



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES

RELACIONES INTERNACIONALES

Financiamiento Colectivo Internacional para las PyMES mexicanas

Tesina que para obtener el título de Licenciado
en Relaciones Internacionales

Presenta: Reyes Saavedra Víctor Octavio

Director de Tesina: Alfredo Córdoba Kuthy



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.

Agradecimientos

A Dios por haberme dado todo en esta vida, por la oportunidad de estudiar en la mejor Universidad de México, la UNAM, por jamás dejarme solo y por darme mil enseñanzas y bendiciones. Estoy infinitamente agradecido.

A mi mamá, Paty, quien con dedicación y coraje ha sido mi mayor ejemplo de superación y disciplina; gracias por la inmensa labor de guiarme, amarme y apoyarme. Por enseñarme a nunca bajar los brazos, este logro también es tuyo.

A mi papá, Víctor, quien siempre se ha esforzado por darme lo mejor, por apoyarme en todos mis proyectos, por brindarme amor, confianza y aliento sin importar la situación, gracias por todo tu esfuerzo.

A mis hermanos, Fani y Beto, a quienes amo con todo mí ser, gracias por ser mis mejores amigos, mi soporte, mi fuerza y mi mayor motivación.

A mis abuelos, Toña y Regulo; por siempre estar para mí, por brindarme apoyo, amor y cariño todos los días, siempre estaré agradecido.

A mi abuelo, Efraín, por apoyarme y demostrarme con el ejemplo que no hay problema que no pueda resolverse.

A mis tíos, Edson y Marcela, por todo su cariño y apoyo. Representan un ejemplo a seguir para mí.

A mis primos Moises, Vale y Edson, a quienes quiero mucho, gracias por los momentos juntos.

A Gema, por ser mí mejor amiga, por siempre estar para mí cuando te he necesitado a pesar de las circunstancias, las distancias y el tiempo; por ser una persona maravillosa en mi vida.

A mis grandes amigos, Joab, Alan, Pablo, Chucho, Javier, Octavio, Germán, Gerardo, Tito, Iván, Sergio y Jorge; gracias por su amistad incondicional, por el apoyo y las risas, son unos campeones.

A mis amigas Blanca, Anali, Madai, Nataly, Chabelita, Sofia y Gaby por todos los grandes momentos juntos, por su invaluable amistad y cariño.

Al maestro Alfredo Córdoba por su apoyo incondicional en todo momento, por su atención, interés, esfuerzo y gran calidad humana para permitirme terminar este proyecto.

A todos mis seres queridos con quienes he compartido momentos, experiencias y enseñanzas en diferentes momentos de mi vida.

ÍNDICE GENERAL

i. Introducción	7
1. Capítulo 1 Consideraciones Generales de la Sociedad, el Estado, la Empresa y las Relaciones Internacionales.	
1.1 <u>Antecedentes de las Relaciones Internacionales</u>	12
1.1.1 Organización Social	12
1.1.2 Reglas	13
1.1.3 Liderazgo	13
1.1.4 Planes y Programas de Acción	14
1.1.5 Recursos Disponibles.....	14
1.1.6 Evaluación	14
1.2 <u>Consideraciones Generales del Estado</u>	14
1.2.1 Surgimiento de las Instituciones	14
1.2.2 Surgimiento del Estado.....	16
1.2.3 Funciones del Estado	17
1.2.4 Instituciones del Estado	19
1.3 <u>Consideraciones Generales de la Empresa</u>	21
1.3.1 Empresa como Unida Básica de Organización de la Producción.....	21
1.3.2 Papel del Empresario en la Economía de Mercado	22
1.3.3 Tipos de Empresas	25
1.4 <u>Ventaja Competitiva Internacional</u>	27
1.4.1 Definición de Ventaja Competitiva	27
1.4.2 Encadenamiento Productivo y Especialización	29
1.4.3 Desigualdad entre los Países.....	31
1.4.4 Evolución de las Empresas	34
1.5 <u>División Internacional del Trabajo y las Relaciones Internacionales</u>	36
2. Capítulo 2 Problemática de las PyMES mexicanas	
2.1 <u>Situación Empresarial</u>	40
2.1.1 Entorno Jurídico.....	40

2.1.2	Universo Empresarial (PyMES) en México	44
2.2	<i>Características, Factores y Funciones de las PyMES mexicanas</i>	56
2.3	<i>Formación Bruta de Capital</i>	59
2.3.1	Definición de Formación Bruta de Capital	59
2.3.2	Formación Bruta de Capital Fijo en México	60
3.	Capítulo 3. Problemática del Financiamiento de las PyMES en México	
3.1	<i>Limitaciones al Desarrollo Empresarial en México</i>	64
3.2	<i>Situación General del Financiamiento de las PYMEs mexicanas</i>	68
3.2.1	Reformas Financieras en materia de PyMEs: Reforma de 1998-1999.....	68
3.2.2	Reformas Financieras en materia de PyMEs: Reforma de 2014	76
3.3	<i>Causas presumibles de la falta de financiamiento a las PYMES</i>	80
3.3.1	Alta tasa de mortalidad	80
3.3.2	Informalidad	81
3.3.3	Altos costos del crédito.....	81
3.3.4	Deficiencias del Sistema Jurídico	81
3.3.5	Estructura del Mercado de Crédito	82
3.4	<i>Innovación como incentivo al financiamiento de las PyMEs</i>	83
3.5	<i>Financiamiento Colectivo</i>	89
3.5.1	Financiamiento Colectivo: Concepto y Características	89
3.5.2	Algunos casos de Financiamiento Colectivo Internacional.....	91
4	Conclusiones	94
5	Recomendaciones	100
6	Glosario de Términos	103
7	Bibliografía	106
8	Hemerografía	109
9	Ciberografía	110

ÍNDICE DE FIGURAS, GRÁFICAS Y CUADROS

Figuras

1. Distribución del número de empresas y del personal ocupado total por tamaño de empresa, 2014.....45
2. Distribución del número de empresas y del personal ocupado total por sector de actividad económica, 201446
3. Distribución del número de empresas que imparten capacitación al personal ocupado, 2014.....47
4. Distribución del número de empresas que imparten capacitación al personal ocupado por sector de actividad económica,201447
5. Distribución del número de empresas según las acciones que instrumentaron ante problemas presentados en el proceso de producción, por tamaño de empresa, año 201448
6. Distribución del número de microempresas según su opinión sobre el crecimiento de su negocio y razón principal por la que no desean que estos crezcan 2015 ...49
7. Distribución del número de empresas según la causa principal por la que consideran que sus negocios no crecen, por tamaño de empresa, 201550
8. Distribución del número de empresas según acceso al financiamiento, por tamaño de empresa, 201450
9. Distribución del número de empresas según su decisión ante el ofrecimiento de un crédito bancario en términos promedio del 201551
10. Distribución del número de empresas según la razón por la cual no aceptarían un crédito bancario, por tamaño de empresa, 201551
11. Distribución del número de empresas según la razón principal por la que no les otorgaron financiamiento, por tamaño de empresa52
12. Distribución del número de empresas según fuente de financiamiento, por tamaño de empresa53
13. Distribución porcentual de las pequeñas y medianas empresas según su participación en cadenas de valor, 2013-2014.....54

14. Distribución del número de empresas según las razones por las que no participan en cadenas productivas de valor, por tamaño de empresa, 2013-201455

Gráficas

1. Porcentaje de Formación Bruta de Capital en función del Producto Interno Bruto (PIB) en México en el año 201561
2. México: Origen de la Formación Bruta de Capital Fijo, 2003-2011 (Miles de millones de pesos y Tasas de Crecimiento Anual)62
3. Empresas de distintos países que han introducido innovaciones de producto o de proceso, 2002-200486

Cuadros

1. Fuentes y Usos de los Recursos Financieros de la Economía. México 2000-2008 (saldos % del PIB)71
2. Estructura de los Recursos Financieros de la Economía según destino: México 2000-200773
3. Estructura del sistema financiero: México 2007 (Participación % activos)74
4. Estructura de cartera y concentración del crédito comercial de la banca múltiple: México 200775
5. Distribución del Gasto Anual en I+D como porcentaje del Producto Interno Bruto en diferentes países al 201187

Introducción

Las PyMES (Pequeñas y Medianas Empresas) en México representan, según datos del INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática), cerca del 90% de las productoras de empleo en el país¹. No obstante, su nivel de productividad y competitividad nacional e internacional es bajo, además de que presentan problemas de falta de acceso al crédito bancario y al mercado bursátil para obtener capital para reinvertir o financiarse. Estas son dos de las principales causas de que la mayoría de las PyMEs en México caigan en bancarrota dentro de los primeros dos años.

La falta de acceso al financiamiento de las PyMEs en México es el objeto de estudio de este trabajo, esta situación es causada por varios factores entre los que se encuentran un alto costo del crédito bancario, la informalidad de la mayoría de las PyMEs, las fallas del Estado y la estructura del mercado crediticio mexicano; factores que han provocado que las PyMES se financien en sus proveedores, lo que, a su vez, ralentiza al mercado y a la correcta actividad económica del país.

En el Capítulo I, se expondrán los antecedentes de las instituciones sociales, las causas por las que éstas surgieron y cómo han evolucionado hasta las instituciones complejas con que contamos en la actualidad. Posteriormente se analizará el papel del Estado, cómo surge, sus funciones en materia económica y las instituciones que de él emanan, además de cómo participa en esta problemática de financiamiento a las PyMEs.

Se exponen también las causas por las que el Estado mexicano no ha logrado que el sistema financiero tenga un correcto funcionamiento, que promueva la competencia y la actividad productiva más que la monopolización del mercado crediticio y por ende de los sectores productivos y de las ganancias. Además de enfatizar que los apoyos a las PyMEs, tanto los públicos como los privados, aún son escasos para lo que el país requiere. Es por ello que se mencionan las obligaciones del Estado en materia económica y se evidencian sus fallas en este respecto.

¹ INEGI, “Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país” [en línea], *Boletín de Prensa*, No. 285/16, Aguascalientes, México, 13 de Julio de 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf [Fecha de Consulta: 24/10/2016].

Asimismo, este trabajo describe el papel del empresario (como representante de la empresa) en la Economía de Mercado; lo cual permite entender su papel entre los principales actores en esta problemática de falta de financiamiento con un importante grado de responsabilidad; esto debido a que es el principal organizador del proceso productivo y el encargado de reunir el capital para la inversión; además de ser quien logra la integración de la actividad económica y quien comunica o convoca a la sociedad para unirse a un proyecto productivo. La falta de conocimiento sobre el mercado y sobre el desarrollo empresarial hace de los empresarios mexicanos unos empresarios empíricos; este es otro de los factores por los que las PyMEs tienden a quebrar en los primeros años de actividad y que se tratan en este capítulo.

Igualmente, se exponen los tipos de empresas que existen y se explica cómo éstas evolucionan desde ser consideradas como PyMEs hasta convertirse en grandes monopolios, además de la forma en que esto afecta al mercado y por ende a la economía. Además, se explica cómo los niveles hasta donde el crecimiento de una empresa se considera positivo se definen en función de la competencia que ésta tenga, situación que debe ser regulada por el Estado, es por ello que existe una importante interrelación entre la empresa, la sociedad y el Estado que se podrá comprender a lo largo del texto.

Este capítulo también explica la forma en que las empresas logran generar ventajas competitivas en el mercado y cómo esto les permite generar un encadenamiento productivo con otras empresas, al cual se le denomina Cadena de Valor. La ventaja competitiva generalmente requiere de la especialización de las empresas y de los países en algún sector o nexo de la Cadena de Valor, por lo cual la categoría teórica de la División Internacional del Trabajo (la cual también se explica en el presente trabajo) es un factor primordial para entender el crecimiento o atraso de los países y sus empresas.

La División Internacional del Trabajo explica cómo la especialización de los países en ciertos sectores puede llevarlos a integrarse económicamente en lo local, regional e internacional y por ende traer bienestar y prosperidad; pero, a su vez, marginar a otros sectores desintegrados económicamente y sin ventajas competitivas, provocando desigualdad y pobreza. Esto permite entender la actual dinámica global y la urgencia por desarrollar algunos sectores rezagados en México y en otros países.

En el Capítulo II se trata a fondo la problemática de las PyMEs mexicanas. Este capítulo comienza exponiendo la situación empresarial de las PyMEs en México, primero se describe el entorno jurídico bajo el que las PyMEs se desarrollan y el papel que el Estado mexicano debería jugar en la economía en términos jurídicos, así como las deficiencias y lagunas jurídicas que perjudican el desarrollo empresarial en el país.

También se presentan estadísticas y gráficas de INEGI y de la CNBV (Comisión Nacional Bancaria y de Valores) sobre las PyMEs en México; en ellas se expone, entre otras cosas, el peso que tienen las PyMEs en la economía del país, qué sectores son los más integrados y desarrollados por las PyMEs, las acciones que éstas emprenden para crecer, la forma en que se financian y su participación en las Cadenas de Valor.

Igualmente, en este capítulo II se presentan las funciones y características de las PyMEs mexicanas para entender mejor la falta de acceso al crédito y de desarrollo que sufren. Del mismo modo, se introduce el concepto de Formación Bruta de Capital (F.B.C.) para explicar cómo la acumulación de capital es la base de la reinversión productiva de las PyMEs en México y el peso que esto tiene en términos macroeconómicos para el país.

En el Capítulo III se entra de lleno a explicar la problemática de financiamiento de las PyMEs. Primero se mencionan las limitaciones que tiene el desarrollo empresarial en México desde el punto de vista del empresario como antecedente para comprender la situación general de financiamiento de las PyMEs en México.

Posteriormente, se tratan las Reformas Financieras de 1998-1999 y de 2014. La primera que permite la entrada de inversión extranjera en términos mayoritarios a la banca comercial y la creación de la figura de grupos financieros, con lo que la Banca Comercial logra monopolizar y consolidar el sistema financiero mexicano. La segunda (2014) que flexibiliza el mercado de crédito buscando fomentar más competencia, pero que impone más riesgos a aquellos que incumplan en el pago. Entender estas reformas es fundamental para entender el accionar del sistema financiero mexicano en la actualidad.

Después, se habla sobre las causas presumibles de la falta de acceso al financiamiento de las PyMEs mexicanas, se enlistan y explican cada una de ellas, así como en qué medida contribuyen a esta problemática. Luego, se habla sobre el financiamiento colectivo

internacional o “crowdfunding” (por su nombre en inglés), cómo es que éste funciona como plataforma virtual y de qué manera contribuye a subsanar la problemática de falta de financiamiento de las PyMEs en México y en general en el mundo.

Finalmente se mencionan algunos casos exitosos de financiamiento colectivo internacional en los que se logró apoyar a PyMEs mexicanas y extranjeras permitiéndoles acceder al financiamiento de manera directa y barata, promoviendo así un ambiente de emprendedurismo y contribuyendo a mejorar en términos de innovación, competitividad y productividad.

Es por ello que este trabajo tiene como **hipótesis** que *la falta de acceso al ahorro y al financiamiento vía acceso al crédito por parte de la sociedad es uno de los factores principales de fracaso y/o atraso de las PyMEs en México y en el mundo, por lo que el financiamiento colectivo internacional representa una solución alternativa a este problema.*

Por lo tanto, el **objetivo general** de este ensayo es el de conocer para entender y poder explicar la problemática de falta de financiamiento que tienen los proyectos productivos de emprendedurismo y las PyMES en México y proponer una solución a partir de las relaciones internacionales.

Para cumplir con dicho objetivo general se plantearon cuatro **objetivos específicos**:

1. Conocer y explicar el papel que juega el Estado en la Economía de Mercado y las fallas que ha tenido para fomentar la falta de financiamiento de las PyMEs en México.
2. Conocer y explicar los conceptos de Negocio, PyMES, Empresario, Crédito, Ahorro, Capital, Cadena de Valor, Ventaja Competitiva, Innovación Social, Inversión y Financiamiento Colectivo; así como sus estándares nacionales e internacionales y su papel en la Economía de Mercado.
3. Exponer las principales causas de falta de financiamiento a las PyMES mexicanas, la estructura del sistema financiero mexicano y la problemática de las PyMES mexicanas en general y cómo esta afecta a la Economía del país y desfavorece a la competencia.

4. Proponer una solución a partir de un modelo de negocio privado de financiamiento colectivo internacional para contribuir a subsanar la problemática de la falta de financiamiento de las PyMES.

Para cumplir con dichos objetivos se utilizará una **estrategia metodológica** de investigación documental y bibliográfica, la cual permitirá esclarecer de manera concreta la problemática de falta de financiamiento de las PyMEs mexicanas y arrojará recomendaciones puntuales para combatirla.

Capítulo 1

Consideraciones Generales de la Sociedad, el Estado, la Empresa y las Relaciones Internacionales.

1.1 Antecedentes de las Relaciones Internacionales

1.1.1 Organización Social

Para entender la dinámica de organización de la sociedad y su proceso evolutivo hasta la sociedad moderna, institucionalizada y organizada de la actualidad es menester explicar el concepto de sociedad. La sociedad se define como “la unión intencional, estable y estructurada, de seres humanos que buscan activa y conscientemente la consecución de un bien común”². Si se realiza un análisis de dicha definición, se encuentra como principal eje a la unión estable y estructurada entre seres humanos (individuos) para lograr un fin común, pero dicha unión sólo es posible a través de un proceso que lleve a los individuos a organizarse de manera estable, pacífica y estructurada.

“La socialización es el proceso que sigue todo individuo desde su nacimiento por el cual aprende e interioriza los requerimientos de la sociedad en la que vive. Es el proceso por el cual el individuo aprende a convivir con otros individuos, al mismo tiempo que va formando su propia personalidad”³. A través de la socialización, los individuos aprenden desde niños a comportarse conforme a la estructura ya organizada de una sociedad, por lo que seguir los lineamientos de la sociedad se vuelve parte fundamental de su actuar cotidiano aún cuando desarrollen una personalidad totalmente individual.

La familia es la institución socializadora por excelencia, es en ella que “se adquieren la mayor parte de las creencias, actitudes, valores, normas y prejuicios que, consciente o inconscientemente configuran la personalidad social del individuo”⁴. Junto con la familia,

² Ana Laura Vergara Flores, “Fundamentos de Sociología, Asignatura: Dinámica Social” [en línea], *Cuadernillo de Apuntes*, 27 de Febrero de 2013, México, Tecnológico de Estudios Superiores del Oriente del Estado de México TESOEM, p. 3, Dirección URL: <http://www.tesoem.edu.mx/alumnos/cuadernillos/2013.012.pdf> [Fecha de consulta: 08/11/2016].

³ *Ibíd.*, p. 4.

⁴ *Idem.*

la escuela y los medios de comunicación masiva forman parte del proceso socializador. La escuela complementa la labor socializadora de la familia a través de la transmisión de conocimientos, “pero también valores y actitudes que explícitamente, en algunos casos, y sutilmente en otros, se van inculcando a los niños: la disciplina, el rigor en el trabajo, el cumplimiento de tareas y determinadas posturas ideológicas”⁵.

Por su parte, los medios de comunicación masiva complementan la labor de la familia al tratarse de “instrumentos de información, pero también de formación, y como consecuencia, de manipulación ideológica con una incidencia muy importante en las ideas, costumbres y comportamientos de los individuos”⁶.

La sociedad se organiza en una estructura pensada y diseñada para que los recursos humanos, financieros, físicos, de información y otros disponibles, de forma coordinada, ordenada y regulada por un conjunto de normas, logren determinados fines, los cuales pueden ser de lucro o no y serán definidos por la propia sociedad. Es la misma sociedad la encargada de crear mecanismos para coordinar, disponer y ordenar los recursos disponibles (humanos, financieros, físicos y otros) y las actividades necesarias, de tal manera que se logren los fines propuestos⁷.

1.1.2 Reglas

La propia dinámica de interacción de la sociedad que lleva a la convivencia entre individuos con intereses muy diversos, pero que persiguen algunos intereses comunes mediante el planteamiento y cumplimiento de fines, objetivos o metas; necesita fijar reglas que dicten y ordenen las conductas a seguir para que este proceso complejo y dinámico de interacción social no llegue a los conflictos, la violencia o a la anarquía, de tal manera que se garantice la supervivencia y la convivencia entre los individuos.

1.1.3 Liderazgo

Para que se garantice la supervivencia y la convivencia entre los individuos, y se logre una correcta mediación de conflictos entre los diferentes integrantes de una sociedad, se

⁵ *Idem.*

⁶ *Ibid.*, p. 5.

⁷ *Ibid.*, p. 18.

necesita que se defina la figura de un líder que funja como mediador o moderador a dichos conflictos. Aquí es donde a lo largo de la historia ha surgido la figura del Estado, que emerge de la sociedad y que se materializa en la figura del Gobierno.

1.1.4 Planes y Programas de Acción

La figura del Gobierno, forma material de un Estado que emerge de la sociedad, es el encargado de ejecutar y de concretar las acciones del Estado, y de realizar una función de comunicación de la sociedad ante el Estado y del Estado ante la sociedad, mediante instrumentos de ejecución como las leyes, normas reglamentos e instituciones, en donde se debe garantizar la división de poderes y la constante transición del poder.

1.1.5 Recursos Disponibles

“Los recursos disponibles en una sociedad pueden ser ilimitados o escasos”⁸. Dado que la sociedad se pone objetivos y fines, requiere que el Estado dote al Gobierno de recursos para cumplirlos, por lo cual éste genera un aparato organizativo institucional basado en reglas que generen obligaciones a cambio de derechos a la sociedad para que ésta nutra al Gobierno de recursos para lograr dichos fines. Así es como la sociedad da origen a un aparato de suministración, administración y regulación de recursos públicos y privados.

1.1.6 Evaluación

Todas las acciones realizadas por el Gobierno y los privados son evaluadas en función del cumplimiento de sus objetivos o fines por las mismas instancias que emanan de la sociedad; los resultados de dicha evaluación definen el rumbo de las acciones del Estado.

1.2 Consideraciones Generales del Estado

1.2.1 Surgimiento de las Instituciones

A través de la historia, se han generado numerosas consideraciones sobre el surgimiento de las instituciones, específicamente del Estado. La mayoría de estas consideraciones tienen en

⁸ Miguel Ángel Jiménez Vázquez, “Fortalezas y Debilidades de los Emprendedores en México”, *Revista Emprendedores al Servicio de la Pequeña y Mediana Empresa*, Revista Bimestral, México, Facultad de Contaduría y Administración UNAM, No. 160, Julio-Agosto 2016, p. 22.

común la visión que afirma que las instituciones nacen a partir de la propia dinámica social. Para comprender esta dinámica, es fundamental remontarse a las causas del surgimiento de la interacción social y de las primeras instituciones de la sociedad como son la familia, la propiedad privada y la formación de grupos sociales.

Como dice José Ayala, “las acciones y elecciones individuales guiadas exclusivamente por sus intereses egoístas y cálculos racionales maximizadores, conducen, inevitablemente a una trayectoria de colisión de intereses o a la generación de un juego no cooperativo y aún a la anarquía. La estrategia maximizadora es racional para el individuo pero no para un grupo social”⁹. En otras palabras, los individuos motivados por sus intereses y ambiciones individuales tienden a generar conflictos entre ellos en la búsqueda de la maximización de la ganancia objetiva o subjetiva, situación que los lleva a un ambiente no cooperativo o incluso agresivo.

Para evitar que dichos conflictos entre los individuos lleven a una situación de anarquía, dice Ayala que “es necesario que las elecciones de los individuos estén coordinadas. La coordinación puede hacerse efectiva a través de la adopción de instituciones, reglas, convenciones y normas que restringen la conducta egoísta y crean incentivos para generar un ambiente cooperativo”¹⁰. Es decir, se requiere que las instituciones y sus reglas limiten el comportamiento egoísta de los individuos en favor de un ambiente de cooperación que favorezca a la mayoría.

”Los individuos eligen las reglas que mejor sirven a sus intereses maximizadores, omitiendo el problema de las elecciones sociales o colectivas, que no son la simple agregación de las preferencias individuales”¹¹. Es por ello que los individuos ingresarán libremente a la realización de acciones y decisiones colectivas si las ganancias individuales que obtienen de ellas son mayores a sus posibles pérdidas¹².

Es entonces que la búsqueda de la realización individual se vuelve aquello que motiva a los individuos a optar por la acción y elección colectiva; que a su vez se ve materializada en la

⁹ José Ayala Espino, *Mercado, elección pública e instituciones: una revisión de las teorías modernas del Estado*, Facultad de Economía UNAM, México, Ed. Porrúa, 1996, p. 45.

¹⁰ *Idem*.

¹¹ *Ibid.*, pp. 43-44.

¹² *Ibid.*, p. 46.

creación de las primeras instituciones (familia, propiedad privada y grupos sociales) de las que se habló en la página anterior.

“Las instituciones y leyes pueden ayudar a prevenir los efectos adversos o negativos que pudieran tener las acciones económicas de algunos agentes, no sólo para mejorar sus beneficios individuales, sino también los de la sociedad en su conjunto”¹³.

1.2.2 Surgimiento del Estado

La complejidad derivada de la interacción social conlleva a nuevos intereses y fines de grupos e individuos, y a conflictos de intereses más recrudescidos entre los mismos. Esto obliga a la sociedad, en primera instancia, a organizarse para mediar dichos conflictos, y en segunda instancia a generar instituciones que la lleven a consagrar sus fines cada vez más complejos. Es así como a partir de la dinámica social surge el Estado como institución guía (al buscar consagrar los fines u objetivos sociales) y como árbitro (al mediar los conflictos) de la sociedad. A su vez, del Estado emanan instituciones sociales, políticas y económicas.

Para que el Estado pudiera surgir era necesaria la existencia de intereses o objetivos comunes de la sociedad, de reglas o normas que regularan la conducta de la sociedad fijando parámetros sociales y un liderazgo que pudiera hacer efectivo el papel de una institución que surgiera como árbitro y guía; sin dejar de lado el factor individual, pero defendiendo sobre todo el interés colectivo.

José Ayala define al Estado como “una organización e institución dotada de poder económico y político, para imponer el marco de obligaciones, regulaciones y restricciones a la vida social y al intercambio económico”¹⁴. El mismo autor nos dice, con base en dicha definición, que el Estado es “una tercera fuerza que coercitivamente impone las reglas del juego a los individuos en el intercambio económico”¹⁵. Es por ello que entendemos que el Estado “es un actor y protagonista directamente involucrado en el proceso económico y político”¹⁶.

¹³ *Ibíd.*, p. 59.

¹⁴ *Ibíd.*, p. 32.

¹⁵ *Idem.*

¹⁶ *Idem.*

El mismo Ayala es quien sostiene que el “Estado juega un papel decisivo para inducir a los individuos a participar en acciones colectivas como un árbitro o tercera fuerza que fija, vigila y en última instancia, obliga coercitivamente al cumplimiento de las reglas”¹⁷. Es por ello que el Estado es la misma institución que a partir de su función como árbitro de la sociedad “propiciará las acciones colectivas que permitan obtener los frutos del intercambio, la división del trabajo y la cooperación”¹⁸.

El Estado actúa como árbitro y guía de la sociedad al “promulgar las leyes y vigilar su cumplimiento en aspectos económicos tales como los derechos de propiedad, los contratos y reglamentos, crea confianza y mayor certidumbre para el intercambio entre los distintos agentes económicos y mercados”¹⁹.

“La existencia del Estado y las funciones que desempeña en la economía son aspectos que pueden examinarse a la luz de las relaciones que se entablan entre las elecciones individuales y las elecciones colectivas que concurren simultáneamente en los sectores privado y público de la economía”²⁰. El Estado es guía y arbitro al tener la función de mediar el conflicto social dentro lo público y lo privado, lo individual y lo colectivo, y llevarlo a la solución que mejor convenga a la sociedad.

1.2.3. Funciones del Estado

“El Estado es una organización que juega un papel crucial en el diseño, creación y mantenimiento de las instituciones públicas y privadas que fijan las reglas del juego al intercambio”²¹.

Para José Ayala, las funciones básicas que se le atribuyen al Estado en términos económicos son las siguientes: “mejorar la eficiencia en la asignación de recursos, garantizar la equidad en la distribución del ingreso y estabilización de la economía”²².

¹⁷ *Ibid.*, p. 46.

¹⁸ *Idem.*

¹⁹ *Ibid.*, p. 59.

²⁰ *Ibid.*, p. 45.

²¹ *Ibid.*, p. 42.

²² *Ibid.*, p. 55.

Por su parte, Musgrave atribuye al Estado cinco funciones económicas sustantivas: asignación de recursos, distribución del ingreso, estabilización, promoción del crecimiento y regulación económica²³. Ambos autores coinciden en que las funciones del Estado en la economía son la asignación de recursos, la distribución del ingreso y la estabilización económica; es por ello que este trabajo se enfocará en estas tres.

En lo referente a la función de la asignación de los recursos, “el Estado juega un papel clave en la definición de las reglas que permiten el intercambio y cumplimiento de los derechos de propiedad”²⁴. El Estado es la institución reguladora, es quien dicta las reglas del juego para el intercambio económico.

Los productores no se involucrarán en la implantación de mecanismos de autorregulación, porque son maximizadores de beneficios y la autorregulación tiene costos. Los consumidores por su parte, tampoco pueden llevar a cabo la regulación de los productores o la autorregulación de su propio consumo, porque no tienen incentivos, información y capacidad financiera y organizativa para hacerlo. Por ello, el Estado es la única organización que puede establecer un sistema de regulación y control que genere la información y asuma los costos sociales de administrar el sistema²⁵.

El Estado puede mejorar la asignación de los recursos disponibles a través de “la regulación de la operación de los monopolios; la producción y/o provisión de bienes públicos, por medio de empresas públicas; la creación de externalidades positivas, mediante la obra pública y la infraestructura; la corrección de las externalidades negativas, a través de impuestos y regulaciones; propiciar la formación de mercados, cuando éstos están incompletos; y mejorar la calidad y disponibilidad de la información”²⁶.

“La distribución del ingreso, riqueza y bienestar que resulte del mercado puede no coincidir con el bienestar que la sociedad considera como justo”²⁷. Esa es precisamente la razón por la cual “el Estado debe jugar un papel importante en la distribución a través de definir cuál

²³ Richard Musgrave, *Hacienda pública: teórica y aplicada*, Madrid, McGraw-Hill, 1989, pp. 3-19.

²⁴ José Ayala Espino, *Op. Cit.*, p. 56.

²⁵ *Ibid.*, p. 58.

²⁶ *Idem.*

²⁷ *Ibid.*, p. 57.

es la distribución del ingreso que la sociedad prefiere”²⁸ y actuar para mejorarla tanto en eficiencia como en justicia social a través de impuestos, subvenciones y/o otras regulaciones al mercado.

La función de estabilización económica está ligada al supuesto de que si el mercado no está suficientemente coordinado surgirá un desequilibrio o una falla macroeconómica que puede conducir al desempleo, la inflación y el desequilibrio externo. Esta falla macroeconómica puede ser analizada como una falla de comunicación entre los diferentes agentes económicos²⁹. La estabilidad macroeconómica puede ser mejorada o controlada por el Estado el cual puede “impulsar el crecimiento económico por medio de las políticas sectoriales que promuevan la inversión y el ahorro, para evitar que la economía caiga en recursos productivos ociosos”³⁰ De esta manera, el Estado “a través del uso de las políticas monetaria y fiscal crea un ambiente económico más favorable al crecimiento, la estabilidad y el pleno empleo”³¹.

1.2.4 Instituciones del Estado

La dinámica social que dio origen al Estado, obligó a que de éste emanaran otras instituciones de carácter social (para fomentar la convivencia), político (para mantener a la sociedad organizada) y económico (para satisfacer las necesidades vía las empresas) para que pudiera concretizarse su existencia y cumplir con sus objetivos ante la sociedad. La institución política por excelencia del Estado es el Gobierno, el cual, es el encargado de representar al Estado ante la sociedad y a la sociedad ante el Estado, de velar por el interés común de la sociedad, de fijar las reglas o normas que regulen su conducta y de ejercer el liderazgo organizativo que la sociedad y el Estado requieren.

No obstante, el gobierno puede fallar porque “los burócratas buscan maximizar el tamaño del presupuesto y de sus funciones, más allá del nivel socialmente necesario y económicamente eficiente, en la medida que esto les permite aumentar su poder político,

²⁸ *Idem.*

²⁹ John Maynard Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, México, Fondo de la Cultura Económica, 1965, p. 57.

³⁰ *Ibid.*, p. 58.

³¹ *Idem.*

económico y electoral”³². En el caso mexicano, las disputas entre partidos políticos y otras instancias de poder han diluido el poder presidencial y no han generado nuevas alternativas para que el gobierno cumpla con sus funciones.

Entre otras posibles fallas que puede tener el gobierno en el aspecto económico, además de las ya mencionadas cuando incumple con sus funciones en economía, están las siguientes:

Problemas de información que se expresan en una sobre o subproducción de bienes públicos y la mala interpretación del resultado político de unas elecciones o de las demandas públicas; en que los tomadores de decisiones pueden elegir inversiones públicas ineficientes y socialmente inequitativas; la ineficiencia en la asignación de los programas de gasto público y la ineficiencia operativa de las inversiones y empresas públicas³³.

Para Adam Smith, “los gobiernos son derrochadores, corruptos, ineficientes y otorgadores de privilegios de monopolio en detrimento de la sociedad”³⁴. No obstante, también tiene en cuenta que el Estado juega un papel fundamental en el desarrollo económico de la sociedad, y asegura que a través de las leyes y una correcta mediación del conflicto que permita el desarrollo de la economía privada, este puede ser beneficioso, como lo expresa en la siguiente cita.

En medio de todas las excitaciones del gobierno, el capital se ha acumulado de manera silenciosa debido a la frugalidad privada y a la buena conducta de los individuos, a su esfuerzo universal, continuo e ininterrumpido para mejorar su propia condición. Ese esfuerzo, protegido por la ley y permitido por la libertad para emplearse en la forma que resulte más ventajosa, es lo que ha mantenido el progreso de Inglaterra hacia la opulencia y el mejoramiento en casi todas las épocas anteriores³⁵.

³² José Ayala Espino, *Op. Cit.*, p. 40.

³³ *Ibid.*, p. 41.

³⁴ Stanley Brue, *Historia del pensamiento económico*, México D.F., Cengage Learning, 2009, p. 68.

³⁵ Adam Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Madrid, Ed. Tecnos, 2009, pp. 277-278.

Si los gobiernos no entienden las demandas económicas de la sociedad, no permiten que el Estado cumpla con su función de guía de la sociedad; además, los problemas de información y las disputas por el poder que se traducen en ineficiencia operativa de inversiones y empresas públicas tiende a generar desigualdad y conflictos dentro de la sociedad; esto conlleva a que ésta no vea al gobierno como una solución, sino como un ente productor de problemas, contrario a su función de árbitro de la sociedad.

Asimismo, para evitar abusos de poder, la misma dinámica social fue promoviendo la división del poder del Gobierno en tres poderes: ejecutivo, legislativo y judicial. La propia sociedad no buscó con esto la disputa ni la dilución del poder, sino un equilibrio.

El poder ejecutivo es el encargado, por un lado, del diseño y ejecución de políticas públicas y, por otro lado, de la administración pública y asignación de los recursos económicos disponibles. El poder legislativo es el que tiene a su cargo la modernización del Estado ante la compleja y cambiante dinámica social, mediante la creación, derogación y renovación de las reglas y normas para la sociedad (leyes), además de la evaluación de las políticas y administraciones públicas llevadas a cabo por el Ejecutivo, función que comparte con el poder Judicial. Finalmente, el poder Judicial, que tiene como principal función la de velar por el cumplimiento de las reglas y normas acordadas por el Legislativo, sancionando a quienes las incumplan. Todas ellas en conjunto tienen la función de mediar los conflictos sociales y de guiarlos a buen puerto.

En lo referente a las instituciones económicas del Estado, la empresa tanto pública como privada surge como la Unidad Básica de Organización de la Producción al interior del Estado y es el mismo Estado quien debe encargarse de regular su actividad para que lleve a los mejores rendimientos económicos y genere bienestar para la sociedad.

1.3 Consideraciones Generales de la Empresa

1.3.1 La Empresa Como Unidad Básica de Organización de la Producción

Para entender la problemática del financiamiento de las PyMES y los proyectos productivos es menester comprender primeramente el concepto de empresa. Según Alfred Marshall en su libro “Industria y Comercio: un estudio de la técnica industrial y la organización de los

negocios”, un negocio o empresa se define como “toda provisión de las necesidades de los demás que se lleve a cabo en espera de una compensación directa o indirecta de aquellos que se benefician con ella en oposición a la satisfacción de las propias necesidades y a aquellos buenos servicios que se prestan”³⁶.

Para el profesor Alfredo Córdoba, “la empresa es una unidad básica de producción que contribuye a la satisfacción de necesidades a cambio de una retribución a quienes participan proporcionando factores y medios de producción; sin embargo, el que organiza este proceso económico es un hombre con talento que descubre una oportunidad en el mercado”³⁷.

Se entiende por producción a la “transformación de ciertos objetos por medio del trabajo, y el resultado de dicha transformación son productos o bienes que pueden consumirse”³⁸ para satisfacer necesidades; por ende, los factores de la producción son “todos aquellos elementos que permiten que la producción se lleve a cabo”³⁹ y que “son la propiedad de la que disponen los individuos para obtener una retribución o pago que será su ingreso”⁴⁰.

Con dichos conceptos, podemos inferir que la empresa es la Unidad Básica de Producción porque a través de ella se organiza y se crea un círculo productivo, virtuoso, que trae beneficios económicos y sociales tanto para los consumidores que ven satisfechos sus gustos o necesidades, como para los empleados de la misma al obtener un sueldo que a su vez se intercambiará por otros bienes de consumo, y para el hombre o los hombres que la emprendieron a través de una retribución.

1.3.2 Papel del Empresario en la Economía de Mercado

Alfred Marshall sostiene que “no son tres los factores de producción, como lo establecieron los clásicos del pensamiento económico, y que son: tierra, trabajo y capital; sino que son

³⁶ Alfred Marshall, *Industry and Trade: a Study of Industrial Technique and Business Organization*, Londres, Inglaterra, Ed. Macmillan and Co., 1920, p. 339.

³⁷ Alfredo Córdoba Kuthy, “El empresario, el organizador del proceso económico en la economía de mercado”, *Revista Emprendedores al Servicio de la Pequeña y Mediana Empresa*, Revista Bimestral, No. 160, México, Facultad de Contaduría y Administración UNAM, Julio-Agosto 2016, p. 6.

³⁸ José Silvestre Méndez Morales, *Fundamentos de Economía*, México, Ed. Mc Graw Hill, 2009, p. 7.

³⁹ *Idem*.

⁴⁰ Alfredo Córdoba Kuthy, *idem*.

cuatro los factores de la producción, y que este cuarto factor es el de la organización del proceso económico, el cual le corresponde al empresario o hombre de negocios”⁴¹.

El papel de dicho hombre de negocios, hoy conocido como emprendedor, es fundamental para que una empresa pueda tener éxito, ya que son los hombres de negocios quienes “asumen los riesgos, reúnen el capital y la mano de obra necesaria para el trabajo, llevan a cabo o ingenian su plan general y vigilan los menores detalles, y también son intermediarios entre el trabajador y el consumidor”⁴². Esta última función también es denominada como la función de la comunicación. En síntesis, este hombre de negocios es el empresario.

Para que el empresario pueda tener éxito en una empresa, Marshall arguye, debe cumplir con dichas funciones, pero con dos específicas y fundamentales. “En primer lugar, la de poseer un capital y utilizarlo de forma adecuada para alcanzar los resultados deseados. En segundo lugar, la de ser aquella persona que lleve dos funciones en la empresa, la innovadora y la organizadora”⁴³.

Es importante decir que “existe una íntima correspondencia entre la aptitud del hombre de negocios y el tamaño de los mismos de lo que a primera vista pareciera”⁴⁴.

Toda aptitud para los negocios, cuando dispone de capital, va con gran facilidad horizontalmente de una rama que está saturada hacia otra que ofrezca mayores oportunidades, y toda vez que la misma hace ascender verticalmente con gran facilidad a los hombres capacitados de un puesto inferior a otro más elevado de la misma profesión⁴⁵.

Como dice el profesor Alfredo Córdoba, “para ser empresario y lograr los propósitos que tiene asignados, éste debe brindar confianza a su comunidad, ser coherente, pertinente y sistemático. Además, debe impulsar el desarrollo de los recursos de los que dispone para

⁴¹ Alfred Marshall, *Op. Cit.*, p. 340.

⁴² *Idem.*

⁴³ *Ibid.*, p. 341.

⁴⁴ *Ibid.*, p. 344.

⁴⁵ *Idem.*

enfrentar la constante competencia por medio de capacitación, innovación y desarrollo tecnológico”⁴⁶.

La innovación se define como “los cambios en los métodos de proporcionar bienes, como la introducción de nuevos métodos de producción, la apertura de mercados, la conquista de nuevas fuentes de suministro de materia prima o de bienes semi fabricados o llevar a cabo una nueva organización de la industria”⁴⁷.

El Programa de Desarrollo Innovador (PRODEIN) 2013-2018 de México explica que la innovación puede reflejarse “en la introducción de un nuevo producto que satisfaga necesidades nuevas de los consumidores; mejore su calidad, presentación y servicio, logrando ser más atractivo en el mercado; el uso de un nuevo método de producción; al empleo de nuevas tecnologías como las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) o un descubrimiento científico que eleve el valor de la producción”⁴⁸.

“La innovación incluye la apertura de un nuevo mercado con estrategias alternativas de logística y comercialización; el uso de nuevas fuentes de suministro de insumos; la realización de cambios en la organización o en la operación del mercado”⁴⁹.

Para Schumpeter “el empresario es la persona que pone en práctica nuevas combinaciones e introduce innovaciones como nuevos procesos y nuevas formas de organización de negocios o de penetración en nuevos mercados”⁵⁰.

Schumpeter sostiene que los empresarios “son personas con capacidades excepcionales que aprovechan las oportunidades que otros ignoran, o que crean oportunidades mediante su propia osadía e imaginación”⁵¹. El empresario es la misma persona que “en su búsqueda de una utilidad por medio de las innovaciones, transforma una situación económica estática en un proceso dinámico de desarrollo económico”⁵². Además, “las actividades de los

⁴⁶ Alfredo Córdoba Kuthy, *idem*.

⁴⁷ Stanley Brue, *Op. Cit.*, pp. 479-480.

⁴⁸ s/a, “Programa Desarrollo Innovador 2013-2018” [en línea], México, *Diario Oficial de la Federación*, 16 de Diciembre de 2013, p. 85, Dirección URL: http://www.sgm.gob.mx/transparencia/ley_transp/PRODEIN-DOF-16122013.pdf [fecha de consulta: 21 de Diciembre de 2016].

⁴⁹ *Idem*.

⁵⁰ Stanley Brue, *Op. Cit.*, p. 480.

⁵¹ *Idem*.

⁵² *Idem*.

emprendedores y audaces crean un entorno favorable en donde otros los pueden seguir”⁵³, generando así competencia, desarrollo económico y prosperidad.

Actualmente, como asegura el profesor Alfredo Córdoba, “es muy difícil contar con empresarios plenos; se dispone de empresarios empíricos que requieren de una educación económica, financiera y fiscal, al igual que toda la población, para que entiendan que el Mercado es una condición que subordina a los individuos del mundo a vivir en una constante competencia”⁵⁴.

Además, de acuerdo con el PRODEIN 2013-2018, “el 79% de los problemas que enfrentan las PYMES se debe a la falta de experiencia, ya que sólo 2 de cada 10 empresarios están capacitados para administrar su propio negocio”⁵⁵.

Como se observa, el empresario convoca a la comunidad a sumarse a su propuesta para satisfacer necesidades con un beneficio para todos con base en un plan de negocios o proyecto de inversión. Es el encargado de llevar a cabo activamente los procesos de integración de los factores y medios de la producción e innovación del acto y de las actividades económicas, construyendo así la ventaja competitiva en lo local, regional o internacional según sea el tipo de negocio o empresa que tenga.

Además, el empresario es el encargado de promover la innovación para que su empresa logre enfrentar al Mercado siempre persiguiendo la eficiencia para la competencia en términos de Michael Porter.

1.3.3 Tipos de Empresas

Existen muchas clasificaciones de los tipos de empresa. Las clasificaciones son muy diversas, sin embargo para los fines de este trabajo, las dos que tomaremos en cuenta son la de Alfred Marshall y la del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) de México.

⁵³ *Idem.*

⁵⁴ Alfredo Córdoba Kuthy, *idem.*

⁵⁵ *s/a, Plan de Desarrollo Innovador 2013-2018, Op. Cit., p. 83.*

Para Marshall existen cuatro tipos de negocio. Primero, aquel que es dirigido por un único hombre de negocios; segundo, aquel en que se asocian algunos de los empleados más capacitados y se reparte el trabajo de la dirección, a éste se le conoce como Sociedad Colectiva; tercero, aquel en el que un grupo de personas más amplio asume los riesgos de capital del negocio, pero no toman parte activa de la organización del mismo ni en la regulación de su política, la dirección se reserva para las personas más capacitadas y que porte buen juicio, éstas son las Compañías por Acciones; y finalmente, los Trusts, que tienen como objetivo la creación de un monopolio, y que surgieron en su mayoría antecidos por una sociedad colectiva o una compañía por acciones⁵⁶.

Por su parte, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México (INEGI) difiere de Marshall y clasifica a las empresas en Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa según “el número de trabajadores con que cuenten como criterio para estratificar los establecimientos por tamaño y como criterios complementarios, el total de ventas anuales, los ingresos y/o los activos fijos”⁵⁷.

La Microempresa es aquella que ocupa hasta un máximo de 10 personas y el valor de sus ventas netas es de hasta 4.6 millones de pesos al año. La Pequeña Empresa ocupa hasta un máximo de 50 personas en los sectores industrial y de servicios, y sus ventas netas no rebasan la cantidad de 95 millones de pesos; en el sector comercial una Pequeña Empresa ocupa a un máximo de 30 personas. La Mediana Empresa ocupa hasta 250 personas en el sector industrial y hasta 100 personas en los sectores comercial y de servicios; mientras que el valor de sus ventas anuales no rebasa la cantidad de 250 millones de pesos. Las Grandes Empresas son todas las que rebasan la cantidad de personal ocupado y de valor de ventas anuales de las Medianas Empresas⁵⁸.

Es importante mencionar que para INEGI el sector primario no aparece dentro de la clasificación de las PyMES.

⁵⁶ Marshall, Alfred, *Op. Cit.*, p. 347.

⁵⁷ INEGI, “Estratificación de los Establecimientos”, *Censos Económicos 2009: Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa.*, México, INEGI, 2011, p. 11.

⁵⁸ *Ibíd.*, p. 12.

Para que las empresas puedan ser competitivas y productivas se requiere de una Ventaja Competitiva, tema que a continuación se desarrollará para explicar cómo las empresas pueden mejorar en dichos rubros y traer mayores beneficios a la sociedad.

1.4 Ventaja Competitiva Internacional

1.4.1 Definición de Ventaja Competitiva

Adam Smith señalaba que todos los actores que participan en la economía tienden a buscar sus propios intereses personales y la maximización de su propia ganancia en un contexto de competencia; y que una mano invisible hace que las personas de negocios ahorren, invirtieran y generen una máxima producción; por ende acumulación de capital, crecimiento económico y bienestar social⁵⁹.

Cada individuo necesariamente trabaja para lograr que el ingreso anual de la sociedad sea tan grande como pueda. De hecho, por lo general, ni pretende promover el interés público, ni sabe qué tanto lo está promoviendo. Al preferir el apoyo de la industria doméstica al de la industria extranjera, sólo aspira a su propia seguridad; y al dirigir a esa industria de tal manera que sus productos puedan ser de mayor valor, sólo aspira a su propia ganancia y en esto, como en muchos otros casos, está guiado por una mano invisible para promover un fin que no era parte de su intención. No siempre es lo peor para la sociedad que sea así. Al buscar su propio interés con frecuencia promueve el de la sociedad en una forma más efectiva que cuando realmente pretende promoverlo⁶⁰.

Según este postulado de Smith, la acción de cada productor o comerciante que trata de ganar una utilidad está frenada por los otros productores o comerciantes que de la misma manera intentan ganar dinero. La competencia baja los precios de los bienes y, al hacerlo, reduce la utilidad recibida por cada vendedor. En situaciones, en las cuales al inicio sólo hay un vendedor, la extraordinaria utilidad atrae a nuevos competidores que incrementan la oferta y borran la utilidad excesiva⁶¹.

⁵⁹ Adam Smith, *idem*.

⁶⁰ *Ibid.*, p. 354.

⁶¹ Stanley Brue, *Op. Cit.*, p. 67.

La máxima de cada cabeza de familia que sea prudente es nunca tratar de hacer en casa lo que costará más hacer que comprar. El sastre no trata de hacer sus propios zapatos, sino que se los compra al zapatero. El zapatero no trata de hacer su propia ropa, sino que emplea a un sastre, el agricultor no trata de hacer ninguna de esas dos cosas, pero emplea a esos artífices. Todos ellos encuentran que es en su propio interés emplear a toda su industria en una forma en la cual tienen alguna ventaja sobre sus vecinos y comprar con una parte de su producción o, lo que es lo mismo, con el precio de una parte de ella, cualquier cosa en cualquier ocasión que puedan tener⁶².

Con base en la última cita, se infiere que para Adam Smith, los individuos, las empresas y las naciones requieren de cambios sustanciales en sus productos o servicios para hacer frente a la competencia y mantener márgenes de utilidad lo más altos posibles, es por ello que propone que los individuos, las empresas y las naciones “se deben especializar en la producción de bienes para los cuales tienen una ventaja y cambiarlos por bienes para los cuales otras naciones tienen una ventaja”⁶³. Smith dice que para generar una ventaja absoluta se debe desarrollar una actividad incurriendo en menores costos y más beneficios a cambio del desarrollo de dicha actividad, lo que pone a las empresas en una posición muy favorable al respecto de su competencia.

Todo individuo debe buscar su propia ventaja, desarrollarla a través del tiempo y de esta manera crear con ella una oportunidad de negocio; igualmente, buscar fortalecer los puntos fuertes y mejorar los débiles de la empresa en función de un análisis de la competencia. Al proceso en que se desarrolla dicha ventaja en los negocios se le denominará, como hizo Michael Porter, Ventaja Competitiva.

De acuerdo a Michael Porter, una Ventaja Competitiva consiste en que una empresa provea de un valor añadido al consumidor de su producto o servicio a través de dos maneras principales. Por un lado, a través del liderazgo en costos, es decir, proporcionando al consumidor un atractivo de compra con los costos más bajos del mercado; por otro lado, a través de la diferenciación, esto se refiere a llevar a cabo actividades al mismo costo o

⁶² Adam Smith, *Op. Cit.*, pp. 354-355.

⁶³ *Ibid.*, p. 69.

incluso mayor, pero de tal manera que la creación de valor para el consumidor sea mayor debida a alguna o algunas características del producto o servicio que ofrece la empresa⁶⁴.

1.4.2 Encadenamiento Productivo y Especialización

Es evidente que, al día de hoy, la interdependencia entre países ha crecido significativamente, sobre todo por la vía comercial, ya que la mayoría incorpora partes o servicios importados. Como dice Alonso Ferrando: “El comercio internacional y la inversión están inextricablemente entrelazados a través de las redes internacionales de producción de bienes de las empresas que invierten en todo el mundo, así como en la comercialización de insumos”⁶⁵.

Esto significa, en palabras del mismo Alonso Ferrando, que “las exportaciones de una empresa de cualquier país incorporan una mayor proporción de valor agregado extranjero que en el pasado, o sea, la proporción de insumos de terceros países en las exportaciones propias cada vez es mayor”⁶⁶. A estos encadenamientos productivos, ya sean intra-empresa o inter-firmas, regionales o de naturaleza global, se les conoce como Cadenas de Valor.

El termino Cadena de Valor fue utilizado por primera vez por Michael Porter, quien define a una cadena de valor como “un conjunto de actividades interdependientes y que se relacionan por medio de nexos de la cadena. Un nexo de la cadena es una relación entre la forma de ejecutar una actividad de una empresa y el costo o desempeño de otra”⁶⁷.

La definición de Alonso Ferrando es; por su parte, más simple, pero no por ello falta de contenido. Para Ferrando, la Cadena de Valor es el “conjunto de eslabones o de actividades necesarias para generar un producto o servicio, desde su concepción hasta su venta final”⁶⁸. En las Cadenas de Valor todos los nexos o eslabones representan y obtienen una fracción de la utilidad generada por la venta de un producto o servicio.

⁶⁴ Michael Porter, *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior*, México, Compañía Editorial Continental, 2002, pp. 29-32.

⁶⁵ Alonso Ferrando, *Las Cadenas Globales de Valor y la Medición del Comercio Internacional en Valor Agregado*, Argentina, Instituto de Estrategia Internacional, CERA, 2013, p. 1.

⁶⁶ *Idem*.

⁶⁷ Michael Porter, *Op. Cit.*, pp. 65.

⁶⁸ Alonso Ferrando, *Op. Cit.*, p. 2.

La Cadena de Valor es por ende la forma en cómo se integran los grandes agentes económicos (individuos, familias, empresas, gobiernos, etc.) y dónde la utilidad se reparte en los diferentes nexos de la cadena (no siempre de manera igualitaria, pero siempre con una utilidad), compuestos generalmente por empresas de diverso índole, pero con complementariedades entre sí. Donde un gran problema es el acceso al financiamiento.

Actualmente, en la dinámica global, “se observa que todas las economías del mundo parecen depender cada vez más del contenido importado para poder exportar, dando lugar a que las economías en desarrollo o emergentes agreguen un creciente valor nacional en el flujo mundial de comercio”⁶⁹.

Un ejemplo de ello es el TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) donde, de acuerdo con la información de valor agregado comercial, “por cada 100 dólares en el valor final de un bien que Estados Unidos importa de México, 40 dólares son de contenido americano. La participación equivalente en el caso canadiense es de 25 dólares”⁷⁰, lo que significa un 40% y un 25% del total del valor agregado comercial de dicho bien, dejando de manifiesto la integración entre los países.

Es por esta misma razón que muchos países han especializado a sus empresas para servir en una sección de la Cadena Global de Valor generando de esta manera una Ventaja Competitiva para ellas, de tal manera que puedan ser competitivas en el mercado global.

Esta creciente especialización, que ha ampliado y profundizado la División Internacional del Trabajo y se traduce en una Ventaja Competitiva para los países, está estrechamente ligada a la fragmentación de la producción global generando una Cadena Global de Valor en dónde, por otro lado, las principales beneficiadas son las empresas que comienzan a aplicar estrategias de externalización internacional buscando; primero, la maximización de sus ganancias y, segundo, mejorar sus propios segmentos productivos en donde mejor les convenga de acuerdo a la Ventaja Competitiva (costos bajos o diferenciación) que un país les ofrezca a través de sus empresas.

⁶⁹ *Idem.*

⁷⁰ *s/a, Plan de Desarrollo Innovador 2013-2018, Op. Cit., p. 73.*

La dinámica de compenetración e interdependencia entre los países, y por ende entre empresas de distintos países, que ha generado Cadenas Globales de Valor (cadenas productivas a nivel mundial); también ha provocado la marginación de algunos países y sus empresas, o incluso la inexistencia de empresas con capital nacional de dichos países. A continuación se explicará porque la desintegración económica y el desarrollo desigual de los países no han permitido que la dinámica actual sea benéfica para todos ellos.

1.4.3 Desigualdad entre los Países

Uno de los principales factores del desarrollo desigual de los países es la desintegración económica y la de sus sectores y empresas en términos locales, regionales e internacionales. La desintegración económica excluye a los sectores que no encajan dentro de las Cadenas Globales de Valor; es decir, que no tienen una Ventaja Competitiva producto de una especialización, representando así una causa de pobreza, falta de bienestar y otros conflictos sociales en los países emergentes o en vías de desarrollo.

De acuerdo con el PRODEIN 2013-2018, existen 3 tipos de sectores en la economía: los sectores maduros, los sectores dinámicos y los sectores emergentes.

En los sectores maduros la actividad productiva generalmente enfrenta una demanda relativamente estable o en función del crecimiento poblacional. La participación de mercado de las empresas de estos sectores es relativamente constante y el aumento en la participación en el mercado de las empresas se da principalmente en función de fusiones y adquisiciones y eventualmente por la innovación. Este tipo de sectores otorgan un énfasis importante a la reducción de costos y a la diferenciación del producto o servicio⁷¹. No obstante, los sectores maduros son sectores relativamente estancados al crecimiento.

Los sectores dinámicos, al contrario de los maduros, se caracterizan por ser de actividades productivas altamente competitivas y con elevadas tasas de crecimiento. Con una base empresarial sólida, con presencia de empresas globales y una significativa planta de proveedores de grandes componentes con madurez en sus procesos de manufactura. Representan un peso importante en la capacidad de

⁷¹ *Ibíd.*, p. 80.

generar empleos, al contar con un potencial importante de crecimiento y su estructura industrial despliega rasgos deseables en la economía, como calificación de la mano de obra superior al promedio de las manufacturas, mayor uso y generación de tecnología e importante vinculación con otros sectores⁷².

Los sectores emergentes, por su parte, se caracterizan por ser de alto potencial y crecimiento hacia el futuro, impulsan la creación de empresas y empleo de valor añadido, incorporan un fuerte componente de investigación, innovación y desarrollo en procesos, productos o servicios, así como nuevas aplicaciones tecnológicas. En mayor medida, están vinculados al sector industrial o al de servicios de las empresas, se basan en las tendencias globales, orientados a necesidades y mercados no sólo locales o nacionales, sino internacionales. Por su propia naturaleza, se constituyen en precursores de la productividad y competitividad de otros sectores⁷³.

Para entender la problemática de falta de bienestar y desigualdad en los países emergentes, o en vías de desarrollo, tenemos que remontarnos a lo que explica Ramón Tamames en su libro “Estructura Económica Internacional”. Él arguye que el desarrollo económico de la sociedad es producto de la integración de los actos económicos locales, regionales e internacionales; es decir, de la integración en Cadenas de Valor de los sectores de la economía en sus diferentes niveles. Además encuentra cuatro factores del atraso de los países, estos son: una mala planeación demográfica, una estructura económica desintegrada, una distribución desigual de la renta nacional y una dependencia y vulnerabilidad económicas⁷⁴.

En el caso de México, existe una estructura económica desintegrada, donde “conviven sectores que están integrados a la lógica y dinámica de las Cadenas Globales de Valor, con sectores que generan un bajo valor agregado y requieren de una transformación para competir en los mercados internacionales”⁷⁵.

⁷² *Idem.*

⁷³ *Idem.*

⁷⁴ Ramón Tamames *et al.*, *Estructura Económica Internacional*, Madrid, España, Alianza Editorial, 2003, 20va edición, pp. 45-47.

⁷⁵ *s/a*, *Plan de Desarrollo Innovador 2013-2018*, *Op. Cit.*, p.79.

“Los sectores maduros de México han perdido su competitividad gradualmente y enfrentan diversos problemas, como su reducida incorporación en las cadenas de valor, rezago tecnológico y escasa capacidad de innovación para el desarrollo de nuevos productos”⁷⁶.

Para Tamames, la estructura económica de los países emergentes, o en vías de desarrollo es de un “grado de industrialización bajo, un sector comercial hipertrofiado y atomizado, con casi nula integración económica, con bajos niveles de desarrollo”⁷⁷. Estas problemáticas requieren participación del Estado para reincorporar a los sectores excluidos a través de la generación de políticas públicas que subsanen dichas problemáticas.

Para lograr la transformación tanto de México como de otros países emergentes hacia una economía con las condiciones idóneas (con creciente industrialización, mayor competencia, mayor integración económica y mayor desarrollo, por ende, mayor bienestar social e individual); es menester la generación de proyectos productivos (especialmente innovadores) y el fortalecimiento de las PyMES.

El fortalecimiento de las PyMES permite, en algunos casos, y como menciona Joseph Schumpeter, reducir la dependencia tecnológica que tienen con los países industrializados, a través de la innovación y constante búsqueda de alternativas tecnológicas.

En el caso concreto de México, en el artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos en su apartado A, Fracción XIII se estipula lo siguiente: “Las empresas, cualquiera que sea su actividad, estarán obligadas a proporcionar a sus trabajadores capacitación o adiestramiento para el trabajo”⁷⁸. En este apartado de dicho artículo queda estipulado que las empresas en México deben tener, además de las funciones tradicionales de desarrollo económico, innovación y organización; una función de capacitación y desarrollo de los recursos humanos, generando de esta manera un círculo virtuoso alrededor de la empresa, que permita que las personas capacitadas por ellas puedan desempeñarse en más de un escenario o en más de una empresa si así lo requirieran. Es así como las empresas también pasan a ser un elemento o sujeto del proceso educativo.

⁷⁶ *Idem.*

⁷⁷ *Idem.*

⁷⁸ *s/a, Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Título Sexto, Art. 123, Apartado A, Fracción XIII, México, Ed. Porrúa, Leyes y Códigos de México, 2016, 178ª edición, p. 206.*

Este fortalecimiento a las PyMES en México traerá consigo más productividad y competitividad, por ende más empleo, ya que en primera instancia, las empresas requerirían de más y mejor capital humano para desarrollarse, con ello viéndose obligadas por necesidad y por mandato constitucional a capacitar a la población, trayendo con esto una distribución regional y personal de la renta más equitativa. Además, la existencia de PyMES fomenta la integración en todos los niveles, permitiendo a los países ingresar con fuerza en la dinámica global actual.

1.4.4 Evolución de las Empresas

Como se explicó en páginas anteriores, en una Economía de Mercado, el empresario es aquel hombre de negocios que encuentra una oportunidad en el mercado y la materializa integrando los factores y medios de producción y comunicando a la sociedad al sumarla a su proyecto de negocio. Todas las empresas que comienzan los hombres de negocios o empresarios buscan satisfacer las necesidades de la sociedad por medio de la transformación de trabajo e ideas en bienes o servicios a cambio de una utilidad, convirtiéndose así en Unidades Básicas de Organización de la Producción.

La finalidad de las empresas es, en términos de Porter, la obtención del mayor margen de utilidad a través de la generación de una Ventaja Competitiva, la cual puede ser liderazgo en costos o diferenciación; que le permita hacer frente a la competencia presente en el mercado.

Cuando una empresa logra desarrollar una Ventaja Competitiva en un sector o en un nexo dentro de su Cadena de Valor en la producción de bienes o servicios, ésta comienza a tener mayores márgenes de utilidad y a sacar ventaja a las demás empresas con que compite, las cuales empiezan a perder utilidades y a rezagarse en el mercado o un sector de él.

Parafraseando a Marshall, el desarrollo de las empresas va en función de su crecimiento en capital; éstas comienzan siendo micro o pequeñas bajo la propiedad y dirección de un único empresario; posteriormente pasan a ser una asociación dónde un grupo de personas se reparten el trabajo de la dirección y se dividen la propiedad; después se amplía el grupo de personas propietarias que asumen los riesgos del capital del negocio a través de la emisión y venta de acciones, pero se reserva la organización de la empresa para las personas más

capacitadas limitando a los poseedores de acciones en la toma de decisiones; hasta finalmente llegar a convertirse en una compañía que monopoliza un sector del mercado⁷⁹.

Existen dos formas en que puede crecer una empresa, de manera interna o de manera externa. El crecimiento de manera interna se basa en la realización de inversiones por la propia empresa, las cuales son producto de la correcta administración de las propias utilidades que va generando por las ventas de bienes o servicios; intentando de esta manera mejorar su productividad y competitividad para aumentar su tamaño y volumen de ventas, y con ello la maximización de sus utilidades. Esto se consigue a través de las estrategias de expansión y diversificación, y también lo hace la internacionalización de la empresa mediante la apertura de sucursales y filiales en el extranjero⁸⁰, o mediante la externalización de su producción.

Por su parte, el crecimiento de manera externa es más rápido que el de manera interna, en esta modalidad de crecimiento dos empresas se unen, o bien una empresa compra a otra, o se producen agrupaciones entre empresas. Existen varias posibilidades de agrupaciones entre empresas:

Fusión (dos empresas se unen perdiendo su propia personalidad jurídica para dar lugar a una nueva con una personalidad jurídica propia); **absorción** (una empresa adquiere a otra la cual se incorpora a la estructura de la primera); **holding** (una empresa matriz adquiere más del 50% de las acciones de otras empresas, pasando así a controlarlas) y **trust** (supone la toma de control por parte de una empresa matriz de otras empresas para abarcar todo el proceso productivo o de servicios del mercado)⁸¹.

Es evidente que si una empresa logra ser correctamente administrada en términos de organización, innovación y producción a través de la labor de uno o varios empresarios, dicha empresa generará Ventajas Competitivas en el mercado y crecerá tan grande como

⁷⁹ Alfred Marshall, *Op. Cit.*, p. 347.

⁸⁰ BBVA Con Tu Empresa, *¿Cómo crecen las empresas?* [en línea], BBVA con tu empresa, 2012, España, Dirección URL: <http://www.bbvacontuempresa.es/a/crecen-las-empresas> [Fecha de Consulta: 05/11/2016].

⁸¹ *Idem*.

sea capaz de responder a las necesidades de los consumidores de sus bienes o servicios; o hasta que la competencia se lo permita.

Las empresas que logran seguir respondiendo a las necesidades de los consumidores con base en sus Ventajas Competitivas buscarán monopolizar el mercado o un sector de él para tener control sobre los precios y la producción, y será así hasta que llegué la labor de un nuevo o nuevos empresarios que vean una oportunidad en dicho mercado para renovarlo a través de la innovación, respondan a necesidades de la sociedad que no hayan sido cubiertas, organicen e integren los factores y medios de la producción de tal manera que sea competitivo, y finalmente, generen el mayor margen posible de utilidades reduciendo así las del monopolio y generando un contexto de competencia que obligue al monopolio y al resto de las empresas en el mercado a renovarse, mejorando lo ofrecido a los consumidores en la búsqueda de la Ventaja Competitiva.

El Estado al tener la función de árbitro de la sociedad debe ser el encargado de la mediación del conflicto; por lo cual es él quien a través del gobierno, y específicamente de los poderes ejecutivo, legislativo y judicial deberá crear, aplicar y evaluar políticas públicas y leyes que permitan y fomenten la competencia lo más igualitaria posible entre empresas, promoviendo asimismo una adecuada asignación de los recursos, una distribución del ingreso más justa y una estabilidad económica.

Las reglas del juego económico que el Estado ponga para las empresas en términos de productividad y competitividad define en gran medida la capacidad con que contarán las empresas para poder hacerse frente unas a otras en el mercado, independientemente de su tamaño. Es en dónde además el sistema financiero juega un papel fundamental, como se verá más adelante en este trabajo.

1.5 División Internacional del Trabajo y las Relaciones Internacionales

Adam Smith comienza su libro “Una investigación sobre la Naturaleza y las Causas de la Riqueza de las Naciones” discutiendo sobre la forma en que un mismo número de trabajadores podía producir más si dividía su trabajo y pone de ejemplo la fabricación de alfileres para explicarlo.

El oficio de fabricante de alfileres; un trabajador no educado en este negocio (que la división del trabajo ha convertido en un oficio distinto), no familiarizado con la utilización de la maquinaria empleada en él (a cuya invención probablemente ha dado ocasión la misma división del trabajo) con su máxima laboriosidad tal vez podría fabricar un alfiler al día y ciertamente no podría fabricar veinte. Pero en la forma en que se desempeña ahora este trabajo, no sólo todo el trabajo es un oficio peculiar, sino que está dividido en varias ramas, de las cuales la mayor parte son oficios igualmente peculiares. Un hombre estira el alambre, otro lo endereza, un tercero lo corta, un cuarto le saca punto, un quinto lo pule en la parte superior para colocar la cabeza; para hacer la cabeza se requieren dos o tres operaciones distintas; colocarla es una ocupación peculiar, blanquear los alfileres es otra; incluso es un oficio en sí colocarlos en el papel; y la ocupación importante de hacer un alfiler, de esta manera está dividida en alrededor de dieciocho operaciones distintas, que en algunas fábricas todas las desempeñan distintas manos, aun cuando en otras el mismo hombre en ocasiones desempeñará dos o tres de ellas. He visto una pequeña fábrica de esta clase en dónde sólo estaban empleados diez hombres y, en consecuencia, algunos de ellos desempeñaban dos o tres operaciones distintas. Pero a pesar de que eran pobres y por consiguiente se adaptaban con indiferencia a la maquinaria necesaria, siempre que se esforzaban podían hacer entre ellos alrededor de doce libras de alfileres en un día. En una libra hay más de cuatro mil alfileres de mediano tamaño. Por consiguiente, esas diez personas podían hacer entre ellas arriba de cuarenta y ocho mil alfileres en un día. Por consiguiente, cada persona que hace una décima de cuarenta y ocho mil alfileres al día se podría considerar que hace cuatro mil ochocientos alfileres al día. Pero si todos hubieran trabajado por separado e independientemente y sin que ninguno de ellos estuviera educado para esta ocupación peculiar, ciertamente no habrían podido hacer veinte y tal vez ningún alfiler en un día⁸².

La explicación de Smith nos dice que la división del trabajo permite el aumento de la productividad por tres razones. Primero, le permite a cada trabajador desarrollar una creciente habilidad para realizar una sola o única tarea al hacerla de manera repetida;

⁸² Adam Smith, *Op. Cit.*, p. 20.

Segundo, existe ahorro en el tiempo de producción si un trabajador no cambia de clase o área de trabajo constantemente. Tercero, es posible inventar maquinaria que permitan incrementar la productividad una vez que las tareas se vuelvan simples y rutinarias mediante la división del trabajo⁸³. La primera razón se refiere a la especialización, la segunda a la mejora de la productividad y la tercera a la innovación; pero la esencia de la división del trabajo radica en la segmentación de la producción, y en la especialización e innovación en el trabajo de cada segmento para aumentar la productividad y competitividad.

Con lo descrito en los párrafos anteriores se puede entender que la dinámica de la División del Trabajo a través del tiempo provocó el surgimiento de nuevas maquinarias, industrias, procesos, servicios, segmentos productivos, entre otros, con la finalidad de encontrar la ventaja de las empresas que en su concepción ha pasado de ser la Ventaja Absoluta (como la describe Smith) a una Ventaja Competitiva (como la describe Porter) en favor de la maximización de sus utilidades.

La División del Trabajo, como la planteó Adam Smith, con el paso del tiempo sentó las bases de la segmentación de la producción a nivel internacional, el libre intercambio de mercancías entre países y la actual dinámica capitalista.

Por otro lado, la División Internacional del Trabajo puede concebirse como el proceso de División del Trabajo que afecta a los sujetos de la sociedad internacional. Según el Dr. Edmundo Hernández-Vela, las Relaciones Internacionales se conciben como el “conjunto de interacciones de los sujetos de la *sociedad internacional* (q.v.) en todos los campos”⁸⁴. Por ello la División Internacional del Trabajo forma parte de los objetos de estudio de las Relaciones Internacionales.

La actual dinámica de Globalización es la máxima expresión de la División Internacional del Trabajo; en ella se da la segmentación de la producción a nivel internacional generando las Cadenas Globales de Valor, se generan intercambios cada vez más abiertos y con mayor

⁸³ Stanley Brue, *Op. Cit.*, pp. 66-67.

⁸⁴ Edmundo Hernández-Vela, *Diccionario de Política Internacional*, México, Ed. Porrúa, 1999, p. 689.

valor entre países, y las empresas pueden acumular capital en mayores cantidades y en más de una región; afectando así a personas en todas partes del mundo.

No obstante, como se comentó en el apartado sobre la Desigualdad entre los Países, dicha dinámica no es equitativa para todos y puede provocar perjuicios en lugar de beneficios. Es por ello que este trabajo defiende la idea de que las PyMES representan una ventana de oportunidad para que los países marginados puedan ingresar con más fuerza en la División Internacional del Trabajo y mejoren en indicadores de prosperidad, bienestar y paz, todo esto debido a la flexibilización que las PyMES pueden tener en relación con las grandes corporaciones.

Capítulo 2

Problemática de las PyMES mexicanas

2.1 Situación Empresarial

2.1.1. Entorno Jurídico

Para que el Estado pueda cumplir con sus principales funciones en materia económica tiene la necesidad de la creación de reglas que permitan mediar el conflicto entre empresas y entre empresas y trabajadores, como está establecido en el artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; que les regulen y que le ayuden a administrar la información que de ellos emanan. Estas reglas se materializan en las leyes. Las leyes otorgan certidumbre al regular la propiedad (por ende el espacio, la inversión y las ideas), así como las atribuciones y límites de las empresas y de los trabajadores. Es por ello que, como en el caso concreto del régimen jurídico de las empresas en México, se da la “convergencia de normas constitucionales, administrativas, civiles y mercantiles”⁸⁵.

El fundamento constitucional de las empresas en México se encuentra resumido en el siguiente párrafo del texto “Naturaleza Jurídica de las PYMES” de Cristina Rumbo; el cual dice:

Las empresas en México tienen su fundamento en el artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que establece la rectoría del Estado sobre el desarrollo nacional, fomento del crecimiento económico, régimen de economía mixta, en el que confluyen los sectores públicos, privado y social; en el artículo 26 el cual dice que la planeación democrática del desarrollo nacional tiene que imprimir solidez a la economía; por su parte el artículo 28 constitucional, prohíbe los monopolios, las prácticas monopólicas, los estancos y las exenciones de impuestos⁸⁶.

⁸⁵ Cristina Rumbo Bonfil *et al.*, *Naturaleza Jurídica de las PYMES*, México, Universidad Autónoma del Estado de Morelos, p. 10.

⁸⁶ *Idem.*

Los artículos más importantes en términos de PyMEs son el 25 y el 28. El artículo 25 constitucional dice textualmente en su párrafo primero que:

Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral y sustentable, que fortalezca la soberanía de la nación y su régimen democrático y que, mediante el fomento del crecimiento económico y del empleo, y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y dignidad de los individuos, grupos y clases sociales⁸⁷.

Además en su párrafo octavo dice lo siguiente “la ley alentará y protegerá la actividad económica y proveerá las condiciones para que el desenvolvimiento del sector privado contribuya al desarrollo económico nacional”⁸⁸.

El artículo 28 constitucional, en su párrafo primero menciona: “En los Estados Unidos Mexicanos quedan prohibidos los monopolios, las prácticas monopólicas, los estancos y las exenciones de impuestos en los términos y condiciones que fijan las leyes. El mismo tratamiento se dará a las prohibiciones a título de protección a la industria”⁸⁹.

Posteriormente en el párrafo cuarto del mismo artículo se exponen las áreas estratégicas a cargo del Estado:

No constituirán monopolios las funciones que el Estado ejerza de manera exclusiva en las siguientes áreas estratégicas: correos, telégrafos y radiotelegrafía; minerales radiactivos y generación de energía nuclear; la planeación y el control del sistema eléctrico nacional, así como el servicio público de transmisión y distribución de energía eléctrica, y la exploración y extracción del petróleo y de los demás hidrocarburos⁹⁰.

Las áreas estratégicas a cargo del Estado son aquellas en dónde se cuenta con empresas públicas, como se estipula en el párrafo quinto: “El Estado contará con los organismos y empresas que requiera para el eficaz manejo de las áreas estratégicas a su cargo y en las

⁸⁷ s/a, *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, Art. 25, Párrafo 1, México, Ed. Porrúa, Leyes y Códigos de México, 2016, 178ª edición, pp. 44-45.

⁸⁸ *Ibíd.*, Párrafo 8, p. 46.

⁸⁹ *Ibíd.*, Art. 28, Párrafo 1, p. 60.

⁹⁰ *Ibíd.*, Art. 28, Párrafo 4, p. 61.

actividades de carácter prioritario donde, de acuerdo con las leyes, participe por sí o con los sectores social y privado”⁹¹.

Esto significa que el Estado mexicano tiene la obligación de dirigir el crecimiento económico a través de la creación de normativa legal, instituciones y empresas públicas que responda a las políticas públicas, que promuevan la competencia y la productividad entre empresas, evitando la formación de monopolios, y creando de esta manera una justa distribución del ingreso y la riqueza, fomentando el empleo y permitiendo una vida digna para la mayoría de la sociedad.

El marco constitucional de las empresas es el que da lugar posteriormente a la creación de leyes generales o secundarias y a reglamentos. “Todas las empresas en México cuentan con un régimen jurídico y patrimonial propio, ya sea que se encuentren constituidas como una sociedad mercantil con actividades propias a su giro, o bien sean una empresa familiar con infraestructura limitada, su patrimonio estará integrado por todas aquellas cosas materiales que constituyan su haber”⁹².

La Ley General de Sociedades Mercantiles, en su artículo primero, reconoce como empresas legales y formales a los siguientes tipos: Sociedad en Nombre Colectivo, Sociedad en Comandita Simple, Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima, Sociedad en Comandita por Acciones y Sociedad Cooperativa⁹³.

Además, “toda empresa tiene la obligación de dar aviso real y oportuno a las autoridades administrativas (del Gobierno) correspondientes, en un plazo no mayor a diez días hábiles, sobre aperturas, clausuras, traspasos, y en general de todo movimiento que sufra un negocio durante su ejercicio de vida activa”⁹⁴. Esto se realiza generalmente ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México (SHCP).

⁹¹ *Ibid.*, Art. 28, Párrafo 5, p. 61.

⁹² *s/a, Ley General de Sociedades Mercantiles* [en línea, Art. 1, México, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 14 de Marzo de 2016, p. 1, Dirección URL: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/144_140316.pdf [fecha de consulta: 3 de Noviembre de 2016].

⁹³ Cristina Rumbo Bonfil *et al.*, *Op. Cit.*, p. 8.

⁹⁴ Judith Nava Vite *et al.*, *Marco Legal de las MiPYMES*, Ciudad de México, México, Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, p. 32.

Aquí se resumen los trámites que deben realizar las empresas en México para poder constituirse y dar apertura a sus actividades:

- 1) El permiso para constituirse como personal moral se solicita ante la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE).
- 2) La protocolización del Acta Constitutiva se realiza ante un Notario o Corredor Público.
- 3) La Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC) ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT) de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
- 4) Para inscripción del Acta Constitutiva, salvo en el caso de las Sociedades Anónimas, se asiste al Registro Público de la Propiedad y del Comercio.
- 5) El Notario o Corredor Público debe dar Aviso Notarial ante la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), y presentar a la empresa ante el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.
- 6) Se realiza el trámite de inscripción de la empresa ante la Tesorería General del Estado.
- 7) Se debe realizar una solicitud de uso de suelo y/o construcción ante la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología.
- 8) Los propietarios de la empresa deben registrarse como patrones y debe registrar a sus empleados ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y ante el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT).
- 9) La empresa debe registrarse ante la Secretaría de Salud en los casos en que su giro así lo requiera.
- 10) Se debe inscribir en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) ante la Cámara Empresarial Correspondiente.
- 11) La inscripción en los Programas de Capacitación y Adiestramiento de la Secretaría de Trabajo.

Como se puede notar, la cantidad de trámites para la constitución de una empresa de manera formal es enorme y ante diferentes dependencias, es por ello mismo que, en México, la mayoría de las PyMES no están constituidas de manera legal, lo que provoca que “su estructura esté determinada por un conjunto de estructuras organizativas sencillas

con pocos procesos administrativos formalizados y con una alta concentración de poder en unas cuantas personas, los cuales a menudo son los propietarios del negocio”⁹⁵.

Como se mencionó en el apartado sobre las Instituciones del Estado, la burocracia busca maximizar el tamaño del presupuesto más allá del nivel socialmente necesario y económicamente eficiente en favor de aumentar su poder político, económico y electoral.

La maximización del tamaño del presupuesto de la burocracia lleva al establecimiento de normas para cumplir la norma por sí misma, no como guía para alcanzar objetivos específicos de política pública que da lugar a la interpretación por parte de la burocracia para flexibilizarla o endurecerla en función de los intereses propios de la burocracia. Ésta es, sin duda, una falla del gobierno fundamental que está limitando la creación y crecimiento de las PyMES; además de que se trata de una estructura que tiende a la corrupción con la finalidad de agilizar y cumplir con todos los trámites y requisitos que exige el Estado.

2.1.2 Universo Empresarial (PyMES) en México

De acuerdo con el PRODEIN 2013-2018, en México, “las PYMES representan 99.8% de las unidades económicas, aportan 34.7% de la Producción Bruta Total y generan 73.8% de los empleos, lo que representa 21.7 millones de puestos laborales”⁹⁶.

Según datos de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) del año 2015, publicada en conjunto por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT); se constató que “de poco más de 4 millones de empresas [sólo PyMES] existentes en México durante 2014, el 97.6% son microempresas y concentran el 75.4% del personal ocupado total, seguidas por las empresas pequeñas con el 2.0% y el 13.5% de personal ocupado y las medianas que representan el 0.4% y el 11.1%, respectivamente”⁹⁷.

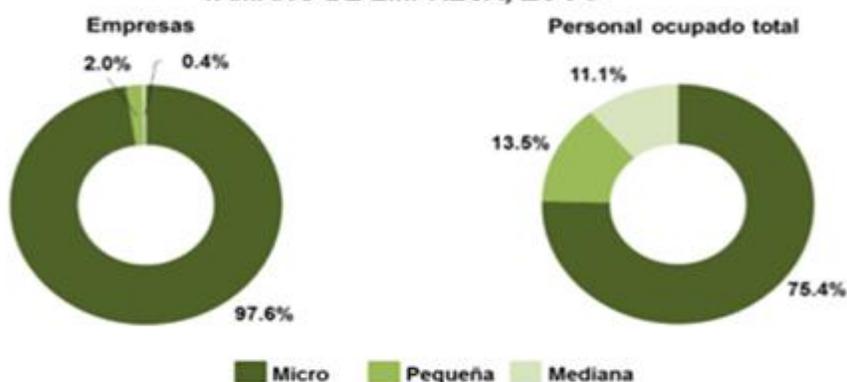
⁹⁵ Cristina Rumbo Bonfil *et al.*, *Op. Cit.*, p. 9.

⁹⁶ s/a, *Plan de Desarrollo Innovador 2013-2018*, *op. cit.*, P. 83.

⁹⁷ INEGI, “Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país” [en línea], *Boletín de Prensa*, No. 285/16, Aguascalientes, México, 13 de Julio de 2016, Dirección URL:

FIGURA 1

DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS Y DEL PERSONAL OCUPADO TOTAL POR TAMAÑO DE EMPRESA, 2014



Fuente: INEGI, *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país* [en línea], Boletín de Prensa No. 285/16, Aguascalientes, México, 13 de Julio de 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf [fecha de consulta: 05/11/2016].

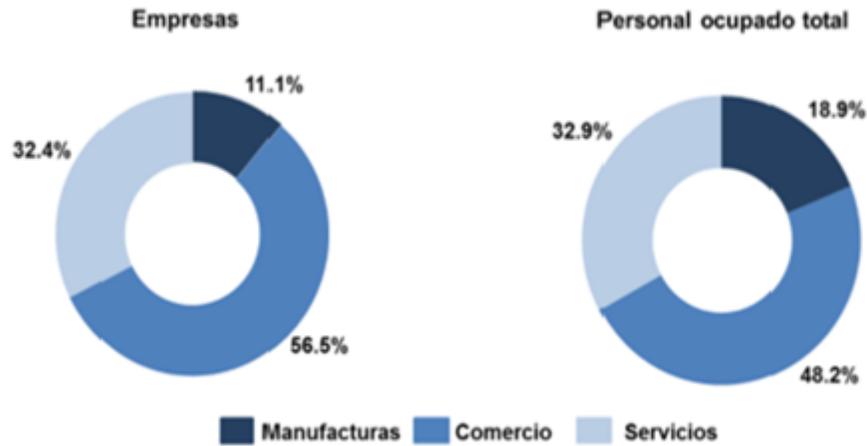
Igualmente, la ENAPROCE muestra el número de empresas y de personal ocupado total por sector de actividad económica como se muestra en la siguiente cita:

“Por sector de actividad económica, el comercio registró el mayor porcentaje del número de empresas con un 56.5% y del personal ocupado total con un 48.2%, por debajo de dicho sector se encuentran los servicios que registraron un 32.4% del total de empresas y un 32.9% del personal ocupado total, y las manufacturas con una participación del 11.1% en el número de empresas y del 18.9% en el personal ocupado total”⁹⁸.

http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf [fecha de consulta: 05/11/2016].

⁹⁸ *Idem.*

FIGURA 2
DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS Y DEL PERSONAL OCUPADO TOTAL POR
SECTOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2014



Fuente: INEGI, *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país* [en línea], Boletín de Prensa No. 285/16, Aguascalientes, México, 13 de Julio de 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf [fecha de consulta: 05/11/2016].

La ENAPROCE ofrece también estadísticas con respecto de la distribución de las empresas que otorgan capacitación a sus empleados como se muestra a continuación:

“Del total de empresas consideradas por la ENAPROCE, el 12.6% imparte capacitación a su personal. Por tamaño resalta la participación de las empresas medianas y pequeñas, mismas que registran el 73.7% y 55.8% del total de unidades de esos segmentos en forma respectiva. En las microempresas el 11.5% capacitan a su personal”⁹⁹.

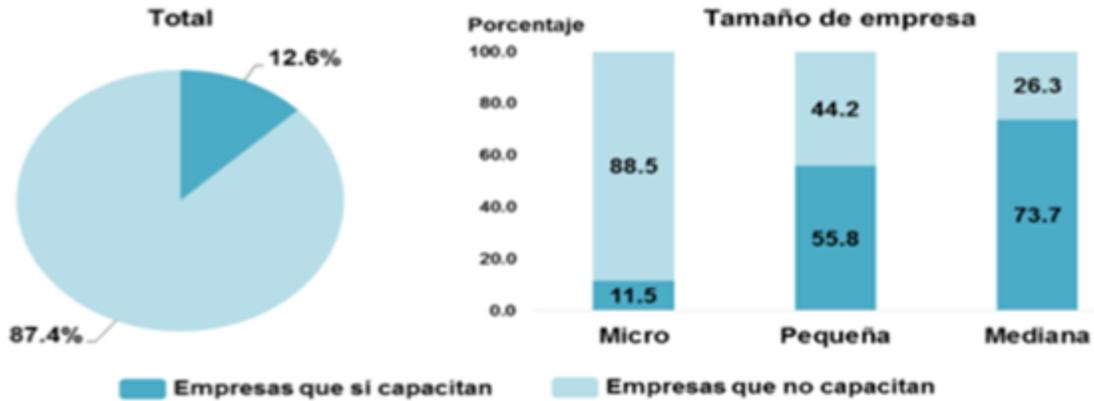
En lo que se refiere a los sectores de actividad económica, “destacan las empresas del sector servicios de las cuales un 20.9% imparte capacitación, seguidas por las empresas pertenecientes al sector de las manufacturas con un 13.3%, y las del sector comercio con un 7.7 por ciento”¹⁰⁰.

⁹⁹ *Idem.*

¹⁰⁰ *Idem.*

FIGURA 3

DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS QUE IMPARTEN CAPACITACIÓN AL PERSONAL OCUPADO, 2014



INEGI, *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país* [en línea], Boletín de Prensa No. 285/16, Aguascalientes, México, 13 de Julio de 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf [fecha de consulta: 05/11/2016].

FIGURA 4

DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS QUE IMPARTEN CAPACITACIÓN AL PERSONAL OCUPADO POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA, 2014



Fuente: INEGI, *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país* [en línea], Boletín de Prensa No. 285/16, Aguascalientes, México, 13 de Julio de 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf [fecha de consulta: 05/11/2016].

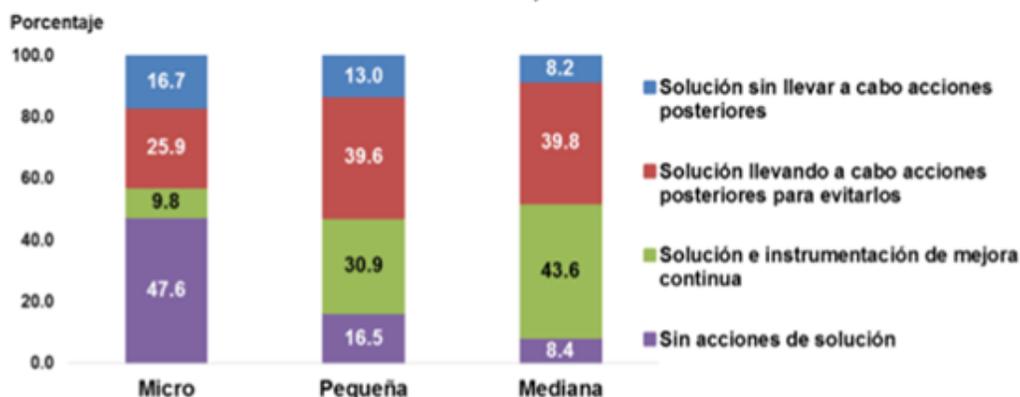
Por otro lado, “existe una escasa vinculación entre universidades y centros de investigación con las PYMES. Dicha vinculación les permitiría incrementar su competitividad, tener mano de obra capacitada y realizar investigaciones para incrementar su productividad. Así, de las 5.1 millones de empresas, únicamente 1.9% cuenta con algún convenio de

colaboración con institutos de investigación y sólo 0.9% ha firmado algún convenio de cooperación con universidades”¹⁰¹.

En lo referente a la distribución del número de empresas según las acciones que instrumentaron ante problemas presentados en el proceso de producción, se obtuvieron las siguientes cifras:

El 43.6% de las empresas medianas además de aplicar las medidas de solución ante problemas que se presentan en el proceso de producción, instrumentan procesos de mejora continua para evitar que se presenten eventualidades en el futuro; esta acción representa el 30.9% y 9.8% en las empresas pequeñas y microempresas, respectivamente¹⁰².

FIGURA 5
DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN LAS ACCIONES QUE INSTRUMENTARON ANTE PROBLEMAS PRESENTADOS EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN, POR TAMAÑO DE EMPRESA, 2014



Fuente: INEGI, *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país* [en línea], Boletín de Prensa No. 285/16, Aguascalientes, México, 13 de Julio de 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf [fecha de consulta: 05/11/2016].

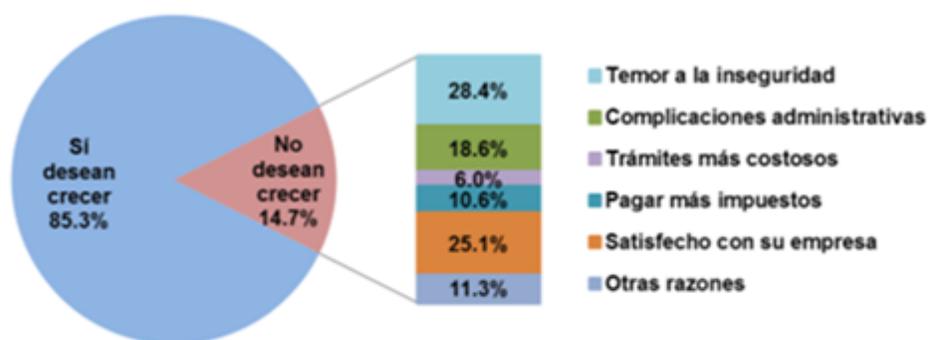
Respecto al crecimiento de las empresas, el 85.3% de los empresarios propietarios de PyMES mexicanas declararon que sí desean crecer; mientras que el 14.7% de las microempresas declararon que no les gustaría que sus negocios crecieran. De ese total, el 28.4% lo atribuyen a la inseguridad, el 25.1% se sienten satisfechos con las condiciones de

¹⁰¹ s/a, *Plan de Desarrollo Innovador 2013-2018, Op. Cit.*, p. 8.

¹⁰² INEGI, “Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país”, *idem*.

sus empresas, el 18.6% argumentan complicaciones administrativas, el 10.6% por el hecho de pagar más impuestos, el 6% por el aumento en el costo de los trámites y el 11.3% da otras razones¹⁰³.

FIGURA 6
DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE MICROEMPRESAS SEGÚN SU OPINIÓN SOBRE EL CRECIMIENTO DE SU NEGOCIO Y RAZÓN PRINCIPAL POR LA QUE NO DESEAN QUE ÉSTOS CREZCAN, 2015



Fuente: INEGI, *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país* [en línea], Boletín de Prensa No. 285/16, Aguascalientes, México, 13 de Julio de 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf [fecha de consulta: 05/11/2016].

Entre los principales problemas que limitan el crecimiento de las PyMES en México se encuentran los siguientes:

Para las microempresas el principal problema es la falta de acceso al capital y al crédito con el 22.7%, mientras que en segundo puesto se encuentra la incapacidad de innovación para enfrentar la competencia de empresas informales con un 19.3%¹⁰⁴. En tanto que para las pequeñas y medianas empresas el exceso de trámites gubernamentales y los altos impuestos representa el principal problema con el 24.4% y el 24% respectivamente, mientras que la falta de acceso al crédito ocupa el segundo lugar con 14.9% y 14.6%¹⁰⁵. “Asimismo, existen unidades económicas que declaran no tener problemas para su crecimiento, tal es el caso del 20.0%, 16.8% y 12.5% de las empresas medianas, pequeñas y micro en forma respectiva”¹⁰⁶.

¹⁰³ *Idem.*

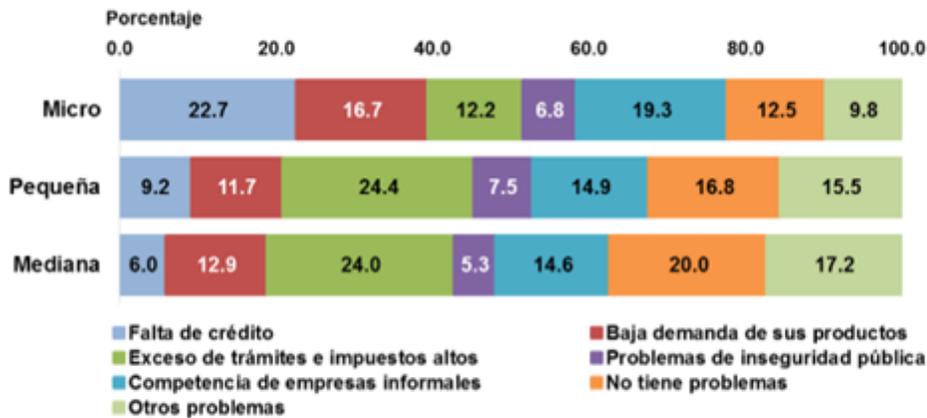
¹⁰⁴ *Idem.*

¹⁰⁵ *Idem.*

¹⁰⁶ *Idem.*

FIGURA 7

DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN LA CAUSA PRINCIPAL POR LA QUE CONSIDERAN QUE SUS NEGOCIOS NO CRECEN, POR TAMAÑO DE EMPRESA, 2015



Fuente: INEGI, *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país* [en línea], Boletín de Prensa No. 285/16, Aguascalientes, México, 13 de Julio de 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf [fecha de consulta: 05/11/2016].

En lo que se refiere al financiamiento que tienen las PyMES mexicanas, entre las empresas que tuvieron acceso a algún tipo de financiamiento formal (no necesariamente bancario), destacan las empresas medianas con un 39.8%, seguidas por las empresas pequeñas con un 27.8% y las microempresas con un 10.6%¹⁰⁷.

FIGURA 8

DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN ACCESO A FINANCIAMIENTO POR TAMAÑO DE EMPRESA, 2014

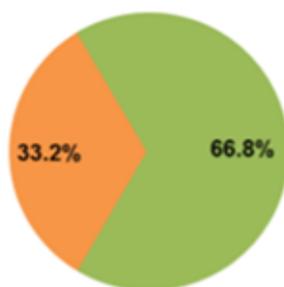


Fuente: INEGI, *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país* [en línea], Boletín de Prensa No. 285/16, Aguascalientes, México, 13 de Julio de 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf [fecha de consulta: 05/11/2016].

¹⁰⁷ *Idem.*

El 66.8% del total de las empresas reportadas por la encuesta no aceptarían un crédito bancario, tomando en consideración las condiciones promedio del mercado en 2015, de las cuales el 60.1% de las microempresas, el 52.6% de las pequeñas y el 46.5% de las medianas, externan que dicho crédito bancario es caro como la razón principal por la cual no sería aceptado¹⁰⁸.

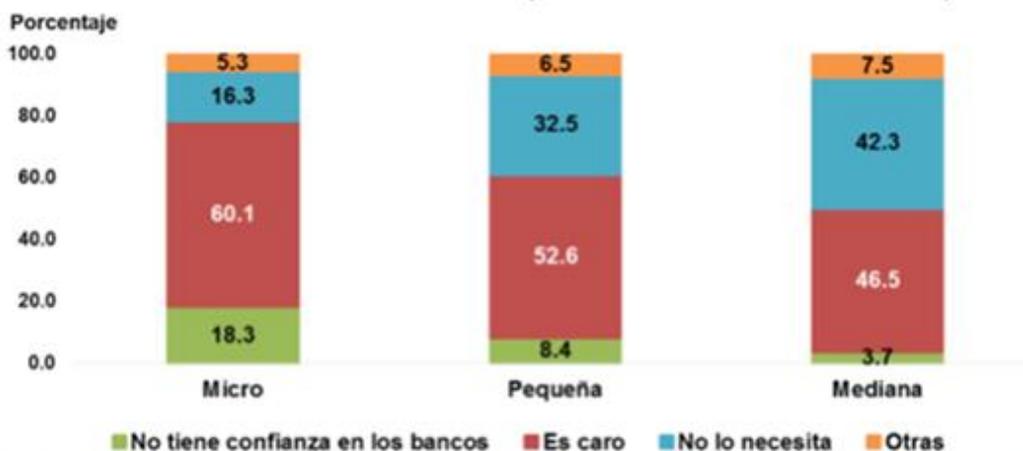
FIGURA 9
DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN SU DECISIÓN ANTE EL OFRECIMIENTO DE UN CRÉDITO BANCARIO EN TÉRMINOS PROMEDIO DEL 2015



■ Si lo aceptarían ■ No lo aceptarían

Fuente: INEGI, *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país* [en línea], Boletín de Prensa No. 285/16, Aguascalientes, México, 13 de Julio de 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf [fecha de consulta: 05/11/2016].

FIGURA 10
DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN LA RAZÓN POR LA CUAL NO ACEPTARÍAN UN CRÉDITO BANCARIO, POR TAMAÑO DE EMPRESA, 2015

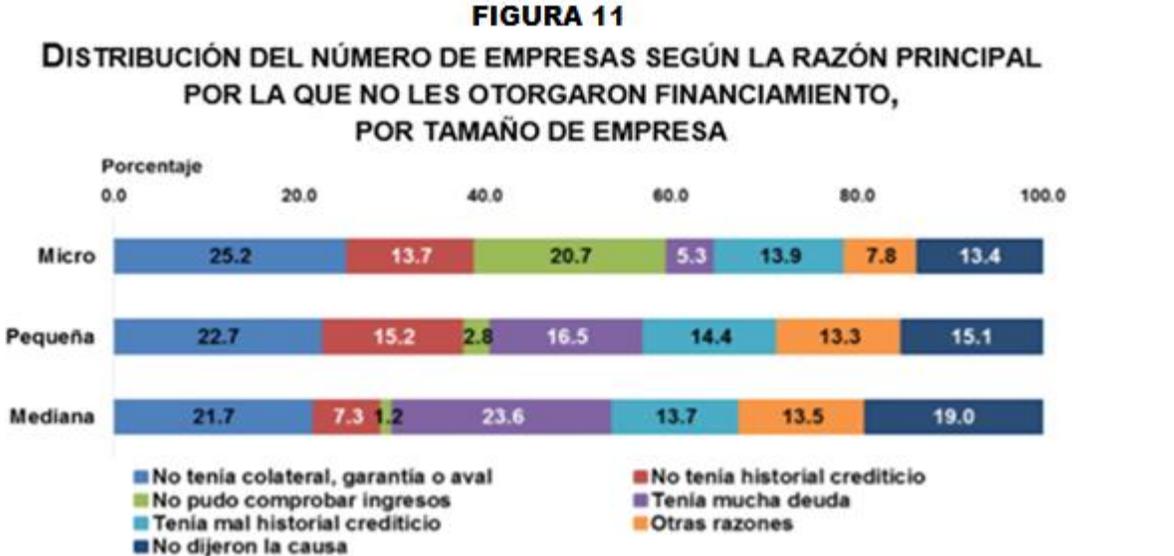


Fuente: INEGI, *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país* [en línea], Boletín de Prensa No. 285/16, Aguascalientes, México, 13 de Julio de 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf [fecha de consulta: 05/11/2016].

¹⁰⁸ *Idem.*

De las PyMES que solicitaron un financiamiento bancario y se les rechazó se obtuvieron las siguientes estadísticas:

Las micro y pequeñas empresas señalan que la inexistencia de colateral, garantía o aval impidió que recibieran financiamiento en el periodo 2013-2014, con el 25.2% y 22.7% respectivamente, en tanto que el 23.6% de las empresas medianas con rechazo señalan que tenían muchas deudas como la razón principal. Por su parte, el 20.7% de las microempresas que tuvieron rechazo de crédito externan que no pudieron comprobar ingresos como segunda razón más relevante por la cual no les fue otorgado el financiamiento¹⁰⁹.



Nota: El financiamiento comprende créditos provenientes de diversas fuentes como bancos, proveedores, gobierno, acreedores diversos, etc.

Fuente: INEGI, *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país* [en línea], Boletín de Prensa No. 285/16, Aguascalientes, México, 13 de Julio de 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf [fecha de consulta: 05/11/2016].

En 2014, la principal fuente de financiamiento para las unidades económicas es el sistema financiero formal, así lo resalta el 53.2% de las microempresas con financiamiento, el 68.9% de las empresas pequeñas y el 79.3% de las medianas. Los créditos otorgados por proveedores representan la segunda fuente de financiamiento

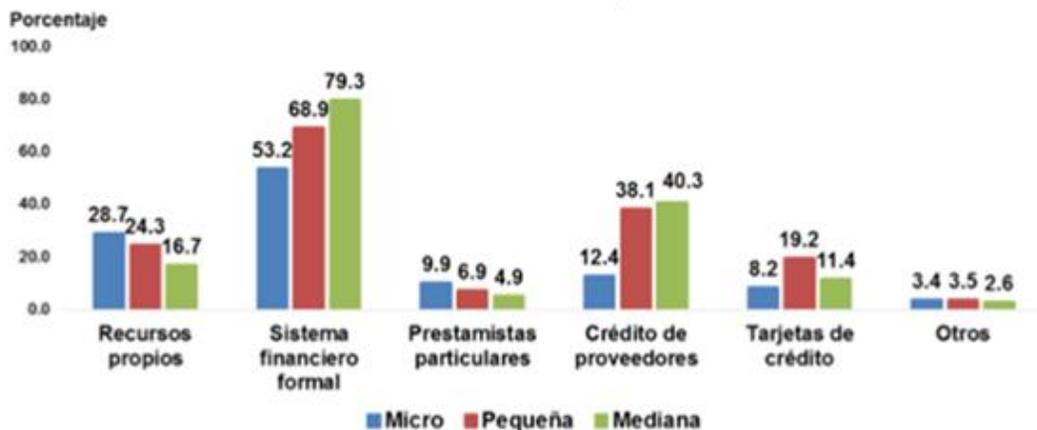
¹⁰⁹ *Idem.*

de las empresas pequeñas y medianas con el 38.1% y el 40.3% respectivamente, en tanto que para las microempresas fueron los recursos propios con un 28.7%¹¹⁰.

Estas cifras contrastan con las presentadas por el PRODEIN 2013-2018 donde se asegura que “menos del 20% de las PYMES utilizan financiamiento bancario para solventar sus inversiones”¹¹¹ y las de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en la Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (ENAFIN) de 2011, donde se constató que la mayor fuente de financiamiento para las PyMEs es otorgada por proveedores donde 55 de cada 100 de las empresas usan la relación con sus proveedores como una forma de crédito.

No obstante, la gráfica deja entrever que a mayor tamaño de las empresas, es más su propensión a utilizar el sistema financiero formal (principalmente banca comercial) para financiar sus actividades o inversiones. Además, la cifra referente al crédito de proveedores debe tomarse con cuidado, ya que son datos a los que generalmente no se tiene total acceso por parte de las autoridades.

FIGURA 12
DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN FUENTE DE FINANCIAMIENTO POR TAMAÑO DE EMPRESA, 2014



Nota: La opción Otros incluye Inversionistas privados.

Fuente: INEGI, *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país* [en línea], Boletín de Prensa No. 285/16, Aguascalientes, México, 13 de Julio de 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf [fecha de consulta: 05/11/2016].

¹¹⁰ *Idem.*

¹¹¹ *s/a, Plan de Desarrollo Innovador 2013-2018, Op. Cit., p. 83.*

Otro dato importante que se muestra en la encuesta ENAPROCE es el que indica que durante el periodo 2013-2014, “únicamente el 2.2% de las empresas pequeñas y el 5.6% de las medianas, externó su participación en cadenas productivas de valor. Del restante que declara no participar en dicho esquema de producción, destaca como razón principal la falta de información para el 73.5% de las empresas pequeñas y el 72.4% de las empresas medianas”¹¹².

En segundo lugar se encuentran los bajos precios ofrecidos con el 4.6% y 4.9% para las pequeñas y medianas empresas respectivamente; mientras que en tercer lugar se ubica la problemática del financiamiento con un 3.5% y 2.9% de manera respectiva¹¹³.

FIGURA 13
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS SEGÚN SU PARTICIPACIÓN EN CADENAS DE VALOR, 2013-2014



Nota: A las microempresas no se les preguntó su participación en cadenas de valor.

Fuente: INEGI, *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país* [en línea], Boletín de Prensa No. 285/16, Aguascalientes, México, 13 de Julio de 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf [fecha de consulta: 05/11/2016].

¹¹² INEGI, “Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país”, *Idem*.

¹¹³ *Idem*.

FIGURA 14
DISTRIBUCIÓN DEL NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN LAS RAZONES POR LAS QUE NO PARTICIPAN EN CADENAS PRODUCTIVAS DE VALOR, POR TAMAÑO DE EMPRESA, 2013-2014



Nota: La opción Otras incluye No le interesa y No lo necesita.
 INEGI, *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país* [en línea], Boletín de Prensa No. 285/16, Aguascalientes, México, 13 de Julio de 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf [fecha de consulta: 05/11/2016].

Asimismo, “50% de las exportaciones manufactureras [de México] son realizadas por 100 empresas, lo cual se puede explicar por los altos costos de transacción en que tienen que incurrir las empresas para exportar. En el caso de las PYMES, el costo de exportar representa 30% de sus costos finales, lo que justifica la baja participación de las pequeñas y medianas empresas, mientras que las microempresas que exportan son prácticamente inexistentes”¹¹⁴.

En lo que respecta a las capacidades productivas y tecnológicas de las PyMES, estas son insuficientes, como se puede ver en el hecho de que “las empresas medianas ocupan el último lugar en utilización de Internet entre los países miembros de la OCDE, y se encuentran también en este rubro por debajo de naciones con similar nivel de desarrollo como Hungría, Turquía y Polonia. En el caso de las micro y pequeñas empresas, las empresas mexicanas ocupan la penúltima posición en utilización de Internet, apenas arriba de Hungría”¹¹⁵.

¹¹⁴ s/a, *Plan de Desarrollo Innovador 2013-2018, Op. Cit.*, p. 82.

¹¹⁵ *Ibid.*, p. 84.

2.2 Características, Factores y Funciones de las PyMES mexicanas

Las PyMES en México cumplen con tres funciones esenciales en el desarrollo económico del país: llenar huecos en la producción, crear y fortalecer una clase empresarial y proporcionar un mayor número de empleos¹¹⁶.

- 1) *Llenar huecos en la producción.* Se refiere a la integración entre empresas; cuando varias empresas grandes del mismo ramo requieren de una misma parte o material en reducida cantidad, pero les resulta incosteable fabricarlas ellas mismas; generalmente contratan a pequeñas y medianas empresas para que las elaboren¹¹⁷.
- 2) *Crear y Fortalecer una clase empresarial.* Como ya se mencionó en apartados anteriores, las PyMES forman parte de la función de capacitación y educación tanto de los trabajadores como de los empresarios. En el caso concreto de los empresarios, la pequeña escala de operaciones les permite adquirir disciplinas y conocimientos necesarios para la administración de los negocios, sin incurrir en grandes pérdidas económicas¹¹⁸.
- 3) *Proporcionar un mayor número de empleos.* Como se observó en el apartado Universo Empresarial (PyMES) en México, las PyMES son las principales generadoras de empleo, en ellas “es más fácil reemplazar el factor capital por mano de obra, con resultados positivos en la economía y la calidad”¹¹⁹.

Las PyMES además se caracterizan porque “las funciones de planeación financiera, producción, administración del personal, y comercialización; pueden estar a cargo de una sola persona con poca especialización”¹²⁰.

“La mediana empresa, a diferencia de la pequeña, tiene mayor acceso a fuentes de financiamiento; es capaz de obtener asistencia técnica; posee una mayor organización y sus funciones se encuentran a cargo de especialistas”¹²¹.

¹¹⁶ Judith Nava Vite *et al.*, *Op. Cit.*, p. 21.

¹¹⁷ *Idem.*

¹¹⁸ *Idem.*

¹¹⁹ *Idem.*

¹²⁰ *Idem.*

¹²¹ *Idem.*

Existen tres tipos de actividades distintas que realizan las PyMES mexicanas dependiendo de su giro: actividades que producen bienes, actividades que distribuyen bienes y actividades que ofrecen servicios¹²².

- 1) *Actividades que producen bienes*. Se subdividen en productores de materias primas y productores de manufacturas. En los productores de materias primas están las empresas agrícolas, ganaderas, pesqueras, mineras, forestales, entre otras; en los productores de manufacturas están las empresas que combinan, transforman, refinan o alteran las materias primas¹²³.
- 2) *Actividades que distribuyen bienes*. Aquí se engloba a todas las “empresas que compran o venden mercancías o las transportan desde el productor hasta el consumidor”¹²⁴.
- 3) *Actividades que ofrecen servicios*. Son todas aquellas empresas que “se dedican a prestar un servicio, con lo cual realizan una contribución directa al proceso de distribución”¹²⁵.

A continuación se presenta un recuadro donde se esbozan las principales características y factores que influyen en las PyMES y queda de manifiesto la importante labor del empresario en el crecimiento o fracaso de las mismas. Información de Joaquín Rodríguez Valencia en el texto “Como administrar pequeñas y medianas empresa”¹²⁶.

¹²² *Ibid.*, p. 22.

¹²³ *Idem.*

¹²⁴ *Idem.*

¹²⁵ *Idem.*

¹²⁶ Joaquín Rodríguez Valencia, *Como administrar pequeñas y medianas empresas*, México, Ed. ECAFSA, 1996, pp. 8-13.

FACTORES	RESULTADOS
1) Datos Estructurales	Estructura Orgánica Familiar
2) Tecnología	Utilización de sistemas de producción tradicional; aproximadamente un 40% está aplicando procesos automatizados.
3) Tipo de dirigentes	Dueño-administrador con procedimientos administrativos sumamente personalizados y toma de decisiones centralizada.
4) Medio Ambiente	Complejo y sostienen relaciones con otras organizaciones.
5) Problemáticas a las que deben enfrentarse	<i>Ocho principales problemas:</i> Recursos Humanos, Deficiencias del Gobierno, Falta de Seriedad de Proveedores, Financiamiento, Materias Primas, Desconocimiento de los Mercados, Competencia y Deficiente Organización.
6) Objetivos	<i>Objetivo Principal:</i> Maximizar Utilidades
7) Crecimiento y Planeación	Poca planeación y crecimiento limitado.
8) Administración del personal	Actitud muy pasiva en el manejo del personal.
9) Procesos Informativos	Lo relevante es estar al día en cuanto a productos y tecnología.

Fuente: Elaborado con información de Judith Nava Vite *et al.*, *Marco Legal de las MiPYMES*, Ciudad de México, México, Departamento de Economía de la Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 22-23.

2.3 Formación Bruta de Capital

2.3.1 Definición de Formación Bruta de Capital

Para Carlos Marx, la acumulación de capital es el mecanismo por el cual se da la reproducción y ampliación de los recursos productivos¹²⁷. Marx asegura que la reproducción es “todo proceso social de producción considerado en sus constantes vínculos y en el flujo ininterrumpido de su renovación”¹²⁸. El rasgo esencial de la acumulación del sistema capitalista es la reproducción ampliada, la cual implica la utilización del excedente generado en acumulación de capital, definida por Marx como “la inversión de la plusvalía como capital o la reversión a capital de la plusvalía”¹²⁹.

Esto significa que, en términos de Marx, la acumulación de capital solo puede darse si el empresario utiliza parte de sus ganancias, producto del trabajo y la realización de las mercancías, para reinvertirlas y generar más capital. Esta reinversión permite la ampliación de los recursos productivos y la formación de más capital, haciendo crecer o mejorar el aparato productivo de una empresa y reproduciendo así el ciclo económico capitalista.

El concepto de Formación Bruta de Capital comprende dos aspectos importantes. “Por una parte, el aumento de inventarios de materiales y suministros, productos y bienes acabados en poder de las industrias y los productores, que en conjunto representan las llamadas existencias. Por otra, la formación bruta de capital fijo, que se refiere al incremento de los activos fijos o capital fijo durante un período determinado, que generalmente es de un año”¹³⁰.

“Los activos fijos o capital fijo están constituidos por los bienes duraderos existentes en un momento dado capaces de producir otros bienes y servicios, y tienen una vida útil de un año o más. Dentro de ellos se consideran la maquinaria y equipo de producción, edificios, construcciones y obras, equipo de transporte y otros activos fijos tangibles”¹³¹.

¹²⁷ Erika Orlaineta Basurto, *Inversión y Crecimiento en las Ramas. Región de México 1970-2003*, México, Tesis de Licenciatura, Facultad de Estudios Superiores Acatlán, Enero 2007, p. 11.

¹²⁸ Carlos Marx, *El Capital. Crítica de la Economía Política*, México, Siglo XXI, Tomo 1, p. 476.

¹²⁹ *Ibid.*, p. 488.

¹³⁰ INEGI, *El ABC de las Cuentas Nacionales*, México, D.F., Tercera Reimpresión, 1985, p. 18.

¹³¹ *Idem.*

“Dentro de la formación de capital fijo, se incluyen, además de las adiciones a los activos señalados, las mejoras que se hacen a los bienes destinadas a prolongar su vida útil o su capacidad de producción”¹³².

Este concepto (Formación de Capital Fijo) significa un componente fundamental de la inversión productiva, tanto pública como privada, la cual está vinculada con fuerza al crecimiento económico potencial y real de un país¹³³. La Formación de Capital Fijo sólo es posible en los términos que Marx plantea, a través de la propia dinámica del sistema capitalista; es decir, a través del proceso de acumulación y de la reinversión de las ganancias obtenidas para llegar a la reproducción del capital.

La Formación Bruta de Capital es financiada normalmente a través de tres canales o vías: primero, el ahorro de las empresas; segundo, a través de reservas creadas exclusivamente para reponer el desgaste de la maquinaria y equipo que participa en el proceso productivo; y tercero, mediante préstamos (tanto nacionales como extranjeros)¹³⁴.

Además, otro factor que tiene que considerarse en la Formación Bruta de Capital es la Innovación y el Desarrollo Tecnológico. La innovación trae consigo un entramado de nuevos métodos y procesos de producción, así como de nuevos bienes de producción y de materias primas más competitivos en el mercado. Una causa de que puedan desarrollarse la tecnología y las ideas innovadoras es a través de la Formación Bruta de Capital, esto debido a que dependiendo de la habilidad del empresario se pueden reinvertir las ganancias para crear o generar procesos o productos nuevos; además de que esto mismo incentiva que en el mercado los competidores también inviertan en la Formación Bruta de Capital para mantenerse competitivos y productivos.

3.3.2 Formación Bruta de Capital Fijo en México

La Formación Bruta de Capital no sólo representa parte de las cuentas nacionales de un país durante un período determinado, sino que es fundamental porque condiciona una mayor producción en períodos posteriores, igualmente significa la conformación de un importante

¹³² *Idem.*

¹³³ Juan Pablo Góngora Pérez, “La formación bruta de capital fijo en México”, *Revista de Comercio Exterior*, Vol.62, No. 6, México, BANCOMEXT, Noviembre y Diciembre de 2012, p. 7.

¹³⁴ INEGI, *Op. Cit.*, p. 34.

acervo de infraestructura¹³⁵. Generalmente los países con un mayor porcentaje de Formación Bruta de Capital Fijo con respecto a su Producto Interno Bruto (PIB) tienen mayores tasas de crecimiento económico.¹³⁶

Esto quiere decir que los países que invierten en Formación Bruta de Capital Fijo (maquinaria, equipo de producción, construcciones, transportes, y otros activos), tanto por parte del sector público como el privado, tienden a tener mayor competitividad, productividad e innovación en el mercado global; por ende generan más ingresos y mejores empleos; además contribuyen al crecimiento económico de los países.

En lo que respecta a la Formación Bruta de Capital en México, en la siguiente gráfica elaborada con datos del Banco Mundial se puede ver que el porcentaje de Formación Bruta de Capital en función del Producto Interno Bruto (PIB) del país en el año 2015 (23%) ha disminuido de manera importante con respecto a la de los años ochenta (27%), incluso con respecto al 2008 (24%), año de crisis económica mundial¹³⁷.

GRÁFICA 1



Fuente: Banco Mundial, *Formación Bruta de Capital (% del PIB)*, [en línea], "Datos sobre cuentas nacionales y Archivos de Datos sobre Cuentas Nacionales de la OCDE", 2016, Dirección URL: <http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.GDI.TOTL.ZS?end=2015&locations=MX&start=1960&view=chart> [Fecha de Consulta: 16/11/2016].

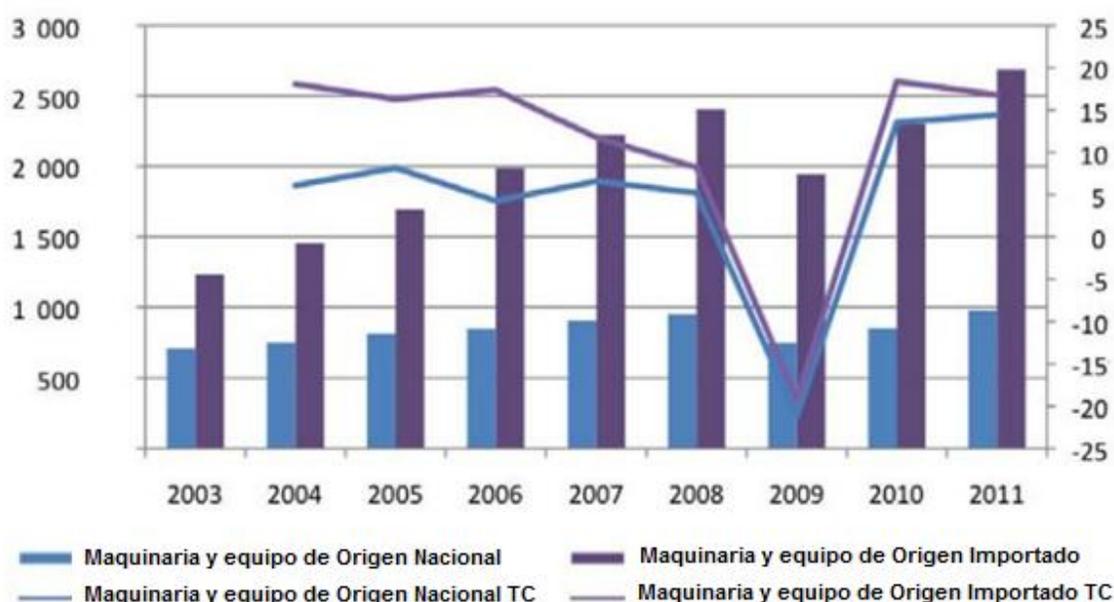
¹³⁵ Juan Pablo Góngora Pérez, *Op. Cit.*, p. 7.

¹³⁶ *Idem.*

¹³⁷ Banco Mundial, *Formación Bruta de Capital (% del PIB)* [en línea], "Datos sobre cuentas nacionales y Archivos de Datos sobre Cuentas Nacionales de la OCDE", 2016, Dirección URL: <http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.GDI.TOTL.ZS?end=2015&locations=MX&start=1960&view=chart> [Fecha de Consulta: 16/11/2016].

Por otro lado, en lo que respecta a la Formación Bruta de Capital Fijo, para el año 2001, “la maquinaria y el equipo de origen nacional estaban por debajo de los importados y eran tan sólo 37% del total”¹³⁸. “Para finales del 2011, el componente importado aumentó 10% su peso total en el rubro; y la maquinaria y equipo de origen nacional registraron 27% del total”¹³⁹. Esto se puede vislumbrar en la siguiente gráfica¹⁴⁰.

GRÁFICA 2 MÉXICO: ORIGEN DE LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO, 2003-2011 (MILES DE MILLONES DE PESOS Y TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL)



Fuente: Juan Pablo Góngora Pérez, “La formación bruta de capital fijo en México”, *Revista de Comercio Exterior*, Vol.62, No. 6, México, BANCOMEXT, Noviembre y Diciembre de 2012, p. 9.

Lo anterior es un reflejo de que en México la Formación Bruta de Capital ha sido insuficiente y requiere cada vez más de factores externos para su generación¹⁴¹. Una de las principales causas es la falta de innovación y desarrollo tecnológico en México, algo que sí se da en otros países, por lo que para muchas empresas resulta más productivo y rentable la adquisición de maquinaria y equipo importado que el nacional.

¹³⁸ Juan Pablo Góngora Pérez, *Op. Cit.*, p. 9.

¹³⁹ *Idem.*

¹⁴⁰ *Idem.*

¹⁴¹ *Idem.*

“Es importante para el país que los esquemas de financiamiento actuales dejen de enfocarse de forma mayoritaria al consumo y sean dirigidos a la inversión. Es urgente que los intermediarios financieros bancarios y no bancarios retomen su papel dentro del ciclo de inversión y se alcance un verdadero impulso productivo que detone el crecimiento económico sostenido. De otra manera, se continuará con tasas de crecimiento económico pequeñas en comparación con las necesidades nacionales”¹⁴².

¹⁴² *Idem.*

Capítulo 3

Problemática del Financiamiento de las PYMES en México

3.1 Limitaciones del Desarrollo Empresarial en México

El profesor Miguel Ángel Jiménez Vázquez en su artículo titulado “Fortalezas y Debilidades de los emprendedores en México” expone de manera clara que las principales limitaciones al Desarrollo Empresarial en México yacen en los emprendedores o empresarios y son las siguientes: Ausencia de capital propio, Falta de conocimiento de los recursos disponibles, Desconocimiento del mercado, Ausencia de conocimientos contables y financieros, Desorganización en el manejo de ingresos y gastos de operación, Desaprovechamiento de los recursos financieros, la Aversión al riesgo, la Dependencia del paternalismo del gobierno, la Publicidad limitada, la Comodidad del empleado y el Bajo nivel escolar del empresario¹⁴³.

- 1) *Ausencia de Capital Propio*: La mayoría de los empresarios y emprendedores en México carecen de capital propio para empezar un proyecto productivo o mejorar las condiciones de su empresa, por lo que muchos recurren a apoyos del gobierno o a préstamos de intermediarios financieros con altos costos. En el caso particular de los emprendedores que recurren a los apoyos del gobierno, el porcentaje de proyectos que son apoyados y aprobados es muy bajo¹⁴⁴.
- 2) *Falta de Conocimiento de los Recursos Disponibles*: Como se habló en el Capítulo 1, los recursos disponibles pueden ser ilimitados o escasos, y es el gobierno el que se encarga de organizar y regular la disponibilidad de los mismos. En el caso de los empresarios, la falta de conocimiento de los recursos a los que se tiene acceso para el desarrollo de actividades o proyectos de inversión les hace perder oportunidades en el mercado de financiamiento o de apoyo; principalmente con el gobierno, las universidades y la iniciativa privada¹⁴⁵.

¹⁴³ Miguel Ángel Jiménez Vázquez, *Op. Cit.*, pp. 22-24.

¹⁴⁴ *Ibid.*, p. 22.

¹⁴⁵ *Idem.*

- 3) *Desconocimiento del Mercado*: La falta de conocimiento sobre la oferta, la demanda, la competencia, los métodos y procesos, la comercialización, los hábitos de los consumidores, las tendencias en los precios, entre otros factores; provoca que la mayoría de los emprendedores y pequeños empresarios en México sean víctimas de la competencia en el mercado y sus empresas o proyectos productivos quiebren en los primeros meses o años¹⁴⁶.
- 4) *Ausencia de Conocimientos Contables y Financieros*. Como se expuso en el apartado sobre el empresario en la economía de mercado, la mayoría de los empresarios en México son empresarios empíricos, lo que significa que apuestan a ir aprendiendo y modificando sobre la marcha para que el negocio sea rentable. Los emprendedores y empresarios en México han manifestado tener limitados conocimientos de técnicas contables y financieras, esto provoca que el manejo y organización de los recursos no sean los más propicios para el crecimiento y la eficiencia de las empresas¹⁴⁷.
- 5) *Desorganización en el manejo de Ingresos y Gastos de Operación*. Los empresarios mexicanos también suelen tener muchos problemas con la organización para manejar sus ingresos y gastos de operación (pagos de arrendamiento, sueldos, insumos, servicios, etc.); además muchos de ellos invierten sin un previo y exhaustivo análisis en insumos o servicios que no necesariamente le traerán ingresos o beneficios a la empresa, sino que sólo aumentan los pasivos y provocan endeudamiento; siendo éste un factor que inhibe el crecimiento o incluso lleve al quiebre de las empresas¹⁴⁸.
- 6) *Desaprovechamiento de los recursos financieros*. Instituciones Internacionales, el Gobierno y los intermediarios financieros otorgan recursos de apoyo a los empresarios y emprendedores; sin embargo, éstos no han aprovechado bien dichos recursos. La mala administración de los recursos lleva a que las empresas terminen endeudadas sin capacidad de pago y que, por ende en muchas ocasiones no se

¹⁴⁶ *Idem.*

¹⁴⁷ *Ibid.*, p. 23.

¹⁴⁸ *Idem.*

recuperen los créditos. Por ello mismo, muchos de los apoyos financieros son cada vez más difíciles de obtener, pues tienden a aumentar su costo debido a que representan mayor riesgo, además se exigen más garantías o trámites burocráticos para ello¹⁴⁹.

- 7) *Aversión al Riesgo*. Los empresarios mexicanos se caracterizan por ser conservadores, muchos no se arriesgan a invertir por temor a perder sus ahorros o a endeudarse con alguna institución pública o privada que les proporcione los recursos¹⁵⁰. Es importante que los empresarios mexicanos organicen bien sus recursos, hagan un exhaustivo análisis del mercado y la situación empresarial y se arriesguen a emprender un negocio, y con ello promuevan la creación y reproducción de capital.
- 8) *Dependencia del Paternalismo del Gobierno*. En México se tiene la falsa expectativa de que sólo los emprendedores que son apoyados por el gobierno (a través de financiamiento, capacitación o algún otro mecanismo) pueden llegar a ser exitosos. Muchos empresarios mexicanos esperan el subsidio del gobierno para poder emprender o hacer crecer una empresa¹⁵¹; lo cual, como se explicó en los capítulos anteriores puede resultar contraproducente en términos de innovación, competitividad y productividad de la misma en el mercado global.
- 9) *Publicidad Limitada*. Generalmente, los emprendedores y pequeños empresarios mexicanos no cuentan con recursos ni estrategias publicitarias para posicionar sus productos o servicios en el mercado¹⁵². Esto provoca que no puedan hacer frente a la competencia con fuerza y por ende que muchas empresas que recién inician no puedan mantenerse en operación.
- 10) *Comodidad del Empleado*. En México, como en la mayor parte del mundo, existe un porcentaje muy alto de empresas o negocios que quiebran a los pocos meses o

¹⁴⁹ *Idem.*

¹⁵⁰ *Idem.*

¹⁵¹ *Ibid.*, pp. 23-24.

¹⁵² *Ibid.*, p. 24.

años de su apertura; esto ha provocado que muchas personas prefieran seguir siendo empleados en el gobierno o en la iniciativa privada; de esta manera no arriesgan capital propio ni prestado; mientras que ingresan regularmente su salario, lo que representa mayor seguridad¹⁵³.

Este apartado se encuentra muy ligado a la aversión al riesgo. “En los negocios, los ingresos dependen de las ventas y de las ganancias; y éstas últimas no siempre son lineales, seguras y estables”¹⁵⁴. Muchos emprendedores mexicanos se sienten incómodos con la inseguridad que representa que las ventas, los ingresos y los gastos puedan ser variables.

11) Bajo Nivel Escolar del Empresario. Muchos empresarios y emprendedores en México cuentan con un grado de escolaridad bajo; esto puede considerarse como una de las causas principales (más no del todo cierta) de que sean empresarios empíricos, de la falta de conocimientos en temas fundamentales para el desarrollo empresarial y del éxito que pueda llegar a tener su empresa¹⁵⁵.

Es muy importante aquí la labor del Estado y de las empresas en el proceso educativo para la capacitación de la población en los términos que el mercado requiere. El Estado debe incentivar una verdadera cultura de desarrollo empresarial, enseñando en las escuelas y universidades los mecanismos necesarios para constituir una empresa o emprender un proyecto productivo.

Todos estos factores se consideran como los limitantes para el desarrollo empresarial en México vistos desde el empresario, siendo los más importantes la ausencia de capital propio, el desaprovechamiento de los recursos financieros, la aversión al riesgo y, en general, la falta de organización de las PyMES.

¹⁵³ *Idem.*

¹⁵⁴ *Idem.*

¹⁵⁵ *Idem.*

3.2 *Situación General del Financiamiento de las PYMES mexicanas*

3.2.1 Reformas Financieras en México en materia de PyMES: Reforma de 1998-1999

Los principales fondos para el financiamiento productivo en México son manejados por intermediarios financieros, específicamente hablando, la banca comercial, quien es el mayor de ellos y que, además, promueve su concentración y centralización ya que éstos se encuentran muy dispersos. En este apartado se expondrá un esbozo de cómo funciona el sistema financiero mexicano y la evolución éste que ha tenido desde antes de la reforma financiera de 1998-1999, y los efectos de dicha reforma financiera en materia de PyMES.

A partir de la década de los setenta, la estructura de la banca comercial en México (el principal intermediario financiero en el país) ha pasado de una estructura de banca especializada (banca con áreas de operación, plazos y métodos bien definidos y limitados), cuya actividad estaba concesionada por el Estado a los privados; a una de grupos financieros de carácter bancario universal (en el caso mexicano, se trata de una serie de instituciones de servicios financieros de distinta naturaleza agrupadas bajo una única sociedad controladora)¹⁵⁶.

En el año de 1981, en México se padeció una crisis económica causada por la contracción de los mercados externos para los productos mexicanos de exportación, siendo el petróleo el más importante de ellos; además de un encarecimiento y menor disponibilidad del crédito externo¹⁵⁷.

Dicha crisis provocó que en 1982, con los objetivos de encontrar liquidez para las urgencias nacionales y promover la actividad económica, se llevara a cabo una expropiación de la banca privada en México; las razones que expuso el entonces presidente José López Portillo fueron las siguientes: “los bancos privados habían obtenido ganancias

¹⁵⁶ Ernesto Ramírez Solano, *Moneda, Banca y Mercados Financieros. Instituciones e Instrumentos en países en desarrollo*, México, Ed. Pearson Educación, 2001, Primera Edición, p. 94.

¹⁵⁷ Eduardo Turrent, *Historia Sintética de la Banca en México*, México, Banco de México, 2009, pp. 17-18.

excesivas en la prestación de un servicio público concesionado; habían creado, de acuerdo con sus intereses, fenómenos monopólicos con dinero aportado por el público”¹⁵⁸.

El proceso de expropiación duró hasta 1985 con el sexenio del presidente Miguel de la Madrid, cuando se terminaron de indemnizar a los bancos expropiados, y fue él quien decidió cambiar a un modelo de banca mixta (con el 30% de las acciones en manos de los inversionistas privados) con la finalidad de hacerla más competitiva. Asimismo, se promovió la reestructuración de la banca, principalmente a través de un proceso de fusiones, en donde se pasó de 60 instituciones bancarias en 1982 a únicamente 19 para el año de 1985 (seis de cobertura nacional, siete multiregionales y seis regionales)¹⁵⁹.

En los años de 1989 y 1990, bajo el gobierno del presidente Carlos Salinas de Gortari, se promovió una reforma financiera que llevó a las más grandes y controvertidas reprivatizaciones de la banca comercial. Se reformaron los artículos 28 y 128 constitucionales, el primero para permitir nuevamente la participación de los privados en los servicios bancarios; el segundo para adaptar las condiciones de trabajo en la banca al régimen de propiedad privada¹⁶⁰.

El proceso de venta se llevo a cabo rápidamente durante los años de 1991 y 1992, con la finalidad de que los bancos que se privatizaran inicialmente no tuvieran una ventaja competitiva con aquellos que lo hicieran posteriormente. En el proceso se buscó obtener el mayor ingreso posible, coadyuvar a mejorar el sistema financiero mexicano, y sobre todo preservar la propiedad de las acciones de los bancos en manos de inversionistas mexicanos¹⁶¹.

Entre finales del año 1994 y principios del 1995 se dio la crisis bancaria más severa que México ha sufrido en su historia, la cual además provocó la descapitalización de los bancos nacionales y su fragilidad, trayendo problemas de liquidez y de solvencia. La principal causa de dicha crisis fue la crisis en balanza de pagos que sufría México en esos momentos, y la falta de solvencia de los propios bancos provocada por malos manejos

¹⁵⁸ *Ibid.*, p. 17.

¹⁵⁹ *Ibid.*, p. 22.

¹⁶⁰ *Ibid.*, p. 23.

¹⁶¹ *Ibid.*, pp. 24-25.

organizacionales. La cartera de los bancos se debilitó de manera importante a causa del aumento en las tasas de interés, y por ende, de la incapacidad de muchos acreditados de pagar los créditos que habían contraído¹⁶².

La crisis llevó a que el Estado mexicano interviniera para subsanar el problema bancario. La ley impedía la entrada de inversión extranjera para recapitalizar a la banca, situación que trajo enormes problemas económicos a México. Fue hasta 1998-1999, y bajo el marco del entonces ya en vigor Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), cuando el Congreso de la Unión aprobó una reforma financiera que tuvo como objetivos centrales la modernización y liberalización financiera y que permitía la entrada de inversión extranjera para adquirir participaciones mayoritarias en los bancos mexicanos, con ellos, los tres bancos más grandes del país quedaron en manos de extranjeros¹⁶³. Además se creó la figura de Grupo Financiero como base para organizar a todo el sistema financiero.

La respuesta de los bancos extranjeros fue muy rápida, Lecuona propone aquí algunos de los motivos que causaron dicha respuesta: “la baja valuación de los bancos, la baja intensidad competitiva del mercado que, potencialmente, ofrecía altos márgenes, la oportunidad de reducir la estructura de costos al alinearla con las mejores prácticas internacionales y el tamaño del mercado mexicano”¹⁶⁴. Estas razones permitieron que los inversionistas extranjeros se enriquecieran enormemente en los años posteriores.

La entrada de la banca foránea a México ya sin restricciones reglamentarias, se inició con una primera operación que se concretó en agosto del año 2000 cuando BBV adquirió en definitiva a Bancomer. Al año siguiente, Citibank hizo lo propio con Banamex y en noviembre del año 2002 HSBC consiguió el control accionario de Bitel. Serfin había sido ya comprado por Banco Santander y lo propio ocurrió con Inverlat a cargo de Bank of Nova Scotia¹⁶⁵.

¹⁶² *Ibid.*, pp. 29-30.

¹⁶³ Ramón Lecuona Valenzuela, “El financiamiento a las PyMEs en México: La experiencia reciente”, *Revista de Facultad de Economía UNAM*, Vol. 6, núm. 17, México, Facultad de Economía UNAM, Mayo-Agosto 2009, pp. 73-74.

¹⁶⁴ *Ibid.*, p. 74.

¹⁶⁵ Eduardo Turrent, *Op. Cit.*, pp. 34-35.

Según datos de los Agregados Monetarios y el Flujo de Fondos del Banco de México del 2000 al 2008, es posible percatarse de que del año 2000 al 2007 existió un crecimiento del 5.5% del PIB en la disponibilidad total de recursos financieros en la economía del país que fue del 65.7% al 71.2% y que se originó en la evolución del ahorro financiero interno; además de reducir de un 24% a un 16.2% del PIB el peso del financiamiento externo¹⁶⁶. Esto es reflejo de la capitalización que trajeron los inversionistas extranjeros al sistema financiero mexicano.

CUADRO 1

Fuentes y usos de los recursos financieros de la economía: México 2000-2008 (Saldos % del PIB)

FUENTES Y USOS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
TOTAL DE FUENTES	65.7	69.6	69.7	71.6	68.2	68.7	73.0	71.2	64.4
M4	41.7	47.0	46.4	47.9	46.9	50.4	55.2	55.0	50.8
FINANCIAMIENTO EXTERNO	24.0	22.6	23.3	23.7	21.3	18.4	17.8	16.2	13.05
TOTAL DE USOS	65.7	69.6	69.7	71.6	68.2	68.7	73.0	71.2	64.4
RESERVA INTERNACIONAL ^{1/}	5.6	6.3	7.5	8.9	8.2	8.1	7.8	8.2	7.6
SECTOR PUBLICO ^{2/}	40.0	40.5	40.9	41.6	37.9	36.2	35.9	34.0	29.7
ESTADOS Y MUNICIPIOS	1.3	1.3	1.4	1.5	1.5	1.5	1.5	1.4	1.3
SECTOR PRIVADO	29.0	28.2	27.7	27.1	25.6	26.0	29.9	30.7	29.2
HOGARES	8.9	9.4	9.7	10.1	10.6	11.7	13.5	13.8	12.7
EMPRESAS	20.1	18.7	18.0	17.1	15.0	14.3	16.4	16.9	16.4
OTROS CONCEPTOS ^{3/}	-10.1	-6.7	-7.7	-7.6	-5.0	-3.0	-2.1	-3.1	-3.3

^{1/} Según lo define la Ley Orgánica del Banco de México.

^{2/} Saldo histórico de los requerimientos de financiamiento del sector público

^{3/} Activos no sectorizados, cuentas de capital y resultados, activos y pasivos de la banca comercial, la banca de desarrollo y el Banco de México, de los intermediarios financieros no bancarios y del Infonavit, así como los pasivos no monetarios del IPAB, entre otros conceptos.

*Saldo al mes de septiembre.

Fuente: Agregados Monetarios y Flujo de Fondos, Banco de México.

En Ramón Lecuona Valenzuela, "El financiamiento a las PyMEs en México: La experiencia reciente", *Revista de Facultad de Economía UNAM*, Vol. 6, núm. 17, México, Facultad de Economía UNAM, Mayo-Agosto 2009, p. 71.

“La apertura aceleró el proceso de consolidación del sistema bancario y para el 2007 los cinco bancos más grandes concentraban alrededor del 80% de los activos financieros totales, los cuatro mayores extranjeros contaban con el 69%”¹⁶⁷. Con esto queda de manifiesto que a pesar de que, efectivamente, se capitalizó a los bancos que estaban en quiebra, los inversionistas extranjeros lograron prácticamente monopolizar el mercado financiero mexicano.

¹⁶⁶ Ramón Lecuona, *Op. Cit.*, pp. 70-71.

¹⁶⁷ *Ibid.*, p. 74.

En 2008 con la crisis financiera internacional se dio una caída en la oferta de fondos, como puede verse en la tabla anterior, derivada de lo que Lecuona explica en la siguiente cita:

La desaceleración que sufrió la inversión privada en México, ante el embate de la competencia en China en el mercado norteamericano luego de su entrada en la OMC y la relocalización de las manufacturas norteamericanas, que operaban en México, en Asia. Además de la reestructuración que sufrió el sistema bancario mexicano luego del cambio legislativo que permitió a la banca extranjera tomar el control de la mayor parte del sistema, después de capitalizarlo¹⁶⁸.

En lo que se refiere a cómo se utilizaron los fondos disponibles; durante el período 2000-2008 los recursos destinados a financiar a las empresas en el sector privado disminuyeron considerablemente. Del 2000 al 2005 este rubro perdió 6 puntos porcentuales del PIB al pasar del 20.1% al 14.3%; mientras que, a pesar de que del 2005 al 2008 se registró una ligera recuperación producto del repunte de las exportaciones manufactureras, la aceleración de la economía, la disminución de la demanda de ingresos del sector público e ingresos fuertes en divisas; estos fondos no volvieron a los niveles que tenían en el año 2000¹⁶⁹.

A la par del comportamiento desfavorable y decreciente del uso de fondos financieros por parte de las empresas, en la tabla anterior puede vislumbrarse que los hogares tuvieron un crecimiento en la disponibilidad de fondos del 2000 al 2007. Tanto el financiamiento al consumo como a la vivienda se expandieron para sumar un 13.7% del PIB en el 2007¹⁷⁰.

Como puede verse en el siguiente cuadro, “para 2007, menos de una cuarta parte del financiamiento total (23.7%) disponible se aplicaba a la actividad empresarial; la canalización de fondos a la producción perdió 7 puntos porcentuales de participación relativa del 2000 al 2007”¹⁷¹.

¹⁶⁸ *Ibid.*, p. 72.

¹⁶⁹ *Idem.*

¹⁷⁰ *Idem.*

¹⁷¹ *Ibid.*, p.73.

CUADRO 2

Estructura de los recursos financieros de la economía según destino: México 2000-2007 (%)

Usos	2000	2007
Total de usos	100.0	100.00
Reserva internacional	8.5	11.5
Sector público	60.9	47.8
Estados y municipios	2.0	2.0
Sector privado	44.1	43.1
Hogares	13.5	19.4
Empresas	30.6	23.7
Otros conceptos	-15.4	-4.4

Fuente: Banco de México.

En Ramón Lecuona Valenzuela, "El financiamiento a las PyMEs en México: La experiencia reciente", *Revista de Facultad de Economía UNAM*, Vol. 6, núm. 17, México, Facultad de Economía UNAM, Mayo-Agosto 2009, p. 73.

Del mismo modo, el sector público (incluyendo aquí a los Estados y municipios) ocupó por sí solo casi la mitad del total de los recursos financieros (49.8%) en el mismo período, lo que significa que el gobierno es el principal sujeto de crédito de todo el sistema financiero; además de que los hogares ocuparon el 19.4%¹⁷². Este sistema financiero muy concentrado en el sector público y con caída de la participación de las empresas, explica Lecuona, no es sino un reflejo de "una clara e importante desventaja competitiva de México en la economía global"¹⁷³.

Como se expone en el siguiente cuadro, para el año 2007 la Banca Múltiple o Banca Comercial era (como aún lo sigue siendo en la actualidad) el componente más importante del sistema financiero mexicano, al mantener la mitad de los activos financieros totales¹⁷⁴.

¹⁷² *Idem.*

¹⁷³ *Idem.*

¹⁷⁴ *Ibid.*, p. 74.

CUADRO 3

Estructura del sistema financiero: México 2007 (Participación % activos)

TIPO DE INTERMEDIARIO	PARTICIPACION
Banca múltiple	50.1
Siefores	16.1
Sociedades de inversión	14.6
Banca de desarrollo	7.5
Aseguradoras	5.9
Sofoles	3.1
Otras instituciones 1/	2.7

1/ casa de bolsa, arrendadoras, unidades de crédito, factorajes, afianzadoras, casas de cambio y almacenadoras.

Fuente: Banco de México, CNBV, Consar y CNSF.

En Ramón Lecuona Valenzuela, "El financiamiento a las PyMEs en México: La experiencia reciente", *Revista de Facultad de Economía UNAM*, Vol. 6, núm. 17, México, Facultad de Economía UNAM, Mayo-Agosto 2009, p. 74.

Para el año 2007, los cinco bancos de mayor tamaño concentraban alrededor del 80% del total de los activos y de la cartera de crédito, mientras que los siete más grandes concentraban un 90%.¹⁷⁵ Igualmente, alrededor de 60% de la cartera comercial estaba concentrada en los 50 mayores acreditados de cada banco, casi 70% en los 100 más grandes y 81% en los 300 más importantes. Lo que dejaba, para esa fecha, únicamente un 19% de la cartera comercial del sistema bancario mexicano para financiar a empresas pequeñas y medianas¹⁷⁶.

En lo que respecta a la Banca de Desarrollo, ésta tuvo un declive cuantitativo sostenido, ya que para el año 2000 contaba con el 19% de los activos del sistema financiero, y para el 2007 su participación era de apenas un 7.5%. No obstante con dicho declive, el 50% de los fondos de la cartera de crédito de la Banca de Desarrollo se colocó en entidades gubernamentales, el 32.2% en entidades financieras; y solamente el 12.7% en la actividad empresarial y comercial¹⁷⁷.

Es importante señalar que en el caso de México "del total del financiamiento institucional que recibieron las empresas mexicanas en el 2007, alrededor del 42% de los fondos provino

¹⁷⁵ *Ibid.*, p. 75.

¹⁷⁶ *Idem.*

¹⁷⁷ *Ibid.*, p. 76.

del exterior”¹⁷⁸. Esto debido a que la mayor parte de los fondos disponibles para financiar a la actividad empresarial en México están destinados a las grandes empresas multinacionales y exportadoras, las cuales en muchos casos prefieren buscar créditos en el exterior.

En lo referente a la parte interna de los fondos (58%), para 2007 ésta se estructuró con mayor importancia de la banca comercial con un 67% y participaciones minoritarias de la emisión de los mercados bursátiles con un 18%¹⁷⁹. No obstante que, con las cifras presentadas, se puede ver que la banca comercial no representaba una fuente importante de financiamiento para las PyMEs.

En general, el sistema financiero mexicano no le presta mayor importancia a los acreditados más pequeños; ya que, como se puede ver en el siguiente cuadro que analiza la estructura de la cartera de crédito de los cinco grandes bancos del país para el año 2007, ninguno de ellos se centra en este nicho de mercado¹⁸⁰.

CUADRO 4

Estructura de cartera y concentración del crédito comercial de la banca múltiple: México 2007

BANCO	PARTICIPACION EN LA CARTERA DE CREDITO DEL SISTEMA BANCARIO	PARTICIPACION 300 MAYORES CLIENTES EN LA CARTERA COMERCIAL DEL BANCO	PARTICIPACION DE LOS CLIENTES COMERCIALES MENORES EN LA CARTERA TOTAL DEL BANCO*
BBVA	27.1%	72.9%	11.9%
Banamex	16.2%	86.0%	7.0%
Santander	12.9%	75.7%	14.3%
HSBC	11.8%	80.0%	12.6%
Banorte	10.6%	69.9%	19.2%
Resto de los Bancos	21.4%	94.0%	5.6%
Total	100.0%	81.0%	10.9%

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

Fuente: elaborado con información de la CNBV.

En Ramón Lecuona Valenzuela, “El financiamiento a las PyMEs en México: La experiencia reciente”, *Revista de Facultad de Economía UNAM*, Vol. 6, núm. 17, México, Facultad de Economía UNAM, Mayo-Agosto 2009, p. 78.

¹⁷⁸ *Idem.*

¹⁷⁹ *Idem.*

¹⁸⁰ *Ibid.*, pp. 76-77.

3.2.2. Reformas Financieras en México en materia de PyMEs: Reforma de 2014

Como vimos en el apartado anterior, los objetivos de las reformas financieras de los años noventa en México no se consiguieron; si bien se logró recapitalizar al sistema financiero, la apertura al capital extranjero y lo flexible que se volvió la regulación hizo que se generara una estructura oligopólica por parte de los grandes bancos comerciales que se centró en el financiamiento al gobierno en sus diferentes niveles y a las grandes empresas, dejando de lado a las PyMEs; aún cuando son éstas las que representan la mayor fuente de empleo y actividad económica del país, deteniendo con ello el desarrollo del país.

En el año 2010, el sector público concentró 43.4% del financiamiento total con relación al mercado bursátil; cuando para el año 2000, dicha cifra era apenas del 26.9%¹⁸¹. Esto demuestra que también en el mercado de valores se da la tendencia que la banca comercial viene arrastrando desde principios de los años 2000 en la que el ahorro financiero en lugar de canalizarse en créditos productivos se ha destinado a adquirir deuda pública interna.

De acuerdo a la Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (ENAFIN) elaborada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) en 2011, “de cada 100 empresas, 43 reportaron haber recurrido a los créditos bancarios”¹⁸². “Sin embargo, el financiamiento otorgado por proveedores es mayoritario: 55 de cada 100 de las empresas lo usan como una forma de crédito. Es de corto plazo y su destino principal es utilizarlo como capital de trabajo”¹⁸³.

El 55% del crédito otorgado por proveedores puede ser en dinero, mercancía o ambos y es utilizado con mayor frecuencia (70%) por las medianas y grandes empresas. Normalmente el plazo de este tipo de crédito es de 30 días después de entregada la mercancía. Las micros y pequeñas empresas que utilizan como

¹⁸¹ María del Carmen Salgado Vega *et al.*, “Reformas Financieras en México y su efecto limitado sobre la intermediación financiera”, *Economía Actual*, Vol. VI Núm. 3, México, Julio- Septiembre 2013, p. 35.

¹⁸² *Ibid.*, pp. 35-36.

¹⁸³ *Ibid.*, p. 36.

financiamiento recursos propios y proveedores es de 49 y 53% respectivamente por tipo de fuente¹⁸⁴.

El financiamiento por parte de los proveedores se encuentra fuera de la estructura del sistema financiero formal, pero para muchas empresas en México fue la principal fuente de supervivencia. Con las cifras que se presentaron anteriormente, es evidente la limitada participación del crédito bancario comercial en la actividad productiva; si no hubiera existido el crédito de los proveedores, no se explicaría como lograron funcionar o sobrevivir muchas empresas mexicanas en los últimos años¹⁸⁵.

Según datos de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) del año 2015; la tendencia cambió para el año 2014 para hacer del sistema financiero formal la principal fuente de financiamiento para las PyMES. Con un 53.2% de las microempresas, un 68.9% de las empresas pequeñas y un 79.3% de las medianas. Los créditos otorgados por proveedores representan la segunda fuente de financiamiento de las empresas pequeñas y medianas con el 38.1% y el 40.3% respectivamente, en tanto que para las microempresas fueron los recursos propios con un 28.7%¹⁸⁶.

Con las cifras mostradas en párrafos anteriores se puede afirmar que a pesar de que la principal fuente de financiamiento para las PyMES en México ya es el sistema financiero formal a partir del año 2014; el papel de los proveedores, quienes venden a crédito a las PyMES o bajo concesiones, aún se considera muy importante como fuente de financiamiento. Asimismo, se ha constatado con algunos pequeños y medianos empresarios la posibilidad del anticipo por parte de los clientes como método de financiamiento, aunque no hay disponibilidad de información al respecto. Por lo que dichas cifras deben tomarse con cuidado.

Igualmente, como se hizo énfasis en todo este apartado, el Estado es el principal sujeto de crédito del sistema financiero mexicano acaparando la mayoría de los recursos financieros disponibles, generándose así deuda pública y provocando que muchos de dichos recursos

¹⁸⁴ *Idem.*

¹⁸⁵ *Idem.*

¹⁸⁶ INEGI, *idem.*

no sean más productivos como lo serían en manos de privados, en términos de Adam Smith.

Es por esto que la reforma que se presentó en enero del año 2014 tenía como objetivo central (en materia de PyMEs) garantizar un mayor y más barato acceso al crédito a las empresas y a los hogares; con la intención de fomentar la inversión y el consumo. “Incrementar el crédito para el desarrollo nacional es la prioridad de la reforma”¹⁸⁷. Según los datos de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE), lo logró de manera relativa.

La reforma financiera de 2014 fue promulgada por el presidente Enrique Peña Nieto con base en el Objetivo 4.2 del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, “Democratizar el acceso al financiamiento de proyectos con potencial de crecimiento”¹⁸⁸, y específicamente con las estrategias 4.2.1: “Promover el financiamiento a través de instituciones financieras y del mercado de valores”¹⁸⁹, y la 4.2.2:

“Ampliar el acceso al crédito y a otros servicios financieros, a través de la Banca de Desarrollo, a actores económicos en sectores estratégicos prioritarios con dificultades para disponer de los mismos, con especial énfasis en áreas prioritarias para el desarrollo nacional, como la infraestructura, las pequeñas y medianas empresas, además de la innovación y la creación de patentes, completando mercados y fomentando la participación del sector privado sin desplazarlo”¹⁹⁰.

Este objetivo y estrategias estuvieron basados en dos de los compromisos (62 y 63) que Peña Nieto planteó durante su campaña electoral. En materia de PyMEs y conforme a su compromiso número 62, la reforma haría hincapié en el fortalecimiento de la Banca de Desarrollo para “ampliar el crédito, con especial énfasis en áreas prioritarias para el desarrollo nacional como la infraestructura, las pequeñas y medianas empresas, así como la

¹⁸⁷ Salgado Vega, *Op. Cit.*, p. 35.

¹⁸⁸ *s/a, Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018* [en línea], México, pp. 132-133, Dirección URL: <http://pnd.gob.mx/> [fecha de consulta: 20/12/2016].

¹⁸⁹ *Idem.*

¹⁹⁰ *Idem.*

innovación y la creación de patentes”¹⁹¹. Esto mediante “redefinir el rol de la banca de desarrollo a través de la reorientación de sus mandatos y de mayor autonomía de gestión con flexibilidad financiera y operativa”¹⁹².

Los resultados que ha tenido la reforma en cuanto al crecimiento de la cartera de crédito de la Banca de Desarrollo han sido favorables, con un promedio anual de crecimiento del 15%. Se puede poner de ejemplo de ello al Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), uno de los bancos de desarrollo más importantes, el cual en 2014 tuvo un crecimiento del 45.5% en el impulso al sector privado a través de créditos directos¹⁹³.

Además, en el mismo año, el número de pequeñas y medianas empresas exportadoras apoyadas por BANCOMEXT a través de garantías, fondeo y factoraje aumentó 70%, alcanzando tres mil 705 empresas¹⁹⁴. En el caso concreto de BANCOMEXT, los apoyos han sido para la plataforma logística del país e incrementar su infraestructura y conectividad.

A pesar de estas cifras alentadoras, la mayoría de las PyMEs no son exportadoras ni cuentan con acceso a las garantías que solicitan los bancos de desarrollo, además de que la cifra de 3,705 empresas apoyadas por uno de los bancos de desarrollo más grandes del país es muy pequeña si se realiza una comparación con las más de 4 millones de PyMEs en México, deja entrever que en realidad las microempresas (que son la mayoría de las empresas del país) no están recibiendo este tipo de apoyos.

En lo que se refiere al compromiso número 63 del presidente Peña Nieto y conforme al Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, la reforma financiera tiene como objetivo “modificar el marco legal para que la banca comercial y las instituciones de crédito presten más y más barato. Incluyendo una revisión de la ejecución de garantías, respetando

¹⁹¹ PWC México, *Reforma Financiera. Nueva Interacción entre usuarios, entidades financieras y autoridades reguladoras* [en línea], Sector Financiero PWC, México, 2013, p. 1, Dirección URL: <http://www.pwc.com/mx/es/industrias/archivo/2013-11-resumen-ejecutivo-reforma-financiera.pdf> [fecha de consulta: 23/11/2016].

¹⁹² *Idem*.

¹⁹³ Enrique De la Madrid Cordero, *Resultados Visibles de la Reforma Financiera a un año de su implementación* [en línea], Dinero en Imagen, Excelsior, México, 11 de Marzo de 2015, Dirección URL: <http://www.dineroenimagen.com/2015-03-11/52217> [fecha de consulta: 23/11/2016].

¹⁹⁴ *Idem*.

íntegramente los derechos de todos los acreditante actuales, así como reducir el costo de los servicios financieros.”¹⁹⁵

Como se demostró con las cifras al inicio de este apartado, la banca comercial no ha roto con los vicios del pasado y las PyMEs buscan como alternativa real, cuando las condiciones del crédito formal no son del todo favorables, el financiarse con los proveedores. No obstante, la reforma financiera ha permitido una mayor competencia entre las instituciones de banca comercial al “flexibilizar la portabilidad de operaciones de crédito y garantías”¹⁹⁶ y al permitir que el consumidor cambie sus deudas de un banco a otro libremente. Esto ha disminuido el precio de los créditos y los ha hecho más accesibles para muchas empresas y consumidores.

“En materia de microfinanciamiento, del total de municipios rurales en el país, sólo 6% tiene presencia de sucursales bancarias, lo que repercute en la ausencia de servicios de financiamiento, dando lugar a desequilibrios regionales, distorsiones en la asignación de los factores de la producción y profundización de la inequidad económica”¹⁹⁷. Estas cifras dejan de manifiesto la necesidad de acceso al crédito y de lo lejos que aún se encuentra la reforma de 2014 de tener los efectos esperados.

3.3 Causas presumibles de la falta de financiamiento a las PYMES

3.3.2 Alta tasa de mortalidad

Según datos del año 2007, de 200 mil empresas que anualmente abren sus puertas en México, solamente 35 mil sobreviven a los primeros dos años de actividades, es decir el 17.5%. Esta alta tasa de mortandad es común en todo el mundo; en el caso de los Estados Unidos, el 24% de las nuevas empresas han cerrado dos años después y 53% antes de los cuatro años. El riesgo para los intermediarios financieros es mucho mayor que el correspondiente a una empresa consolidada, por lo cual se imponen altas tasas de interés para el crédito, además de la enorme reticencia de los bancos para otorgarlos¹⁹⁸.

¹⁹⁵ PWC México, *idem*.

¹⁹⁶ *Idem*.

¹⁹⁷ *s/a, Plan de Desarrollo Innovador 2013-2018, Op. Cit.*, p. 85.

¹⁹⁸ Ramón Lecuona, *Op. Cit.*, p. 79.

3.3.1 Informalidad

Mucha de la nueva actividad empresarial en México comienza y se desarrolla en el sector informal. De las 200 mil pequeñas y medianas empresas que se crean cada año, 90% operan en el sector informal. Esta práctica, que cada vez es más recurrente, determina que el sistema financiero informal también cobre importancia creciente. Más del 60% de las personas que según encuestas del INEGI se declaran como ocupadas no están registradas en la seguridad social¹⁹⁹. Esto quiere decir que de manera paralela al sistema financiero formal se ha desarrollado un sistema informal, en dónde por sus características puede considerarse al crédito de los proveedores.

3.3.2 Altos costos del crédito

En general existe en México y en el mundo una estructura de muy altos diferenciales entre tasas activas y pasivas para las PyMES; las principales causas son la información poco confiable que se tiene de las pequeñas y medianas empresas; los altos costos operativos del crédito; la selección adversa, es decir, el hecho de que descarten a las PyMES como sujeto de crédito por su alto riesgo y prefieran a las empresas ya consolidadas y bien establecidas; las inadecuaciones judiciales (sistema judicial lento y de alto costo para los bancos) y un ambiente insuficientemente competitivo entre los intermediarios que otorgan los créditos (la mayoría de los recursos financieros se encuentran en manos de pocos bancos). Estos altos costos hacen que alrededor de dos tercios de las PyMES ni siquiera intenten acercarse a los bancos y que éstos tengan que rechazar a una buena parte de las que les solicitan créditos²⁰⁰.

3.3.3 Deficiencias del Sistema Jurídico

En México se cuenta con un sistema judicial de lenta e incierta operación y de altos costos tanto para los bancos como para los clientes. Según el informe denominado “Un Mejor Clima de Inversión para Todos” del Banco Mundial del año 2005, la ejecución judicial de un contrato en México demoraba 421 días, dato que se comparaba muy desfavorablemente con el promedio de 280 días en los países desarrollados. Aún cuando las empresas puedan

¹⁹⁹ *Ibid.*, p. 82.

²⁰⁰ *Ibid.*, pp. 79-82.

aportar las garantías solicitadas por los bancos, el costo implícito en un largo y tortuoso proceso de adjudicación disminuye el valor esperado de la rentabilidad de cada operación crediticia y consecuentemente, repercute en la elevación de las tasas activas y el desincentivo al uso del financiamiento bancario; afectando sobre todo a las PyMES²⁰¹.

3.3.4 Estructura del Mercado de Crédito

La estructura del mercado de créditos es poco competitiva y la información con que se cuenta opaca mucho al consumidor; por ende se ha conformado un mercado con altos márgenes y bajo volumen; es decir, con altos costos y pocos préstamos. Los seis bancos más grandes de México concentraban el 94% de los ingresos por comisiones en el 2006 y 93% de los ingresos por comisiones de tarjetas de crédito. A pesar de que en 2007 el número de bancos pasó de ser de 35 a 40 instituciones, el peso de los más grandes es evidente²⁰².

“Solamente el 19% de la cartera de los bancos comerciales está destinada a financiar a sujetos de crédito distintos a los 300 mayores deudores de cada banco”²⁰³. “El financiamiento proveniente de la banca de desarrollo fue inferior a 2% del total en el 2007 y a menos de 1% en 2008”²⁰⁴.

Es por ello que se considera primordial lo que propone el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012: “Promover la competencia en el sector financiero a través de la entrada de nuevos participantes, la promoción de una mayor diversidad de productos, vehículos y servicios financieros, enfatizando la información y la transparencia como medios para que los usuarios de la banca puedan tomar decisiones con toda la información necesaria”²⁰⁵.

La reforma financiera del año 2014 ha sido un importante aliciente para fomentar la competencia en el sector financiero formal y permitir un mayor acceso al crédito tanto a las

²⁰¹ *Ibid.*, p. 81.

²⁰² *Ibid.*, pp. 81-82

²⁰³ *Ibid.*, p. 82

²⁰⁴ *Ibid.*, p. 83

²⁰⁵ *s/a, Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012* [en línea], México, “Sistema Financiero Eficiente”, 1 de Septiembre de 2007, p. 1, Dirección URL:

<http://calderon.presidencia.gob.mx/informe/primer/2.3 SISTEMA FINANCIERO EFICIENTE/index.html>

[Fecha de consulta: 22 de Noviembre de 2016].

PyMEs como a los consumidores; no obstante, aún se encuentra lejos de obtener los resultados esperados, si tomamos en cuenta que la economía informal, por ende el crédito informal, ocupa un lugar central entre las fuentes de financiamiento de las PyMEs.

Además, dicha reforma también ha endurecido las sanciones y condiciones para los deudores, como en el caso del temor infundado por incapacidad de pago o el arraigo en una ciudad o lugar específico para los deudores con incumplimiento; por lo que es un arma de doble filo para muchos empresarios el contraer un crédito con alguna institución del sistema financiero formal.

3.4 Innovación como incentivo al financiamiento de las PyMES

Como se habló en el apartado *Papel del Empresario en la Economía de Mercado* del Capítulo I, la Innovación se puede definir como “los cambios en los métodos de proporcionar bienes, como la introducción de nuevos métodos de producción, la apertura de mercados, la conquista de nuevas fuentes de suministro de materia prima o de bienes semifabricados o llevar a cabo una nueva organización en la industria”²⁰⁶ y ésta se realiza por la acción del empresario, quien a través de su propia creatividad y capacidad la pone en práctica y la organiza.

Dicha definición concuerda con la presentada por la OCDE en el Manual de Oslo, la cual dice que la Innovación se define como “la implementación de un producto (bien o servicio) nuevo o con mejoras significativas, o de un proceso, de un método de comercialización, o de un método organizacional nuevo en una práctica empresarial, de organización de trabajo o en relaciones externas”²⁰⁷.

“La innovación es un concepto extenso que comprende una amplia gama de actividades y procesos: mercados, actividades empresariales, redes y competencia, pero también las habilidades y organizaciones, la creatividad y la transferencia de conocimientos”²⁰⁸.

“Algunas empresas son innovadoras, en tanto que otras no. Entre las que son innovadoras, se presenta un sesgo en el rendimiento (algunas son altamente innovadoras, otras en menor

²⁰⁶ Stanley Brue, *Op. Cit.*, pp. 479-480.

²⁰⁷ s/a, *Innovación en las empresas. Una perspectiva microeconómica*, México, OCDE-Foro Consultivo Científico y Tecnológico, 2012, p. 17.

²⁰⁸ Idem.

grado). Las empresas también difieren en los tipos de innovación que llevan a cabo (de producto, proceso, organizacional, de comercialización)²⁰⁹. Además, la innovación está estrechamente ligada a sectores con alto el desarrollo tecnológico e investigación.

De acuerdo con la OCDE, existen cuatro tipos distintos de innovación: la innovación de productos, la innovación de procesos, la innovación organizacional y la innovación de marketing o de comercialización, a continuación se describen cada tipo.

Innovación de productos: Se da con “la introducción de un bien o servicio nuevo o con mejoras significativas asociadas con sus características o con su uso previsto. Lo anterior incluye las mejoras significativas de las especificaciones técnicas, componentes y materiales, software incluido, facilidad de uso y otras características funcionales”²¹⁰.

Innovación de procesos: Se logra con “la implementación de un método de producción o provisión nuevo o con mejoras significativas. Esto incluye los cambios significativos en las técnicas, en el equipo o el software”²¹¹.

Innovación organizacional: Esta se realiza con “la implementación de un nuevo método organizacional en las prácticas comerciales de las empresas, la organización del lugar de trabajo y/o las relaciones externas”²¹².

Innovación de marketing o de comercialización: En este tipo de innovación, es necesaria “la implementación de un nuevo método de marketing que incluya cambios significativos en el diseño, el empaque, la comercialización, la promoción o el precio del producto”²¹³.

Como puede verse, la innovación puede ser tecnológica o no, generalmente es un activo intangible, proviene de la creatividad de los empresarios o sus trabajadores, además está muy ligada a la Investigación y al Desarrollo (I+D), a las nuevas tecnologías y a la capacitación²¹⁴.

²⁰⁹ *Ibíd.*, pp. 19-20.

²¹⁰ *Ibíd.*, p. 18.

²¹¹ *Idem.*

²¹² *Idem.*

²¹³ *Idem.*

²¹⁴ *Ibíd.*, p. 25.

Las empresas de hoy adoptan modos mixtos de innovación, esto quiere decir que “algunos tipos de innovación suelen acompañarse dentro de las mismas empresas y se complementan, mientras que otros son independientes o se sustituyen; algunas actividades de innovación (como la cooperación y las patentes) se relacionan más estrechamente con algunos tipos de innovación que con otros”²¹⁵.

De acuerdo con la OCDE, “en casi todos los países, un grupo de empresas muestra valores altos en todos los modos de innovación. Éstas son las empresas que se desempeñan en todos los tipos de actividades de innovación y combinan todos los modos de innovación”²¹⁶.

Asimismo, la gráfica 3 arroja que, de 2000 a 2004, en la mayoría de los países de la OCDE, “las empresas grandes [con más de 250 trabajadores] que operan en mercados extranjeros son más propensas a reportar la actividad de innovación, también el formar parte de un grupo de empresas se correlaciona de manera positiva con la probabilidad de ser innovadores”²¹⁷. Mientras que las PyMEs se rezagan en este rubro.

En general, los países que cuentan con empresas innovadoras tienden a tener alta competitividad en los mercados globales²¹⁸. “La capacidad de innovación de cada país se evalúa, a partir del 2007, en el ranking índice global de innovación (GII, por sus siglas en inglés), elaborado en conjunto por la Universidad Corning, el INSEAD y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual. Bajo este ranking, México se ubica en el lugar 63 de un total de 142 naciones evaluadas”²¹⁹, quedando apenas por encima de la media.

²¹⁵ *Ibíd.*, p. 23.

²¹⁶ *Ibíd.*, p. 24.

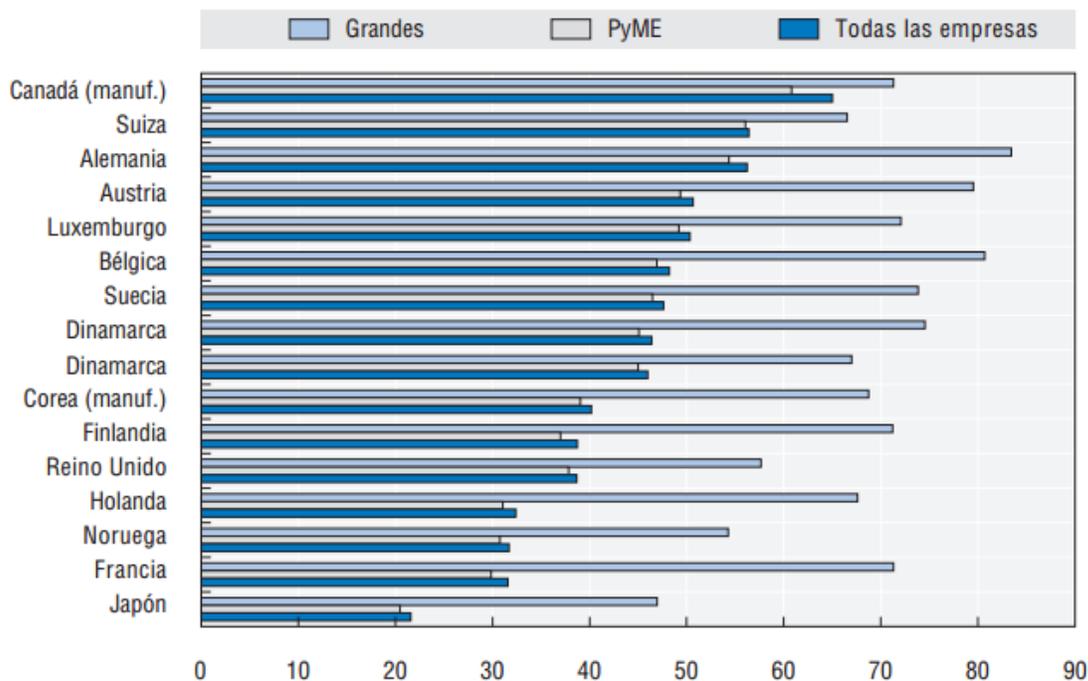
²¹⁷ *Ibíd.*, p. 25.

²¹⁸ Candelario Moyeda Mendoza *et al.*, “Medición de la innovación, una perspectiva microeconómica basada en la ESIDET-MBN 2012”, [en línea] *Revista Internacional de Estadística y Geografía*, núm 1, Vol. VII, México, INEGI, enero-abril 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/RDE/rde_17/rde_17_art3.html [fecha de consulta: 13/12/2016].

²¹⁹ *Idem.*

GRÁFICA 3
Empresas que han introducido innovaciones
de producto o de proceso, 2002-2004¹

Como porcentaje de todas las empresas



Fuente: s/a, *Innovación en las empresas. Una perspectiva microeconómica*, México, OCDE-Foro Consultivo Científico y Tecnológico, 2012, p. 42.

El cuadro 5 expone la distribución del gasto anual en investigación y desarrollo (I+D) como porcentaje del PIB del año 2011 en diferentes países. La I+D es un componente fundamental de la innovación y representa un importante factor a considerar para las empresas y los países. En el cuadro 5 se muestra que “en las economías desarrolladas, el porcentaje de inversión más alto es aportado por empresas, en economías emergentes es el gobierno central quien más inversión realiza”²²⁰. En el caso de México, el gobierno invierte 59.6% en I+D, mientras que las empresas, que conforme a lo que se ha visto a lo largo del trabajo, deben ser el principal motor de la innovación, únicamente el 36.8%.

²²⁰ Idem.

CUADRO 5
Distribución del gasto anual I + D como porcentaje del producto interno bruto
en diferentes países al 2011

País	% del financiamiento de acuerdo con la fuente de los fondos						
	Gasto I + D como % PIB	Empresa	Gobierno	Educación superior	Inst. privada no lucrativa	Fuente en el extranjero	No especificada
Finlandia	3.8	67.0	25.0	0.1	1.3	6.5	
Japón	3.4	76.5	16.4	5.8	0.8	0.5	
Dinamarca	3.0	60.3	28.9		3.6	7.2	
Alemania	2.9	65.6	29.8		0.3	4.2	
EE.UU.	2.8	58.6	31.2	3.0	3.4	3.8	
Canadá	1.8	48.0	34.8	7.7	3.6	5.8	
China	1.8	74.0	21.7			13.7	
España	1.4	44.3	44.5	4.0	0.6	6.7	
Brasil	1.2	45.2	52.6	2.1			
Argentina	0.7	23.9	71.6	2.9	1.1	0.5	8.9
Costa Rica	0.5	18.8	62.0		0.7	6.5	
Uruguay	0.4	8.5	30.8	45.2	0.1	6.5	
México	0.4	36.8	59.6	2.2	0.7	0.7	

Fuente: Candelario Moyeda Mendoza *et al.*, "Medición de la innovación, una perspectiva microeconómica basada en la ESIDET-MBN 2012", [en línea] *Revista Internacional de Estadística y Geografía*, núm 1, Vol. VII, México, INEGI, enero-abril 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/RDE/rde_17/rde_17_art3.html

Igualmente, como se explicó en el apartado *Limitaciones al Desarrollo Empresarial en México*, “se percibe baja colaboración entre empresas y los centros de producción de conocimiento científico, como universidades e institutos de investigación públicos, lo cual es preocupante, dada la importancia de contar con fuentes externas de conocimiento para la innovación”²²¹.

“En lo referente a la solicitud de fondos públicos para innovar, también es baja la participación —y preocupante—, pues el fondo público es fuerte incentivo para iniciar actividades innovadoras”²²².

Esto habla de que “existe baja capacidad de apropiación de invenciones en México, ya que es reducido el número de solicitudes de patentes, lo cual afecta la balanza tecnológica y

²²¹ Idem.

²²² Idem.

puede ser señal de baja capacidad creativa en la empresa mexicana”²²³. Además deja entrever que las empresas privadas tienden a enfocarse más en sectores tradicionales, con cierta seguridad y menor riesgo, pero menor incentivo a la competitividad.

A pesar de que en el mundo, la mayoría de las empresas que invierten en los diferentes tipos de desarrollo en innovación son las grandes empresas, las PyMES y algunos proyectos productivos son quienes tienden a generar ideas más innovadoras, pero éstas generalmente no cuentan con el capital necesario para echarlas a andar.

“En su etapa inicial, el financiamiento generalmente procede de los fondos propios del empresario, de la familia, de amigos y de otros contactos personales. Estos recursos son normalmente insuficientes para que el negocio logre alcanzar una escala que sea rentable, sobre todo en proyectos de alta tecnología o en aquellos que producen bienes o servicios destinados a mercados masivos”²²⁴.

“La inversión adicional que requieren estas empresas [PyMES innovadoras] tiene un elevado costo de transacción, al necesitar sumas considerables con un elevado riesgo de recuperación”²²⁵. Esto deja de manifiesto que muchas instituciones financieras e inversionistas en México tienen aversión al riesgo que representa financiar a una PyME o un proyecto productivo con ideas innovadoras.

No obstante, las ideas productivas innovadoras han demostrado a lo largo de la historia tener un alto potencial de rentabilidad para las empresas, y por ende pueden representar rendimientos atractivos para ellas y para las instituciones que las financiaron.

Es por ello mismo que la alta rentabilidad de la innovación debe ser un incentivo primordial para que las distintas fuentes de financiamiento otorguen a las PyMEs y proyectos productivos los recursos necesarios para desarrollar sus ideas innovadoras y de esta manera se contribuya a mejorar el porcentaje de inversión privada en innovación y se desarrolle en México una industria de alto valor agregado.

²²³ Idem.

²²⁴ Ricardo Chelén *et al*, *Capital de Riesgo para el Desarrollo de Empresas Innovadoras*, México, Foro Consultivo Científico y Tecnológico, 2014, p. 4.

²²⁵ *Ibíd.*, p. 7.

3.5 *Financiamiento Colectivo*

3.5.1 Financiamiento Colectivo: Concepto y Características

Keynes plantea que el ahorro, tanto individual como colectivo, es fundamental debido a que es la principal fuente que da origen a la inversión y, por ende, a la formación de capital; por lo que es necesario para la creación y el desarrollo de las empresas²²⁶.

Como bien señala el maestro Alfredo Córdoba sobre los postulados Keynesianos, “todo agente económico es un probable ahorrador, siempre y cuando este agente económico traslade su posición de liquidez temporal al proceso productivo en busca de un ingreso adicional denominado tasa de interés, para tener una mejor posición como consumidor posterior”²²⁷. Esta situación provoca que toda la sociedad sea ahorradora, por lo que se vuelve del interés de los empresarios y no sólo de los agentes financieros, como probable financiador y consumidor a la vez.

Como se expuso en el Capítulo 1, el empresario es el encargado de impulsar y organizar la economía de mercado a través de la integración de los factores y medios de la producción de la sociedad; de la creación de la Ventaja Competitiva de las Empresas a través de la organización y de la innovación y de comunicar a la sociedad para que se vincule dentro de los medios productivos a través de su plan de negocio o proyecto de inversión.

El empresario también es quién puede convocar a la sociedad a organizarse para aprovechar el ahorro colectivo, por más mínimo que este sea; para que las micro, pequeñas y medianas empresas tengan una fuente de financiamiento directa o indirecta y de tal manera se contribuya al alcance de sus objetivos, se mejore su rentabilidad, productividad y competitividad en el mercado.

El Financiamiento Colectivo o “Crowdfunding” por su nombre en inglés es “una metodología de financiación colectiva, a través de plataformas virtuales que habilitan la difusión y la recepción de aportes económicos de la comunidad”²²⁸. Permite la interacción directa entre los participantes “eliminando los intermediarios financieros –en este caso, las

²²⁶ John Maynard Keynes, *Op. Cit.*, p. 64.

²²⁷ Alfredo Córdoba Kuthy, *Op. Cit.*, p. 7.

²²⁸ Javier Ortega-Araiza, “Crowdfunding: la fuente de financiamiento del futuro”, *El Economista*, Sección: Columnas, México, 11 de Octubre de 2015.

instituciones financieras o los fondos de inversión tradicionales- creando además un modelo escalable a través de su plataforma online, que fácilmente se puede expandir a cualquier parte del mundo”²²⁹. En otras palabras, el Financiamiento Colectivo es la plataforma que permite que personas de cualquier parte del mundo contribuyan con pequeñas o grandes aportaciones financieras a un proyecto productivo o, en su defecto, a una pequeña y mediana empresa.

Este modelo de Financiamiento Colectivo está especializado en “conectar a los emprendedores y empresarios directamente con los consumidores y los dueños de los fondos, transforma el oligárquico y opaco mercado para la fase temprana de recaudación de fondos de las empresas por uno más democrático y abierto”²³⁰. Con este modelo se logra complementar la labor financiera que realiza el sistema financiero tradicional (bancario y bursátil) de intermediarios financieros, a través de financiamiento directo al conectar a los pequeños ahorradores de la sociedad con los proyectos productivos, principalmente innovadores.

La comunidad que apoya un proyecto a través de proporcionarle fondos obtiene un sentimiento de propiedad sobre dichos proyectos aunque su participación haya sido mínima, por lo cual se genera presión sobre los creadores del proyecto o los propietarios mayoritarios de sacar adelante los proyectos productivos o empresas que fueron fondeadas a través de la plataforma de financiamiento colectivo²³¹.

Este modelo además “tiene la capacidad de impulsar la innovación, crear empleos, diversificar la actividad económica, y contribuir a la reducción de la desigualdad de ingresos al mejorar el acceso al capital disponible y crear un puente para la brecha que existe entre la demanda de financiamiento y la oferta de capital para los emprendedores y las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas”²³².

²²⁹ *Idem.*

²³⁰ Ethan Mollick, *The Unique Value of Crowdfunding is not Money- It's Community* [en línea], Estados Unidos de América, Harvard Business Review, Entrepreneurial Finance, 21 Abril de 2016, Dirección URL: <https://hbr.org/2016/04/the-unique-value-of-crowdfunding-is-not-money-its-community> [Fecha de consulta: 27 de Octubre de 2016].

²³¹ *Idem.*

²³² Crowdfunding México, *Historia del Crowdfunding* [en línea], Dirección URL: <http://www.crowdfundingmexico.mx/que-es-el-crowdfunding.html> [fecha de consulta: 16/11/2016].

Generalmente, las plataformas de financiamiento colectivo funcionan a través de la creación de un perfil por parte de los responsables del proyecto, quienes posteriormente realizan un video o reseña describiendo sus proyectos productivos o planes de negocio y la plataforma les permite conectarse a través de internet con miles o millones de usuarios.

Los recursos que permite captar el financiamiento colectivo se otorgan generalmente en forma de donaciones o contribuciones a cambio de recompensas. Dependiendo del monto cuantitativo de las donaciones, la recompensa que la empresa o el emprendedor ofrezca será mayor; en algunos casos las recompensas se traducen en participaciones para el donador dentro de la empresa.

Generalmente, el financiamiento colectivo representa una ventana de oportunidad para las empresas y los proyectos productivos innovadores de hacerse de recursos para dar impulso a innovaciones en el mercado, que de otra manera no podrían llevar a cabo pues son muy riesgosas para los inversionistas o las instituciones financieras.

3.5.2 Algunos casos de Financiamiento Colectivo Internacional

Entre los sitios web más importantes a nivel internacional de Financiamiento Colectivo se encuentran las plataformas Kickstarter, Fundable e IndieGogo; además de Fondeadora para proyectos mexicanos. Algunos casos de éxito que han tenido en el fondeo de empresas innovadoras de manera colectiva son los siguientes:

- 1) *Forml*: Esta empresa formada por investigadores del Laboratorio de Medios del Instituto Tecnológico de Massachusetts buscaba a través de las plataformas de financiamiento colectivo obtener una cantidad inicial de 100 mil dólares para financiar un proyecto para crear una impresora profesional capaz de imprimir en tercera dimensión. Al final obtuvo más tres millones de dólares en fondos y más de dos mil patrocinadores²³³.

²³³ Matthew Toren, *10 Crowdfunding Success Stories to Love*, [en línea], Estados Unidos de América, Revista Entrepreneur, 18 de Marzo de 2014, Dirección URL: <https://www.entrepreneur.com/article/232234> [fecha de consulta: 23/11/2016].

- 2) *KMS*: Esta empresa ha desarrollado una pulsera con una aplicación fitness incluida para teléfonos inteligentes (Smartphones por su nombre en inglés) capaz de detectar el movimiento y decir cuántas calorías quema alguien en un día. KMS ingresó a la plataforma de Fondeadora y logró obtener su meta de 60 mil pesos mexicanos para poder producir y comercializar su producto²³⁴.
- 3) *Ouya*: Esta empresa obtuvo más de 8.5 millones de dólares en tan solo veintinueve días a través de la plataforma de Kickstarter para desarrollar una consola de videojuegos de fuente abierta. Con el desarrollo de su innovación, Ouya fue capaz de recompensar a sus promotores o fondeadores en un período de tan solo diez meses²³⁵.
- 4) *Pebble Smartwatch*: Esta empresa logró recaudar 10 mil 266 millones de dólares en tan sólo treinta y siete días, siendo el éxito que dio comienzo a la compañía Kickstarter²³⁶.
- 5) *Laboratoria*: Esta empresa logró recaudar 550 mil pesos mexicanos, cuando su meta inicial era de 200 mil pesos. Se dedican a identificar a jóvenes con talento en zonas marginadas de México para formarlas en desarrollo de la web y que se conviertan en agentes de cambio social²³⁷.

La mayoría de los proyectos y empresas que se fondean a través de las plataformas de Financiamiento Colectivo tienen un riesgo muy elevado debido a que, como se puede ver en los ejemplos anteriores, se trata de ideas muy innovadoras o de procesos totalmente nuevos en el mercado. Esta es una de las razones principales de que estos emprendedores o

²³⁴ Roberto Maynez, *Crowdfunding: Financiamiento Colectivo sin Riesgos* [en línea], México, Start Up Chihuahua, 30 de Septiembre de 2014, Dirección URL: <http://folklore.mx/startuppcuu/crowdfunding-financiamiento-colectivo-sin-riesgos/> [fecha de consulta: 23/11/2016].

²³⁵ Wil Schroter, *Top 10 Business Crowdfunding Campaigns of All Time* [en línea], Estados Unidos de América, Revista Forbes, 16 de Abril de 2016, Dirección URL: <http://www.forbes.com/sites/wilschroter/2014/04/16/top-10-business-crowdfunding-campaigns-of-all-time/#1ccb2892203d> [fecha de consulta: 24/11/2016].

²³⁶ *Idem*.

²³⁷ Gerardo Villafranco, *10 proyectos de Crowdfunding que impactaron 2015* [en línea], México, Revista Forbes México, Sección: Emprendedores, 18 de Diciembre de 2015, Dirección URL: <http://www.forbes.com.mx/10-proyectos-de-crowdfunding-que-impactaron-2015/#gs.XGtrErE> [fecha de consulta: 24/11/2016].

pequeñas empresas no puedan acceder fácilmente al crédito formal de la banca comercial o la banca de desarrollo; y en caso de hacerlo, que éste tenga un costo muy elevado.

Además, la cantidad de fondos que pueden reunirse con el financiamiento colectivo pueden superar el monto necesario de inversión requerida tanto para iniciar una idea de negocio como para hacer crecer una empresa innovadora. Esto fomenta que el monto de la inversión sea mayor y se pueda incentivar mucho más la producción y competitividad de las pequeñas y medianas empresas.

“México es el penúltimo país [lugar 16], entre 17 naciones de América Latina, donde se considera al emprendimiento como una buena elección de carrera. En cuanto al acceso al financiamiento, el país ocupan el lugar 10 de 19 países de la región, superado por Trinidad y Tobago, Brasil y Barbados”²³⁸, según datos de la edición 2014 del Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

El Financiamiento Colectivo sin duda promueve la ruptura de estas últimas cifras al generar que más personas con ideas emprendedoras tengan acceso al capital financiero en México, sobre todo si se considera que “siete de cada diez emprendedores mexicanos inician un negocio por oportunidad. Con dicho porcentaje México se coloca en el sitio 9 de 19 países de América Latina, por encima del promedio de la región”²³⁹.

Esto permite afirmar que en el caso concreto de México, lo que se requiere para fomentar el emprendedurismo es la mejora de las oportunidades. El financiamiento colectivo se presenta como una respuesta de las comunidades para hacer frente a la problemática de falta de financiamiento principalmente para las pequeñas y medianas empresas innovadoras que el gobierno y la iniciativa privada clásica no ha podido atender correctamente.

²³⁸ *Idem.*

²³⁹ *Idem.*

Conclusiones

Como se pudo constatar a lo largo del trabajo, la creación del Estado como institución viene precedida por una dinámica social que ha evolucionado y se ha complejizado con el paso del tiempo. Dicha dinámica se basa en que el interés individual busca la maximización de la ganancia tanto objetiva como subjetiva y lleva a conflictos, por lo que se requiere de instituciones que concilien dichos conflictos y creen incentivos para un ambiente cooperativo en la sociedad.

Como fruto de la compleja dinámica social es que surgió el Estado como una institución obligada a mediar el conflicto social y a llevar a la sociedad a la consecución de sus fines, por lo que se convierte en árbitro y guía de la sociedad. Para cumplir con dichas funciones, el Estado moderno crea normas y reglas, además subdivide su poder en Ejecutivo, Legislativo y Judicial.

En lo que respecta a su papel en la Economía de Mercado, el Estado es el encargado de velar por una eficiente asignación de los recursos disponibles, de garantizar la mayor equidad posible en la distribución del ingreso nacional, de mantener la estabilidad económica, de promover el crecimiento económico y de regular (mas no de controlar) la vida económica en general, todo esto a través de la creación de leyes y reglas. En pocas palabras, el Estado es aquel que pone las reglas del juego económico.

No obstante, el Estado puede tener importantes fallas desde el interior que son causadas sobre todo porque la burocracia, al velar por su interés propio, busca la maximización del presupuesto del Estado haciéndolo en ocasiones ineficiente como en los casos de trámites excesivos para comenzar una empresa, provocando también que algunos funcionarios públicos tiendan a la corrupción a través de sobornos. Además, el Estado puede fallar al no otorgar la certidumbre necesaria en seguridad pública o en estabilidad económica para el cabal desarrollo económico privado.

En lo referente al papel de la Empresa en la Economía de Mercado, en este trabajo quedó de manifiesto que la empresa es la unidad básica de organización de la producción al proveer a los consumidores con productos o servicios que satisfacen sus necesidades a cambio de una compensación o ingreso, organizando así un ciclo económico virtuoso.

Por su parte, se concluye también que el empresario es el cuarto factor de la producción además de la tierra, el capital y el trabajo; pues es él quien reúne el capital para comenzar una empresa, asume los riesgos de la misma, organiza e integra los factores y medios de producción, vigila los detalles, comunica a los trabajadores con los consumidores, desarrolla sus recursos para mejorar su eficiencia y busca nuevas combinaciones o cambios para hacer frente a la competencia (innovación). En resumen, es la acción del empresario la que construye la ventaja competitiva de una empresa.

La Ventaja Competitiva es aquella en que una empresa logra proveer de valor agregado al consumidor a través de alguna estrategia específica del empresario; ésta provoca que se generen Cadenas de Valor, las cuales son una serie de actividades interdependientes e interrelacionadas para generar un producto o servicio. Las ventajas competitivas de las empresas les llevan a integrarse con otras empresas que tengan otras ventajas competitivas y complementarse, integrándose así los principales agentes económicos.

La integración de los sectores productivos de los países es lo que les permite desarrollarse y generar condiciones más igualitarias para sus sociedades; en el caso de México, existe una importante desintegración de los sectores de la economía y un desarrollo desigual de los mismos, contando con sectores maduros estancados y sin gran potencial de crecimiento, pero también con sectores dinámicos y emergentes de alta tecnología, innovación y crecimiento.

Asimismo, en México, los empresarios son generalmente empíricos y no comprenden que en una Economía de Mercado todos están subordinados a una competencia constante, además de que no cuentan con capital propio ni con el conocimiento de los recursos disponibles, tienden a desaprovechar los recursos financieros y a generar una dependencia del paternalismo del gobierno debido a su bajo nivel escolar o a su ausencia de conocimientos contables y financieros del mercado y de la propia empresa; estas son las principales limitantes del desarrollo empresarial en México.

Asimismo, el término PyMEs se utiliza como abreviatura para hacer mención a las micro, pequeñas y medianas empresas. En el caso mexicano, son todas aquellas empresas que

tengan menos de 250 empleados y que generen menos de 250 millones de pesos en ventas anuales.

Todas las empresas comienzan siendo PyMEs y pueden crecer si se invierte o reinvierte en ellas, sobre todo en su Formación Bruta de Capital (F.B.C.). La Formación Bruta de Capital comprende dos aspectos fundamentales: el aumento en inventarios de existencias y el incremento de capital fijo (maquinaria, infraestructura y transporte) y puede financiarse ya sea a través del ahorro de la propia empresa, a través de financiamiento externo (préstamos) o a través de agruparse con otras empresas.

La parte más importante de la Formación Bruta de Capital es la Formación Bruta de Capital Fijo (F.B.C.F.) pues es la que incide mayormente en la productividad y competitividad de las empresas, ésta puede ser nacional o extranjera (dependiendo si la maquinaria es de manufactura nacional o no). En el caso mexicano, la Formación Bruta de Capital Fijo Nacional es muy baja, algo que afecta a la economía en general si se considera que los países con mayor F.B.C.F. con respecto del P.I.B. tienden a tener mayor crecimiento económico.

Si las empresas crecen demasiado, a través de la generación de grandes utilidades y de grandes ventajas competitivas, éstas pueden llegar a eliminar a la competencia y monopolizar el mercado; trayendo consigo problemas económicos en un sector de la economía. Es por ello que el Estado debe fungir como árbitro y fomentar la competencia lo más igualitaria posible o debe venir una innovación que rompa con las prácticas del monopolio y restaure un contexto de competencia.

Como se pudo apreciar en el capítulo II, el Estado mexicano tiene la obligación, por mandato constitucional, de dirigir el crecimiento económico a través de la creación de normativa, instituciones y empresas públicas que promuevan la competencia y productividad, evitando así los monopolios.

A pesar de que el Estado tiene esas obligaciones, las PyMEs en México se encuentran rezagadas, situación que contrasta con su participación como generadoras de empleo (cerca del 90% del personal ocupado para 2016); muchas de ellas no imparten correcta capacitación a sus empleados, y tienen como principal problema que limita su crecimiento

la falta de acceso al financiamiento y el exceso de trámites burocráticos e impuestos. Es por ello que se puede concluir que el Estado mexicano ha fallado con respecto a sus funciones económicas anteriormente mencionadas.

Además, cerca del 67% de las PyMEs mexicanas no aceptarían un crédito bancario debido a su alto costo, mientras que aquellas que sí lo solicitaron tienen la principal problemática de no contar con las garantías necesarias para que se les otorgue el crédito. Es por ello que muchas PyMEs mexicanas han optado por financiarse en sus proveedores o pidiendo anticipos a sus clientes como una alternativa, generándose así un sistema financiero informal.

En general, las PyMEs mexicanas cuentan con las siguientes características: una estructura orgánica familiar, sistemas productivos tradicionales, administración dirigida por el o los dueños, una toma de decisiones centralizada, actitud pasiva en el manejo de personal y una deficiente organización. Pero una de sus principales problemáticas es la falta de acceso al financiamiento.

En México ha habido varias reformas financieras a lo largo de los últimos años, pero las reformas de 1998-99 y de 2014 son las más relevantes. En la primera de ellas se permitió la entrada de inversión extranjera mayoritaria a la banca comercial, provocando una monopolización de los recursos financieros nacionales en los grandes bancos extranjeros, los cuales prestan sobre todo al gobierno y a las grandes empresas consolidadas, dejando de lado a las PyMEs, provocando así que las PyMEs busquen otras vías de financiamiento como el caso de los proveedores.

Esto dejó de manifiesto otra falla del Estado, pues éste no evita la monopolización de los recursos financieros, como lo obliga la constitución, aunado a ser el principal sujeto de crédito del sistema financiero, lo cual provoca que se genere deuda pública en lugar de que dichos recursos financieros sean potencialmente productivos en manos de las PyMEs.

Del mismo modo, aunque la reforma financiera de 2014 (la más reciente) tiene como principal objetivo fomentar la inversión y el consumo a través de crédito más barato y cuantioso, así como de más apoyo por parte de la Banca de Desarrollo. Las estadísticas expuestas en el texto demostraron que está lejos de lograr cambiar la situación actual del

sistema financiero con respecto a los pequeños acreedores, pero representa un paso importante hacia la mejora en la competencia dentro del sistema financiero.

Las principales causas por las que las PyMEs mexicanas no son objeto de crédito del sistema financiero tradicional (banca comercial principalmente) son las siguientes: alta tasa de mortalidad de las empresas, informalidad de las empresas, altos costos del crédito, las deficiencias del sistema jurídico y la estructura del mercado de crédito; el cual es poco competitivo, con altos márgenes de ganancias y poco volumen, además de que maneja una cartera concentrada en el sector público y en las grandes empresas. Esto deja entrever que no existe voluntad real de los grandes bancos de incentivar la innovación y el desarrollo productivo a través de las PyMEs.

La innovación puede ser tecnológica o no y en el mundo es realizada generalmente por grandes empresas ya consolidadas que invierten en Investigación y Desarrollo (I+D) para generar nuevos productos, procesos, formas de organización o de comercialización. La inversión en innovación está ligada con la alta competitividad de las empresas en los mercados globales, por lo que es muy importante este rubro para el desarrollo de los países.

En el caso concreto de México, de acuerdo con el ranking global de innovación (GII), este se ubica en el lugar 63 de 142 naciones, muy lejos de las más importantes del mundo. Además el gobierno invierte más en innovación que las propias empresas privadas, lo que representa un importante problema para el desarrollo del país.

La innovación debe ser un incentivo para que los inversores e instituciones financieras tomen mayores riesgos en apoyar con financiamiento más flexible y menos costoso a empresas sobre todo pequeñas y medianas [no microempresas, debido a su muy elevado riesgo] como motor para fomentar el desarrollo innovador de México y todas las virtudes económicas que conlleva invertir en I+D.

Es por ello que el Financiamiento Colectivo o “Crowdfunding” (en inglés) representa una fuente de recursos financieros frescos y directos para la formación de capital, ya que a través de plataformas virtuales con alcance internacional logra conectar de manera directa a los ahorradores de la sociedad internacional con los emprendedores o empresarios de todo

el mundo, de esta manera elimina a los intermediarios financieros, impulsa la innovación, crea empleos, y diversifica la actividad económica.

El financiamiento colectivo tradicional consiste en utilizar donaciones o contribuciones a cambio de recompensas a los ahorradores que financian a nuevos proyectos productivos o empresas innovadoras específicamente en sus inicios. No obstante, un modelo más ambicioso es aquel donde, a través de dichas donaciones o contribuciones, las empresas y proyectos productivos innovadores puedan obtener financiamiento otorgando participaciones en las empresas a través de una plataforma segura y virtual que pueda contribuir a dichos proyectos productivos innovadores a materializarse y a que las empresas pequeñas y medianas puedan realizar inversiones en I+D.

Los costos pueden reducirse enormemente al no necesitarse mayores garantías como las que solicitan los bancos, únicamente cerciorándose de que las inversiones o donaciones son legales a través de comprobantes fiscales y de un conocimiento de quienes financian a través de las plataformas. Esto sin duda contribuirá a mejorar las perspectivas de desarrollo de las PyMEs en México y traerá consigo más emprendedores, con ello un aumento de la competencia y una reducción del costo del financiamiento.

Con todo lo demostrado a lo largo del texto, la hipótesis que se planteó en un inicio se cumple, ya que el financiamiento colectivo representa una opción viable de comunicación e integración de actores que están rezagados del sistema financiero, como son las empresas pequeñas y medianas innovadoras, además, representa una alternativa para acceder al crédito productivo por parte de emprendedores y empresarios a costos más bajos que en la banca comercial o la banca de desarrollo. También se pueden crear más empleos, fomentar sectores altamente tecnológicos e innovadores, incentivar la investigación y reducir así el atraso del país; con ello se contribuye a generar paz, prosperidad y bienestar para México.

Recomendaciones

1. Hacer valer la división de poderes en el Estado mexicano a través de una revisión y reforma de las leyes actuales en la materia que le permita a los poderes legislativo y judicial cumplir cabalmente con sus funciones como encargados de la modernización del Estado y de la vigilancia del cumplimiento de las normas y reglas del Estado respectivamente, para que así se logren generar contrapesos reales al poder ejecutivo.

Esto con la finalidad de que las políticas públicas y leyes estén más apegadas a las necesidades del país y se cumplan cabalmente. En el caso concreto de las PyMEs y los proyectos productivos innovadores, esta situación permitirá modernizar el sistema jurídico conforme a lo que requieren para comenzar o para crecer, según sea el caso.

2. Reducir la cantidad de trámites burocráticos existentes en la actualidad para la apertura de empresas en México. Algunos trámites son prácticamente desconocidos o hasta impagables para alguien que comienza con una microempresa. En este sentido se propone que se reduzcan los trámites de apertura y que otros trámites como la inscripción al Sistema de Información Empresarial se tengan que llevar a cabo seis meses después de la apertura; esto incentiva a las empresas hacia la formalidad.
3. Como se mencionó antes, la acción del empresario es la que construye la ventaja competitiva de las empresas; es por ello que es fundamental que las escuelas en los niveles de educación media superior y superior de todo México capaciten y eduquen a los estudiantes con un enfoque innovador y de negocios para que de esta manera se fomente el emprendedurismo y se evite que muchos proyectos productivos no tengan una correcta planeación o estudio previo, lo que reduciría enormemente la alta tasa de mortalidad de PyMEs en México.
4. Promover la inversión pública y fomentar la inversión privada en desarrollo tecnológico e innovación; la primera a través de una mejor administración del gasto

público, lo que requiere de un exhaustivo estudio del mismo, por lo que reducir recursos a proyectos de asistencialismo social para trasladarlos a inversiones productivas es una alternativa; la segunda, mediante mayores incentivos fiscales a las empresas que se arriesguen a invertir en dichos rubros.

5. Fomentar una mayor Formación Bruta de Capital Fijo por parte de las PyMEs en México a través del financiamiento tanto privado como público, de políticas públicas que otorguen capacitación a los empresarios para administrar sus recursos de la manera más eficiente y que así puedan destinar constantemente una parte de sus ganancias a la reinversión en este rubro y de mayores incentivos fiscales.
6. Hacer valido el papel del Estado mexicano como árbitro de la sociedad para que se legisle en favor de una mayor competencia en todos los sectores productivos, como lo indica la constitución, pero haciendo especial énfasis en los sectores financiero y de desarrollo tecnológico e innovación.
7. Promover que las empresas en general, pero principalmente las PyMEs, brinden capacitación de alto nivel de calidad a sus trabajadores y crear indicadores confiables basados en estándares internacionales para medir la capacitación con vista a mejorar.
8. Combatir la concentración de los recursos financieros disponibles en pocos bancos a través de reformas a la legislación y políticas públicas que ayuden a transformar la estructura del mercado de crédito con la finalidad de fomentar el crédito productivo, costos más bajos del crédito y otorgar más créditos para las PyMEs.
9. Es importante recordar que el principal sujeto de crédito en México es el sector público, por lo que es fundamental reducir el índice de endeudamiento público del gobierno a través de fomentar la formalidad de las PyMEs y de realizar una reforma tributaria que permita al gobierno administrar mejor el gasto público, liberar recursos financieros y canalizarlos hacia las PyMEs.

10. Hacer de la banca de desarrollo un financiador directo de las PyMEs y de los proyectos productivos, esto significa romper con la estructura de banca de segundo piso que tiene en la actualidad, además de fortalecer su papel como capacitador de empresarios y emprendedores.

11. Promover el modelo de financiamiento colectivo en plataformas virtuales dentro y fuera del país para incentivar el impulso al financiamiento inicial para las empresas pequeñas y medianas innovadoras, así como a los proyectos productivos innovadores mexicanos en todo el mundo; esto mediante la difusión del mismo tanto pública como privada y otorgando certidumbre a los inversionistas y a los gobiernos al regularse los recursos a través de comprobantes fiscales, que a su vez permitan identificar a los inversionistas y la procedencia de sus recursos; así como otorgar recursos fiscales frescos para el Estado.

Glosario de Términos

Para el siguiente glosario se tomaron las definiciones oficiales aceptadas por el Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática (INEGI) de México en su Sistema de Cuentas Nacionales²⁴⁰.

- 1) **Actividad Productiva:** Proceso en el que se utilizan bienes, servicios e insumos de mano de obra y de capital para producir otros bienes y servicios.
- 2) **Activos:** Conjunto de bienes y derechos tangibles o intangibles que poseen un valor monetario y son propiedad de un sector institucional; pueden ser físicos o financieros.
- 3) **Ahorro:** Representa la parte del ingreso disponible que no se gasta en bienes y servicios de consumo final.
- 4) **Empresa:** Unidad Básica de las Cuentas por Sectores Institucionales y es el agente de las transacciones del sistema; tiene la capacidad de realizar toda la gama de posibles transacciones por cuenta y derecho propio, incluso contraer pasivos y efectuar transacciones con otros sectores institucionales residentes de una economía. Puede abarcar más de un establecimiento y desarrollar su acción empresarial en tan solo una o en varias actividades económicas. La empresa reúne otra característica de importancia, pues allí es donde se toman las decisiones de financiación de los diversos establecimientos que la componen, en tanto que, en el establecimiento, que depende de una empresa, se decide la producción que éste llevará a cabo.
- 5) **Formación Bruta de Capital:** Se constituye por el valor total de las adquisiciones menos disposiciones de activos fijos, más las adiciones al valor de los activos no producidos, la variación de existencias y las adquisiciones menos las ventas de objetos valiosos.
- 6) **Formación Bruta de Capital Fijo:** e integra por el valor total de las adquisiciones, menos disposiciones de activos fijos; más las adiciones al valor de los activos no producidos. Los activos fijos, que pueden ser tangibles e intangibles, se obtienen

²⁴⁰ INEGI, *El ABC de las Cuentas Nacionales*, México D.F., Publicaciones del INEGI, 1985, Tercera Reimpresión, pp. 1-37.

como resultado de procesos de producción y se utilizan repetida o continuamente en otros procesos de producción durante más de un año.

- 7) **Gobierno Federal:** Se integra por órganos centralizados, órganos desconcentrados, fondos y fideicomisos. Los órganos centralizados se agrupan en tres poderes: Ejecutivo, Legislativo y Judicial, que se crean por disposiciones jurídicas definidas en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en la Ley de la Administración Pública Federal y en leyes orgánicas y reglamentos internos de organización.
- 8) **Insumos:** Son los productos adquiridos por las unidades económicas y que, con el trabajo humano y el de las maquinas, se transforman en otro artículo con un valor mayor.
- 9) **Personal Ocupado:** Comprende a todas las personas que trabajaron durante el periodo de referencia dependiendo contractualmente o no de la unidad económica, sujetas a su dirección y control.
- 10) **Producción:** Es una actividad realizada bajo el control y responsabilidad de una unidad institucional, quien utiliza insumos de mano de obra, capital y bienes y servicios para obtener otros bienes y servicios y adopta diferentes usos: puede ser vendida en el mercado o incorporarse a las existencias del productor; ser trocados por otros bienes o utilizarse para hacer pagos en especie; pueden ser usados para autoconsumo final o autoformación bruta de capital fijo del propietario; pueden suministrarse a otros establecimientos de la misma empresa para emplearse como insumos intermedios de sus procesos productivos y también pueden regalarse o venderse a precios de costo de una a otra unidad institucional.
- 11) **Producto Interno Bruto (PIB):** es la suma de los valores monetarios de los bienes y servicios producidos por un país en un año. Para obtener esa suma es necesario evitar que se incurra en una duplicación derivada de las operaciones de compra-venta que existen entre los diferentes productores.
- 12) **Remuneraciones:** Son todos los pagos y aportaciones normales y extraordinarias, en dinero y especie, antes de cualquier deducción, para retribuir el trabajo del personal dependiente de la razón social, en forma de salarios y sueldos, prestaciones sociales y utilidades repartidas al personal, ya sea que este pago se calcule sobre la

base de una jornada de trabajo o por la cantidad de trabajo desarrollado (destajo), o mediante un salario base que se complementa con comisiones por ventas u otras actividades. Incluye: las contribuciones patronales a regímenes de seguridad social, el pago realizado al personal con licencia y permiso temporal. Excluye: los pagos por liquidaciones o indemnizaciones, pagos a terceros por el suministro de personal ocupado; pagos exclusivamente de comisiones para aquel personal que no recibió un sueldo base; pagos de honorarios por servicios profesionales contratados de manera infrecuente.

- 13) **Servicios:** Son actividades que no pueden intercambiarse, mantenerse en existencias ni comercializarlos por separado de su producción. Sobre la mayoría de ellos no se pueden establecer derechos de propiedad y en general, consisten en introducir cambios en las condiciones de las unidades que los consumen.
- 14) **Unidades Económicas:** Son las unidades estadísticas sobre las cuales se recopilan datos, se dedican principalmente a un tipo de actividad de manera permanente, combinando acciones y recursos bajo el control de una sola entidad propietaria o controladora, para llevar a cabo producción de bienes y servicios, sea con fines mercantiles o no. Se definen por sector de acuerdo con la disponibilidad de registros contables y la necesidad de obtener información con el mayor nivel de precisión analítica.
- 15) **Valor Agregado:** Es igual al valor de la producción menos el consumo intermedio y este saldo contable puede expresarse en términos brutos o netos, según contenga o no el consumo de capital fijo.

Bibliografía

- 1) Acemoglu, Daron, *¿Por qué fracasan los países? Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*, Barcelona, España, Centro Libros PAFP, 2012, pp. 586.
- 2) Ayala Espino, José, *Limites del mercado, limites del Estado: Ensayos sobre economía, política del Estado*, México, INAP, 1992, pp. 220.
- 3) Ayala Espino, José, *Mercado, elección pública e instituciones: una revisión de las teorías modernas del Estado*, México, Facultad de Economía UNAM, Ed. Porrúa, 1996, pp. 527.
- 4) Brue, Stanley, *Historia del pensamiento económico*, México, D.F., Ed, Cengage Learning, 2009, pp. 582.
- 5) Chelén, Ricardo *et al*, *Capital de Riesgo para el Desarrollo de Empresas Innovadoras*, México, Foro Consultivo Científico y Tecnológico, 2014, p. 87.
- 6) Edmundo Hernández-Vela, *Diccionario de Política Internacional*, México, Ed. Porrúa, 1999, pp. 817.
- 7) Ferrando, Alonso, *Las Cadenas Globales de Valor y la Medición del Comercio Internacional en Valor Agregado*, Argentina, Instituto de Estrategia Internacional, CERA, 2013, pp. 23.
- 8) Hilferding, Rudolf, *El Capital Financiero*, La Habana, Cuba, Instituto Cubano del Libro, 1971, pp. 420.
- 9) INEGI, *Censos Económicos 2009: Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa. Estratificación de los Establecimientos*, México, Publicaciones del INEGI, 2011, pp. 172.

- 10) INEGI, *El ABC de las Cuentas Nacionales*, México D.F., Publicaciones del INEGI, 1985, Tercera Reimpresión, pp. 37.
- 11) Keynes, John Maynard, *Teoría General de la Ocupación, el interés y el dinero*, México, Fondo de la Cultura Económica, 1965-1971, pp. 413.
- 12) López Flores, Guillermo, *Estrategia de Capitalización para PyMES: modelo de negocios para el financiamiento de las PyMES*, Tesis de Maestría, México, Facultad de Contaduría y Administración UNAM, 2013, pp.180.
- 13) López Martínez, María de los Ángeles, *Análisis Estadístico del Financiamiento a las PyMES en México (1998 a 2008)*, Tesis de Maestría, México, Facultad de Ingeniería UNAM, 2009, pp. 118.
- 14) Marshall, Alfred, *Industry and Trade: a Study of Industrial Technique and Business Organization*, Londres, Inglaterra, Ed. Macmillan and Co., 1920, pp. 875.
- 15) Marx, Carlos, *El Capital. Crítica de la Economía Política*, México, Siglo XXI, Tomo 1, pp. 515.
- 16) Méndez Morales, José Silvestre, *Fundamentos de Economía*, México, Ed. Mc Graw Hill, 2009, pp. 195.
- 17) Musgrave, Richard, *Hacienda pública: teórica y aplicada*, Madrid, España, Ed. McGraw-Hill, 1989, pp. 779.
- 18) Nava Vite, Judith *et. al.*, *Marco Legal de las MiPYMES*, Ciudad de México, México, Departamento de Economía, Universidad Autónoma Metropolitana, pp. 127.

- 19) Orlaineta Basurto, Erika, *Inversión y Crecimiento en las Ramas. Región de México 1970-2003*, Tesis de Licenciatura, México, Facultad de Estudios Superiores Acatlán, Enero 2007, pp. 299.
- 20) Porter, Michael, *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior*, México, Compañía Editorial Continental, 2002, pp. 552.
- 21) Ramírez Solano, Ernesto, *Moneda, Banca y Mercados Financieros. Instituciones e Instrumentos en países en desarrollo*, México, Ed. Pearson Educación, 2001, Primera Edición, pp. 474.
- 22) Rumbo Bonfil, Cristina *et. al.*, *Naturaleza Jurídica de las PYMES*, Morelos, México, Universidad Autónoma del Estado de Morelos, pp. 28.
- 23) Ruíz Durán, Clemente, *Desarrollo Empresarial en América Latina*, México, Dirección de Comunicación Social, 2002, pp. 240.
- 24) Ruíz Durán, Clemente, *Microfinanzas: mejores prácticas a nivel nacional e internacional*, México, Gobierno del D.F., Facultad de Economía UNAM, 2000, pp. 386.
- 25) s/a, *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, México, Ed. Porrúa, Leyes y Códigos de México, 2016, 178ª edición, pp. 236.
- 26) s/a, *Innovación en las empresas. Una perspectiva microeconómica*, México, OCDE-Foro Consultivo Científico y Tecnológico, 2012, pp. 281.
- 27) Schumpeter, Joseph, *Teoría del desenvolvimiento económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1997, pp. 255.
- 28) Smith, Adam, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Madrid, España, Ed. Tecnos, 2009, pp. 719.

- 29) Sweezy, Paul, *Teoría del Desarrollo Capitalista*, México, Fondo de la Cultura Económica, 1969, pp. 431.
- 30) Tamames, Ramón *et. al.*, *Estructura Económica Internacional*, Madrid, España, Ed. Alianza, 2010, pp. 592.
- 31) Turrent, Eduardo, *Historia Sintética de la Banca en México*, México, Banco de México, 2009, pp. 42.

Hemerografía

- 1) Arroyo Pichardo, Graciela “Problemas y dificultades en el estudio de la contemporaneidad. Una perspectiva desde la disciplina de las Relaciones Internacionales”, en *Acta Sociológica*, UNAM/FCPyS, México, 2006, pp. 143-147.
- 2) Córdoba Kuthy, Alfredo, “El empresario, el organizador del proceso económico en la economía de mercado”, *Revista Emprendedores al Servicio de la Pequeña y Mediana Empresa*, Revista Bimestral, No. 160, Facultad de Contaduría y Administración UNAM, Julio-Agosto 2016, pp. 1-5.
- 3) Góngora Pérez, Juan Pablo, “La formación bruta de capital fijo en México”, *Revista de Comercio Exterior*, Vol.62, No. 6, México, BANCOMEXT, Noviembre y Diciembre de 2012, pp. 1-3.
- 4) Jiménez Vázquez, Miguel Ángel, “Fortalezas y Debilidades de los Emprendedores en México”, *Revista Emprendedores al Servicio de la Pequeña y Mediana Empresa*, Revista Bimestral, No. 160, Facultad de Contaduría y Administración UNAM, Julio-Agosto 2016, pp. 20-25.
- 5) Lecuona Valenzuela, Ramón, “El Financiamiento a las Pymes en México: la experiencia reciente”, *Revista de Facultad de Economía UNAM*, Vol. 6, núm. 17, México, Facultad de Economía UNAM, Mayo-Agosto 2009, pp. 69-91.
- 6) Ortega-Araiza Javier, “Crowdfunding: la fuente de financiamiento del futuro”, *El Economista*, Sección: Columnas, México, 11 de Octubre de 2015.
- 7) Salgado Vega, María del Carmen, *et. Al., Reformas Financieras en México y su efecto limitado sobre la intermediación financiera*, Vol. VI Núm. 3, México, Economía Actual, Julio- Septiembre 2013, pp. 1-4.

Ciberografía

- 1) Banco Mundial, “Formación Bruta de Capital (% del PIB)” [en línea], *Datos sobre cuentas nacionales y Archivos de Datos sobre Cuentas Nacionales de la OCDE*, Banco Mundial, 2016, Dirección URL: <http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.GDI.TOTL.ZS?end=2015&locations=MX&start=1960&view=chart>
- 2) BBVA Con Tu Empresa, *¿Cómo crecen las empresas?* [en línea], España, BBVA con tu empresa, 2012, Dirección URL: <http://www.bbvacontuempresa.es/a/crecen-las-empresas>
- 3) Crowdfunding México, *Historia del Crowdfunding* [en línea], Dirección URL: <http://www.crowdfundingmexico.mx/que-es-el-crowdfunding.html>
- 4) De la Madrid Cordero, Enrique, *Resultados Visibles de la Reforma Financiera a un año de su implementación* [en línea], México, Excelsior, Sección: Dinero en Imagen, 11 de Marzo de 2015, Dirección URL: <http://www.dineroenimagen.com/2015-03-11/52217>
- 5) INEGI, *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país* [en línea], Boletín de Prensa No. 285/16, Aguascalientes, México, INEGI, 13 de Julio de 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf
- 6) Maynez, Roberto, *Crowdfunding: Financiamiento Colectivo sin Riesgos* [en línea], México, Start Up Chihuahua, 30 de Septiembre de 2014, Dirección URL: <http://folklore.mx/startupcuu/crowdfunding-financiamiento-colectivo-sin-riesgos/>

- 7) Mollick Ethan, *The Unique Value of Crowdfunding is not Money- It's Community* [en línea], Estados Unidos de América, Harvard Business Review, Entrepreneurial Finance, 21 Abril de 2016, Dirección URL: <https://hbr.org/2016/04/the-unique-value-of-crowdfunding-is-not-money-its-community>
- 8) Moyeda Mendoza Candelario *et al.*, “Medición de la innovación, una perspectiva microeconómica basada en la ESIDET-MBN 2012”, [en línea] *Revista Internacional de Estadística y Geografía*, núm 1, Vol. VII, México, INEGI, enero-abril 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/RDE/rde_17/rde_17_art3.html
- 9) PWC México, *Reforma Financiera. Nueva Interacción entre usuarios, entidades financieras y autoridades reguladoras* [en línea], México, Sector Financiero PWC, 2013, Dirección URL: <http://www.pwc.com/mx/es/industrias/archivo/2013-11-resumen-ejecutivo-reforma-financiera.pdf>
- 10) s/a, *Ley de Instituciones de Crédito* [en línea], México, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 17 de Junio de 2016, pp. 306, Dirección URL: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/43_170616.pdf
- 11) s/a, *Ley General de Sociedades Mercantiles* [en línea], México, Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, 14 de Marzo de 2016, pp. 49, Dirección URL: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/144_140316.pdf
- 12) s/a, *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012* [en línea], México, “Sistema Financiero Eficiente”, 1 de Septiembre de 2007, Dirección URL: http://calderon.presidencia.gob.mx/informe/primer/2.3_SISTEMA_FINANCIERO_EFICIENTE/index.html

- 13) s/a, *Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018* [en línea], México, pp. 132-133, Dirección URL: <http://pnd.gob.mx/>
- 14) s/a, *Programa Desarrollo Innovador 2013-2018* [en línea], México, “Diario Oficial de la Federación”, 16 de Diciembre de 2013, pp. 44, Dirección URL: http://www.sgm.gob.mx/transparencia/ley_transp/PRODEIN-DOF-16122013.pdf
- 15) Schroter, Wil, *Top 10 Business Crowdfunding Campaigns of All Time* [en línea], Estados Unidos de América, Revista Forbes, 16 de Abril de 2016, Dirección URL: <http://www.forbes.com/sites/wilschroter/2014/04/16/top-10-business-crowdfunding-campaigns-of-all-time/#1ccb2892203d>
- 16) Toren, Matthew, *10 Crowdfunding Success Stories to Love* [en línea], Estados Unidos de América, Revista Entrepreneur, 18 de Marzo de 2014, Dirección URL: <https://www.entrepreneur.com/article/232234>
- 17) Vergara Flores, Ana Laura, *Fundamentos de Sociología, Asignatura: Dinámica Social* [En línea], “Cuadernillo de Apuntes”, México, Tecnológico de Estudios Superiores del Oriente del Estado de México TESOEM, 27 de Febrero de 2013, Pp. 28, Dirección URL: <http://www.tesoem.edu.mx/alumnos/cuadernillos/2013.012.pdf>
- 18) Villafranco, Gerardo, *10 proyectos de Crowdfunding que impactaron 2015* [en línea], México, Revista Forbes México, Sección Emprendedores, 18 de Diciembre de 2015, Dirección URL: <http://www.forbes.com.mx/10-proyectos-de-crowdfunding-que-impactaron-2015/#gs.XGtrErE>