microempresas al Valor Agregado de la industria manufacturera fue en las ramas de muebles, prendas de vestir, editorial, calzado y cuero, madera y corcho, alimentos y productos metálicos; aunque en estas industrias las medianas y grandes empresas dominaron en la mayoría de los casos.

Los intersticios en los que se acomoda la empresa tradicional mexicana son la producción de manufacturas de menores requerimientos técnicos; como abastecedoras de estos productos, estas empresas complementan la producción de grandes empresas modernizadas que han ido extendiéndose progresivamente a las áreas más rentables de la industria liviana. La existencia de discontinuidades tecnológicas en la producción de algunos bienes de consumo duradero, debe haber creado un espacio adicional para el desarrollo de empresas de menor tamaño.

La disponibilidad de opciones técnicas para la producción y de diferenciales en los costos de mano de obra explica la coexistencia entre empresas modernas y tradicionales. En México el sector de las grandes empresas fue ascendido en su nivel tecnológico gracias a la transferencia de tecnología asociada a la inversión extranjera y luego a través de la adquisición de paquetes tecnológicos completos en el mercado internacional. Pero esta posibilidad de incorporación de progreso técnico no existió por regla para la empresa tradicional, la cual se mantuvo operando con las técnicas de producción que iban siendo descartadas por los productores de primero línea. (Suarez, 1994:57)

Las pequeñas empresas pudieron seguir compitiendo gracias a que compensaron sus mayores costos de operación técnica con mano de obra abundante y barata;

además de que reaprovecharon técnicas obsoletas de producción; estas además pudieron seguir principalmente gracias a la estrategia de mercado cerrado.

La empresa tradicional calificada de marginal cumplía históricamente con un papel relevante dado que complementaba la oferta dado que las grandes empresas por discontinuidades tecnológicas y por estrategia eludían de los peligros de la sobre expansión. La reestructuración económica que comenzó a partir de 1983 fue un proceso que comprometió casi exclusivamente a la gran empresa y que tendió a aumentar la heterogeneidad estructural que había caracterizado históricamente a la industria. Fue a partir de 1985 que la empresa tradicional fue más vulnerable a los fenómenos que acontecían; hasta este año la empresa se había visto protegida de los rigores de la crisis; esto gracias a que una buena parte de sus productos poseen muy baja elasticidad a los cambios en el ingreso; es decir bienes de consumo personal básico que tienen carácter anti cíclico. Por el contrario las grandes empresas productivas de bienes de capital y de consumo duradero resintieron severamente la caída de la demanda.

Las condiciones cambiaron rápidamente a partir de 1985, principalmente porque comenzó la apertura comercial, primero con la desgravación arancelaria y la eliminación del requisito de permiso previo, esto comenzó a un ritmo relativamente lento, a su vez que los niveles de apertura tuvieron poca importancia, por lo que estos cambios no representaron una amenaza a las industrias domesticas que concurrían con calidad y precio inferior. Sin embargo a partir de 1988 la situación cambió, ya que la apertura comercial comenzó a ser vista como un medio para abatir las presiones inflacionarias; así a partir de 1989 el arancel máximo se fijó en 20%, situación que amenazo a la empresa tradicional dado que los consumidores empezaron a tener la opción de recurrir a sustitutos importados cuando encontraban una ventaja en calidad y/o precio.

En el caso de la industria de la confección y otros géneros livianos los grandes mayoristas que dominaban los mayores mercados urbanos al ver que su mercado estaba deteriorado optaron por cerrar, cambiar de giro o desplazarse hacia las importaciones con el fin de recuperar lo que habían perdido del mercado.

Después de una severa contracción del ritmo de actividad en 1983 comenzó una recuperación gradual que se extendió hasta 1984, sin embargo en 1985 la coyuntura económica se agravó, lo cual impactó negativamente la balanza comercial y provocó un fuerte impacto inflacionario, esto se complicó posteriormente al siguiente año por la caída de los precios del petróleo, situación que ahondó más la recesión. Ante esta situación de crisis prolongada las posibilidades de supervivencia de las empresas pasaron a depender de las acciones reestructuradoras que les posibilitaran incrementar su eficiencia y elevar su productividad. (Suarez, 1994: 60-61)

La política de estabilización (Pacto de Solidaridad Económica) que tenía como fin controlar la inflación tuvo un efecto negativo sobre la empresa tradicional, cuando la subvaluación del peso frente al dólar dejó de jugar un papel relevante para aumentar la competitividad de la industria hacia 1989, las exportaciones quedaron en su mayoría en manos de grandes empresas reestructuradas, para 1987 muchas empresas que habían entrado al negocio de la exportación aprovechando las ventajas creadas por la subvaluación y la ventaja salarial, quedaron rezagadas. Esto se debió principalmente a que no estaban en condiciones de efectuar nuevas inversiones y ampliar su capacidad instalada.

La reestructuración productiva se había restringido esencialmente al mundo de la gran empresa, sin embargo, aunque el tamaño de las empresas jugó un papel de importancia, no fue un punto decisivo, lo que creó una diferencia fue la organización financiera que articulaba a la gran mayoría de las grandes empresas a alguna entidad que actuaba como un centro de comando de un conjunto de entidades productivas. (Rivera y Suarez, 1994:61)

Las grandes empresas emergieron fuertemente endeudadas en dólares del auge petrolero; al devaluarse drásticamente el peso, a partir de febrero de 1982 y desplomarse la demanda interna, se vieron ante el peligro de quebrar. Sin embargo los grupos de capital privado, fueron instrumentando gradualmente una estrategia financiera que creó las condiciones para una posterior reestructuración productiva.

Hacia fines de 1987 se considera concluido el proceso de saneamiento financiero y por lo tanto sentadas las bases para la reestructuración productiva de las empresas líderes a través del aumento de la formación bruta de capital fijo. La reestructuración productiva representa el pasaje a una nueva fase de la industrialización una vez que quedo agotada la anterior modalidad basada en la sobreprotección del mercado interno; esto implicaba transformar la forma de operar, sin embargo muchas empresas continuaron operando con técnicas primitivas.

Los tres componentes fundamentales de la reestructuración productiva fueron:

- 1) La renovación de la tecnología, que consistía en la incorporación de maquinaria y equipo más avanzado, junto con el uso de nuevos materiales, lo que permitía transformar el proceso de producción y los productos generados.
- 2) Los cambios en la organización del trabajo y en las relaciones obrero patronales.
- 3) La modernización de los sistemas de gestión y organización de las empresas. (Rivera y Suarez, 1994:63)

La reestructuración productiva principalmente en el plano tecnológico pero también en el organizativo, ha obedecido no solo a determinantes internos, sino también a factores de orden internacional, derivados de la revolución tecnológica mundial que estaba modificando radicalmente el perfil productivo de muchas industrias. La revolución tecnológica mundial ha aumentado el potencial de transformación de determinadas industrias, especialmente las de producción en serie, gracias a la automatización flexible apoyada en la microelectrónica y la informática. En otras industrias los cambios no dependen de la tecnología dura, sino de la reestructuración organizativa.

Como consecuencia de la desigual propagación de la reestructuración, el comportamiento de las diferentes ramas de la industria ha sido desigual, principalmente en el periodo comprendido entre 1982 y 1989; así, encontramos

indicadores para ubicar a las distintas ramas en tres categorías, las cuales son a) ramas dinámicas, b) ramas intermedias y c) ramas atrasadas; estas últimas son ramas que no han podido iniciar su proceso de transformación y que se han rezagado frente a las más dinámicas. Esta clasificación permite ponderar la amplitud de la reestructuración y ubicar la posición que ocupan las ramas donde se encuentra el mayor número de empresas tradicionales.

Como el gobierno se encontró sumido en una profunda crisis fiscal no había la posibilidad de llevar a cabo una política activa de reorganización industrial; Consecuentemente las posibilidades de reestructuración dependieron de la capacidad de las empresas de operar dentro del marco corporativo maximizando las oportunidades de negocio creadas por la transformación del entorno financiero. Esto exigió el acceso a los medios más modernos de organización empresarial y financiera que están vedados como norma a las empresas que operan en pequeña escala. En consecuencia, la distancia promedio entre las empresas tradicionales y las grandes comenzó a acrecentarse en 1985 cuando comenzaron aumentar los rigores de la crisis y después a partir de 1988, cuando las grandes empresas empezaron a invertir fuertemente en maquinaria y equipo. (Suarez, 1994:70)

El deterioro del campo de actividad de la empresa tradicional se constata en los indicadores asociados al tamaño de los establecimientos. Aunque su número siguió creciendo en términos absolutos entre 1982 y 1989, su peso relativo experimento una disminución en beneficio de las grandes empresas. Vemos que entre los años 1965 y 1989 la función de la microempresa como generadora de empleo se vio mermada. (Ver cuadro 2)

Cuadro 2						
México. Participación de los distintos tipos de establecimientos industriales						
1965-1989 porcentajes.						
Año	Micro	Pequeña	Mediana	IMP	Grande	Total
1965	92.17	6.17	1.07	99.41	0.59	100.00
1970	90.08	7.64	1.44	99.15	0.85	100.00
1975	89.85	7.65	1.53	99.02	0.97	100.00
1982	77.60	17.5	2.90	98.00	2.00	100.00

1983	77.62	17.55	2.86	98.02	1.98	100.00
1984	76.46	18.45	2.99	97.90	2.10	100.00
1985	76.08	18.68	3.10	97.75	2.15	100.00
1986	76.00	18.75	3.06	97.81	2.19	100.00
1987	77.23	17.81	2.89	97.94	2.06	100.00
1989	77.38	17.39	3.05	97.83	2.17	100.00
Fuente. Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, 1987, 1987 ^a y 1989, (Suarez, 1994:71)						

En México, a partir de la crisis de 1982, a su vez acentuada por la de diciembre en 1994, las condiciones de la microempresa enfrentan problemas estructurales que se reflejan en la economía nacional. Las crisis económicas evidencian la vulnerabilidad estructural que se manifiesta por el rezago de su sistema productivo, y las limitaciones financieras y tecnológicas. La era de los monopolios y grandes corporativos dio paso a un nuevo mundo, donde lo pequeño y diverso se ha convertido en el motor de desarrollo y progreso de los países. En este horizonte las microempresas se han convertido para nuestro país en una parte importante de la contribución al crecimiento económico, la competitividad, la innovación y de creación de empleo. Como consecuencia, muchos gobiernos e instituciones privadas han puesto en marcha políticas y programas para promover a este segmento empresarial.

El objetivo de hacer un recorrido histórico para comprender a la empresa, es importante porque nos permite comprender la situación actual del sector empresarial, vemos que si bien las políticas proteccionistas favorecieron el mercado interno, no le dieron la competitividad necesaria para continuar el desarrollo de la industria y la modernización, estos cambios tan acelerados requerían de una sociedad con la preparación necesaria para llevar los avances, ya que si bien había suficiente mano de obra barata, esta no estaba capacitada. Por otra parte vemos que el proteccionismo se dedico a motivar a la industria dejando de lado otros sectores como la agricultura, lo cual trajo un desarrollo desigual, en el que las grandes ciudades gozaban de prosperidad, mientras las zonas rurales fueron rezagadas. El país al estar cerrado a importaciones, hizo empresas que no tenían la necesidad de crear productos de calidad a precios

competitivos; por lo que creo empresas y empresarios poco competitivos y conformistas acostumbrados a recibir apoyos gubernamentales.

2.2.2. La Microempresa en el México actual, periodo 2004-2014.

La estructura empresarial es uno de los elementos determinantes de la dinámica económica de un país, representa un pilar del desarrollo de la sociedad y una oportunidad para que los agentes excluidos de los mercados formales de trabajo realicen sus iniciativas emprendedoras.

La microempresa es un estrato empresarial complejo de estudiar debido a su gran número, a su diversidad y a que una proporción considerable de estas unidades productivas se encuentra operando informalmente, lo cual presenta complicaciones en la obtención de datos que permitan estudiarlas; sin embargo existen algunas características²¹ que comparten la mayoría de ellas, tales son:

- Escaso uso de tecnologías avanzadas, realizan operaciones poco intensivas en capital.
- Dependen en su mayoría de factor trabajo, el cual es su principal recurso.
- Poco volumen de operaciones, la gran mayoría pertenece a un solo propietario o dueño.
- No asumir grandes riesgos financieros y evitar endeudarse. (ver gráfico 4)
- Estructura organizacional no definida en la mayoría de estas.
- Tecnología tradicional con bajos niveles de especialización.
- Escasa vinculación con cadenas productivas.

La microempresa en México se caracteriza por baja intensidad de capital, altas tasas de natalidad y mortalidad, el carácter familiar de las empresas, mano de obra intensiva y barata, administración ineficiente y mínima, centralización del mando, trabajo poco calificado o no calificado, bajo nivel de inversión en

²¹ Skertchly. (2000), "Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México", Mexico, Miguel Angel Porrua, pp. 43.

innovación, poco acceso al financiamiento y dependencia de empresas grandes. (Salinas y Tavera, 2011: 18)

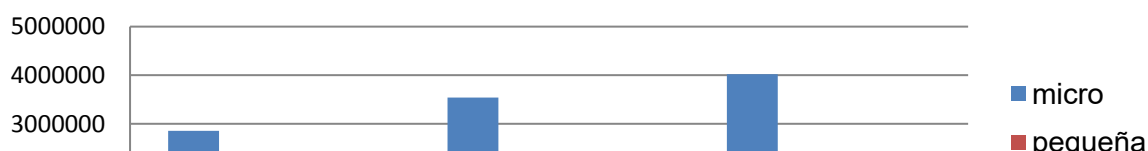
Las microempresas resultan fundamentales ya que contribuyen en el empleo, en la distribución del ingreso, además de mitigar los efectos de los ciclos económicos, la presencia generalizada de pequeñas y prosperas empresas se asocia a una más favorable distribución del ingreso y a mejores condiciones de crecimiento y desarrollo. (Mungaray, 2010: 24)

La empresa se ha considerado como una unidad económica estándar que se ubica en una estructura de mercado constituida por distintos estratos de empresas, que van desde las grandes hasta las unidades de escala menor como las microempresas. El estrato microempresarial se destaca en la estructura empresarial porque responde a cuestiones de bienestar social y generación de empleo, la mayoría de las veces de autoempleo, representando una válvula de escape de la tensión social en la dinámica de crecimiento. También como una estrategia de cambio e impacto en la estructura del mercado que requiere ser revalorada. De acuerdo a los Censos Económicos 2004, 2009 Y 2014 la microempresa ha representado aproximadamente el 95% del total de empresas existentes en nuestro país.

Cuadro 3 Número de unidades económicas según tamaño 2004, 2009 y 2014						
Tamaño de la unidad económica.	Unidades Económicas 2004	%	Unidades Económicas 2009	%	Unidades Económicas 2014	%
Micro	2853291	94,95%	3.536.178	95,0%	4.020.817	95,04%
Pequeña	118085	3,93%	149.968	4,0%	189.468	4,48%
Mediana	27073	0,90%	30.697	0,8%	11.769	0,28%
grande	6708	0,22%	7.176	0,2%	8.691	0,21%
Total nacional	3005157	100%	3724019	100%	4230745	100%

Fuente: elaboración propia con datos de censo económico: 2004, 2009 y 2014, INEGI.
Esta información no considera los datos obtenidos por muestreo

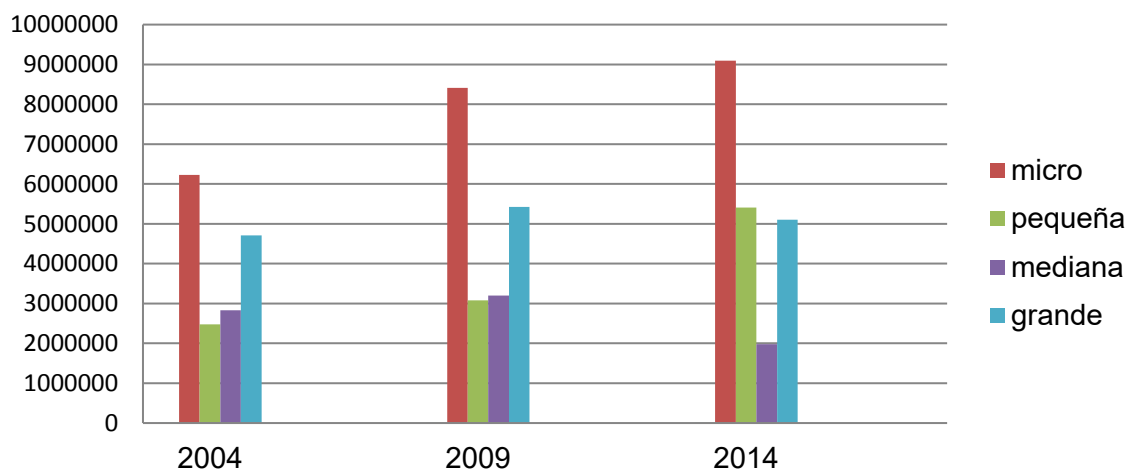
Grafico 1
Unidades Económicas en México, según tamaño
2004, 2009 y 2014.



Fuente: Elaboración propia con datos de censo económico: 2004, 2009 y 2014, INEGI.

Observamos que la microempresa ha incrementado su participación en el empleo, de acuerdo al censo económico 2014 este estrato proporciona el 42.15% del empleo total.

Grafico 2
Poblacion ocupada por estrato empresarial
2004, 2009 y 2014.



Fuente: Elaboración propia con datos de censo económico: 2004, 2009 y 2014, INEGI.

Tamaño de la unidad económica	Población ocupada 2004	%	Población ocupada 2009	%	Población ocupada 2014	%
Micro	6.224.965	38,33%	8.414.444	41,8%	9.093.744	42,15%

Pequeña	2.478.964	15,26%	3.078.665	15,3%	5.406.094	25,06%
Mediana	2.828.306	17,42%	3.199.650	15,9%	1.976.433	9,16%
grande	4.707.301	28,99%	5.424.075	27,0%	5.100.087	23,64%
Total nacional	16239536	100,00%	20116834	100,0%	21576358	100,00%

Fuente: elaboración propia con datos de censo económico: 2004, 2009 y 2014, INEGI.
Esta información no considera los datos obtenidos por muestreo

Así, el sector empresarial en México de acuerdo a los datos obtenidos por el censo económico de 2014, cuenta en su totalidad con: 4 020 817 unidades económicas, de las cuales el 95.04% son microempresas que cuentan con hasta 10 trabajadores y proporcionan el 42.15% del empleo generado, es decir 4 de cada 10 empleos son generados por microempresas; las microempresas tienen una importante contribución al crecimiento económico, la competitividad, la innovación y la creación de empleos.

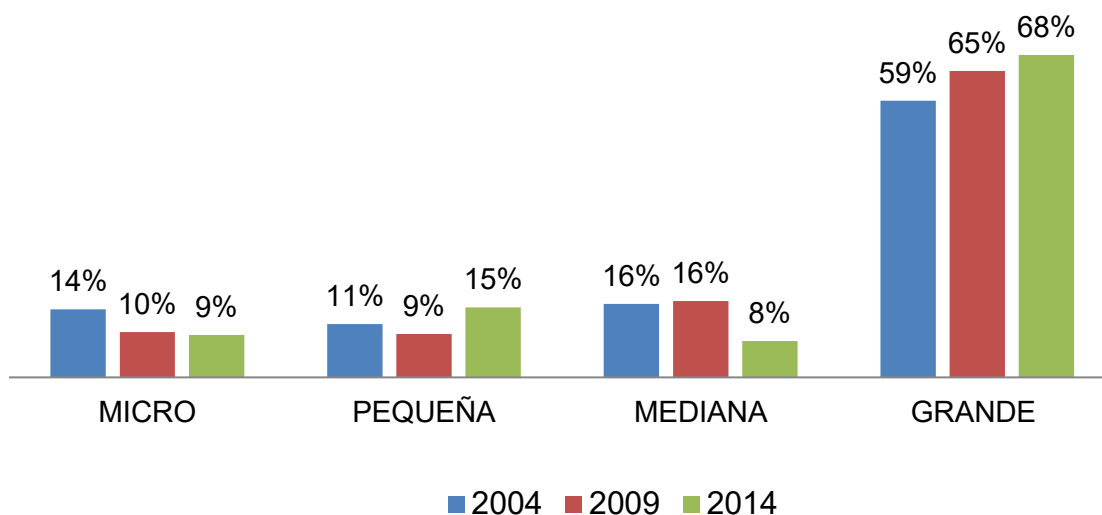
Estos datos nos muestran la extraordinaria participación de este tipo de negocios en términos de establecimientos, por lo que su prosperidad puede correlacionarse con mayores niveles de empleo, mejores condiciones sociales y una distribución del ingreso más equilibrada.

Por otra parte de acuerdo a los siguientes datos la microempresa genera poco valor agregado (VA) a la economía, vemos que de 2004 a 2014 su participación porcentual se ha reducido, en 2004 aportaba el 14%, y de acuerdo al último censo de 2014 este estrato proporciono el 9% del VA a la economía.

	2004	%	2009	%	2014	%
Micro	\$ 598.597.084	14%	\$ 506.806.098	10%	\$ 538.536,398	9%
Pequeña	\$ 468.273.538	11%	\$ 488.170.341	9%	\$ 889.743,000	15%
Mediana	\$ 645.051.172	16%	\$ 855.888.764	16%	\$ 462.100,183	8%
Grande	\$ 2.433.376.035	59%	\$ 3.435.603.897	65%	\$ 4.094.206,793	68%
Total	\$ 4.145.297.829	100%	\$ 5.286.469.101	100%	\$ 5.984.586,374	100%

Fuente: elaboración propia con datos de censo económico: 2004, 2009 y 2014, INEGI.
Esta información no considera los datos obtenidos por muestreo; precios constantes de

Grafico 3.
Valor Agregado Bruto porcentual
(precios constantes de 2010)



2010.

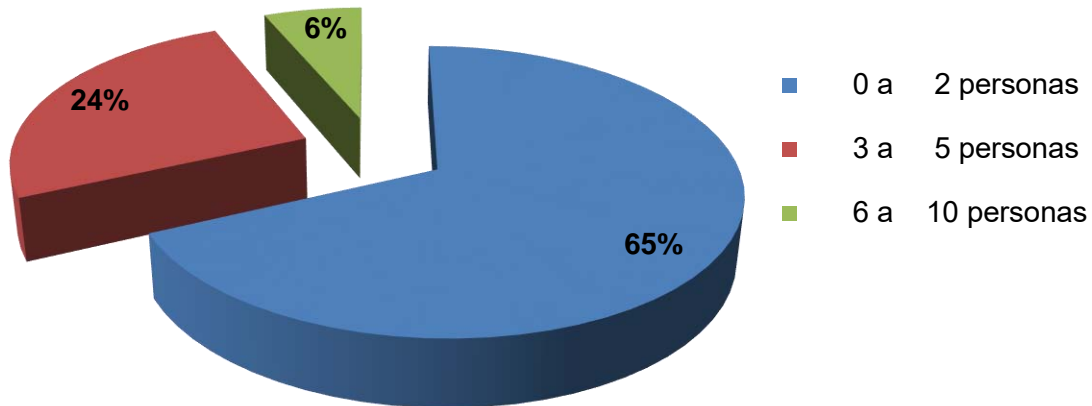
Fuente: Elaboración propia con datos de censo económico 2004, 2009 y 2014, INEGI.

Dentro de las características de la microempresa en México encontramos en el censo económico de 2009, que el 65% de las microempresas no tiene más de dos empleados, el 24% cuenta con hasta 5 trabajadores y solo un 6% de las microempresas tiene de 6 a 10 trabajadores.

Cuadro 6 Estructura de la microempresa (censo económico 2009)		
Característica	Número de unidades	Participación
0 a 2 personas	2408422	64,7%
3 a 5 personas	903670	24,3%
6 a 10 personas	224086	6,0%
Pequeña, Mediana y Grande	3536178	5,0%
Total nacional	3724019	100,0%

Fuente: elaboración propia con datos de censo económico 2009 INEGI.

Grafico 4.
Estructura de la microempresa
(Censo economico 2009)



Fuente: Elaboración propia con datos de censo económico 2009 INEGI.

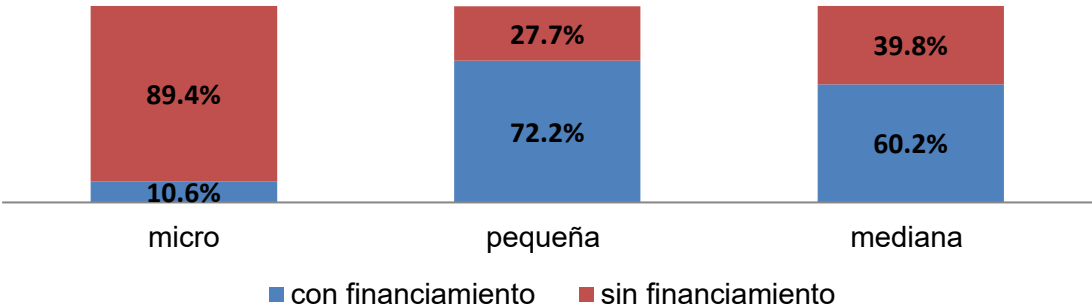
Referente a la demografía de los establecimientos, los datos de INEGI reflejan que en el periodo 2009-2012, a nivel nacional la proporción de nacimientos en la microempresa fue de 27% y la proporción de muertes fue de 21%, esto significa que de cada 100 establecimientos aproximadamente 21 dejaron de operar y 27 iniciaron operaciones, así el crecimiento promedio fue del 6% en este periodo.

Cuadro 7					
Tasas de nacimientos y muertes de establecimientos del estrato de personal ocupado de 0 a 10 personas, abril de 2009 a mayo de 2012					
Entidad	Tasas			Coeficientes de variación	
	Nacimientos	Muertes	Crecimiento	Nacimientos	Muertes
Total	27,0	21,0	6,0	1,5	2,1

Fuente: INEGI, Análisis de la demografía de los establecimientos, 2009-2012.

Respecto al acceso al financiamiento de las microempresas en México, INEGI a través de la Encuesta Nacional sobre productividad y Competitividad 2015; menciona que solo el 10.6 % de las microempresas tienen acceso al financiamiento, estos datos nos hablan de falta de inclusión y de educación financiera en este sector.

Grafico 4.
Acceso al Financiamiento por tamaño de empresa, 2014.



Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015. Boletín Especial²²

Así mismo considerando los términos para adquirir un crédito bancario en 2015, solo el 33% de las microempresas en México, estaría dispuesto a aceptar un crédito, el 40% no lo aceptaría por que le es caro, el 12% por que no tiene confianza en los bancos, el 11% por qué no lo requiere. (Ver cuadro 8)

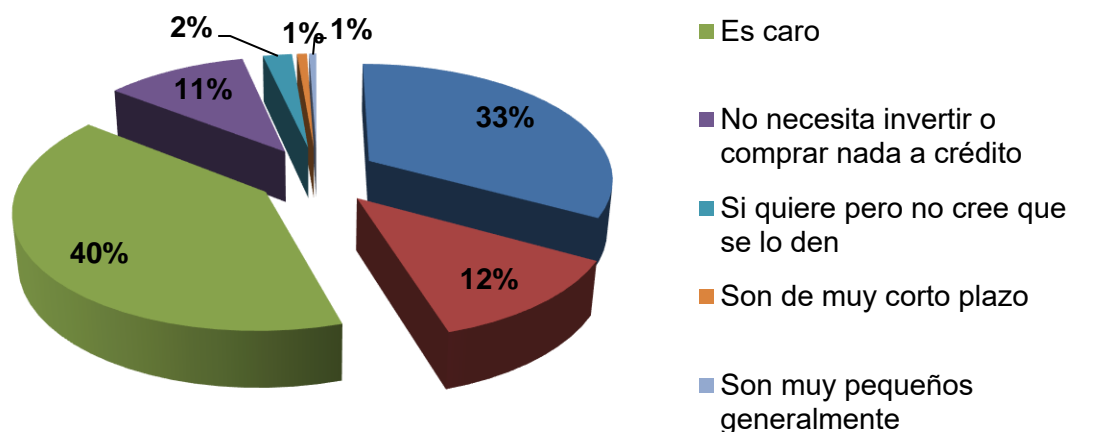
²² http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf

Cuadro 8
Aceptación del Crédito Bancario en términos de 2015

Tamaño de empresa	Empresas que aceptarían un crédito bancario en los términos de 2016	Razones por las que no aceptaría un crédito bancario en términos del 2015					
		No tiene confianza en los bancos	Es caro	No necesita invertir o comprar nada a crédito	Si quiere pero no cree que se lo den	Son de muy corto plazo	Son muy pequeños generalmente
Micro	1305158	484050	1590936	431601	88628	30381	21667
Pequeñas	33186	3867	24306	15003	891	799	1314
Medianas	7726	332	4199	3824	211	189	273
Total	1346071	48825	1619441	450427	89731	31369	23254

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015.

Grafico 5
Aceptación del crédito bancario en la microempresa mexicana, en terminos de 2015



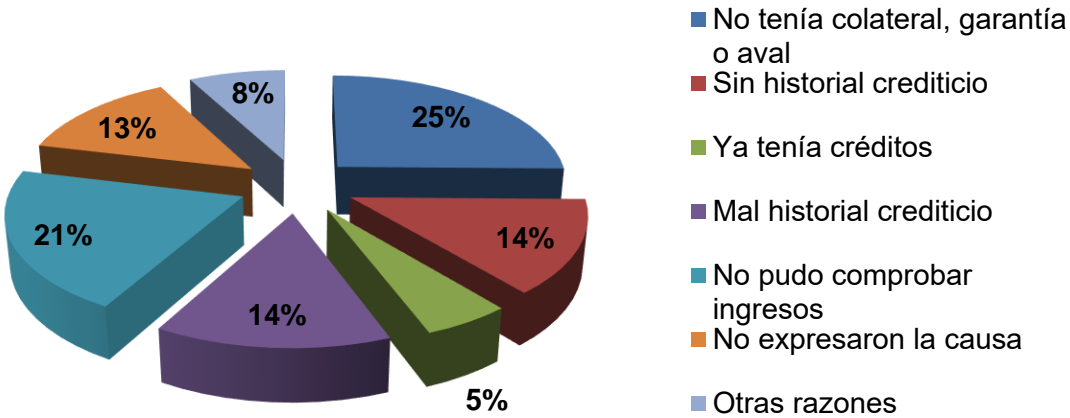
Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015.

Respecto a los motivos por los que no se les ha otorgado un crédito, en el caso de la microempresa, el principal motivo es no contar con garantía o aval, el siguiente motivo más importante es no poder comprobar ingresos, otros motivos son no contar con historial crediticio y tener mal historial crediticio.

Cuadro 9							
Razón más importante por la que no se otorgó el crédito a las empresas							
Tamaño de empresa	No tenía colateral, garantía o aval	Sin historial crediticio	Ya tenía créditos	Mal historial crediticio	No pudo comprobar ingresos	No expresaron la causa	Otras razones
Micro	74521	40451	15538	41078	61005	39637	23001
Pequeñas	1,91	1,277	1,393	1,21	236	1,275	1,122
Medianas	359	121	392	228	20	315	224
Total	76,79	41,849	17,324	42,517	61,261	41,227	24,347

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015.

Grafico 6
Razones por las que no se otorgo crédito a las microempresas



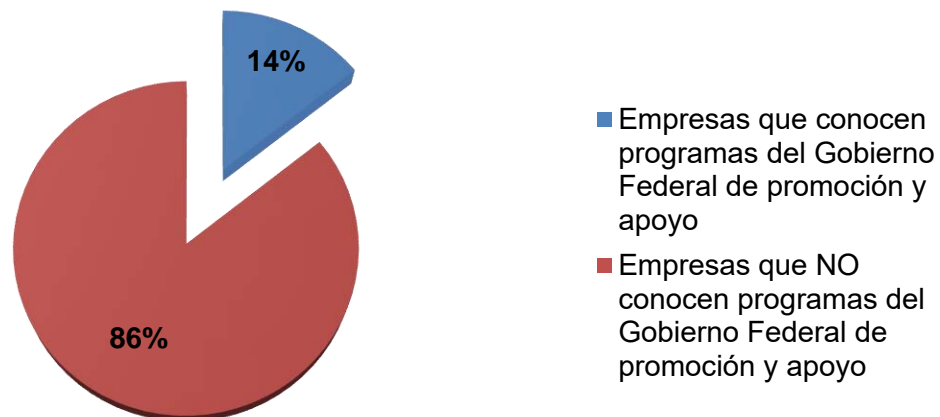
Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015.

En cuanto al conocimiento de programas de promoción y apoyos que ofrece el gobierno federal a las empresas, el 86% de las microempresas menciona no conocer los programas de apoyo del gobierno federal, solo el 14% de microempresas conocen programas de apoyo del gobierno.

Cuadro 10 Programas de promoción y apoyo del Gobierno Federal						
Tamaño de empresa	Número de empresas totales	Empresas que conocen programas del Gobierno Federal de promoción y apoyo	Programas de promoción y apoyo del Gobierno Federal que conocen las empresas			
			Red de Apoyo al Emprendedor	Programas del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)	Crezcamos Juntos	Otro
Micro	3952422	566799	347,919	221,439	246,046	62,72
Pequeñas	79,367	8,858	3,885	5,012	NA	2,08
Medianas	16,754	1,734	733	835	NA	592
Total	4048543	577,391	352,537	227,286	246,046	65,392

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015.

Grafico 7.
Programas de promoción y apoyo del gobierno federal



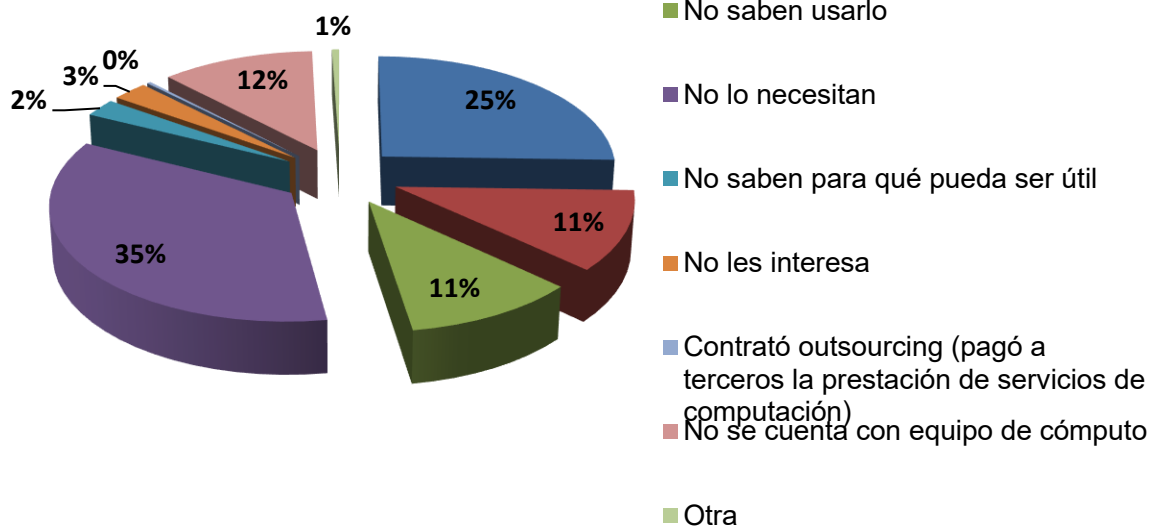
Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015.

Respecto a la utilización de equipo de cómputo, solo el 25% de las microempresas hacen uso de equipo de cómputo, el 75% no hace uso del equipo de cómputo por motivos tales como: no lo necesitan, no saben usarlo, no cuentan con los recursos para comprar equipo, etc.

Cuadro 11 Utilización de equipo de cómputo en las empresas en México									
Tamaño de empresa	Empresas que utilizaron equipo de cómputo	Razón principal por las que las empresas no utilizaron equipo de cómputo							
		Falta de recursos económicos	No saben usarlo	No lo necesitan	No saben para qué pueda ser útil	No les interesa	Contrató outsourcing (pagó a terceros la prestación de servicios de computación)	No cuentan con equipo de cómputo	Otra
Micro	1006745	448320	423816	1374016	99763	107247	11754	459421	21341
Pequeña	74,106	764	648	2,501	137	179	133	895	C
Mediana	16,607	22	C	77	C	C	C	17	0
Total	1,097,458	449,106	424,472	1,376,594	99,905	107,435	11,896	460,333	21,345

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015.

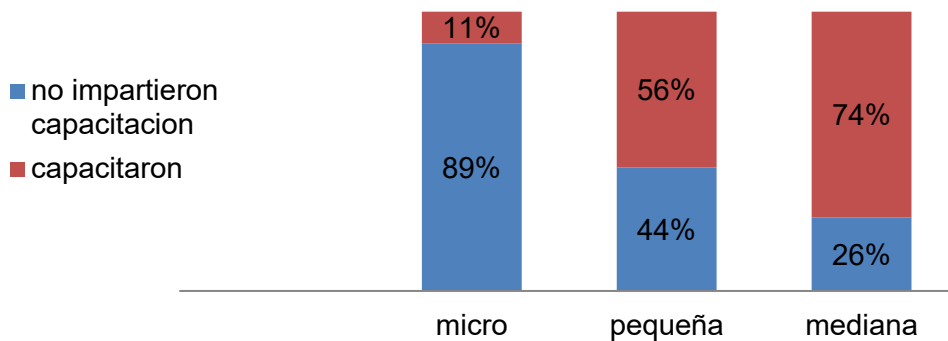
Grafico 8
Utilización de equipo de cómputo en la microempresa mexicana



Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015.

Respecto a las capacidades administrativas de la microempresa vemos que el 87% de las microempresas en México no imparte capacitación a sus empleados.

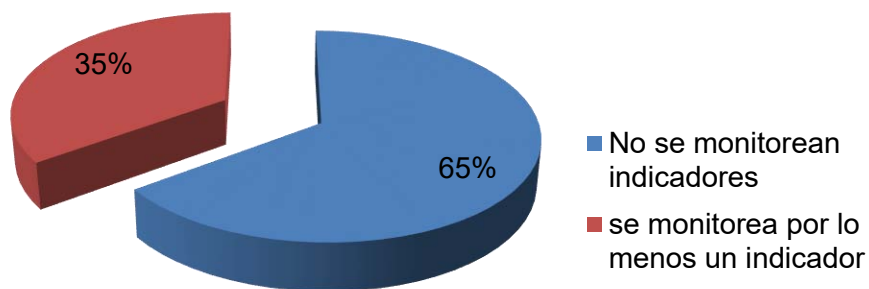
Grafico 9
Capacitacion en las empresas en México



Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015.

Con relación al monitoreo del desempeño de la empresa vemos que el 65% de las microempresas encuestadas no monitorean su desempeño.

Grafico 10.
Monitoreo del desempeño en la microempresa



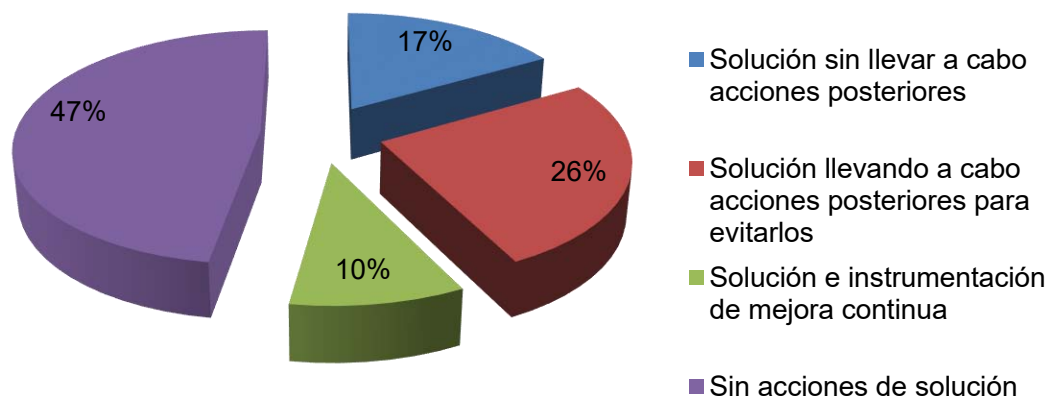
Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015.

En cuanto a las capacidades gerenciales vemos que ante problemas en el proceso de producción, el 47% de las microempresas en México no aplica ninguna acción para darle solución al problema, el 17% solo lo soluciona y no lleva a cabo acciones posteriores, el 26% los soluciona llevando a cabo acciones posteriores para evitarlos y solo el 10% da una solución e instrumentación de mejora continua.

Cuadro 12 Capacidades gerenciales				
Micro	Acciones emprendidas ante problemas en el proceso de producción			
	Solución sin llevar a cabo acciones posteriores	Solución llevando a cabo acciones posteriores para evitarlos	Solución e instrumentación de mejora continua	Sin acciones de solución
Total	673.235	1,060,751	418.79	1,895,766
Micro	661510	1022659	387009	1881244
%	16.7%	25.9%	9.8%	47.6%
Pequeñas	10.344	31.448	24.468	13.108
Medianas	1.382	6.645	7.313	1.414

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015.

Grafico 11
Acciones emprendidas por la microempresa ante problemas en el proceso.



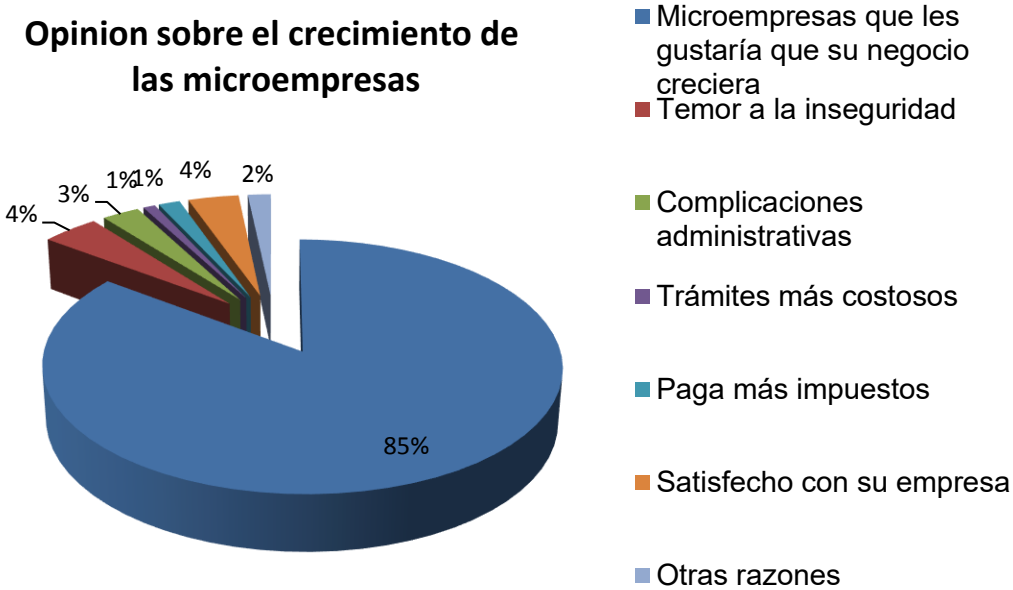
Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015.

Respecto a la opinión que tienen sobre el crecimiento al 85% de las microempresas les gustaría que su empresa creciera, mientras el 15% restante refiere que no quiere que su microempresa crezca por temor a la inseguridad, por complicaciones administrativas, porque el crecimiento les traería tramites costosos, pagaría más impuestos, entre otras razones.

Cuadro 13 Opinión sobre el crecimiento de las empresas							
Tamaño de empresa	Microempresas que les gustaría que su negocio creciera	Razón principal por la que no desea que el negocio crezca					
		Temor a la inseguridad	Complicaciones administrativas	Trámites más costosos	Paga más impuestos	Satisfecho con su empresa	Otras razones
Total	3369927	165271	108090	35029	61917	145918	66272
Micro	3,369,927	165.271	108.09	35.029	61.917	145.918	66.272
%	85%	4%	3%	1%	2%	4%	2%

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015.

Opinion sobre el crecimiento de las microempresas



Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015.

Respecto a la clasificación de microempresa que nos permita acercarnos más a su realidad, Skertchy (2000; 289-307), nos menciona que, uno de los factores que no permiten proporcionar servicios de calidad a la microempresa es la concepción errónea de este sector, el hecho de que se ofrezca un solo tipo de servicio, haciendo homogéneos los requerimientos de la microempresa hace que no se hagan correctamente y por ende no lleguen al sector que se quiere atender. Este autor propone cuatro factores para la clasificación de la microempresa:

1.- La estructura y capacidad de acumulación de capital

- La microempresa de subsistencia, cuenta con un empleado que es el mismo propietario, tiene escasa capacidad de generación de utilidades, escaso capital para reinvertir, generalmente tiene obstáculos para adquirir tecnología, servicios de financiamiento y capacitación. Aquí el autor especifica que el número de personas que trabajan en una empresa solo es un indicador de tamaño, no de la capacidad y potencial de la microempresa.
- La microempresa de acumulación simple. Corresponde a empresas que tienen una capacidad limitada para generar utilidades que se reinvierten, tienen entre 1 y 3 empleados, posibilidades limitadas para acceder a tecnología, financiamiento y personal calificado.
- La microempresa de acumulación compleja, cuenta con más de 3 empleados, poseen capital para reinvertir, distribución de utilidades, acceso a tecnología, servicios financieros, programas de capacitación y personal calificado.

2.- Potencial de desarrollo, definida sobre dos factores fundamentales el financiamiento y el mercado.

- Subsistencia: producción muy limitada, capacidad de gestión y tecnología limitadas.
- Cadena productiva: tiene la posibilidad y tendencia de insertarse en una cadena productiva

- Expansión y crecimiento: posibilidades de producir a mayor escala y expandir su mercado.

3.- Características Administrativas: nos dice la capacidad de gestión de la microempresa y la posibilidad de modificar sus patrones de operación para desarrollarse, ya sea por la adquisición de tecnología o por capacitación de personal.

- Subsistencia: escasa formalidad, no cuenta con contabilidad, no está registrada fiscalmente, no cuenta con las posibilidades para adquirir capacidades administrativas.
- Familiar tradicional: basada en la mano de obra de la familia, no hay claro reconocimiento de la remuneración, la mayoría no cuenta con registro fiscal.
- Tecnología: grandes posibilidades de adquirir o desarrollar capacidades de gestión y tecnología, la mayoría está registrada fiscalmente y lleva registros contables.

4.-Sector y rama de la economía: se requiere saber a qué sector y rama pertenecen ya que su participación está ligado a ello.

2.3 Apoyos institucionales a la microempresa.

Uno de los problemas que afectan a la microempresa es el financiamiento, dada esta situación hablaremos a grandes rasgos sobre los programas institucionales de apoyo a la microempresa, a partir del organismo que lo otorga.

Comenzaremos por los apoyos a nivel nacional:

Secretaría de Economía, la cual de acuerdo a su manual de organización general²³ tiene como misión: Ser una institución que promueva e instrumente políticas públicas y programas orientados a crear más y mejores empleos, más y mejores empresas y más y mejores emprendedores.

Con el propósito de cumplir con los objetivos establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, que en su objetivo 4.8 establece el desarrollo de los sectores estratégicos del país y, específicamente en la estrategia 4.8.4 Impulsar a los Emprendedores y fortalecer a las micro, pequeñas y medianas empresas²⁴, y con el objeto de incentivar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial, mediante el fomento a la productividad e innovación en las micro, pequeñas y medianas empresas ubicadas en sectores estratégicos, que impulse el fortalecimiento ordenado, planificado y sistemático del emprendimiento y del desarrollo empresarial en todo el territorio nacional, así como la consolidación de una economía innovadora, dinámica y competitiva, se crea el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), el cual es un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía, cuyo objetivo es: 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 con el fin de aumentar su contribución al desarrollo económico y bienestar social, así como coadyuvar al desarrollo de políticas que fomenten la cultura y productividad empresarial. Fomenta e impulsa la cultura emprendedora; apoya la creación y consolidación de más micro,

²³ DOF: 19/07/2013, Manual de Organización General de la Secretaría de Economía.

²⁴ REGLAS de Operación del Fondo Nacional Emprendedor para el ejercicio fiscal 2016.

pequeñas y medianas empresas; facilita que más empresas crezcan de micro a pequeñas, de pequeñas a medianas y de medianas a grandes;

El Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) opera bajo el Fondo Nacional Emprendedor (FNE), cuyo objetivo es incrementar la productividad en las micro, pequeñas y medianas empresas, principalmente las ubicadas en sectores estratégicos, para incentivar el crecimiento económico nacional, regional y sectorial, mediante el impulso al fortalecimiento ordenado, planificado y sistemático del emprendimiento y del desarrollo empresarial en todo el territorio nacional, así como la consolidación de una economía innovadora, dinámica, incluyente y competitiva²⁵.

El FNE cuenta en 2016 con 19 convocatorias agrupadas en cinco categorías de apoyo:

Cuadro 14	
Categoría	Objetivo
Categoría I. Programas de Sectores Estratégicos y Desarrollo Regional.	Incrementar la productividad de las Mipymes y la competitividad regional a través de un enfoque de desarrollo de sectores estratégicos; reactivación económica, competitividad sectorial y regional, articulación estratégica e impulso a la infraestructura de cadenas productivas emergentes, asimismo, apoya la formación, desarrollo y consolidación de agrupamientos empresariales, empresas integradoras, parques industriales y parques tecnológicos.
Categoría II. Programas de Desarrollo Empresarial.	Su objetivo es proponer los mecanismos que propicien la innovación, la aceleración de empresas, la incubación, la realización de eventos, caravanas y premios para impulsar la actividad emprendedora, así como otros apoyos para las Mipymes y los emprendedores del país. Asimismo, apoya el establecimiento de una red a nivel nacional de puntos de atención empresarial, así como desarrollar el modelo de administración y operación de los mismos; fomentando esquemas que desarrollen y fortalezcan el espíritu de los emprendedores y las Mipymes mediante programas de intercambio de información, actualización, investigación, foros de

²⁵ REGLAS de Operación del Fondo Nacional Emprendedor para el ejercicio fiscal 2016 , DOF 30/12/2015 https://www.inadem.gob.mx/MarcoJuridico/Reglas_de_operacion_2016.pdf

	discusión, opinión, entrevistas, y casos de éxito y la oferta de programas, productos y servicios.
Categoría III. Programas de Emprendedores y Financiamiento.	Facilitar el acceso de las Mipymes y los emprendedores al financiamiento a través de esquemas de crédito o capital; promover el desarrollo de las capacidades y habilidades financieras de las Mipymes y la especialización de los instructores; fomentar la cultura financiera en el ecosistema y facilitar la incorporación de las empresas a los instrumentos de crédito y capital; apoyar el desarrollo de proyectos de emprendimiento de alto impacto; fomentar la creación de vehículos de inversión, así como la profesionalización de sus gestores canalizando apoyos a las Entidades de Fomento de los Gobiernos Estatales e Intermediarios Financieros no Bancarios (IFNB's), a efecto de consolidarlos como un vehículo eficiente para el otorgamiento de crédito a proyectos productivos de Mipymes y Emprendedores que no son atendidos por la banca comercial.
Categoría IV. Programas para MIPYMES	Apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas a elevar sus capacidades empresariales a través de proyectos integrales de capacitación y consultoría para que aumenten su productividad y competitividad; apoya la apertura de nuevos puntos de venta de franquicias; apoya a las Mipymes a integrar su oferta de productos y/o servicios en consorcios de exportación o algún otro modelo de asociacionismo empresarial con fines de exportación, para impulsar y mejorar su posición competitiva en el mercado internacional o propiciar su internacionalización. Asimismo, apoya a las Mipymes para desarrollar sus productos o servicios, para iniciar, consolidar o diversificar su presencia en los mercados internacionales.
Categoría V. Apoyo para la Incorporación de Tecnologías de la Información y comunicaciones en las Micro y Pequeñas Empresas, para Fortalecer sus Capacidades Administrativas, Productivas y Comerciales.	El objetivo de esta categoría es apoyar la incorporación de tecnologías de la información y comunicaciones (TIC's) en las micro y pequeñas empresas, para fortalecer sus capacidades administrativas, productivas y comerciales, favoreciendo las oportunidades de negocio en los mercados nacional e internacional. (Antes Fondo Emprendedor)

Fuente: elaboración propia con información del INADEM.

(<https://tutoriales.inadem.gob.mx/categoria1.php>)

El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)²⁶, es un programa federal de la Secretaría de Economía creado en julio de 2001 cuyo propósito es instituir una política pública de fomento a las microfinanzas en México apoyando las iniciativas productivas y emprendimientos de hombres y mujeres excluidos de los servicios financieros formales y que no cuentan con acceso al financiamiento de la banca tradicional, con el fin de favorecer el mejoramiento de sus condiciones de vida al crear oportunidades de autoempleo y generación de ingresos, tanto en poblaciones urbanas como rurales.

El PRONAFIM brinda herramientas de financiamiento y educación empresarial. Específicamente, el Programa promueve el otorgamiento de microcréditos productivos y el desarrollo de capacidades financieras y empresariales. La dispersión de los apoyos se logra a través de Instituciones de Microfinanciamiento y/u Organizaciones. El PRONAFIM canaliza recursos a estas aliadas en forma de líneas de crédito y/o subsidios para el desarrollo de nuestra población objetivo y el fortalecimiento del sector.

El PRONAFIM opera bajo dos fideicomisos públicos:

- FINAFIM, Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario especializado en micro finanzas para mujeres y hombres con proyectos productivos que habitan en zonas urbanas o rurales (preferentemente en zonas prioritarias) y que requieren acceso a servicios financieros formales.
- FOMMUR, Fideicomiso del Fondo de Micro financiamiento a Mujeres Rurales; especializado en servicios integrales de micro finanzas para mujeres que tienen una actividad productiva pero no tienen acceso a servicios financieros formales, habitan zonas rurales, preferentemente zonas prioritarias, y forman parte de un grupo solidario de al menos 2 integrantes.

²⁶ <http://www.pronafim.gob.mx/>

Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)

Dentro de los objetivos de la Secretaría de Desarrollo Social encontramos: generar empleos y fuentes de ingreso en proyectos de bienes y servicios para la población en pobreza extrema de alimentación, mejorar el acceso al financiamiento de productores y organizaciones del sector social para las personas en pobreza extrema de alimentación. Con el fin de cumplir con estos objetivos fue creado El Programa de Fomento a la Economía Social el cual es una herramienta del Gobierno Federal que da respuesta al mandato del Artículo 46 de la Ley de Economía Social y Solidaria, y los artículos 33 y 34 de la Ley General de Desarrollo Social, de atender iniciativas productivas del Sector mediante el apoyo a proyectos productivos, identificar oportunidades de inversión, brindar capacitación; asistencia técnica, organización y diseño de proyectos productivos. Asimismo, el artículo 19 de la Ley General de Desarrollo Social establece entre los Programas prioritarios a los destinados a la generación y conservación del empleo a las actividades productivas sociales y a las empresas del Sector Social de la Economía, así como a aquellos dirigidos a las personas en condición de pobreza, marginación o en situación de vulnerabilidad.²⁷

El Programa de Fomento a la Economía Social se encarga de fortalecer capacidades y medios de los grupos sociales, integrados por personas con ingresos por debajo de la línea de bienestar, que cuenten con iniciativas productivas para la inclusión productiva, laboral y financiera.

La ejecución de este programa está a cargo de dos unidades responsables de la Secretaría de Desarrollo Social.²⁸

- 1.- Instituto Nacional de la Economía Social (INAES)
- 2.- Dirección General de Opciones Productivas (DGOP).

Este programa implementa tres tipos de apoyo:

²⁷ Reglas de Operación del Programa de Fomento a la Economía Social para el ejercicio fiscal 2016. DOF-31/12/15, http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/101115/1.-_Reglas_de_operacion_INAES.pdf

²⁸ Jueves 31 de diciembre de 2015 DIARIO OFICIAL, Reglas de operación INAES, (Quinta Sección) Unidades responsables de la ejecución del Programa.

Cuadro 15		
	Modalidad	Descripción
1.- Apoyos a proyectos productivos.	1.1. Apoyos para Impulso Productivo	Apoyos económicos otorgados por la DGOP, para proyectos productivos que promuevan la reinversión de los ingresos generados por el proyecto, dirigidos a personas con ingresos por debajo de la línea de bienestar conformados en grupos sociales que cumplen con los criterios y requisitos establecidos en las Reglas de Operación.
	1.2. Apoyos en efectivo para proyectos productivos (INTEGRA)	Apoyos en efectivo que otorga el INAES a los OSSE ²⁹ , para la ejecución de un proyecto productivo nuevo; para el desarrollo y consolidación de un proyecto en operación, o para la vinculación en redes o cadenas de valor. Podrán ser otorgados para inversión fija, inversión diferida y/o capital de trabajo; o para la adquisición de componentes de inversión individuales o la constitución de garantías líquidas que respalden de manera complementaria un crédito, de acuerdo a los requerimientos debidamente sustentados y planteados en el estudio o propuesta de inversión del proyecto.
2.- Apoyos para el desarrollo de capacidades	2.1. Apoyos para Desarrollo de Iniciativas Productivas	Apoyos en especie otorgados por la DGOP a las personas con ingresos por debajo de la línea de bienestar conformados en grupos sociales a través de una institución de educación media superior o superior que funja como socio estratégico para la operación de la modalidad a nivel nacional o instituciones de educación media superior o superior para la operación de la modalidad a nivel estatal, que proporcionen los servicios de Formulación de Proyectos Productivos, Asistencia Técnica y Acompañamiento a los beneficiarios de la modalidad Apoyos para Impulso Productivo
	2.2. Apoyos para el Desarrollo organizativo y empresarial	Apoyos que otorga el INAES, en efectivo o en especie para el desarrollo y fortalecimiento de capacidades organizativas y empresariales de OSSE, en el marco del Sistema Nacional de Capacitación y Asistencia Técnica Especializada (SINCA).
	2.3. Apoyos para el Desarrollo comercial	Apoyos que otorga el INAES, en efectivo o en especie para el desarrollo y fortalecimiento de las capacidades comerciales de OSSE y la promoción de sus productos y servicios.

²⁹ Organismos del Sector Social de la Economía que adopten cualquiera de las formas previstas en el catálogo de OSSE*, así como personas con ingresos por debajo de la línea de bienestar integradas en grupos sociales, que cuenten con iniciativas productivas. *En el portal www.gob.mx/sedesol y www.inaes.gob.mx,

	2.4. Aportaciones en efectivo a INPROFES para la realización de procesos de incubación de proyectos productivos(CRECE)	Apoyos que otorga el INAES para la realización de procesos de incubación de proyectos productivos a las Instancias para la promoción y fomento de la economía social.
3.- Apoyos para la Banca Social.	3.1. Apoyos para el Fortalecimiento institucional y desarrollo de capacidades de la Banca Social), II.2 Proyectos estratégicos financieros de la Banca Social, III.3 Instrumentos para la administración de riesgos de la Banca Social y III.4 Eventos de capacitación para la Banca Social	Apoyos en efectivo o en especie que otorga el INAES para fomentar y apoyar la creación, transformación, fortalecimiento, consolidación e integración, de OSSE de ahorro y crédito.

Fuente: DOF- 31/12/15, REGLAS de Operación del Programa de Fomento a la Economía Social para el ejercicio fiscal 2016.

El Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (FONART)³⁰ es un fideicomiso público del Gobierno Federal, sectorizado en la Secretaría de Desarrollo Social, que surge como una respuesta a la necesidad de promover la actividad artesanal del país y contribuir a la generación de un mayor ingreso familiar de los artesanos; mediante su desarrollo humano, social y económico. Su objetivo es fomentar la actividad artesanal en el país; dentro de su apoyo otorgan: capacitación integral y asistencia técnica, apoyos a la producción, salud ocupacional, adquisición de artesanías, apoyos a la comercialización, y concursos de arte popular, entre otros.

Nacional Financiera (NAFIN), Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo.

La misión de esta institución es: "Contribuir al desarrollo económico del país a través de facilitar el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), emprendedores y proyectos de inversión prioritarios, al financiamiento

³⁰ <http://www.gob.mx/sedesol/acciones-y-programas/fondo-nacional-para-el-fomento-de-las-artesantias>

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.”³¹

Cuadro 16	
PROGRAMA	OBJETIVO
Programa Crédito PyME ³²	<p>Programa de financiamiento desarrollado por Nacional Financiera considerando las necesidades específicas de operación o equipamiento de las MIPYMES mexicanas, opera a través de intermediarios financieros, incorporando a micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas de los sectores industria, comercio y servicios.</p> <p>Su objetivo es establecer condiciones favorables de acceso al crédito a las MIPYMES mexicanas para que a través de la red de intermediarios financieros incorporados al programa de Crédito Pyme de NAFINSA se les otorgue el financiamiento. Esto tiene como beneficio para el usuario: Facilitar el acceso del financiamiento a las MIPYMES mexicanas, contar con una oferta integral de productos para financiar las necesidades de capital de trabajo, modernización y equipamiento; asesoría para la integración de los expedientes y solicitudes de crédito de los interesados, de acuerdo a los requerimientos de los intermediarios financieros participantes del programa y el acceso a múltiples ventanillas de atención.</p>
CREDITO JOVEN ³³	<p>Programa de financiamiento en colaboración con Secretaria de Economía, a través del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP) dirigido a jóvenes emprendedores mexicanos entre 18 y 30* años de edad.</p> <p>Tiene como objetivo impulsar a los jóvenes mexicanos que desean abrir un negocio o hacer crecer su negocio actual, el cual incluye los siguientes tres productos: Tu Primer Crédito, Tú Crédito para Crecer y Tu Crédito Pyme Joven.</p> <p>Impulsar la cultura emprendedora en los jóvenes mexicanos para la creación, crecimiento y/o consolidación de sus empresas mediante información, asistencia técnica, capacitación y financiamiento.</p>

Fuente: Elaboración propia, con información de: NAFIN: <http://www.nafin.gob.mx>

³¹ DOF- 28/04/14, Programa Institucional de Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo.

³² http://www.nafin.gob.mx/prod_ser/ps.htm

³³ http://www.nafin.com/portalnf/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/credito_joven.html

A nivel local, Ciudad de México:

Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO)

El objetivo de la Secretaría es: impulsar una política económica que facilite las decisiones de mercado y que al mismo tiempo esté comprometida con la cuestión social. Una política que promueva las decisiones económicas, que regule el crecimiento económico, que brinde certeza jurídica y transparencia a las inversiones y distribuya con mayor equidad los beneficios a toda la población.³⁴

Con el fin de cumplir con los objetivos de esta secretaria, se creó el siguiente programa para la Ciudad de México:

Cuadro 17	
Programa	Características
“Programa de fortalecimiento a los micronegocios para la ciudad de México, yo te apoyo, 2016.	Objetivo general: ofrecer apoyos a micronegocios con el fin de que fortalezcan su operación y/o atención al público. II. Población objetivo: Los micronegocios ubicados dentro del territorio de la Ciudad de México, que se dediquen a los giros de comercio siguientes, de manera prioritaria, más no excluyente: comercio al por menor de abarrotes, ultramarinos y misceláneas; salones de belleza y peluquerías; comercio al por menor de artículos de papelería; comercio al por menor de frutas y verduras frescas; comercio al por menor de ropa, excepto de bebé y lencería; restaurantes con servicio de preparación de tacos y tortas; restaurantes con servicio de preparación de antojitos; cafeterías, fuentes de sodas, neverías, refresquerías y similares; restaurantes que preparan otro tipo de alimentos para llevar; elaboración de tortillas de maíz y molienda de nixtamal; comercio al por menor de carnes rojas; restaurantes con servicio de preparación de alimentos a la carta o de comida corrida; lavanderías y tintorerías; comercio al por menor en ferreterías y tlapalerías; reparación mecánica en general de automóviles y camiones; comercio al por menor de carne de aves; comercio al por menor de dulces y materias primas para repostería; servicios de acceso a computadoras; farmacias sin minisúper; y comercio al por menor de plantas y flores naturales. ³⁵

Fuente: Elaboración propia con datos de la convocatoria para acceder al esquema especial para el desarrollo empresarial, del programa estratégico de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa (artículo 24) denominado “programa de fortalecimiento a los micronegocios para la ciudad de México, yo te apoyo” 2016.

³⁴http://www.sedecodf.gob.mx/sedeco/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=83&Itemid=469

³⁵ http://www.sedecodf.gob.mx/archivos/yoteapoyo/2016/Convocatoria_YoTeApoyo-2016.pdf

El Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESOC)³⁶ es un fideicomiso creado por el Gobierno del Distrito Federal, perteneciente a la Secretaría de Desarrollo Económico, cuyo objetivo es crear, mejorar y fortalecer a las empresas mediante apoyos financieros y no financieros. Su propósito es apoyar la población en estado de marginación o pobreza, a través de financiamiento y de servicios no financieros, para la creación y consolidación de sus proyectos económicos.

Los créditos que brindan están destinados a aquellos grupos sociales que se encuentran con dificultades de obtener créditos por parte de los bancos; los apoyos que brinda este fideicomiso son las siguientes:

Cuadro 18			
Estrategia de financiamiento	Características		
Para el emprendimiento	<p>Esta estrategia de Financiamiento está diseñada para emprendedores que cuenten con un plan de negocio para proyecto nuevo y también para todas aquellas empresas o proyectos que hayan concluido un proceso de incubación y generado un plan de negocios.</p> <table border="1"> <tr> <td> Proyecto nuevo: Monto máximo \$100,000 16% anual </td> <td> Con proceso de Incubación: Monto máximo \$200,000 12% anual </td> </tr> </table>	Proyecto nuevo: Monto máximo \$100,000 16% anual	Con proceso de Incubación: Monto máximo \$200,000 12% anual
Proyecto nuevo: Monto máximo \$100,000 16% anual	Con proceso de Incubación: Monto máximo \$200,000 12% anual		
Actividades Productivas de Autoempleo	Estrategia de Financiamiento diseñada para grupos solidarios que deseen generar o consolidar planes de negocio que tengan como propósito el autoempleo.		
Para la micro, pequeña y mediana empresa	Apoya a Empresas que iniciaron operaciones en un periodo no mayor a 12 meses de antigüedad, Acreditados que hayan concluido el quinto nivel de la Estrategia de Financiamiento de Microcréditos para Actividades Productivas de Autoempleo, Micro, pequeña y medianas empresas constituidas en el Distrito Federal. Empresas que desarrollen productos, actividades o servicios basados en componentes artísticos, de creatividad, diseño o innovación. Productores del medio rural con desarrollo de actividades en 7 delegaciones del Distrito Federal.		

³⁶ <http://www.fondeso.df.gob.mx>

<p>Servicios no financieros.</p>	<p>FONDESO ofrece cursos con temas vinculados con el desarrollo empresarial, dirigidos especialmente a la población del Distrito Federal. Apoyo a la comercialización es un servicio diseñado para brindar espacios de comercialización, difusión y vinculación a los acreditados de FONDESO. La asesoría técnica es una herramienta que vincula a emprendedores y empresarios con especialistas que apoyan en la mejora de aspectos específicos y resolución de problemas dentro de su empresa. El catálogo de productores tiene la finalidad de generar oportunidades de negocio mediante un catálogo en línea donde los acreditados podrán publicitar sus productos y servicios.</p>
----------------------------------	---

Fuente: Reglas de operación del Programa de Fomento a la Economía Social para el ejercicio fiscal 2016.

“La inversión en capital humano tiene efectos impositivos en varios campos, en lo que se refiere a la promoción de mipymes, la importancia de invertir en la gente, a través de la educación y los sistemas de capacitación, es el desarrollo de actitudes empresarial, es que contribuyan a desarrollar una cultura emprendedor. ...Por otra parte, el combate a la a la pobreza con medidas de largo plazo pasa siempre por la educación y la capacitación” (PNUD, 2001: 55)

Derivado del análisis a los programas de apoyo gubernamentales a la microempresa podemos decir que mediante su implementación se busca reducir la situación de pobreza, desigualdad y con ello promover la inclusión social; sin duda invertir en proyectos productivos, emprendimientos, proporciona una solución a diversas deudas sociales pendientes, sin embargo para que estos generen un impacto real y duradero requieren crear capacidades en los individuos y proporcionar mejoras en el entorno en el que estos se desenvuelven.

Estos programas de microcrédito se verían potencializados si sumaran apoyos educativos en cantidad y calidad, que proporcionen al empresario - emprendedor capacidades para ser competitivo. La microempresa requiere capacitación orientada a resolver problemas y aumentar la productividad de la empresa.

Un grave problema para el financiamiento es el desconocimiento de las características y necesidades de la microempresa; vemos que los programas de apoyo a este estrato responden en el mejor de los casos a las necesidades de pequeñas empresas. Para que las instituciones estén en posibilidades de apoyar a este estrato empresarial requieren conocer las condiciones en las que se desarrolla la microempresa y sus muy variadas características ya que este estrato empresarial es diverso, al conocerlas los apoyos pueden objetivarse y ser proporcionados de acuerdo a dichas características.

Para poder apoyarla se requiere revalorar el papel que juega en el desarrollo y reconocer el papel de la visión empresarial en el potencial de crecimiento de la empresa.

2.4 Problemática de la microempresa mexicana.

Para poder hablar de la problemática que enfrenta el sector microempresarial en México, primero requerimos hablar de un gran problema que afecta a nuestra país: la pobreza; de acuerdo a las estimaciones realizadas por CONEVAL 2014³⁷, el 46.2% de la población vive en pobreza, esta situación se ve intensificada por problemas de disponibilidad de empleo, deterioro en el ingreso y calidad de vida de las personas.

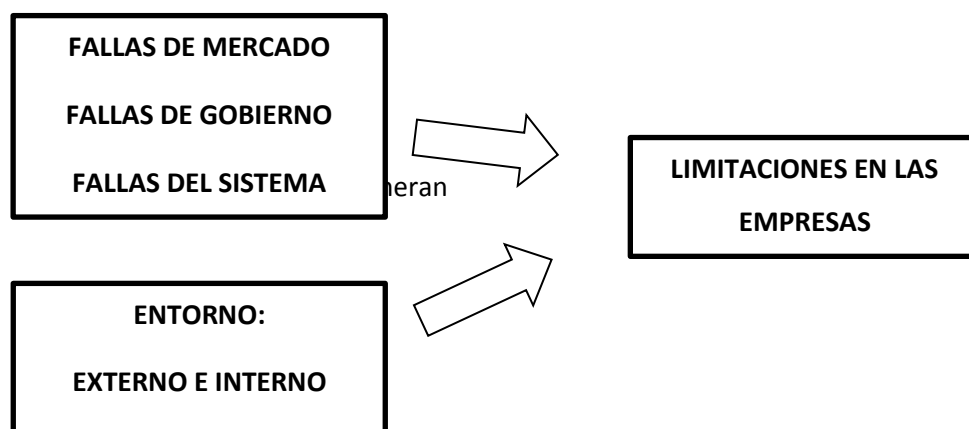
PNUD (2001) nos menciona que la pobreza es un problema de capacidades o habilidades y no exclusivamente de bajos ingresos, esta representa una negación de oportunidades, e impide a los individuos integrarse plenamente al contexto económico y social.

Ante todos estos problemas la microempresa ha logrado ser una válvula de escape al desempleo y a los bajos salarios, ha resultado ser un medio para combatir la pobreza y propiciar el desarrollo social.

³⁷ <http://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/PobrezaInicio.aspx>

Así, la microempresa mexicana representa el 95% del total de empresas y provee el 42% de empleos de nuestro país³⁸, dada la importancia de este sector y con el objetivo de fomentar su desarrollo, se requiere analizar el comportamiento que esta presenta y reconocer los factores que no permiten su desarrollo para proponer soluciones y aplicar políticas que generen resultados.

Al hablar de la problemática que enfrenta la microempresa en su creación, operación y desarrollo es importante reconocer que vivimos cambios acelerados que modifican constantemente el entorno en el cual estas se desarrollan; así este sector se enfrenta a diversas limitaciones que surgen por las características del entorno y por fallas de mercado.



Fuente: Elaboración propia.

Las fallas de mercado son distorsiones por economías de escala; tales son: acceso restringido a la tecnología y conocimiento; costos de transacción diferenciales; problemas de acceso y asimetrías de información.

Las fallas de gobierno se refieren a las regulaciones que el estado requiere a las empresas para operar, cuando estas son excesivas y/o están mal diseñadas entorpecen y encarecen el funcionamiento de las empresas. Este tipo de fallas

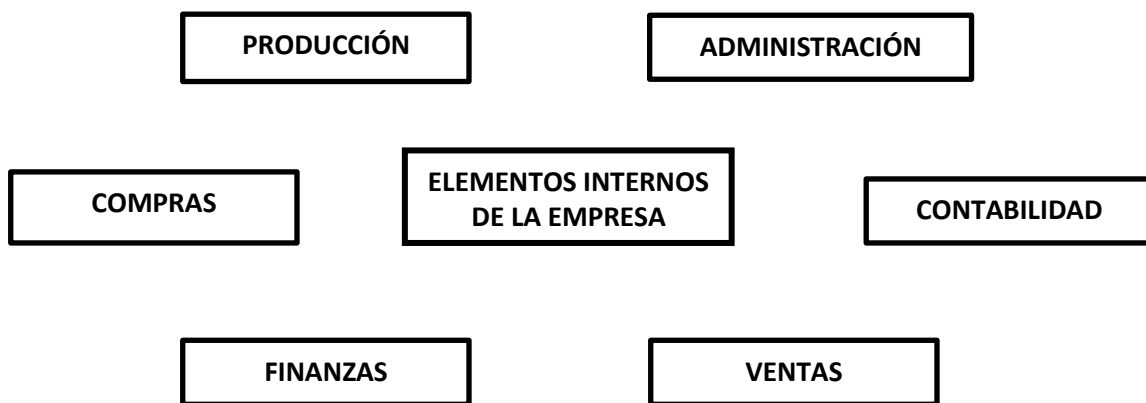
³⁸ De acuerdo al INEGI, Censo Económico 2014.

incluye los efectos negativos de políticas activas mal diseñadas, que tienen costos adicionales por burocracia excesiva, corrupción o discriminación. Estas fallas afectan mayormente a empresas de menor tamaño ya que es un costo fijo, no varía con el volumen de operación.

Fallas de sistema: estas son consecuencia de las características de las instituciones, tamaño del mercado, estructura productiva, etc, que determinan el grado en que las empresas innovan y las ventajas competitivas que determinan la elección de un tipo determinado de actividad por parte de la empresa. (PNUD, 2001; 20015-33)

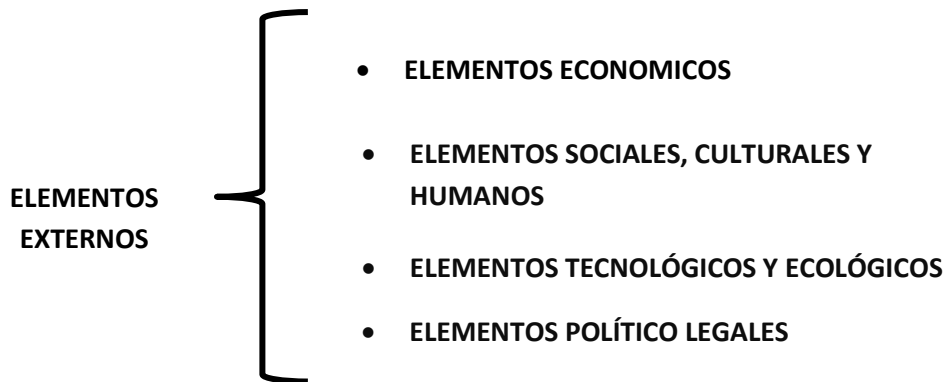
Considerando que la empresa es un sistema que se encuentra interrelacionado con diversos factores que influyen en su desempeño tenemos los recursos con los que cuenta la empresa, estos son sus factores internos y por otra parte el entorno, factores externos.

Los factores internos se encuentran dentro del control de una empresa, es decir son de su dominio; los elementos que integran a una empresa no son iguales, dependen de su naturaleza, características y funciones; no todas las empresas son iguales por lo que sus factores internos son todas las funciones que desempeña la empresa, sea de cualquier tamaño. Sus factores internos son:



Fuente: elaboración propia con información de prieto 2008.

Los factores externos relacionados con la empresa conforman su entorno, el cual influye, desde afuera, al comportamiento de la empresa y a su futuro. (Prieto, 2008:52)



Fuente: elaboración propia con información de Prieto (2008).

Como podemos ver en el esquema anterior un elemento fundamental para las empresas es el económico, por ejemplo si hay crecimiento económico es probable que las empresas amplíen sus operaciones para enfrentar demanda creciente; si hay inflación alta esto eleva el costo de producción para la empresa, al elevar sus costos el precio al consumidor se eleva, lo cual puede traer una disminución en su volumen de ventas. Si el ingreso del consumidor disminuye, su nivel de consumo bajara. Si las tasas de interés son altas repercuten en altos costos de financiamiento para las empresas.

Por otra parte los elementos sociales, culturales y humanos influyen en las decisiones de las empresas, dentro de estos encontramos condiciones demográficas, estas son las características de un lugar puede ser este prometedor o no. Mano de obra decadente o abundante, capacitada o no. Elementos sociales, culturales y humanos cambios de ideología, estructura familiar, forma de trabajar y productos que busca el consumidor obligan a la empresa a adaptarse y ser flexibles.

Elementos tecnológicos y ecológicos nuevas tecnologías pueden modificar la estructura de la empresa, variando el producto o los diferentes procesos que se desarrollan para llegar a ese producto. La empresa requiere adecuarse a los

rápidos cambios. Otro elemento es la contaminación ambiental, desequilibrio generado por una mala utilización de los recursos naturales, sobreproducción, tecnología que rápidamente es obsoleta y es sustituida por nueva, nos lleva a niveles de contaminación que afectan no solo a empresas.

Elementos político legales; el gobierno supranacional, nacional o local, influye en la capacidad competitiva de las organizaciones. El estado influye a la empresa como órgano regulador de la economía, mediante leyes, impuestos, reglamentos, políticas, etc.

“Independientemente del sector en el que actúe una empresa la influencia de nuevos factores en general obliga a una adaptación continua. Nos encontramos ante nuevas oportunidades para las empresas, pero esta evolución también supone un peligro para todos aquellos que no sepan adaptarse”. (Prieto, 2008:55)

El entorno influye sobre el desarrollo de las organizaciones en diversos grados, dependiendo de factores tales como el tamaño de la empresa, el sector de actividad, antigüedad del negocio, historia, ubicación, entre otros. Es decir, la intensidad en que afecte el entorno dependerá de cada empresa, de sus características y requerimientos particulares. Esto no siempre es una regla ya que hay factores que a todos nos afectan, como la corrupción, contaminación, entre otros. La empresa no tiene control directo sobre el entorno externo, pero si recibirá su influencia; por lo cual requiere estar preparada para anticipar y enfrentar.

El Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. (IMCO) nos muestra mediante su índice de competitividad internacional 2015, el ambiente de negocios actual en México; en su edición “La corrupción en México: transamos y no avanzamos”³⁹ nos menciona que uno de los principales obstáculos para la competitividad en nuestro país es la corrupción y la impunidad; esto representa una gran problemática que afecta no solo a los negocios sino a todo el país.

³⁹ IMCO, http://imco.org.mx/indices/documentos/2015_ICI_Libro_La%20corrupcion_en_Mexico.pdf

El análisis nos menciona que en el ámbito social la corrupción disminuye el bienestar, menoscaba la calidad de los servicios público, incrementa la inseguridad y profundiza la desigualdad. La corrupción es una de las principales causas de la falla en la provisión adecuada de bienes y servicios públicos, dado que distorsiona el proceso de decisión respecto a qué bienes públicos se deben producir y en qué cantidad; así, el recurso económico no está enfocado en lograr un mayor beneficio a la sociedad, ni en mejorar la rentabilidad de las inversiones, sino en hacer proyectos en los cuales puedan desviar recursos. La corrupción afecta i más a los pobres porque desvía los fondos destinados al desarrollo, desmejora la capacidad de los gobiernos de ofrecer servicios básicos, alimenta la desigualdad y la injusticia y desalienta la inversión.

En el plano político, merma el funcionamiento de la democracia, deteriora la credibilidad de sus instituciones y provoca desconfianza en sus autoridades, países como el nuestro tienen sistemas judiciales deficientes y una menor aceptación de las instituciones por parte de la población. Respecto a los impuestos un gran número de mexicanos señala que existe un régimen fiscal injusto y que los beneficios recibidos no corresponden con los impuestos pagados.

En el campo económico la corrupción frena la inversión, la productividad, la competencia, la competitividad y el crecimiento. Mencionan que gran parte del problema de éxito de nuevos negocios es el no tener contactos directos con las autoridades indicadas. Los estudios empíricos señalan que la corrupción tiene un efecto positivo y significativo en la informalidad, en la que a mayor corrupción, mayor el tamaño del sector informal. La corrupción tiene efectos no sólo en el número de empresas que operan fuera de la formalidad, sino también en el grado de informalidad de las empresas formales; existen empresas formalmente constituidas que no reportan el total de sus ingresos o empleados a las autoridades fiscales, por lo cual operan a cierto nivel de informalidad.

Así, la corrupción es necesaria para la existencia y expansión de la economía informal y a la vez las actividades informales requieren mayor corrupción y pagos de sobornos para operar. El que exista un alto nivel de informalidad también

representa una disociación entre el estado y los ciudadanos. Existe en la población una percepción de un estado débil, con bajo nivel de confianza, el cual ha reducido los incentivos a la formalidad y a la disponibilidad de cumplir voluntariamente con las leyes.

En cuanto a las regulaciones en los negocios, existen exceso de trámites y regulaciones requeridas, tanto para iniciar un negocio como para continuar operando, esta situación crea barreras para su formalización. vemos que el exceso de reglas y trámites abre espacios para la corrupción, y la corrupción generalizada en trámites gubernamentales incrementa los costos a la formalidad, creando un círculo vicioso. La investigación nos señala que el tamaño de la empresa también está relacionado con su vulnerabilidad ante la corrupción. Encuentra que en México las micro y pequeñas empresas son las más afectadas por la corrupción, ya que los sobornos que estas empresas pagan representan un mayor porcentaje de sus ingresos, así mismo su crecimiento o supervivencia es más susceptible a la corrupción. Este problema se incrementa si la empresa es informal, en esos casos está más expuesta a la corrupción, ya que se puede ver obligada a sobornar para evitar penalizaciones o el cierre.

Así, la productividad de una empresa micro, pequeña e informal empresa se ve limitada por aspectos, tales como:

- Falta de acceso a servicios formales (crédito, contratos)
- Mayor exposición a la corrupción
- Incapacidad para generar economías a escala.

Se requiere reducir los espacios de corrupción que éstas experimentan y que afectan su probabilidad de crecer y ser más productivas.

La corrupción, es un problema muy grave no solo por ser ilegal y poco ético, sino también por significar un problema de eficiencia económica, la investigación señala que gran parte de los negocios que recurren a la corrupción lo hacen para reducir la rigidez regulatoria, por lo cual se requiere eliminar las causas de la

corrupción. Se requiere quitar los obstáculos regulatorios, agilizar, hacer transparentes los trámites, flexibilizarlos; de manera que se facilite hacer negocios, y con ello existan menos oportunidades de involucrarse en corrupción con autoridades.

La corrupción destruye la confianza, desacredita el Estado de derecho, sesga la competencia, inhibe la inversión extranjera y el comercio, y distorsiona la distribución de recursos. La corrupción es un factor clave del bajo rendimiento y un obstáculo al crecimiento. La corrupción es una variable para explicar el desempeño económico de las naciones; los países corruptos son más pobres, invierten poco y desarrollan menos talento, es decir son escasamente competitivos.

Respecto al Índice de Competitividad Internacional⁴⁰, el cual evalúa y compara la capacidad de los países para crear condiciones que incentiven el talento, la inversión y que permitan incrementar el potencial productivo y bienestar de las empresas, muestra de mejor a peor entorno o capacidad de los países teniendo 43 posiciones, este índice está compuesto por 131 indicadores, categorizados en 10 subíndices, cada uno de los cuales evalúa una dimensión distinta de la competitividad. En 2015 México ocupó el lugar 36.

Respecto al entorno actual de negocios en México este índice nos dice que México se encuentra estancado respecto al estado de Derecho, nuestro país vive un ambiente de delincuencia, inseguridad y corrupción que ha elevado los costos de hacer negocios y frenado la competitividad. Respecto al subíndice de sociedad existe una baja calidad educativa, poca enseñanza del idioma inglés, mayor desigualdad económica y una disminución de la cobertura de salud.

⁴⁰ Índice de Competitividad Internacional 2015. La corrupción en México: Transamos y no avanzamos. <http://imco.org.mx/competitividad/indice-de-competitividad-internacional-2015-la-corrupcion-en-mexico-transamos-y-no-avanzamos/>

En cuanto a medio ambiente, se vive escases de agua y problemas de contaminación. Respecto a la estabilidad política, existe una disminución en libertad de prensa y un mayor riesgo de conflicto armado e interferencia militar. En el subíndice de gobierno se ve un presupuesto poco balanceado, con una mayor tasa impositiva y un pago de impuestos complejo. Respecto al subíndice de mercado de factores vemos un incremento de la informalidad, incremento en la productividad del trabajo. Respecto al subíndice de Economía menciona que hay más activos financieros y reservas, disminución del desempleo.

Referente a infraestructura nos habla de un mayor gasto en tecnologías de la información. Respecto a relaciones internacionales hay menor protección arancelaria y más inversión extranjera directa. En cuanto a innovación se dio un incremento en investigación y desarrollo, existen más empresas certificadas.

“Cuando la autoridad, las empresas y los ciudadanos respetan las leyes se forja un ecosistema de certidumbre que es fundamental para invertir y crear prosperidad. Todo proyecto empresarial conlleva riesgos asociados con un entorno de competencia e innovación. Un Estado de derecho consolidado y funcional, actúa como un faro guía que ayuda a sortear la incertidumbre inherente al manejo de una empresa privada de cualquier escala. En el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) consideramos que la consolidación del Estado de derecho y el combate a la corrupción son dos misiones fundamentales en el empeño para atraer y retener más talento e inversión en la economía nacional”. (IMCO, 2015:5)

En el siguiente cuadro vemos de acuerdo a la visión de algunos autores, cuales son los factores que afectan a las microempresas:

Cuadro 19 Factores que influyen en el desarrollo de la empresa.					
Problemática	Autores				
	Salinas y Tavera ⁴¹	Mauricio Leifcovich ⁴²	Soto ⁴³	Kauffman ⁴⁴	López ⁴⁵
Falta de financiamiento	X	X			
Falta de capacitación	X		X		
Falta de planeación estratégica	X	X	X		X
Problemas de desarrollo tecnológico, innovación y carencia de recursos tecnológicos	X		X	X	
Falta de cultura empresarial y experiencia	X	X		X	
Falta de visión a largo plazo sobre las inversiones a realizar, planeación financiera, plan de negocio		X	X		
Políticas gubernamentales inadecuadas				X	
Inapropiada infraestructura técnico-productiva				X	
No contar con buenos sistemas de información		X	X		
Resistencia al cambio		X			
Excesiva centralización en la toma de decisiones		X			
Fuente: Elaboración propia.					

⁴¹. Salinas y Tavera (2011) “La MIPYME en México”, págs. 9-46.

⁴² Mauricio Leifcovich, “las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos” extraído de (<http://myslide.es/documents/mauricio-leifcovich-las-pequenas-empresas-y-las-causas-de-sus-fracasos.html>).

⁴³ Soto Pineda, E., (2004) Las PyMES ante el desafío del siglo XXI: los nuevos mercados globales, México, Thomson.

⁴⁴ Kauffman, S.H. (2001), “El desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas: un reto para la economía mexicana”, extraído de <http://www.uv.mx/iiesca/revista2001-1/empresas.htm>

⁴⁵ López, N. (2007), Elementos de integración de microempresas comerciales en el oriente del estado de México en los primeros años del siglo XXI, extraído de (<http://www.ejournal.unam.mx/rca/221/RCA22106.pdf>).

Actualmente las microempresas laboran con un uso intensivo en mano de obra, limitada o nula incorporación de ciencia y tecnología y escasos vínculos en su entorno a nivel local, regional, nacional y mundial. Vemos que existen deficiencias en la capacitación del personal a cargo, insuficiencias en su organización empresarial, baja productividad y falta de competitividad. Se trata de que el empresario mexicano que basa su competitividad en el mercado tradicional y en servicios baratos que carecen de cultura de innovación y trabajo en equipo, rompa con ese esquema y lo modifique con visión de verdadero emprendedor.

Existe una falta de innovación tecnológica que tiene como rasgo distintivo la economía del conocimiento, cuyo eje es la nueva tecnología de la información y la comunicación (TIC). Esto es importante dado que se pasó de una producción basada en el viejo paradigma caracterizado por el predominio de la teoría, la ciencia experimental, la generación del conocimiento de forma disciplinar y la autonomía de los científicos y sus instituciones, hacia una forma más activa de producción del conocimiento, sustentada en la interdisciplinariedad, la aplicación científica de rendición de cuentas y la distribución social de este conocimiento. El modelo que explica y aplica esta forma de generar conocimiento es el modelo de triple hélice; el cual consiste en la configuración de vínculos entre empresa, universidad y gobierno. “en este modelo, la empresa es el lugar en el que se realiza la producción y aplicación del conocimiento; la universidad funciona como fuente de conocimiento y generadora de tecnología, el gobierno actúa como promotor de las relaciones que estimula la vinculación entre todos los actores” Las TIC han revolucionado las formas de vinculación y facilitan enormemente su desarrollo ayudando a reducir costos, desarrollar mercados, a usar de manera eficiente los insumos y a innovar de forma continua, todo lo cual permite mejorar considerablemente la competitividad. Los programas de vinculación academia-empresa tienen como propósito ayudar a las empresas, debido a que estas operan de manera tradicional, razón que las ha llevado a perder competitividad o nunca consolidarse, su principal propósito es superar las barreras de crecimiento y desarrollo. Este tipo de apoyos ofrece capacitación, asesorías, consultoría, talleres, estancias de investigación, planes de negocio, planes de mercadotecnia,

estrategias de ventas, sistemas de costos, sistemas de información y sistemas financieros. Así vemos que las principales características del rezago tecnológico en México se expresan en la falta de capacitación del personal, falta de apoyo para incorporar nuevas tecnologías, falta de capital para actualización tecnológica, rechazo a la implantación de nuevos procesos tecnológicos y desconocimiento de tecnologías que permitan mejorar y aumentar la calidad de los procesos productivos.

Vemos una falta de cultura empresarial; de acuerdo Salinas y Tavera (2011), la cultura nacional ha permeado a la cultura empresarial. La cultura incide en el incremento de las capacidades empresariales relacionadas con la competitividad, el ciclo de vida y la capacidad tecnológica de las empresas. En la organización empresarial se establecen valores, costumbres, tradiciones y normas, a través de distintos modelos de gestión empresarial dominantes como el anglosajón, el alemán, el japonés, el latino y el tradicional. En México predomina en las microempresas un modelo empresarial acorde con una cultura tradicional. Las autoras señalan que la organización empresarial no implica necesariamente una cultura, si se carece de una visión común y una referencia cultural interiorizada. La cultura nacional permea a la cultura empresarial a partir de las costumbres, los valores y la cosmovisión de una sociedad determinada en una época determinada. De acuerdo a estas autoras existe un conjunto de problemas que presenta la cultura empresarial y que revelan el contexto de la cultura nacional, tales como la deficiente cantidad de recursos para innovaciones, la sobrerregulación, la legislación rezagada e inadecuada, la aversión a la innovación y el cuidado del medio ambiente, la incongruencia y falta de coordinación interinstitucional, entre otras; dado esto es importante que se promueva y forme una nueva cultura empresarial basada en una cultura innovadora y de trabajo en equipo, que cuente con los apoyos institucionales necesarios y con una nueva actitud por parte del empresariado nacional.

Otro problema es el financiamiento, la banca de desarrollo representa una función estratégica para la promoción del desarrollo y el crecimiento, considerando la. Las

empresas enfrentan un sistema financiero poco desarrollado que orienta su oferta crediticia a otros rubros como el consumo y la vivienda, y la oferta de créditos de inversión productiva es fundamentalmente para las grandes empresas, además de la carestía del crédito, la aversión al riesgo, la canalización de recursos a través de la banca de segundo piso, en lugar de una canalización directa para abaratar los recursos financieros para las microempresas.

La diversidad y heterogeneidad de las microempresas requiere de un sistema de financiamiento que le permita consolidarse del corto al mediano plazo, particularmente en una dinámica macroeconómica de desarrollo económico fluctuante y limitado. El financiamiento a estas empresas tiene un conjunto de trabas tales como la incapacidad de satisfacer la demanda de crédito, deficiencias en el sistema jurídico, estructuras de mercado poco competitivas; además de la problemática que presentan las instituciones para otorgar financiamiento también la empresa tiene un conjunto de limitaciones para poder obtenerlo tales como: falta de recursos a largo plazo, limitada capacidad de gestión empresarial, falta de capacitación empresarial, ausencia de planes de negocios, exigencia de garantías limitadas y la sobrerregulación en la apertura de empresas. Un esquema de financiamiento idóneo tiene como propósito apoyar la consolidación de las MIPYME para estimular el crecimiento económico y el ingreso, fomentar la ocupación, fortalecer el espíritu empresarial y desarrollar el sector privado.

“Los esquemas de financiamiento prevaletentes hoy en día han quedado rezagados en comparación con los adaptados a nivel internacional considerando las experiencias del Grameen Bank y el desarrollo de la banca social. La idea eje del nuevo esquema es que las empresas sociales de financiamiento sean autogestoras, capaces de reducir costos de transacción e intermediación financiera”. (Salinas y Tavera, 2011: 13)

Ante los obstáculos que enfrenta la microempresa, esta requiere tener una idea clara de su situación actual y futura, esto basado en la intuición y planificación. Para que una empresa crezca requiere revisar continuamente la validez de los objetivos del negocio, sus estrategias y su modo de operación, tratando siempre

de anticiparse a los cambios y adaptando los planes a dichos cambios. Si bien gran parte de la solución de problemas de la empresa es resolver sus problemas internos, también se ve afectada por problemas macroeconómicos que no están en sus manos.

La solución a los problemas de las microempresas está sujeta tanto a la superación de sus propios problemas internos, como a la solución de los problemas macroeconómicos derivados del modelo y la estrategia económica prevaleciente. (Salinas y Tavera, 2011: 20)

La principal problemática al analizar a la microempresa es su clasificación, ya que este sector es muy diverso, existen toda clase de microempresas, tener una buena clasificación de este sector nos permitiría apoyarla en el interés de crecer y desarrollarse.

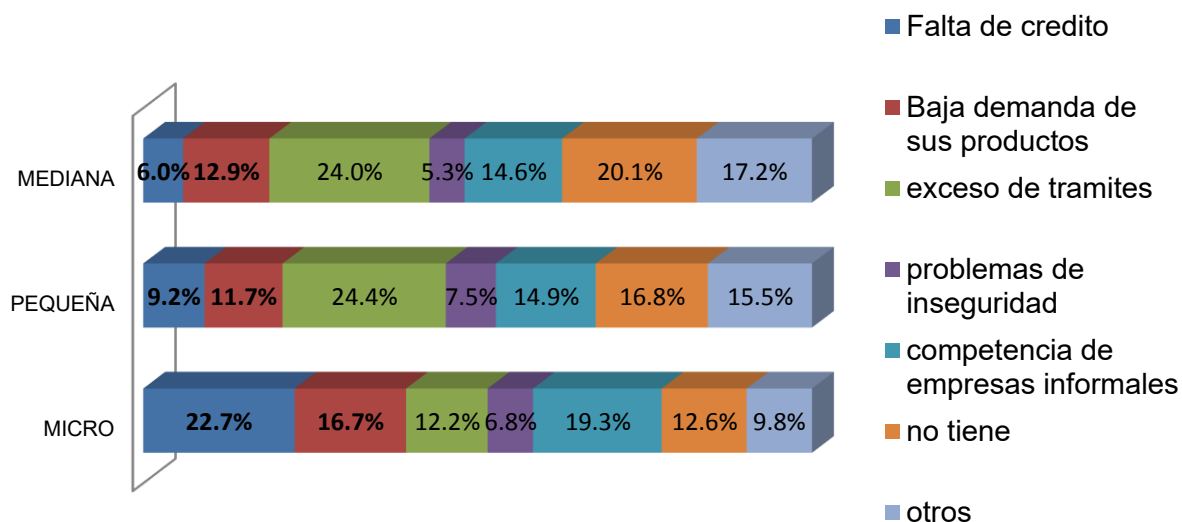
De acuerdo a los resultados de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015,⁴⁶ la problemática que los empresarios perciben es la siguiente:

Cuadro 20 Problemática de las Empresas en México, 2015							
estrato	Falta de crédito	Baja demanda de sus productos	exceso de tramites	problemas de inseguridad	competencia de empresas informales	no tiene	otros
MICRO	22.7%	16.7%	12.2%	6.8%	19.3%	12.6 %	9.8%
PEQUEÑA	9.2%	11.7%	24.4%	7.5%	14.9%	16.8 %	15.5%
MEDIANA	6.0%	12.9%	24.0%	5.3%	14.6%	20.1 %	17.2%

Fuente: INEGI, Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, (ENAPROCE) 2015.

⁴⁶ http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproce/default_t.aspx

Problemática de la microempresa en México 2015



Fuente: Elaboración propia con datos de ENAPROCE 2015.

Vemos que el 12.6% de las microempresas refiere no tener problemas, el 87.4% restante refiere tener problemas en su negocio; para el 22% su principal problema es la falta de crédito, el 16% menciona que otro problema que les afecta es la baja demanda de sus productos, el 19% menciona que un gran problema que les aqueja es la competencia con empresas informales, el 12% refiere el exceso de trámites, el 6.8% refiere como problema la inseguridad.

Conclusiones al capítulo

En este capítulo hablamos sobre el desarrollo histórico de la empresa; dentro de este análisis se hacen clasificaciones meramente descriptivas de las etapas de industrialización y evolución de la empresa. Partimos de las formas productivas preindustriales cuya característica principal era ser intensivas en mano de obra y con una limitada división interna del trabajo, posteriormente con el surgimiento de la industria maquinizada resultante de la revolución industrial del siglo XVII surge una nueva entidad productiva que eleva la escala de producción, esta estaba basada en una mayor especialización y socialización de los medios de producción.

Posteriormente analizamos el desarrollo histórico de la microempresa en México y su importancia actual; la microempresa como una forma histórica surge en la economía domestico-artesanal-campesina, esta forma histórica comienza a ceder terreno en el sector empresarial con el desarrollo industrial, dicho proceso de industrialización tuvo lugar en México con las reformas de Calles y Cárdenas. Así vemos que las grandes transformaciones en la base productiva generaron un desarrollo industrial desigual, se proletarizo la fuerza de trabajo proveniente del campo (la cual producía bienes mayoritariamente para autoconsumo), las industrias tradicionales, minería y agricultura se rezagaron. En México la industrialización permitió el surgimiento de un nuevo tipo de empresa industrial de tamaño pequeño y mediano pero restringió la producción rural – domestico - artesanal a partir de los años 70s. Vemos que el proteccionismo dejó un sector empresarial poco competitivo y conformista, y que este desarrollo tan acelerado no se acompañó de inversión en capacitación y educación que permitiese concebir un impacto de mayor alcance.

Todas estas desigualdades económicas en el sector empresarial, han afectado la estructura empresarial y su desarrollo, y a su vez la microempresa se ha modificado por los grandes problemas de la economía tales como desempleo, inestabilidad económica, recesión, cambios en los patrones de consumo, entre otros.

Derivado del análisis a la problemática de la microempresa podemos ver primero que hay un desconocimiento de la realidad de este estrato empresarial, para poder apoyarlo se requiere conocerlo y conocer las condiciones en las que este surge y se desarrolla. Vemos que muchos programas de apoyo dirigidos a microempresas desconocen la realidad de la microempresa en México, por lo que en el mejor de los casos dichos apoyos se dirigen hacia pequeñas empresas, se requiere de una visión de la microempresa como un sector que tiene la capacidad de generar mejores condiciones de vida en las personas, que fomenta la inclusión social, combate la pobreza, genera empleos, etc. Se requiere trabajar en quitar esos características de informalidad, marginal, que no nos permiten acercarnos a su

realidad, requerimos reconocerlo como un estrato empresarial y verlo capaz de insertarse en la economía formal. Se requiere de motivar al principal factor de creación de microempresas, es decir el empresario. Se requiere de programas de apoyo efectivos para atender la realidad de la microempresa. La microempresa representa un papel fundamental en el desarrollo económico y social de nuestro país, el cual requiere ser revalorado como un estrato que permite el mejoramiento de la calidad de vida de las personas, contribuye a la dignificación humana, particularmente entre sector excluidos. Es la opción de muchas personas para crear desarrollo y acceder a una vida digna.

CAPITULO 3.

DIAGNOSTICO DEL PAPEL DEL EMPRESARIO EN EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LA MICROEMPRESA EN MEXICO.

Comenzamos este capítulo hablando sobre la importancia del empresario como un factor estratégico de desarrollo, y sobre todo de su importancia dentro de la microempresa, en la cual este llega a considerarse como la personificación física de la empresa. Así vemos que el empresario no solo es el fundador de la empresa, también es la fuente de sus decisiones y crecimiento. Partiendo de este punto en el cual reconocemos el poder que el empresario tiene dentro de la empresa analizamos los errores que esta figura comete en su intento por consolidar y hacer crecer su negocio.

3.1 La importancia del empresario.

Para poder hablar de la importancia del empresario primero recordemos, que la empresa es la unidad básica de organización productiva en una economía capitalista; es decir que la mayor parte de la actividad económica es canalizada por medio de empresas; la actividad de consumo y producción esta moldeada por un sinnúmero de decisiones individuales hechas por hombres de negocios que guían las acciones de las empresas; así vemos que la empresa incide en la vida social y económica de un país de distintas formas. (Penrose, 1962:11)

El empresario es quien obedeciendo a sus impulsos y motivaciones, y realizando diversas actividades dedica su vitalidad en reunir recursos, capital, trabajo, tecnología, etc., para dar vida a una organización. En la microempresa el empresario asume el riesgo de su patrimonio personal y familiar y, además, tiene a su cargo las decisiones y actividades ejecutivas de la empresa. El empresario es identificado como el innovador y motor de la empresa, sobretodo en la etapa inicial de su formación. (Soto, 2003: 56-58)

“La microempresa representa un motor para el desarrollo económico y el espíritu empresarial es el que lo impulsa; así la actividad

empresarial representa una válvula para liberar la presión en una economía que no está absorbiendo toda la fuerza de trabajo disponible". (Hull, 1986: 29-31)

Joseph Schumpeter vio al empresario como el primero y más importante innovador que llevaba a cabo las combinaciones de factores que dan la fuerza al desarrollo económico. (Hull, 1986: 29-32)

Derossi, (1977: 13-177), nos habla del empresario como un factor social del crecimiento económico; y menciona que el papel del empresario en el proceso de crecimiento económico puede ser considerado como el de portador de la innovación tecnológica y agente de la modernización. Pero antes de que este pueda ser el causante de un cambio, es el producto de cambios dinámicos que operan dentro de la sociedad. El empresario es un factor estratégico en el desarrollo, no es el iniciador del desarrollo. "El empresario es, hasta cierto punto, la encarnación física de su empresa" (Derossi, 1977: 147)

La identificación que hace Derossi determina la acción del empresario, mas no limita su papel, menciona que el empresario tiene dos momentos diferentes de actividad creativa: el primero es en el momento de la creación o constitución inicial de la empresa, cuando se define su fundación bajo condiciones económicas particulares, estando la elección empresarial determinada por la percepción de las posibilidades del mercado. La segunda fase de actividad empresarial ocurre cada vez que el empresario hace el esfuerzo de adaptar la estructura de su compañía a las necesidades de la producción, para ello debe hacer ajustes continuamente siendo algunas de las decisiones tomadas de tipo innovadoras.

"El empresario, además de su gran contribución al desarrollo económico, también contribuye indirectamente a la modernización de las estructuras y a la inserción de los nuevos valores culturales, mostrándose así como un poderoso agente de cambio social". (Derossi, 1977: 173)

Esta autora nos menciona que el empresario encarna el conocimiento acumulado, así como los valores y las motivaciones latentes de determinados grupos sociales;

el empresario no es solo el fundador de la empresa, sino también es la fuente de decisiones y de crecimiento; en otras palabras, es el engrane principal sobre el cual descansa el negocio para su supervivencia.

En una situación dinámica de rápidos cambios tecnológicos y de creciente competencia, no basta simplemente con comenzar una empresa, debe mantenerse el impulso mediante un flujo inextinguible de nuevas ideas y una capacidad constante para adaptarse a contingencias imprevisibles; cualquier empresario digno es más que un promotor : su función mantenerla, su preocupación primordial debe ser la supervivencia y el bienestar de su empresa, y debe tener suficiente visión para basar sus decisiones en beneficios a largo plazo.

Así el empresario encuentra dos etapas de la historia de su empresa:

1. La decisión creativa basada en la valoración imaginativa potencial y
2. la manipulación creativa de los factores que influyen en la supervivencia y la expansión.

Después de haber creado la unidad productiva, el empresario debe trabajar para mantenerla viva. En esencia el empresario es el hombre cuya función es coordinar en cada etapa (iniciación, mantenimiento, expansión) todos aquellos elementos que constituyen el complejo de la producción, recursos naturales, factores humanos, tecnología y capital. “El empresario debe tener la capacidad de reunir y explotar una gran variedad de elementos”. (Derossi, 1977: 177)

Harvey Leibenstein define al empresario como: “un colmador de vacíos o un completador de insumos” (Derossi, 1977: 178); por lo que el empresario es el agente responsable de tomar decisiones y definir estrategias.

Para que haya empresas, tiene que haber empresarios; y para que haya empresarios, tiene que haber vocaciones empresariales.

La iniciativa empresarial es una herramienta clave para fortalecer el tejido productivo de nuestra economía y para reactivar el empleo.⁴⁷

En un artículo escrito por el Presidente de Coparmex, Juan Pablo Castañón⁴⁸ nos menciona que pensar al empresario como alguien con el problema patrimonial resuelto; como el explotador dueño del capital, como lo ha retratado el viejo socialismo; como alguien distante de los problemas sociales o gestor de intereses particulares, es una concepción alejada de la realidad, relata que durante sus recorridos por el país como presidente de Coparmex, ha encontrado a un sector empresarial vivo, a empresarios humanistas comprometidos con las mejores causas de México, a representantes de empresas grandes y pequeñas, que sufren como cualquiera, las dificultades de cada quincena para pagar o pagarse un sueldo, para cumplir con las obligaciones del IMSS o del Infonavit, o incluso para atender los requerimientos fiscales estatales o federales.

La realidad es que cerca del 95% de las empresas en el país tiene entre 1 y 10 empleados, esto significa que la gran mayoría de los emprendedores en este país, a través del esfuerzo, individual y muchas veces familiar, trabajan diariamente buscando concretar una idea, agregándole valor, para convertirla en riqueza. En este sentido las empresas y las personas que las integran son mucho más que simples unidades económicas, estrictamente hablando son personas trabajando y soñando en proyectos creativos que puedan transformar su realidad y la de su comunidad.

Una de las funciones sociales más importantes de la empresa es facilitar la movilidad social de las personas; es decir, que las personas, mediante el trabajo de su emprendimiento, puedan acceder a mejor posición social y mayor bienestar económico. Más allá de prejuicios, esta tarea ha sido disminuida por las dificultades de un ambiente económico restrictivo para el emprendimiento.

⁴⁷ EMPLEO 2011-09-08, La importancia del empresario, Emilio J. González, en: <http://www.libremercado.com/2011-09-08/emilio-j-gonzalez-la-importancia-del-empresario-60928/>

⁴⁸ El Universal, Viernes 20 de diciembre de 2013, Artículo del Presidente de Coparmex, Juan Pablo Castañón, en: <http://m.eluniversal.com.mx/notas/articulistas/2013/12/67957.html>

Ser empresario en México supone a veces pocas oportunidades de financiamiento, o mecanismos de financiamiento inadecuados con altas tasas y plazos reducidos; altos costos para crear empleo formal; falta de asesoría para empezar o para enfrentar cambios de entorno, que dificulta que la empresa se oriente a objetivos de mediano y largo plazo; altos costos de energía; excesiva regulación para iniciar y mantener a la empresa, además de un esquema fiscal que cambia frecuentemente, poco claro y difícil de cumplir.

Pese a los prejuicios sobre la vida empresarial y la inversión privada, la realidad es que ningún país puede desarrollarse sin una clase empresarial fuerte y dinámica, sin una vocación generalizada por el emprendimiento y sin entender, que las empresas son creadoras de empleo, generadoras de riqueza, opciones de desarrollo económico y social, socios confiables y el mejor instrumento que haya encontrado la humanidad, para abatir las causas del subdesarrollo. La empresa privada es el motor social de la fortaleza de una economía; más y mejores empresas son el requisito indispensable para el desarrollo integral.

La realidad es que se requiere de empresarios que combinen de manera armónica, las tareas de crear riqueza y distribuirla, generar opciones de empleo para las personas y que sean una plataforma para el desarrollo comunitario, se requiere de empresarios motivados a hacer crecer su empresa no solo por el interés de generar ganancias sino también con el interés de generar beneficios para la sociedad. Se requiere de empresarios con vocación social, que decidan crear valor e innovar, promoviendo el crecimiento.

3.2 Capacidades del empresario.

De acuerdo con Soto (2003: 57- 58), el empresario es quien obedeciendo a sus impulsos y motivaciones, realiza diversas actividades y dedica gran parte de su vitalidad en reunir talentos, recursos materiales, capitales, trabajo y tecnología, los cuales sean capaces de dar vida a una organización. El empresario busca obtener los recursos necesarios para asegurar un nivel de vida para sí mismo y su familia; una vez cumplido este objetivo su motivación fundamental ya no es el lucro

personal, sino que le preocupan las amenazas que ponen en riesgo la subsistencia de su empresa, y así mismo las oportunidades de crecimiento y desarrollo revolucionan su mente y su espíritu; lo cual ayuda a despertar lo mejor de su creatividad.

En una microempresa el empresario asume el riesgo de su patrimonio personal y familiar, además, tiene a su cargo las decisiones y actividades ejecutivas de la empresa; así, el empresario es identificado como el innovador y motor de su empresa, sobretodo en la etapa inicial de su formación. (Soto, 2003: 58)

El empresario requiere ser un estratega que planifica y administra el tiempo, identifica las oportunidades y previene amenazas, y se relaciona con el entorno.

También el empresario es un organizador ya que modifica la estructura en función de la estrategia, le corresponde definir tareas, administrar el personal a su cargo, adoptar sistemas de motivación e innovación, administrar los sistemas de información y es el responsable del desempeño global de la empresa.

La empresa es una organización independiente. Lo que indica que el empresario disfruta de libertad al coordinar los elementos de la producción, sin un jefe que le ordene, aconseje o ante el que deba rendir cuentas; Las pérdidas o ganancias de la actividad empresarial recaen sobre el empresario. Su éxito o fracaso dependen de las decisiones que tome. Puede apoyarse en la información u opiniones que le proporcionen las personas a las que acuda, pero las consecuencias de las decisiones que tome lo afectarán solamente a él y a su empresa.

El empresario mantiene una actividad constante de exploración y desarrollo de nuevos productos, imprime nuevas características a los productos disponibles y prepara constantemente nuevas estrategias de atracción y conservación de clientes.

Con su actividad, el empresario logra beneficios económicos y sociales. Su actividad promueve mejores niveles de vida, plenitud de empleo y condiciones de progreso y desarrollo económico y social.

La prosperidad de su negocio depende de que el empresario esté convencido sobre⁴⁹:

- La importancia de los detalles.
- La importancia de la persona (tanto el consumidor, como sus trabajadores).
- La calidad y el servicio.
- La importancia de las innovaciones.
- La obtención constante de utilidades (el crecimiento económico de la empresa).

Flavia Derossi en su estudio sobre el Empresario Mexicano divide las cualidades del empresario en tres categorías cada una corresponde a tres etapas de madurez de la empresa:

1. En la etapa inicial de la empresa, considera que el éxito depende de las circunstancias, más que de la habilidad técnica y organizativa.
2. En una etapa posterior toma importancia la capacitación especializada y de la experiencia profesional así como la necesidad de lograr habilidad técnica (como conocimientos del mercado o conocimientos técnicos).
3. En la etapa más avanzada supone que las cualidades empresariales son la capacidad de liderazgo y la de hacer pronósticos y planes a largo plazo.

Derossi (1977: 215-233) nos menciona que el ser empresario requiere una total entrega a su trabajo, principalmente porque está en un estado constante de evolución y cambio; un fracaso en los negocios se puede fácilmente imputar a fallas individuales, tales como la falta de previsión o una evaluación errónea del mercado. El empresario no solo invierte sus habilidades personales y su tiempo, sino también su riqueza privada o la de la familia. Así que para este el fracaso significa la ruina financiera. Por lo tanto, debido a que hay tanto que arriesgar el

⁴⁹ Nacional Financiera, S.N.C. 2015 <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3651/Las-PYMES-y-el-empresario->

incentivo para tener éxito es muy grande y la inmersión total de la persona en su empresa no parece ser un precio demasiado alto.

El empresario exige varias cualidades personales específicas, una de las más importantes es la visión optimista: el empresario debe creer en la posibilidad de cambio, en que el medio se puede controlar y en que el mismo puede introducir los cambios requeridos. La confianza en sí mismo es la clave; combinada con un espíritu de aventura, empuje e inquietud. “En los negocios, no hay dificultades que el trabajo intenso, el adecuado manejo y sentido común no puedan superar.” (Derossi, 1977: 215)

La confianza en sí mismo es sorprendente cuando se considera el grado en el que el empresario está a merced de condiciones y circunstancias fuera de su control. Puede ser que el empresario sea un hombre tan preocupado por el logro de su meta, que tiende a menospreciar los obstáculos, esto podría explicar porque algunas de sus decisiones parecen irracionales, tanto que por virtud de su ceguera y de su terquedad, a menudo pueda cambiar una situación desfavorable para que sea ventajosa. Por otra parte se puede decir que el empresario tiene un enfoque maquiavélico puesto que cree que los obstáculos se pueden manipular y, en vez de frustrarse por las dificultades encuentra que son un desafío y un estímulo. El empresario no solo es capaz de tolerar un alto grado de tensión, sino que parece vivir de ella. Así Penrose menciona que lo relevante para la acción empresarial no es el medio ambiente en sí, sino la idea que el empresario se forma sobre él. (Penrose, 1962:233)

No hay reglas fijas para convertirse en empresario, más que el estar dispuesto a hacerlo.

Por otro lado, siempre se ha hablado acerca del “olfato empresarial”, es decir, de esa capacidad para predecir y adelantarse a los cambios del mercado y aprovecharlos favorablemente. Popularmente se cree que es una especie de don de la naturaleza con el que algunas personas nacen y del que otros carecen. Aunque el verdadero olfato de los empresarios proviene es del conocimiento

profundo que se debe tener del tipo de negocio en el que se está desarrollando la actividad empresarial.

Es por esta razón que no se debe cometer el error que cometen muchas personas de iniciar la actividad empresarial llenos de solo de fé y confianza en sí mismos. Esto es un gran error, ya que así se tiene muy poca oportunidad de triunfar y permanecer en el negocio con éxito. Si bien el entusiasmo, la perseverancia y la confianza son importantes para el éxito inicial, para mantenerse es indispensable que el empresario gaste gran parte de su tiempo en estudiar cada uno de los detalles de su negocio, que aprenda sus mecanismos no solo de la experiencia sino también de las cifras y que sepa usar provechosamente estos conocimientos.⁵⁰

3.3 Errores y fallas del empresario.

Penrose (1962: 35-37) nos menciona que resulta indudable que el ritmo y la dirección del crecimiento de una empresa dependen de la medida en que esté dispuesta para actuar en las oportunidades favorables de inversión que se le presenten. De aquí que la falta de espíritu emprendedor de una empresa anulara o retardara se crecimiento aunque hay que advertir que el espíritu emprendedor dista de ser una cualidad homogénea.

“La oportunidad productiva de una empresa será reducida en la medida en que su dirección no vea oportunidades de expansión, no desee aprovecharlas o sea incapaz de responder ante ellas”⁵¹ (Penrose, 1962: 37)

Un gran problema que lleva al fracaso de las empresas es la falta de planeación; ya que ésta es la base de la administración, y es a través de esta, que la empresa

⁵⁰ Edwin Palacio Administrador de Empresas, experto consultor y asesor en temas propios del ámbito empresarial y organizacional.

⁵¹ Nota: cabe resaltar que el autor afirma esto bajo el supuesto de que las empresas poseen un espíritu emprendedor y poseen una dirección competente. El espíritu emprendedor al que se refiere E. Penrose lo define como una predisposición psicológica que lleva a los individuos a arriesgarse con la esperanza de obtener un beneficio y, en particular, a encauzar su esfuerzo y sus recursos hacia actividades especulativa.

puede realizar una proyección hacia el futuro y sobre todo, puede determinar los objetivos, metas y los medios para lograrlo. La actividad de planear es lo opuesto de la improvisación y de dejar al azar la solución de los conflictos. Para el microempresario la planificación adquiere una importancia trascendental, ya que a través de esta se minimizan los acontecimientos inesperados y las emergencias derivadas de acciones repentinas, así mismo ayuda a no desperdiciar y distraer recursos en actividades sin sentido. (Soto, 2003; 40)

Hacer que un negocio sobreviva no es tarea sencilla hoy en día, y seguramente será aún más difícil en el futuro próximo, es posible asegurar que en gran parte el éxito al emprender, se basa en la combinación de ciertos factores y habilidades que tienen que ver con lo que se conoce como la administración, organización adecuada, saber hacia dónde se va y cómo, tratar de lograr los objetivos, contar con reservas para utilizarlas como previsión cuando las condiciones se ponen difíciles y tener mecanismos de control para valorar los progresos.

Los errores y fallas de las empresas que dejan de operar, parecen repetirse en la mayoría de los casos y tienen que ver con una mala administración:

- Factores adversos
- Recursos financieros insuficientes.
- Mercados muy competidos por empresas mejor organizadas
- Desorganización contable.
- Inconstancia impuntualidad o falta de interés del empresario
- Desconocimiento total del negocio

De todos estos factores destacan la limitada capacidad administrativa y la falta capital; respecto a este ultimo son pocos los que emprenden un negocio, sabiendo, a ciencia cierta, cuánto dinero va a necesitar para cubrir las operaciones indispensables por lo menos en un periodo de seis meses o un año.⁵²

⁵² NAFIN, 2015; <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3651/Las-PYMES-y-el-empresario->)

La Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros (Condusef) publicó una lista de los errores más comunes entre los empresarios,⁵³ dentro de la investigación encontramos los siguientes errores:

1. **Ausencia de una cultura empresarial:** La mayoría de las PYMES pocas veces se plantean cuál es su misión, visión y valores. Son empresas que no se cuestionan ¿por qué existen como organización?, ¿por qué nos compran los clientes?, ¿cuál es nuestro propósito?, ¿cuáles son nuestros valores? El no plantearse lo anterior y mucho menos, no tener una respuesta al respecto, envía mensajes confusos a clientes, proveedores y empleados sobre quién eres como empresa y hacia dónde te diriges.
2. **Mala administración:** La mala administración del negocio es una de las causas principales del fracaso de las empresas. Muchas empresas surgen de una corazonada más que de un conocimiento significativo del negocio y sus características. Es común que los propietarios se sientan con los conocimientos suficientes en todas las áreas del negocio, y eviten cualquier insinuación de asesoría o apoyo.
3. **Falta de capacitación.**
4. **Creerse todólogo:** Otro error común de quien incursiona en los negocios es jugar a ser "todólogo" por demasiado tiempo, ya que resta a la empresa la oportunidad de crecer a partir de una falta o ausencia de pensamiento estratégico de su dueño.

Por supuesto que muchas empresas empiezan así, siendo empresas de un solo hombre, pero el error está en seguir así al paso del tiempo. "Lo barato sale caro" el no contar con la gente adecuada y asumir que todo lo hace el emprendedor puede ocasionar más problemas que ahorros. Lo ideal es que en la primera oportunidad se contrate al personal que necesario, esto ayudará a enfocar las energías a la memoria del negocio, detectar las oportunidades y aprovecharlas en su momento.

⁵³ Condusef, Empresario PYME, como usuario de servicios financieros, http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/cuadros_comparativos/bancos/cuentas_credito/pymes/empresario_pyme.pdf

5. **Mala previsión financiera:** Con más frecuencia de lo que se cree, los empresarios caen en la trampa de la mala planeación financiera porque no determinaron con anticipación los fondos necesarios para poner en marcha la empresa y cómo van a obtener el capital. Por ello, hay que definir previamente la estructura financiera de la empresa y hacer una previsión de su rentabilidad a mediano plazo.
6. **Adquirir deuda sin previsión:** Es importante tener en cuenta que el crédito no siempre es la solución, definir cuál es el objetivo, cómo lo pueden lograr y si es con crédito o no. Es necesario realizar y con disciplina dar seguimiento al presupuesto realizado. Es aconsejable también definir si no hay otros mecanismos de financiamiento porque a veces lo que se requiere es capital (socios) y no crédito y si ésta es la opción, debe estar bien definido cómo se aprovechara y qué consecuencias tendrá, en cada caso.
7. **Centralizar el poder:** Se estima que por cada seis empresas que se crean en primera generación, sólo una llegará a la tercera generación, es decir que difícilmente una empresa creada ahora, va a ser administrada al paso del tiempo por los nietos. Conseguir que la empresa tenga vida propia, que no dependa de una o dos personas y esto significa construir órganos de gobierno que garanticen la capacidad de los nuevos dueños conforme se vayan incorporando y la disposición de esos dueños a cuidar la empresa tanto como lo hizo el fundador.
8. **Ausencia de controles:** Es importante tener medidas de control de lo contrario habrá fallas en la operación de la empresa. Se requiere de un control de gastos, de ventas, de inventarios, de producción etc.
9. **Falta de planeación:** Con frecuencia las microempresas no contemplan el tema de la planeación, van solucionando las cosas según se presentan sin comprender que esta forma de trabajar limita por mucho el crecimiento de la empresa. Las actividades de planeación indican qué se desea lograr en la empresa, y cómo se plantea alcanzar.

A su vez, la revista Entrepreneur⁵⁴ muestra un listado con los errores más habituales que cometen los emprendedores y que lleva, finalmente, al fracaso de la empresa, tales son:

1. **La falta de experiencia en el sector.** En los negocios las cosas y los cambios ocurren rápido. Por ello, antes de emprender se requiere investigar acerca del mercado a incursionar para definir si el proyecto es realmente demandado por el público y cuál es la competencia a la que te enfrentarás, así como tu capacidad para enfrentarla.
2. **Mala ubicación.** La ubicación lo es todo para el comercio físico, si no estamos en la ubicación correcta no conseguiremos encontrar ni convencer a los clientes para que vayan a visitarnos. Antes de alquilar o comprar un local, se requiere hacer un estudio de la cantidad de gente que diariamente pasa por ese espacio y las características de ésta.
3. **La falta de un Plan de negocios.** Es necesario conocer, al menos, los datos claves sobre el proyecto y sobre el sector, por ello es necesario estudiar el mercado, analizar la política de precios, los costes, la rentabilidad, la inversión necesaria y el financiamiento. El plan de negocios ayuda a entender los puntos clave, evitar errores al hacer proyecciones, y sobre todo a conseguir capital y préstamos para la empresa.
4. **Perder demasiado tiempo en elaborar el producto y la estrategia.** Ningún producto será perfecto ni tampoco ninguna estrategia será infalible; es mucho mejor tomar una decisión analizada, equivocarse y corregir, aunque lo recomendable es entrar al mercado con un buen plan y estrategia; si se demora mucho puede que alguien más implemente la misma idea e innove en el negocio.
5. **Empezar sin el capital suficiente.** Los emprendedores suelen calcular una necesidad de financiación un poco por encima de la inversión inicial y confían en el éxito de la empresa para autofinanciarse desde el

⁵⁴ SoyEntrepreneur, 10 de marzo de 2014, 15 motivos del fracaso emprendedor, en: <http://www.soyentrepreneur.com/17654-15-razones-para-fracasar.html>

principio, sin embargo, es frecuente que el negocio tarde meses o años en generar los recursos suficientes.

6. **No tener mercado.** La tendencia a buscar un mercado sin competidores lleva al emprendedor a buscar un mercado que no es lo suficiente para comercializar un producto o entregar un servicio. Es muy importante que el empresario identifique a sus potenciales consumidores y asegurar que existe una demanda suficiente para la oferta.
7. **Querer empezar a lo grande.** Es un riesgo innecesario. La empresa se puede empezar equipándola de una forma sencilla, empezar con una plantilla ajustada y abrir una sola sucursal.
8. **Un crecimiento excesivo.** A veces, los emprendedores desarrollan tan rápidamente su empresa que termina muriendo gracias a su propio éxito, lo que en la mayoría de los casos se debe a motivos de finanzas. Si a la empresa le empieza a ir bien, se debe desarrollar un plan estratégico y realista de crecimiento sostenido.
9. **Publicidad insuficiente.** Se requiere dar a conocer la empresa a los consumidores.
10. **Estar demasiado solo.** Una empresa se construye en base al equipo que se forma, ya que se generan apoyos para enfrentar los retos y desafíos, y el empresario estará más motivado en sacar adelante su negocio y a superar los fracasos.
11. **Abandonar demasiado pronto.** Emprender no es una tarea fácil, requiere de mucha paciencia y perseverancia para mantener firme la idea de sacarlo adelante; y por lo general los beneficios no aparecen en el corto plazo.
12. **Rodearse de personas poco capaces.** Contratar a las personas más capaces, ya que es el tipo de empleados que necesita una empresa para ser exitosa y no trabajadores mediocres que no realicen sus labores.

13. **No poner al cliente en el primer lugar.** El cliente es lo más importante de la empresa; requiere escucharlo y poner sus necesidades en primer lugar, ya que sus requerimientos son la razón de ser del negocio.
14. **No adaptarse.** Los clientes y el mercado en general son muy dinámicos y cambiantes, por lo tanto, la empresa requiere adaptarse a ellos y escucharlos para ir mejorando los procesos de forma continua y optimizarlos a medida que avanza el tiempo. De lo contrario la empresa se quedará rezagada y la competencia vencerá.
15. **Falta de compromiso.** La tarea de emprender es muy dura, debido a que requiere de mucho trabajo, esfuerzo, tomar decisiones difíciles, aguantar muchas cosas y hacer diversos sacrificios. La decisión de crear una empresa requiere de compromiso en un 100%, muchas empresas fracasan por esta razón.

Dentro de todos los factores que inciden en el desarrollo de una empresa el más importante es el papel de la visión del empresario; de acuerdo a Skertchly. (2000), “La gran diferencia entre las microempresas de subsistencia y las microempresas capaces de crecer está en la visión empresarial”.

Para que una empresa crezca se requiere del empresario capaz de desarrollar una visión con fundamentos validos que le permitan adquirir los medios para volverla productiva, eficiente, etc.

Conclusiones al capítulo

En este capítulo hablamos sobre la importancia del empresario para la empresa y para la sociedad; así el empresario es quién obedeciendo a sus impulsos y motivaciones, y realizando diversas actividades dedica su vitalidad en reunir recursos, capital, trabajo y tecnología, para dar vida a una organización; poniendo en riesgo su patrimonio personal y familiar, además de que asume las decisiones de la empresa, en su etapa inicial el empresario es el motor e innovador de su empresa. Tal como la microempresa es un motor para el desarrollo económico, la

actividad empresarial resulta ser ese impulso, un factor del desarrollo económico y de una serie de oportunidades para la sociedad.

El empresario no es solo el fundador de la empresa sino también la fuente de decisiones y de crecimiento. Este representa el engrane principal sobre el cual descansa el negocio para su supervivencia, esta situación es más clara en el caso de la microempresa.

Las empresas enfrentan una serie de problemas para lograr sus objetivos, sin embargo gran parte de sus problemas está en propias manos del empresario, por lo cual es fundamental que este haga una planeación y administración adecuada.

Un fracaso en los negocios se puede fácilmente atribuir a fallas individuales, como la falta de previsión o una evaluación errónea del mercado.

Si bien no hay una fórmula que garantice el éxito en una empresa, existe una combinación de factores y habilidades concernientes a la administración, tales como una organización adecuada, saber hacia dónde se va y planear como lograr los objetivos, contar con reservas de dinero cuando las condiciones sean difíciles y tener mecanismos de control para valorar los progresos. En su mayoría los errores y fallas de las empresas que dejan de operar se deben a una mala administración; gran parte de los empresarios que deciden comenzar un negocio no hacen una planeación de por lo menos 6 meses a un año; es decir la improvisación, la falta de administración y planeación los llevan al fracaso.

CONCLUSIONES.

La microempresa es un estrato empresarial con gran impacto en la generación de empleos y bienestar social, ha demostrado ser un gran aliado en la lucha contra la pobreza y la desigualdad en nuestro país.

Sin embargo pese a todo el potencial que tiene es un sector poco estudiado y poco valorado, del cual existen percepciones o definiciones que no nos permiten apoyarlo.

La realidad es que para poder brindar apoyo a la microempresa se requiere de conocimiento respecto a sus características y necesidades, por ejemplo una característica es que las microempresas en su mayoría no cuentan con información perfecta que requieren en su mayoría los servicios de financiamiento. Esto representa para estos una barrera al financiamiento, muchos microempresarios son informales por su desconocimiento en cuanto a trámites necesarios para ser formales, por lo lento de dichos tramites y por toda la corrupción que involucra. Así vemos que es un sector poco comprendido el cual requiere de apoyos que reconozcan sus requerimientos y su realidad.

Existen diversos factores que obstaculizan a la microempresa en su interés de crearse, mantenerse y desarrollarse, tales como la corrupción, la inseguridad, problemas económicos, problemas de acceso a tecnologías, entre otros, sin embargo la capacidad de crecer de una empresa depende más de la visión del empresario, el crecimiento requiere que este personaje este dispuesto a actuar ante las oportunidades favorables.

Es el empresario el cual obedeciendo a sus motivaciones dedica su vitalidad a reunir recursos, trabajo y capital para dar vida a una organización; este personaje es la fuente de decisiones y de crecimiento; por lo que aceptamos la hipótesis:

El crecimiento y permanencia de las microempresas en México se ven frenados por factores económicos, sociales y culturales entre otros, pero principalmente por fallas que comete el propio empresario.

Para que una microempresa crezca requiere planificación, que le permita reducir imprevistos, emergencias y que le ayude ocupar correctamente sus recursos.

Si bien estos requerimientos de capacidades empresariales, gerenciales son propios de una persona, en el caso de la microempresa son factores que requieren trabajar, porque dentro de todas las limitantes que enfrenta este sector la capacitación y educación es uno de ellos. El conocer las debilidades del microempresario podrá llevarnos a crear apoyos que nutran sus debilidades. Los apoyos externos requieren fortalecer la cultura empresarial, mediante capacitación y vinculación con empresas o cadenas productivas.

Lograr que un negocio tenga éxito no es una tarea sencilla; sin embargo el éxito requiere de una combinación de factores y habilidades que fundamentalmente están en manos del empresario y es conocida como administración, lo cual básicamente es tener una organización y planeación adecuada, es decir saber hacia dónde se va y cómo lograr los objetivos, contar con recursos de reserva considerando condiciones poco favorables y tener mecanismos de control de avance en el negocio. Pese a que la empresa enfrenta a una serie de eventos o factores adversos en la mayoría de los casos su fracaso se debe a una mala administración; en el caso particular de la microempresa son pocos los empresarios que emprenden un negocio tomando en consideración esto.

Así, es importante que el empresario contemple la creación de un plan de negocios que le sirva como una guía, el empresario debe evitar iniciar la actividad empresarial solo lleno de fe y confianza en sí mismo, este error le puede costar la oportunidad de triunfar y de que su negocio permanezca; si bien es importante el entusiasmo, perseverancia y confianza, para que el negocio se mantenga y crezca es necesario que el empresario destine tiempo en estudiar cada uno de los detalles de su negocio, que aprenda sus mecanismos no solo de la experiencia sino también de las cifras y que sepa usar provechosamente los conocimientos que tiene y los que aprende en el negocio.

RECOMENDACIONES:

Se requiere revalorar la importancia del sector microempresarial como una fuente de oportunidades y desarrollo.

Tener una clasificación más completa de este estrato, que permita conocer sus características y necesidades. Esto permitirá objetivar de una mejor manera los apoyos a este sector.

Se requiere que el gobierno trabaje en temas de seguridad y corrupción, haciendo trámites transparentes y sencillos, que permitan a la empresa formalizarse.

Reducir los altos costos burocráticos y la corrupción ya que esto frena el espíritu emprendedor; la corrupción, tramites costosos y lentos llevan al empresario a caer en la informalidad, ya que no se le dan los medios para hacer las cosas correctamente y no cuenta con la información clara para poder hacer sus trámites debidamente, a su vez la informalidad lo frena al no poder acercarse a apoyos del gobierno ya que no cuenta con algo que lo avale, y por otra parte es sujeto de extorción.

Proporcionar al empresario capacitación, educación, seguimiento y vinculación con entidades y con otras empresas.

Promover la cooperación y el trabajo en redes, el trabajo entre localidades, entre empresas del mismo tipo, con el fin de disminuir sus desventajas de tamaño de estas empresas.

Para poder trabajar en cooperación se requiere de instituciones que brinden confianza a la sociedad. El hecho de que las empresas trabajen en redes permitirá al empresario ampliar sus capacidades y recursos, los cuales requiere para permanecer y crecer.

Se requiere de políticas que permitan generar inclusión social, que generen capacidades en las personas y educación que les permita salir del círculo de pobreza.

Bibliografía:

1. Patiño, A. (2011), Tesis de Doctorado: "El financiamiento a las PYMES en el Distrito Federal como factor determinante de su permanencia y desarrollo, visión histórica contemporánea 1990-2005", México.
2. Ballesteros, E., (1978) Principios de economía de la empresa, Madrid. Alianza Editorial.
3. BID (1997), Estrategia para el desarrollo de la microempresa, Washington, D.C., Febrero de 1997- No. MIC 103. <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=976902>
4. Calvo, T. y B. Méndez., (1995) Micro y pequeña empresa en México: frente a los retos de la globalización, México, Centro de estudios mexicanos y centroamericanos.
5. Carpintero, S. (1998), Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina, Ediciones Deusco Bilbao.
6. Chandler, A. D., Jr. (1992), "What is a firm? A historical perspective", *European Economic Review*, 36, 483-492.
7. Coase, R. (1937), "La naturaleza de la empresa, reproducido en Williamson, O.E., y Winter, S.G., (1991).
8. Cuervo, G., Fernández, A. y Vázquez, O., (1999) Introducción a la administración de empresas. Madrid, Civitas ediciones.
9. Demsetz, H. (1997), "La economía de la empresa. siete comentarios críticos", Madrid, Alianza.
10. Derossi, F., (1977) El empresario mexicano, México, UNAM.
11. Durán, J., (1992) "Economía y dirección Financiera de la Empresa". España, Ediciones Pirámide.
12. Hull, Galen S., (1988) Guía para la pequeña empresa: Tendencias en una economía global., México, Ediciones Gernika.
13. Langlois, R. N., y Robertson, P. L., (1995) "Firms, markets and economic change. A dynamic theory of business institutions, Londres, Routledge. Capítulo 2.
14. López, N. (2007), Elementos de integración de microempresas comerciales en el oriente del estado de México en los primeros años del siglo XXI, extraído de (<http://www.ejournal.unam.mx/rca/221/RCA22106.pdf>).
15. Mungaray, Alejandro., (2010) Aprendizaje empresarial en microempresas de subsistencia. México: Universidad Autónoma de Baja California: M.A. Porrúa.
16. Parkin, M., (1998), Microeconomía, México, Pearson Educación.
17. Penrose, E., (1962) Teoría del Crecimiento de la Empresa. Traducido por Félix Varela Parache. Madrid. Aguilar.

18. PNUD. (2001), "Estrategias de Apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas, Argentina, Editorial Universidad de Buenos Aires (Eudeba).
19. Prieto, C. (2008), Dinámica Empresarial, México, Limusa.
20. Putterman, L., (1994) La naturaleza económica de la empresa, Madrid, Alianza.
21. Razeto, Luis., (1982) La empresa. Santiago, Chile., Programa de Economía del Trabajo, Academia de Humanismo Cristiano, Vicaría de Pastoral Obrera, Arzobispado de Santiago.
22. Richardson, G. B. (1972): "The organisation of industry", Economic Journal, 82, 883-896.
23. Roberts, J., (2004) La Empresa Moderna. Organización, Estrategia y Resultados. Barcelona, Antoni Bosh editor.
24. Saleme, Ma. y R. Estrada., (2002) Innovación, confianza y pequeña empresa, México, UAM, Unidad Xochimilco, Departamento de producción económica.
25. Salinas, E. y M. Tavera., (2011) Las MIPYME en México: crecimiento, financiamiento y tecnología. México; Instituto Politécnico Nacional.
26. Samuelson, Paul Anthony., (2010) Macroeconomía: con aplicaciones a Latinoamérica, México, McGraw-Hill Interamericana.
27. Skertchly. (2000), Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México, México, Miguel Ángel Porrúa.
28. Soto Pineda, E., (2004) Las PyMES ante el desafío del siglo XXI: los nuevos mercados globales, México, Thomson.
29. Suarez, E., (1994) Pequeña empresa y modernización: análisis de dos dimensiones, Cuernavaca, Morelos, México. UNAM, Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias.
30. Stigler, G. J. (1951): "The división of labour is limited by the extent of the market", Journal of political economy, 59, 185-193.
31. Tunal, G. (2003), "El problema de la clasificación de las microempresas" Actualidad contable faces, año 6, núm. 7, julio- diciembre, Mérida, Venezuela.
32. Valdaliso, J. y S. López, (2000) Historia Económica de la Empresa. Barcelona, Crítica.
33. Vargas, G., (2006) Teorías de la Empresa y de la Competitividad. México, CASTDEL.
34. Varian, R., (2003) Microeconomía Intermedia: Un Enfoque Actual. 5ª edición. Barcelona, Antoni Bosh editor.
35. Veblen, T., (1958) "The Theory of Business Enterprise". USA. The New American Library of Word Literature.

36. Ventura, V. (1979), Small and large Enterprise in the Brazilian textile industry, the modernization of a traditional industry. Tesis doctoral. Berkeley, University of California.
37. Williamson, O. y S. Winter, (comps.) (1996), La Naturaleza de la Empresa: Orígenes, Evolución y Desarrollo. México, Fondo de Cultura Económica.
38. Winter, S. G. (1991), "On Coase, Competence and the corporation", en Williamson y Winter (eds.), Oxford, Oxford University Press.
39. Young, A. (1928): "Increasing returns and economic progress", Economic journal, XXXVIII.

Cibergrafía:

1. Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. DOF: 30/06/2009. Extraído de: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009
2. Análisis de la Demografía de los Establecimientos, INEGI, <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/tabuladosbasicos/tabdirecto.aspx?s=est&c=33628>
3. Boletín especial Enaproce, http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf
4. Conducef, Empresario PYME, como usuario de servicios financieros, http://www.conducef.gob.mx/PDF-s/cuadros_comparativos/bancos/cuentas_credito/pymes/empresario_pyme.pdf
5. CONEVAL, Pobreza en México, <http://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/PobrezaInicio.aspx>
6. DOF- 28/04/14, Programa Institucional de Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo.
7. Encuesta Nacional sobre Productividad de las micro, pequeñas y medianas Empresas. INEGI, (ENAPROCE). http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/Proyectos/encuestas/establecimientos/otras/enaproce/default_t.aspx
8. Fondo de desarrollo Social: <http://www.fondeso.df.gob.mx>
9. Fondo nacional para el fomento de las artesanías: <http://www.gob.mx/sedesol/acciones-y-programas/fondo-nacional-para-el-fomento-de-las-artesantias>
10. Fundes (2009), Programa del Comercio detallista, México. <https://www.yumpu.com/es/document/view/14852399/programa-de-comercio-detallista-fundes>

11. IMCO, Índice Internacional de Competencia Económica 2015, http://imco.org.mx/indices/#!/competitividad_internacional_2015/introduccion
12. INEGI, Censo económico 2013: <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/ce2014/>
13. Instituto Nacional de Empresas en Solidaridad: www.inaes.gob.mx
EMPLEO 2011-09-08, La importancia del empresario, Emilio J. González, en: <http://www.libremercado.com/2011-09-08/emilio-j-gonzalez-la-importancia-del-empresario-60928/>)
14. Instituto Nacional del emprendedor: www.inadem.gob.mx.
15. INADEM: REGLAS de Operación del Fondo Nacional Emprendedor para el ejercicio fiscal 2016 , DOF 30/12/2015 https://www.inadem.gob.mx/MarcoJuridico/Reglas_de_operacion_2016.pdf
16. INADEM tutoriales: (<https://tutoriales.inadem.gob.mx/categoria1.php>)
17. Juan Pablo Castañón, El Universal, Viernes 20 de diciembre de 2013, (<http://m.eluniversal.com.mx/notas/articulistas/2013/12/67957.html>)
18. Kauffman, S.H. (2001), “El desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas: un reto para la economía mexicana”, extraído de <http://www.uv.mx/iiesca/revista2001-1/empresas.htm>
19. López, N. (2007), Elementos de integración de microempresas comerciales en el oriente del estado de México en los primeros años del siglo XXI, extraído de (<http://www.ejournal.unam.mx/rca/221/RCA22106.pdf>).
20. Mauricio Lefcovich, “Las pequeñas empresas y las causas de sus fracasos” extraído de (<http://myslide.es/documents/mauricio-lefcovich-las-pequenas-empresas-y-las-causas-de-sus-fracasos.html>).
21. Nacional Financiera: http://www.nafin.gob.mx/prod_ser/ps.htm
22. NAFIN, 2015; <http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3651/Las-PYMES-y-el-empresario->
23. NAFIN, Credito Joven: http://www.nafin.com/portalfnf/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/credito_joven.html
24. Programa de becas Ciudad de México- China, Propuestas de cooperación 2012-2013, <http://dusselpeters.com/CECHIMEX/libroProgramadeBecas2014.pdf>
25. Programa yo te apoyo, Secretaría de Desarrollo Económico http://www.sedecodf.gob.mx/archivos/yoteapoyo/2016/Convocatoria_YoTeApoyo-2016.pdf
26. Revista de la Procuraduría Agraria, Estudios Agrarios, número 53-54, 2013. <http://www.pa.gob.mx/publica/PA075301.html>
27. Secretaría de Economía: <http://www.gob.mx/se/>
28. Secretaría de Economía: DOF: 19/07/2013, Manual de Organización General de la Secretaria de Economía.

29. Secretaría de Economía: <http://www.pronafim.gob.mx/>
30. Secretaria de Desarrollo Económico:
http://www.sedecodf.gob.mx/sedeco/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=83&Itemid=469
31. Secretaria de Desarrollo Social: <http://www.gob.mx/sedesol/acciones-y-programas/fondo-nacional-para-el-fomento-de-las-artesantias>
32. Secretaria de Desarrollo Social: Reglas de Operación del Programa de Fomento a la Economía Social para el ejercicio fiscal 2016. DOF- 31/12/15,
http://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/101115/1.-_Reglas_de_operacion_INAES.pdf
33. SoyEntrepreneur, 10 de marzo de 2014, 15 motivos del fracaso emprendedor, <http://www.soyentrepreneur.com/17654-15-razones-para-fracasar.html>)