



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS
Y SOCIALES**



**LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO.
SU IMPORTANCIA EN EL DESARROLLO NACIONAL. RETOS Y
PERSPECTIVAS (2000-2016).**

**TESINA
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE LICENCIADO EN
CIENCIAS POLÍTICAS Y ADMINISTRACIÓN PÚBLICA
(OPCIÓN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA)**

**PRESENTA
DIEGO ALBERTO VERGARA ORDOÑEZ**

**ASESOR
MIGUEL ANGEL MÁRQUEZ ZARATE**

CIUDAD UNIVERSITARIA, CD. MX., OCTUBRE DE 2018



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.

Éste trabajo de investigación es la suma de esfuerzos de todos y todas las personas que directa e indirectamente me apoyaron para su realización, dándome su apoyo, motivación, opinando, corrigiendo, incluso en aquellos momentos de crisis e indecisión.

Quiero agradecer, en primer lugar, al director de mi tesina al Dr. Miguel Ángel Márquez Zárate, por confiar en mí y en la investigación, su apoyo y motivación fueron fundamentales para concretar este trabajo.

Mi mayor agradecimiento siempre será con mi familia, a mi madre, Lidia, que, gracias a su apoyo, esfuerzo, entusiasmo, pero sobre todo, que, gracias a su enorme voluntad y cariño hacia mí, he logrado culminar esta importante etapa en mi vida; a mis hermanas, Karla y Vanessa por confiar en mí y estar conmigo en todo momento; a mis abuelos, Gume y Lola, por ser mi gran ejemplo de vida y procurarme como si de un hijo se tratara.

Agradezco especialmente a mis hermanos de profesión y de vida, a mis grandes amigos, Juan, Rodrigo y Saulo, les agradezco su apoyo incondicional y por siempre confiar en mí, son quienes me alientan en tiempos de desesperanza. Espero siempre contar con su presencia.

También agradezco a mi novia Claudia, por estar conmigo, confiar en mí y alentarme en todo momento.

Por último, agradezco a Giordan y a Erick, por ser quienes, sin saberlo, me motivaron a la realización del presente trabajo de investigación.

INDICE

Introducción	7
Apartado 1	
¿Qué son las MIPYMES?	11
1.1. Conceptualización y características.....	13
Apartado 2	
Las MIPYMES en el mundo	23
2.1. Estados Unidos.....	24
2.2. La Unión Europea.....	30
2.3. América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia México y Perú).....	34
Apartado 3	
El desarrollo de las MIPYMES en México	40
3.1. Marco legal regulatorio.....	41
3.2. México: políticas públicas enfocadas al desarrollo de las MIPYMES.....	44
3.3.1. El sexenio de Vicente Fox (2000-2006).....	46
3.3.2. El sexenio de Felipe Calderón (2006-2012).....	49
3.3.3. El sexenio de Enrique Peña Nieto (2012-2018).....	53
Apartado 4	
Problemática de las MIPYMES en México. ¿por qué fracasan?...	57
4.1. Retos.....	60
Conclusiones	74
Bibliografía	79

INTRODUCCIÓN

La economía mundial se encuentra en constante movimiento. Estos movimientos permiten que el modelo político basado en la democracia liberal, y el económico, basado en el capitalismo de libre mercado, busquen constantemente reinventarse con el objetivo de obtener mayores beneficios. Sin embargo, dicha dinámica no impacta de la misma manera en todos los países del mundo, pues varía de uno a otro.

Esos mismos movimientos se presentan también como una alternativa a la escasa oferta de trabajo por parte de las grandes empresas ya constituidas, sobre todo las grandes empresas transnacionales. Es así que ante las exigencias que existen en el mercado laboral, es que las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), adquieren mayor importancia en el mundo en general. Es por ello que se vuelven, en algunos casos, un medio para salir de la pobreza o para contener el aumento de la misma; así como para mejorar la distribución del ingreso entre la población ocupada.

Hoy en día el tema de la distribución del ingreso ha alcanzado gran auge entre la comunidad académica, los gobiernos, la sociedad y los mismos empresarios, ya que a pesar de los grandes avances tecnológicos que posibilitan la creación y extensión de grandes cadenas productivas en todo el mundo, la pobreza, lejos de disminuir, se profundiza. El tema toma trascendencia en momentos en los que la globalización ha permitido que en países en vías de desarrollo se establezcan grandes consorcios como Apple y Microsoft en China, Exxon Mobil, Royal Dutch o British Petroleum en los cinco continentes, o bien, las grandes armadoras de automóviles en México, pero en los que los ingresos reales de sus habitantes no se han fortalecido.¹

¹Un estudio muy importante sobre el tema de la desigualdad, si es que el lector busca ahondar en él, es el realizado por el economista francés Thomas Piketty, que retoma en su libro, "El Capital en el siglo XXI", las principales fuentes estadísticas de los países más desarrollados, como Estados

Las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas son un factor clave para el crecimiento económico y el desarrollo de toda sociedad democrática avanzada. Por lo tanto, favorecer la creación de nuevos empresarios tiene que convertirse en uno de los principales objetivos de gobierno y sociedad en su conjunto, principalmente en los países en vías de desarrollo, donde los obstáculos que enfrentan para poder constituirse y sobrevivir, son importantes.

La voluntad política para ese fin es incuestionable. En un país dado donde el gobierno, la sociedad y los mismos empresarios tienen la voluntad de apoyar a sus ciudadanos emprendedores en la creación de nuevas empresas, entonces estos a su vez, tendrán la posibilidad de crear nuevos empleos. Por el contrario, un país donde el gobierno, la sociedad y los empresarios no buscan fomentar ese ciclo, los empleos que posiblemente podrían quedarse, se quedan sin ser concretados, y con ello se favorecen también los bajos salarios.

Entonces es incuestionable la importancia que tienen las empresas en el desarrollo económico mundial como un agente generador de inversiones directas e indirectas en un país dado, lo que impacta en la creación de empleos también directos e indirectos. Nuestro país no ha estado exento de ese fenómeno que altera los movimientos políticos, económicos, financieros e incluso de migración, sobre todo después de la firma y de la posterior entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) que tiene nuestro país con Estados Unidos y Canadá.

En México el camino comenzó a ser trazado en 2002 con la creación de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa dependiente de la Secretaría de Economía y que tiene como tarea principal diseñar, fomentar y promover herramientas y programas para el desarrollo, consolidación y creación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. A la par de la creación de esta subsecretaría, nacieron otros organismos tanto privados como públicos y de orden local y regional.

Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania y Japón -así como de algunos países en desarrollo actualmente. A lo largo de ese estudio, elabora principalmente la historia de la desigualdad en el ingreso y en el ahorro de la población en esos países, comparándolo con el de aquellos que poseen grandes capitales.

Todo esto propiciado por una estrategia de gobierno que a palabras del entonces presidente Vicente Fox, debía estar enfocada a la "changarrización" de la economía, es decir, al desarrollo y consolidación del sector formado por las MIPYMES, todo esto ratificado en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) que actualmente y con variantes se continúa llevando a cabo por el gobierno en turno.

El objetivo de esta tesis es dar a conocer el impacto que tienen las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en diferentes economías del mundo, como Estados Unidos, la Unión Europea (UE)², Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú y, por su puesto, México, el cual es considerado como el eje central del trabajo. A lo largo de la investigación se hará una comparación de las legislaciones que regulan ese sector, del impacto que tienen en cada uno de los países (o región en el caso de la UE), de las facilidades que tienen para conformarse y, posteriormente, para mantenerse en el mercado, además de presentar el impulso de las políticas públicas de cada gobierno orientadas a su desarrollo, como en el caso mexicano, través de los apoyos que otorgan el Instituto Nacional del Emprendedor y la Secretaría de Economía.

Para lograr lo anterior, es importante definir el concepto de MIPYME, así como también tomar en cuenta los estudios a nivel mundial y local³ que se han realizado sobre el tema. De este modo se toman en cuenta, por ejemplo, el *Doing Business* del Banco Mundial, y el *World Trade Report* de la Organización Mundial del Trabajo. El contexto internacional nos permitirá plantear como país que nos permitan responder a las siguientes cuestiones: ¿dónde estamos? ¿hacia dónde vamos? ¿a dónde queremos ir?

La investigación en su conjunto busca señalar la importancia de promover la cultura emprendedora y empresarial en la población mexicana, para con ello aumentar la creación de nuevas empresas, fortalecer el desarrollo de las ya existentes y fortalecer la economía nacional.

²La Unión Europea será tomada como el conjunto de los 28 países que la conforman y, aunque el Reino Unido se encuentra en el proceso de desincorporación (Brexit), continúa como miembro formal de la Unión.

³Entiéndase por local cada país (región en el caso de la UE).

En ese contexto, el presente trabajo fue estructurado en cuatro apartados. El primero se desarrolló con la finalidad de explicar qué son y cuáles son sus características generales. En el siguiente, se hace énfasis en las diferencias entre países en distintas regiones en el mundo y cómo abordan el tema en la teoría y en la práctica, particularmente la UE en su conjunto, Estados Unidos y América Latina (Brasil, Argentina, Colombia, Chile y Perú).

Los países anteriores se toman en consideración para el presente estudio al ser, en primer lugar, los países con los que México tiene mayor contacto, es decir, Estados Unidos pertenece a la misma región geográfica y sobre todo económica; los países latinoamericanos son aquellos que comparten también la región geográfica con nuestro país (aunque los lazos son más históricos y culturales que económicos y políticos realmente), y con quien suele comparársele debido a la proporción de sus economías, mientras que la UE conforma un conjunto países que se encuentran mejor calificados que el nuestro, por lo que la comparación, con la finalidad de mejorar la competitividad mexicana, es obligatoria.

El tercer apartado se encuentra completamente enfocado en nuestro país y cómo se ha desarrollado el tema a lo largo de los tres últimos sexenios, que a saber son el de los presidentes Vicente Fox, Felipe Calderón y Enrique Peña Nieto. Lo anterior con el objetivo de establecer la evolución de las MIPYMES, de su marco legal regulatorio y de las instituciones encargadas de otorgar los apoyos necesarios para su constitución y permanencia. Finalmente, en el cuarto y último apartado se analizarán las razones, institucionales como informales, por las que este sector empresarial no logra explotar todas sus capacidades, y junto a ello, establecer una posible ruta por la que podrían transitar todos aquellos que busquen emprender a través de su propia empresa en México.

Por último, se presentan las conclusiones y las fuentes de consulta.

APARTADO 1.

¿Qué son las MIPYMES?

El presente apartado tiene como objetivo presentar al lector un panorama general de lo que son las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, así como de sus características generales. Para tal efecto, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) y la Secretaría de Economía (SE) de México ofrece una importante definición a partir de 2009, a través de la cual se volvieron a clasificar con base en sus características, y que conviene utilizar en términos prácticos ya que es la definición oficial del gobierno mexicano, lo que de inicio ofrece una gran ventaja sobre las demás⁴. En un comunicado de la SE, se justificó de la siguiente manera:

“La estratificación busca evitar la discriminación en el sector (...), para que empresas con intensiva mano de obra y aquellas que tienen ventas significativamente altas puedan participar en los programas de apoyo para las MIPYMES

En otras palabras, la clasificación publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) se basa en el número de empleos que generan y establece como determinante el nivel de ventas, con la finalidad de que las MIPYMES que cuentan con un número elevado de trabajadores y un nivel de ventas más alto que el promedio, no se queden fuera de los apoyos gubernamentales destinados a ese rubro. La reforma es muy importante ya que anteriormente algunas empresas no eran consideradas ni micro, ni pequeñas ni medianas, ya sea por su volumen de producción, o bien, por el número de personal con el que contaban. Pero tampoco podían ser llamadas grandes empresas porque la realidad en la que se encontraban no lo permitía, así que se encontraban apostadas en una zona de indefinición

⁴Diario Oficial de la Federación, *Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas*, [en línea], México, Dirección URL: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009, [consulta: 28 de agosto de 2017].

absoluta, por lo que su desenvolvimiento, por no decir su desarrollo, era muy limitado. Debido a lo anterior, la clasificación propuesta por las dos dependencias del gobierno mexicano se ajusta a los parámetros que se vieron anteriormente, como se visualiza en la siguiente tabla:

Tabla 1. Estratificación de las MIPYMES en México con base en la estratificación 2009⁵

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

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

Fuente: “Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas”, DOF, 2009, (consultado el 28 de agosto de 2018).

Los datos proporcionados por el gobierno mexicano se incorporan en un trabajo realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y *Europe Aid* intitulado “Políticas para las MIPYMES frente a la crisis. Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa”, pues dicho estudio permite englobar en un solo análisis a los países tomados en cuenta para este trabajo de investigación, además de coincidir con los parámetros utilizados por el gobierno mexicano. Eso nos permite dirigir la investigación en la misma dirección y homologar los resultados que se han obtenido en cada uno de los países estudiados.

⁵ *Ibid.* p.1.

1.1. Conceptualización y características.

El ejercicio comparativo entre países de diferentes regiones -e incluso cuando se trata de países de la misma región-, muestra las claras diferencias que existen en las distintas concepciones que se tiene en cada uno acerca de las MIPYMES. Estas diferencias existen incluso desde el número de trabajadores a partir de los cuales una empresa puede ser considerada micro, pequeña o mediana, así como en el porcentaje de los activos y ventas que manejan. Las diferencias también terminan por expresar el desarrollo de una economía y la forma en que se han consolidado, es decir, hasta dónde se han formalizado en la ley, en las facilidades del gobierno para su formación y posterior constitución, así como en la capacidad de las personas para emprender en un negocio propio.

Debido a lo anterior, cobra todavía más valor el parámetro de participación patrimonial incorporado en el análisis de este tipo de empresas por la Unión Europea, con la finalidad de, junto a los activos y ventas anuales, ampliar y a su vez fortalecer las herramientas existentes para unificar los conceptos y las características de las MIPYMES, tal y como lo muestra el estudio “Políticas para las MIPYMES frente a la crisis. Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa”, realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT):

“Un avance importante en las definiciones de las empresas de menor tamaño es la registrada en la UE a partir de enero del 2005, en que además de los parámetros de ocupación y de ventas anuales o activos⁶, incorpora el concepto de participación patrimonial de otras empresas en la empresa objeto de definición o de ésta en terceras. Lo anterior con el fin de establecer su grado de autonomía, o si estas participaciones podrían hacer variar su carácter de empresas de menor tamaño. En otras palabras, si son genuinas PYMES”.⁷

⁶Carlos Guaipatín, “Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región”, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo, p. 26. (pp. 33).

⁷Lysette Henríquez Amestoy, *Políticas para las MIPYMES frente a la crisis. Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa*, [en línea], pp. 5-6, Europe Aid, OIT, Dirección URL:

La finalidad y la importancia de la participación patrimonial radica en que gracias a ella es posible contabilizar la participación que otra empresa, generalmente más grande, tiene sobre la MIPYME. Un ejemplo de ello son las cadenas productivas automotrices, durante las cuales se emplean diversas empresas de todo tipo para la creación de un vehículo, desde los sistemas eléctricos, electrónicos hasta los mismos espejos. En algunos casos, las grandes armadoras terminan comprando ciertas acciones de las MIPYMES que les proporcionan algunas de las autopartes y, con ello, les inyectan capital para fortalecerlas, gracias a lo cual logran tal liquidez que en ciertos casos podrían dejar de ser consideradas micro, pequeñas o medianas empresas, por lo que quedan privadas del acceso a las ayudas gubernamentales, privadas o mixtas.

El mismo estudio nos ofrece una explicación más amplia de lo que la participación patrimonial supone para la Unión Europea:

“Por ejemplo, si la participación de otra empresa es menor al 25% se puede considerar que la empresa es independiente. Igualmente, si ésta participa en forma minoritaria con menos de un 25% en otra empresa, también se considera independiente o autónoma. Otra situación se plantea si la participación patrimonial fluctúa entre 25 al 50%, adquiriendo el carácter de empresa asociada o si supera éste, pasando a ser empresa vinculada. Para establecer su carácter de MIPYME se tienen en cuenta estas participaciones en el cálculo de la nueva posición respecto al límite de Ventas y Activos”.⁸

Gracias a ese mecanismo es posible detectar a todas aquellas empresas de menor tamaño a las cuales no se les permite acceder a un financiamiento por parte del Estado por tener nexos con empresas consideradas de gran tamaño, así como a los subsidios también estatales, privados o mixtos a que incluso, por ley y de acuerdo con el país del que se trate, tienen derecho. O bien todo lo contrario, pues

http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf [consulta: 28 de agosto de 2017). pp. 83.

⁸*Ibid.* p. 6.

también permite detectar a todas aquellas empresas que se presentan como MIPYMES, pero que en realidad no lo son, ya sea porque una empresa de gran tamaño tiene una alta participación en ellas o porque ellas tienen grandes participaciones en otros conglomerados, y que tienen acceso a las ventajas regulatorias o económicas destinadas a fortalecer el rubro de las micro, pequeñas y medianas empresas en particular, como pudiera ser el caso de las franquicias.

Sin embargo, poder conceptualizar y caracterizar en una sola definición tanto a las MIPYMES mexicanas como a las estadounidenses, europeas o latinoamericanas es un reto, sobre todo si se atiende a que cada país o región considera, aunque los mismos parámetros de medición, diferentes unidades de medida que dependen directamente del tamaño y dinamismo de su economía. Por ejemplo, gracias al TLCAN, Estados Unidos, México y Canadá cuentan con el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN), una herramienta que considera la economía de los tres países y de esa manera establece criterios diferentes para cada uno, pero a su vez también permite su comparación.

Pese a lo mencionado y a la existencia del SCIAN entre los tres países, una herramienta de tal magnitud no existe a nivel global, lo que podría dificultar aún más su comparación directa como se muestra en el cuadro que a continuación se presenta. Las siguientes dos tablas muestran un esfuerzo de la Organización Internacional del Trabajo para comparar a las MIPYMES en la UE y en Latinoamérica según sus límites de ocupación, ventas y activos:

Tabla 2.

Cuadro 1-A		COMPARACION DE DEFINICIONES DE MIPYMES EN UNION EUROPEA Y PAISES LATINOAMERICANOS SEGÚN LÍMITES DE OCUPACION, VENTAS Y ACTIVOS							
		LÍMITES DE OCUPACION (personas ocupadas por empresa)							
	UE	Argentina	Brasil	Chile	Ecuador	México	Perú	Uruguay	
PYME	10-250	Industria: 10-200 Comercio y Servicios: 5-100	Industria: 20-500 Comercio y Servicios: 10-100	10-200	10-100	Industria: 10-250 Comercio y Servicios: 10-100	10-250	5-100	
Mediana	Hasta 250		Industria: Hasta 500 Comercio y Servicios: Hasta 100	Hasta 200	Hasta 100	Industria: Hasta 250 Comercio y Servicios: Hasta 100	Hasta 250	Hasta 100	
Pequeña	Menor a 50		Industria: menor a 100 Comercio y Servicios: Menor a 50	Menor a 50	Menor a 50	Industria y servicio: Menor a 50 Comercio: Menor a 30	Menor que 50	Menor a 20	
Micro	Menor a 10	Menor a 5	Industria: menor a 20 Comercio y Servicios: Menor a 10 Sector informal: Menor o igual a 5	Menor a 10	Menor a 10	Menor a 10	Menor a 10	Menor a 5	

Fuente: Políticas para las MIPYMES frente a la crisis. Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa, Organización Internacional del Trabajo.

Tabla 3.

Cuadro 1-B		LÍMITES DE VENTAS (Expresado en miles de US\$ anuales por empresa)						
	UE (1)	Argentina(2)	Brasil	Chile(3)	Ecuador	México	Perú(4)	Uruguay
PYME	2,800-70,000	Industria: 329-15,780 Comercio: 486-23,354 Servicios: 123-5,902		95-3,975	100-5,000	Industria: 500-24,000 Comercio: 1,000-48,000 Servicios: 250-12,000	178-13,794	60-5,000
Mediana	70,000	Industria: 15,780 Comercio: 23,354 Servicios: 5,902		Hasta 3,975	Hasta 5,000		Hasta 13,794	Hasta 5,000
Pequeña	14,000	Industria: 1,973 Comercio: 2,919 Servicios: 885		Menor a 934	Menor a 1,000		Menor a 1,000	Menor a 180
Micro	2,800	Industria: 329 Comercio: 486 Servicios: 123		Menor a 95	Menor a 100	Industria: Menor a 500 Comercio: Menor a 1,000 Servicios: Menor a 250	Menor a 178	Menor a 60
(1) UE: Es una estimación en dólares de límites establecidos en euros para la empresa mediana de 50 millones, pequeña de 10 millones y para la microempresa de 2 millones;								
(2) Argentina: estimación en dólares para límites establecidos en \$ argentinos;								
(3) Chile: Es una estimación en dólares de límites establecidos en Unidades de Fomentos (UF) de 100,000; 25,000 y 2,400 para mediana, pequeña y microempresa respectivamente.								
(4) Perú: Es una estimación en dólares de límites establecidos en UIT.								
Tasas de cambio al 05.07.2009								

Fuente: Políticas para las MIPYMES frente a la crisis. Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa, Organización Internacional del Trabajo.

Las dos tablas muestran la complicación que existe para poder definir y caracterizar a las MIPYMES, más cuando se trata de un ejercicio de comparación entre países con economías tan disímiles -sobre todo si se toma en cuenta la brecha tan grande entre el desarrollo de la Unión Europea en su conjunto y los países latinoamericanos por separado, e incluso, en su conjunto-, pero que refleja la realidad económica de cada uno de esos países y del bloque. Por ejemplo, mientras una empresa mediana en la UE tiene un límite de ventas de aproximadamente 50 millones de dólares, en países como Chile este límite es de 3.9 millones de dólares, en Argentina de 23.5 millones, en Perú de 13.7 millones y en México, el más cercano en este apartado a la Unión Europea, de 48 millones de dólares.

A su vez, las diferencias también existen de acuerdo con el rubro del que se trate, ya que no es posible comparar a las empresas que tienen una dirección industrial con las que se dedican al comercio, a los servicios o a la agroindustria. Con ese fin se ha buscado establecer, cuando menos por país, mayores equivalencias entre el número de trabajadores con el que cuentan, activos y volumen de ventas.

Bajo ese mismo argumento y en el afán de hacer un ejercicio justo, la siguiente tabla (4) nos presenta el tope de ingresos que puede tener una MIPYME en los Estados Unidos, aunque es importante aclarar que no es lo mismo un límite de ventas que los ingresos, y la diferencia radica principalmente en que la primera no toma en cuenta la reinversión, como el desglose de sueldos, la logística de operación de la empresa, entre otros aspectos importantes a considerar. Pese a ello, es posible observar que las micro, pequeñas y mediana empresas en los Estados Unidos pueden clasificarse de diferente manera de acuerdo con el rubro en el que se desenvuelvan, por ejemplo, en el sector manufacturero, en la agricultura, o bien, en el de servicios.⁹

⁹United States International Trade Commission, *Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports*, Estados Unidos, USITC, January 2010, pp. 1-2.

Tabla 4. Definición de Pequeña y Mediana Empresa.

	Firmas de servicios manufactureras y no exportadoras ^a	Firmas exportadoras de servicios ^b		Granjas
		Mayor	Alto valor ^c	
Número de empleados	<500	<500	<500	<500 ^d
Ingresos	No aplica	≤ \$7 millones	≤ \$25 millones	< \$250,000
Institución que la define	SBA Advocacy ^e	SBA/SBA Advocacy ^f	SBA/SBA Advocacy ^f	USDA
Fuente de información	U.S. Census	ORBIS	ORBIS	USDA

^aIncluye firmas manufactureras exportadoras y no exportadoras y firmas de servicios no exportadoras.

^bSeleccionadas en base al tamaño y el potencial exportador, e incluye el comercio exportador de servicios; profesionales, científicos y servicios técnicos; así como servicios financieros y de servicios.

^cEl sector computacional fue el único sector en esta categoría.

^dEste umbral fue impuesto por el equipo de la Comisión para armonizar las definiciones entre los sectores; no fue impuesta por las instituciones que definen.

^eSBA Advocacy desde Census Data.

^fParámetros de ingreso establecidos por la SBA; número de empleados establecido por la SBA Advocacy para fines de investigación.

Fuente: United States International Trade Commission, *Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports*, Estados Unidos, USITC, January 2010, pp. 1-2.

Como se observa la tabla es que tampoco en los Estados Unidos existe una definición ni caracterización propia de lo que significan este tipo de empresas, pues los parámetros que se utilizan varían de entre las dependencias gubernamentales de que se traten. Aun así, el número de empleados que las definen tiene como límite general es menos de 500, y las ganancias que las empresas pueden obtener varían también de acuerdo con el sector en el que se manejen. De esta forma aquellas firmas manufactureras y no exportadoras no cuentan con un límite de ganancias establecido, mientras que aquellas que sí exportan tienen un límite entre los 7 y 25 millones de dólares, aunque esta última cifra se aplica únicamente al sector de la computación. En esas mismas circunstancias, las firmas que se dedican a la agricultura tienen un límite menor a 250 mil dólares.

Las diferencias entre los sectores son radicales, con todo y el histórico proteccionismo del sector agricultor en los Estados Unidos. Eso muestra una realidad más que se ha difundido durante los últimos años, pero que ha estado presente en el análisis económico desde hace ya varias décadas: los sectores secundario y terciario de la economía son siempre más redituables que el primero.

En cuanto a lo que se refiere a la participación patrimonial en o de las MIPYMES, únicamente en la Unión Europea es visible, ya que entre este tipo de empresas también se da la participación accionaria con la finalidad de ser más influyentes en ciertas cadenas de producción, como el aeronáutico en países en vías de desarrollo, que se han caracterizado por sobresalir en este rubro, como México y Brasil. Para ello la UE realizó una separación en tres categorías de empresas:

- Autónoma: que es completamente independiente o que tiene una o más participaciones minoritarias (cada una inferior al 25%).
- Asociada: si las participaciones de otras empresas ascienden como mínimo al 25% pero no superan un 50%, se considera que existe una relación entre empresas asociadas.
- Vinculada: aquellas cuyas participaciones en otras empresas superan el umbral del 50%.¹⁰

Para la Unión Europea, el hecho de que se trate incluso de una empresa vinculada con otra de mayor tamaño, no quiere decir que no se le podrá considerar como una empresa micro, pequeña o mediana, sino que para ser considerada MIPYME deberá sustentarse en sus propios datos. Con esa información, una vez evaluada conforme a los valores que la candidata a MIPYME presente, se le podrá clasificar dentro o fuera de esa categoría.¹¹

¹⁰ P. Orlandi, *Las PYMES y su rol en el Comercio Internacional*, [en línea], Universidad de Palermo, s/f, Dirección URL: http://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme_com_internacionall.pdf [consulta: 20 de noviembre de 2017].

¹¹ *Ibid.* p. 7.

Lo que es claro es que las MIPYMES en todo el mundo juegan un rol clave para el desarrollo económico de un país o región, ya que dentro de las características que todas comparten están la generación de empleo, que son generadoras de sustentabilidad del sector familiar, el fomento para el crecimiento de la industria y la competitividad en el mercado, entre otras¹², lo que finalmente también marca pautas que demuestran cuán dinámica es la actividad económica de un país o región. Ellas contribuyen y se benefician de la globalización de las siguientes formas¹³:

- Forman parte de la cadena de valor de grandes exportadores locales.
- Exportan productos y servicios para nichos especializados del mercado.
- Importan y distribuyen productos de PYMES extranjeras.
- Proveen servicios de soporte en la cadena de transacción del comercio internacional (logística, despachos, etc.).

En ese sentido, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), cumple con una importante labor toda vez que integra a 36 países que juntos conforman el 80% del PIB mundial. En ella, los países miembros intercambian experiencias en políticas públicas, lo que les permite identificar las mejores formas de mejorar sus economías y para ello se comprometen con estándares de alto nivel técnico y avanzada voluntad política. Para ello se propone como misión apoyar el crecimiento económico a través de la subsidiariedad y el compartimento de la información¹⁴.

¹²Ennio Uriel Grappin Langle, Jesús Xavier Martínez Tejeda, *Porque las PYMES en México optan por financiarse por medio de proveedores y no otra alternativa de financiamiento*, [en línea], Universidad de las Américas Puebla, Tesis de Licenciatura, Dirección URL: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/load/grappin_l_eu/capitulo2.pdf, [consulta: 28 de agosto de 2017].

¹³P. Orlandi, *op cit.*, p. 5.

¹⁴Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)*, [en línea], Chile, Dirección URL: <https://www.direcon.gob.cl/ocde/> [consulta: 17 de agosto de 2017].

Sin duda alguna y como se verá en el siguiente apartado, su existencia coadyuva a fortalecer cada aspecto de un país y fomentarlas debería ser una obligación. Las multinacionales, si bien es cierto que también generan empleos, no lo hacen en la magnitud que lo logran las MIPYMES. Gracias al conocimiento que se ha generado sobre la forma en que este tipo de empresas operan y lo que generan, la concientización de lo que son y deben ser ha aumentado en casi todo el mundo, y eso ha hecho que el gobierno proporcione fuertes incentivos para su creación y operación, e incluso las grandes empresas busquen apoyarlas.

El siguiente apartado tiene como objetivo revisar la situación de las MIPYMES en el mundo, su desarrollo, su importancia en cuanto a la creación de empleos en el mundo, así como su aportación al Producto Interno Bruto de cada país -o bloque económico como la Unión Europea-.

APARTADO 2.

Las MIPYMES en el mundo

Una forma de poder aprender para fortalecer las MIPYMES en México es a través del estudio acerca del desenvolvimiento de éstas en otras latitudes del mundo. Por medio de ese análisis es que se pueden mejorar las condiciones de este sector, como, por ejemplo, con mejores subvenciones y apoyos por parte del gobierno mexicano para con ello crear más y mejores empleos en el país.

Bajo esa premisa es que a lo largo de este apartado se conocerán las condiciones bajo las cuales existen las MIPYMES en los Estados Unidos, Argentina, Chile, México, Perú y en la Unión Europea. Ante ello es importante establecer que la UE será tomada en su conjunto o, dicho de otra manera, los datos que utilizarán serán los que tomen en cuenta a los 28 países que la conforman como un conjunto. El resto de los países será tratado individualmente, no como bloque, independientemente si se encuentran unidos por el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Alianza del Pacífico (AP), el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), o cualquier otro.

Los aspectos por manejarse a lo largo de este apartado son:

- La participación de las MIPYMES en el Producto Interno Bruto de cada país o de la Unión Europea.
- El número de MIPYMES existentes en cada uno de los países o regiones analizadas en este estudio, respecto del total de empresas.
- El número de trabajadores que emplean o, dicho de otra manera, el porcentaje de trabajadores empleados por las MIPYMES respecto del total empleado en cada país o en la Unión Europea.

- El giro al que se dedican, es decir, si son de servicios, industria, comercio o se dedican al campo; esto respecto al total de empresas registradas en cada país o en la Unión Europea.

Asimismo, las cifras serán tomadas de los estudios que sobre el tema han realizado los diferentes gobiernos o la misma Unión Europea, organismos internacionales como la OMC, el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), *The Office of Advocacy of the U.S. Small Business Administration (SBA)*, *Statistics Canada*, el *Annual Report on European SMEs 2015/2016*, así como artículos en revistas especializadas, libros, entre otras fuentes. Con ello se pretende, a través de datos duros, dar a conocer al lector de este trabajo la realidad en la que se encuentran las MIPYMES.

2.1. Estados Unidos

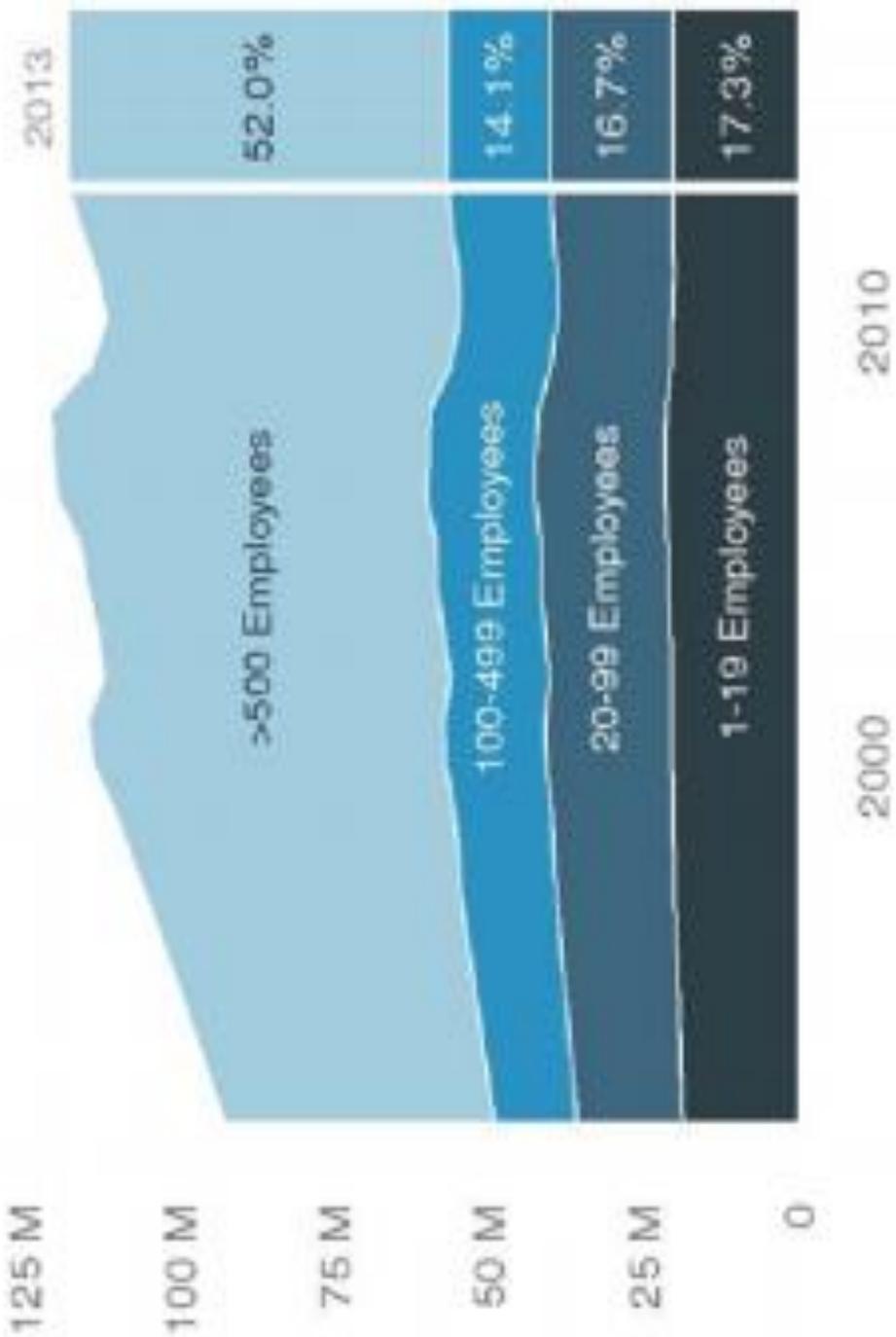
La participación que las small and médium sized enterprises (*SME's*) tienen en la economía más importante del mundo es considerable. Por ello, en 1976 el Congreso de los Estados Unidos creó *The Office of Advocacy of the U.S. Small Business Administration (SBA)*, con la finalidad de “monitorear la salud de los negocios pequeños y de promover políticas para apoyar su desarrollo y crecimiento”.¹⁵

En 2016, esta oficina reportó, una vez más, cifras reveladoras respecto a la importancia de los pequeños negocios en el vecino país del norte: se contabilizaron 28.8 millones de pequeños negocios, es decir, el 99.7% de todos los negocios contabilizados en los Estados Unidos. Además, estas firmas emplearon a 56.8 millones de personas, lo que equivalió a 48% de los trabajadores del país que no formaron parte del gobierno. En ese mismo sentido, se reportó que, gracias a ellas, se crearon alrededor de 1.1 millones de empleos (gráfica 5). El crecimiento de este sector repuntó a partir de 2011 después de verse afectado tras la explosión de la burbuja hipotecaria y la consecuente crisis económica mundial que estalló en 2008, precisamente en ese país, después de que existió un crecimiento constante y muy

¹⁵S/a, *Annual Report of the Office of Economic Research*, [en línea], The Office of Advocacy of the U.S., Dirección URL: https://www.sba.gov/sites/default/files/OER_Annual_Report_FY2016.pdf [consulta: 29 de agosto de 2017].

importante a partir del año 2003, cuando incluso sobrepasó a las grandes empresas, como se muestra en la gráfica 6.¹⁶

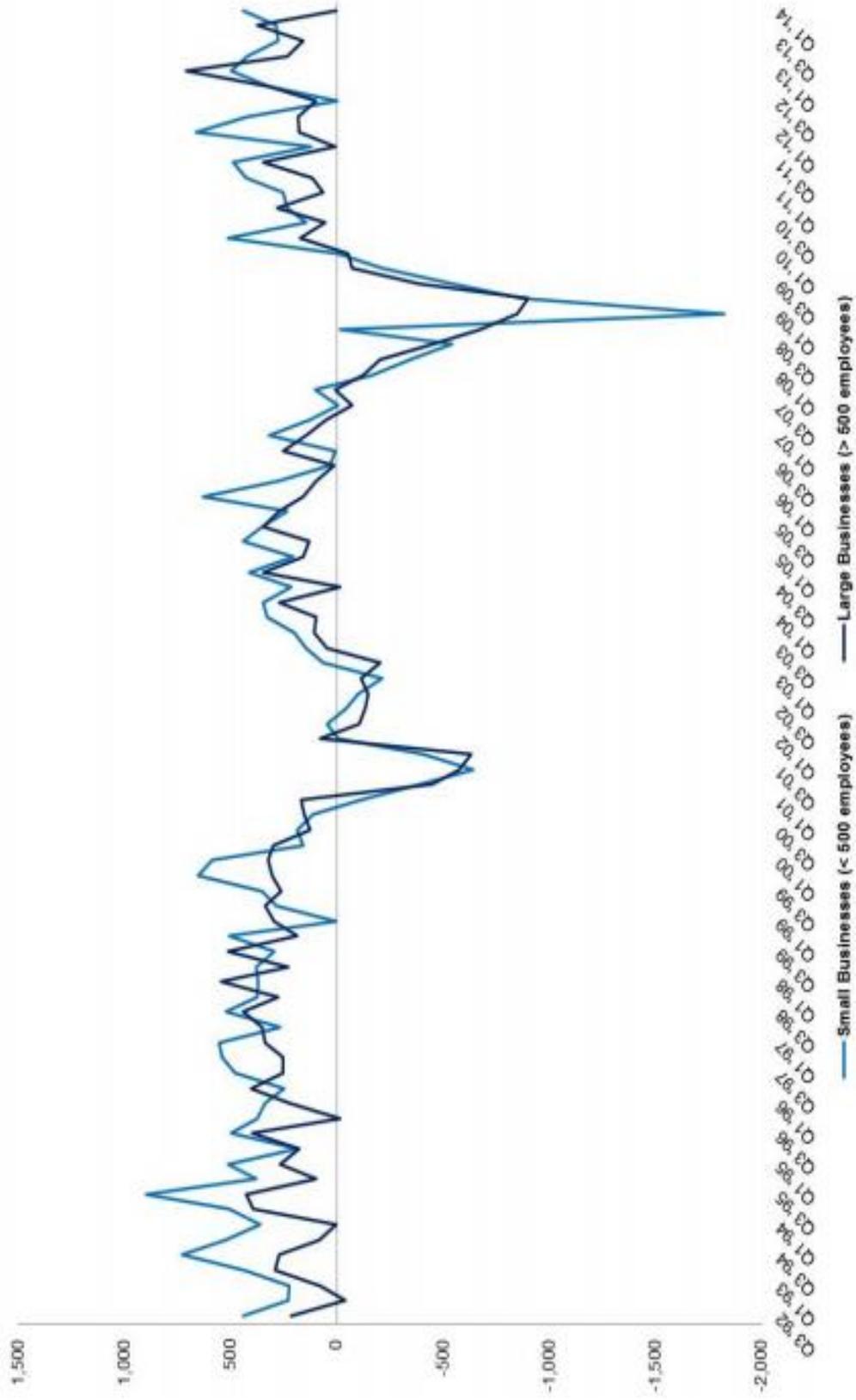
Gráfica 5. Empleo por el tamaño de la firma en Estados Unidos.



Fuente: Annual Reporto of the Office of Economic Research

¹⁶Shahin Firoozmand, et. al., *State of SME Finance in the United States in 2015*, [en línea], United States, Dirección URL: http://www.tradeupfund.com/uploads/2/6/0/4/26048023/state_of_sme_finance_in_the_united_states_2015.pdf [consulta: 29 de agosto de 2017].

Gráfica 6. Ganancias o pérdidas netas de empleo por tamaño de empresa (millones de empleos).



Fuente: Annual Report of the Office of Economic Research

Como se puede observar en la gráfica anterior, en los primeros meses de 2009 se perdieron cerca de 2 millones de empleos en las empresas pequeñas, mientras que en las grandes esta cifra fue mucho menor, con cerca de 1 millón menos. Sin embargo y como ya se había apuntado, a inicios de 2011 el sector tuvo una gran recuperación, ya que se creó medio millón de puestos de trabajo, lo que equivalió a cerca de 2.5 millones de nuevos puestos. Eso trajo consigo que, por primera vez en dos años, ese sector pudiera rebasar a las empresas de mayor tamaño.

En 2011, la participación de las *SME's* en el Producto Interno Bruto estadounidense fue de 50.7%, aunque fue menor que la de su vecino del norte, Canadá, que contabilizó 54.2%¹⁷. Como ejemplo, la siguiente gráfica muestra la participación que tiene cada uno de los sectores de la economía estadounidense y canadiense en el PIB, en donde, además, se puede apreciar que la importancia de las Pequeñas y Medianas empresas es de vital importancia.

En los Estados Unidos, gobierno, sociedad e iniciativa privada reconocen plenamente la importancia de las denominadas *Small- and Medium-Sized Enterprises (SMEs)* como participantes en la economía. La Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos se refiere a los *small business* -pequeños negocios- como:

“la columna vertebral de los Estados Unidos, creando dos tercios de todos los nuevos empleos en las últimas décadas. Las pequeñas empresas que exportan crecen más rápido, crean empleos más rápido y pagan salarios más altos, representando el 98 por ciento de todos los exportadores identificados en los Estados Unidos y apoyando cerca de 4 millones de empleos en

¹⁷Danny Leung, Luke Rispoli, *The Contribution of Small and Medium-sized Bussinesses to Gross Domestic Product : A Canada-United States Comparison*, [en línea], p. 8, Canada, Dirección URL : <http://www.statcan.gc.ca/pub/11f0027m/11f0027m2011070-eng.pdf> [consulta: 30 de agosto de 2017]. pp. 19.

comunidades de todo el país a través de exportaciones directas e indirectas”¹⁸.

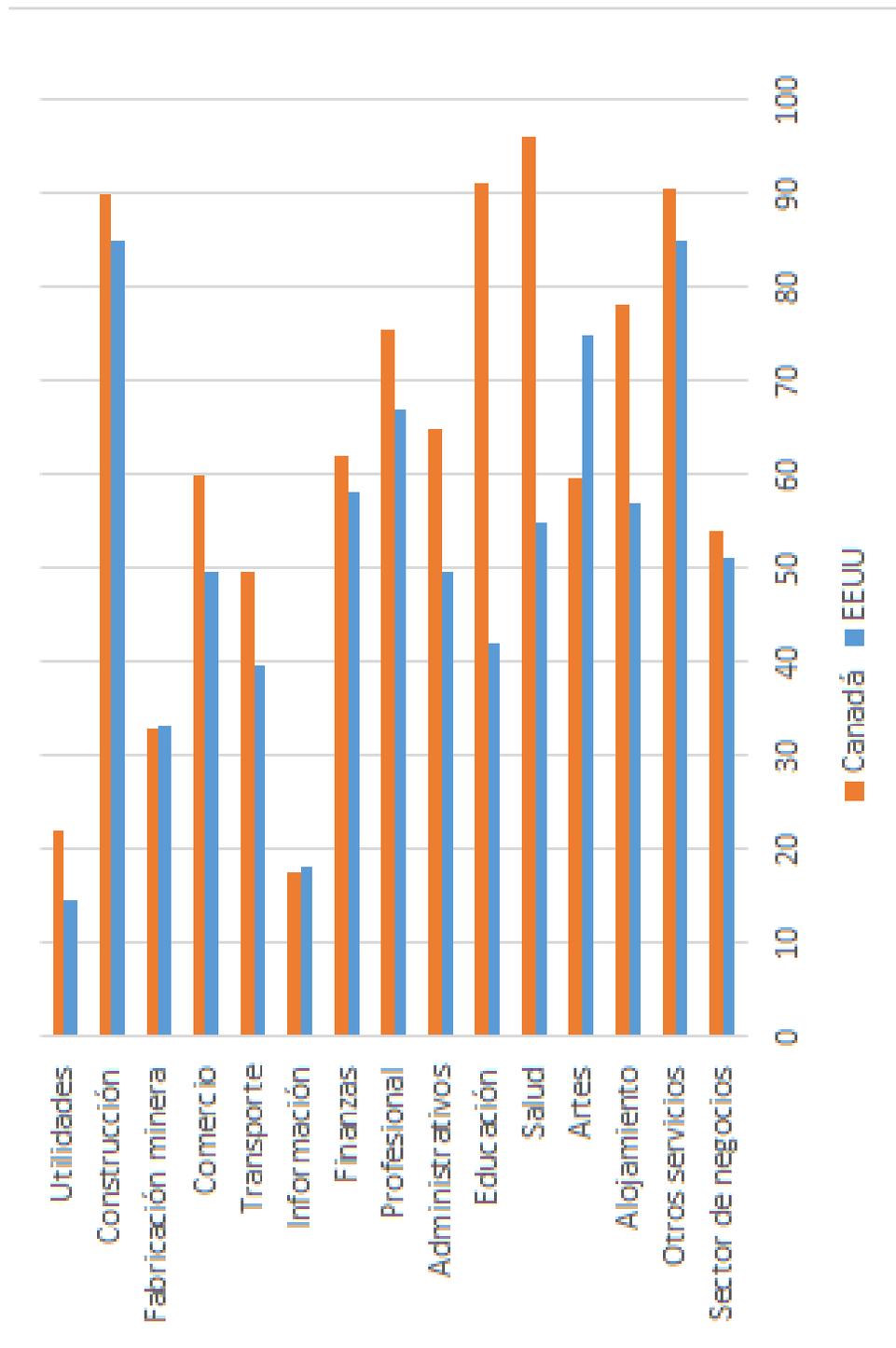
En contraste, estas empresas cooperaban con aproximadamente el 62% de los cerca de 2.4 millones de puestos de trabajo creados durante 1996 y aportaron el 51% del PIB del sector privado. Además, ese sector proveía alrededor de 22 millones de establecimientos en todo Estados Unidos.¹⁹ La importancia que el gobierno estadounidense ha proporcionado a las empresas nacionales sin importar el giro, desde su independencia, durante las dos guerras mundiales, así como durante el periodo de la postguerra, ha permitido que la economía de ese país se colocara como la más importante en todo el mundo.

Canadá muestra un grado de apertura mayor, aunque no en gran medida, que los Estados Unidos. Empero, la participación de las MIPYMES estadounidenses en la economía nacional es realmente importante. Los sectores donde estas empresas han encontrado mejores oportunidades son el de la construcción, otros servicios, las artes y el profesional. Con todo ello, su participación continúa en expansión.

¹⁸Office of the United States Trade Representative; *Small Business*, [en línea], s/p, Estados Unidos, Dirección URL: <https://ustr.gov/issue-areas/small-business#> [consulta: 28 de agosto de 2017].

¹⁹James Van Wert, “El gobierno y las empresas pequeñas en Estados Unidos”, [en línea], México, Revista Bancomext, s/v, s/n, p.1, Dirección URL: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/349/4/RCE4.pdf> [consulta: 28 de agosto de 2017].

Gráfica 7. Participación en el PIB de las Pequeñas y Medianas empresas a precios de mercado por industria, en Canadá y en los Estados Unidos.



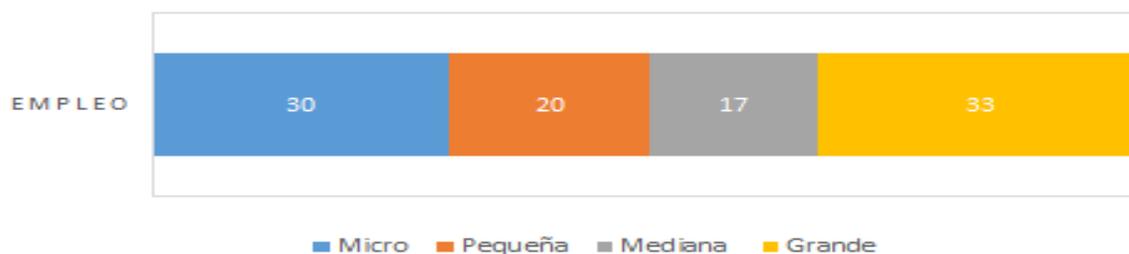
Fuente: Statistics Canada, consultada el 28 de agosto de 2017.

2.2. Unión Europea

Con la constitución de la Unión Europea (UE), los 28 países que la conforman hasta nuestros días han adquirido el compromiso de fomentar las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Para ello, en 2008 se aprobó la comunicación sobre la *Small Business Act*, (SBA. Comunicación COM(2008)0394), con el objetivo de mejorar las condiciones para que las MIPYMES europeas puedan desarrollar su potencial. Este programa establece un marco integral para toda la Unión Europea y los Estados miembros basado en diez principios que guían la concepción y la aplicación de políticas tanto europeas como nacionales.²⁰

La relevancia de las MIPYMES en la Unión es tal que un informe sobre las MIPYMES elaborado y presentado por el Parlamento Europeo este año (2017), informa que ese sector representa el 99% de todas las empresas que existen dentro de la Unión. Aproximadamente existen 21 millones de MIPYMES, que emplean a más de 33 millones de personas. Aunque es de relevancia que a pesar de la integración económica en la que se encuentran los 28 países que la conforman, estas empresas operan principalmente a escala nacional, pues son pocas las que realizan comercio transfronterizo dentro del espacio que comprende la UE.²¹

Gráfica 8. Empleo generado por los 28 países de la UE por tamaño de empresa



Fuente: Annual Report on European SMEs 2015/2016²²

²⁰S/a, *Pensar primero a pequeña escala. Small Business Act para Europa : Iniciativa en favor de las pequeñas empresas*, [en línea], Bruselas, Dirección URL: <http://www.ipyme.org/es-ES/UnionEuropea/UnionEuropea/PoliticaEuropea/Marco/Paginas/SmallBusinessAct.aspx> [consulta: 30 de agosto de 2017].

²¹*Ibid.*

²²Patrice Muller, *et al.*, *Annual Report on European SMEs, 2015/2016*, European Commission, 2016, p. 4. (110).

La gráfica anterior nos muestra que las grandes empresas únicamente emplean al 33% de los trabajadores de toda la UE, mientras que, entre las Micro, Pequeñas y Medianas empresas emplean a cerca del 70% de los trabajadores, en donde destaca el desempeño presentado por las microempresas con un 30%, sobre el cerca del 20% que presentan tanto las pequeñas como las medianas.

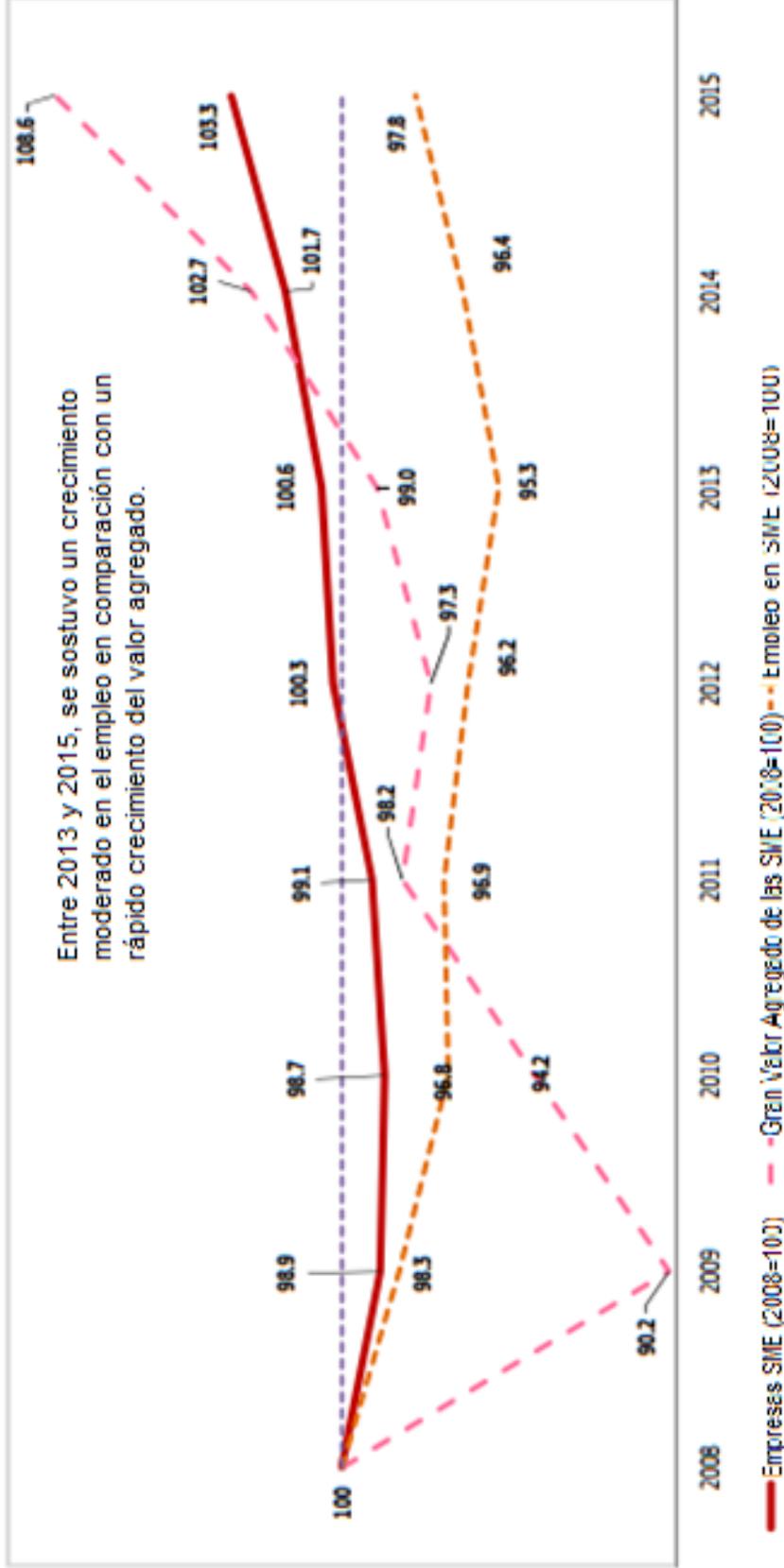
Otro dato importante para destacar es que, al igual que en los Estados Unidos, los empleos generados por este sector empresarial se vieron afectados por la crisis económica de 2008 desatada en el país norteamericano. A partir de 2013, año en el que a su vez los niveles de desempleo fueron los más bajos durante el periodo 2008-2015, los números comenzaron a incrementarse considerablemente, por lo que 2 de cada 3 de todos los empleos existentes en la UE (66.6%), fueron generados por este sector (Gráfica 2.3.2).

Por otra parte, la participación que las MIPYMES tienen en el Producto Interno Bruto de la Unión es de 71%, bastante más elevado que el estadounidense y el canadiense²³. “El valor agregado” como es llamado en la UE, contribuye a una gran parte de la economía europea, como se demuestra también por el número de empresas que pertenecen al sector de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en comparación con los grandes conglomerados.

El giro económico de estas empresas es muy variado. Aunque en la siguiente gráfica muestra en general un alto grado de variabilidad en términos de la clasificación sectorial de la rentabilidad, cumple con el objetivo de mostrar al lector el tipo de empresas MIPYMES que existen en la UE. Si se toma en cuenta la diversificación de actividades existente entre estas empresas (gráfica 2.3.3), así como el peso que tienen en la economía europea, es decir, en cuanto a proporción, lo que representan en números frente a las grandes empresas, se puede argumentar aún con más ahínco la importancia que tienen en la economía de la región.

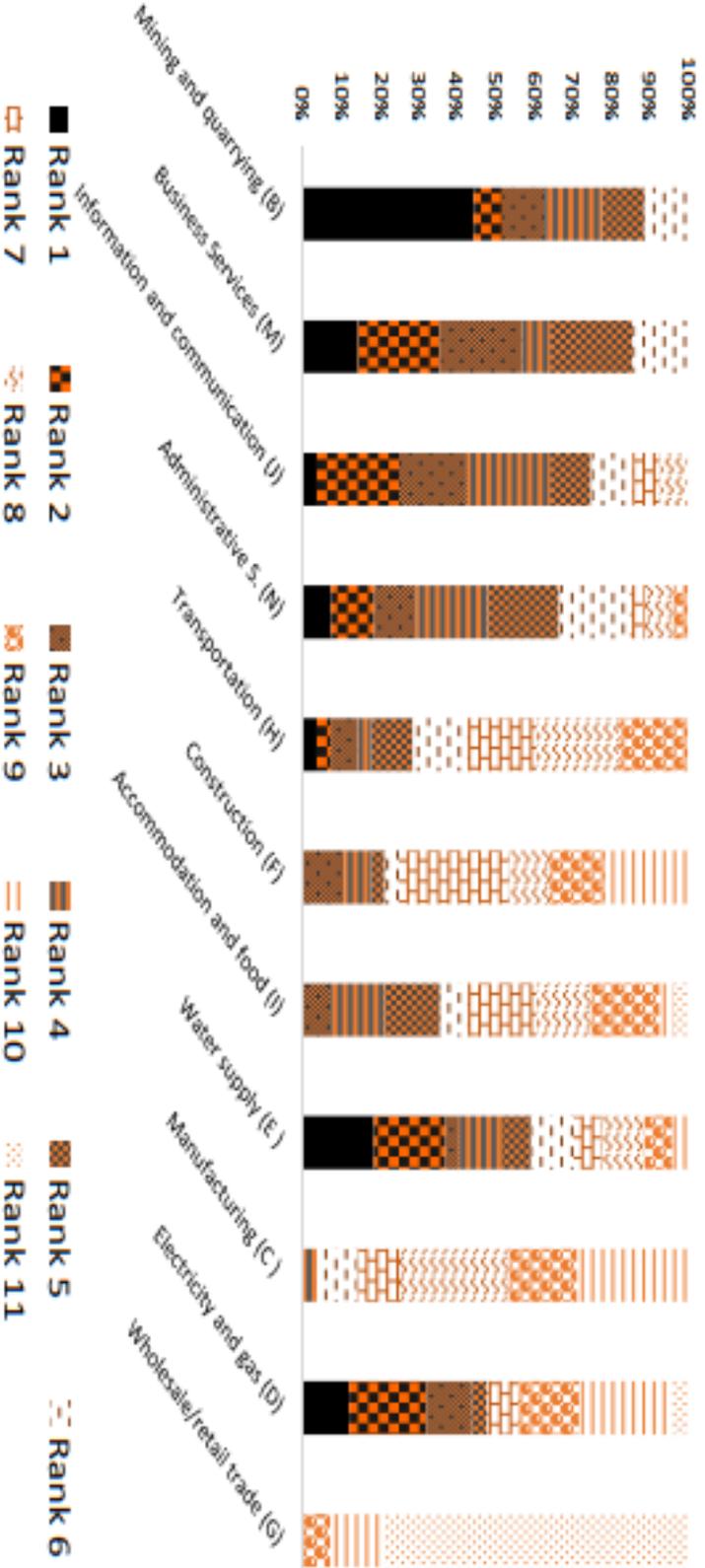
²³European Commission; *European SMEs according to the Annual Report on European SMEs 2015/2016*, [en línea], p.1., Luxemburgo, Dirección URL: https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annual_report_-_eu_smes_2015-16.pdf [consulta: 5 de diciembre de 2017].

Gráfica 9. Número de Mipymes entre los 29 países de la UE, su valor agregado y empleo en el sector empresarial no financiero 2008-2015, 2008=100.



Fuente: Annual Report on European SMEs 2015/2016

2.3. América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú)



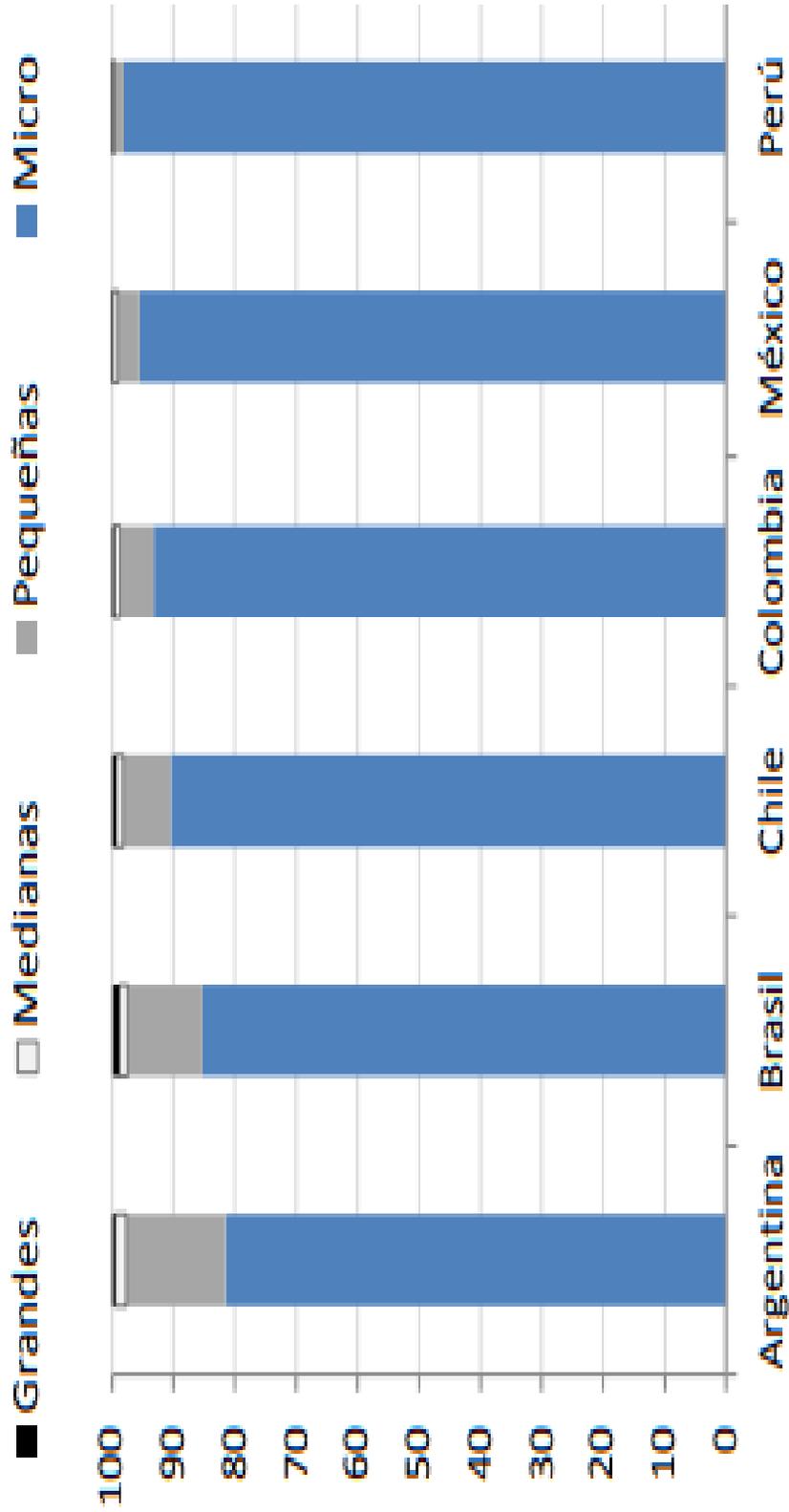
La región latinoamericana, a diferencia de la Unión Europea, carece de integración económica y política. Esa situación ha creado también grandes barreras para el comercio entre los países que pertenecen a la región, aunque si bien es cierto que existen diferentes organismos creados expresamente para eliminar ese hecho como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), la Alianza del Pacífico (AP) o la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA). Incluso, la competencia política y económica entre los distintos organismos ha llevado al subcontinente a fracturarse todavía más. No obstante, la poca integración subregional no ha impedido del todo la creación de estas empresas ni el comercio entre ellas.

En ese marco, al igual que en los Estados Unidos y en la Unión Europea, en América Latina estas empresas tienen un gran peso en la economía local -de cada país- y en general de toda la región. Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), las MIPYMES constituyen el 99% del tejido industrial y dan empleo a cerca del 67% del total de trabajadores de la región.²⁴

La división del sector en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, es decir, el porcentaje de Medianas, Pequeñas y Microempresas, incluyendo a las grandes, es muy desigual. En primer lugar, en todos los países el número de microempresas supera por mucho al resto, sobre todo a las medianas y grandes empresas, como se muestra en la siguiente gráfica:

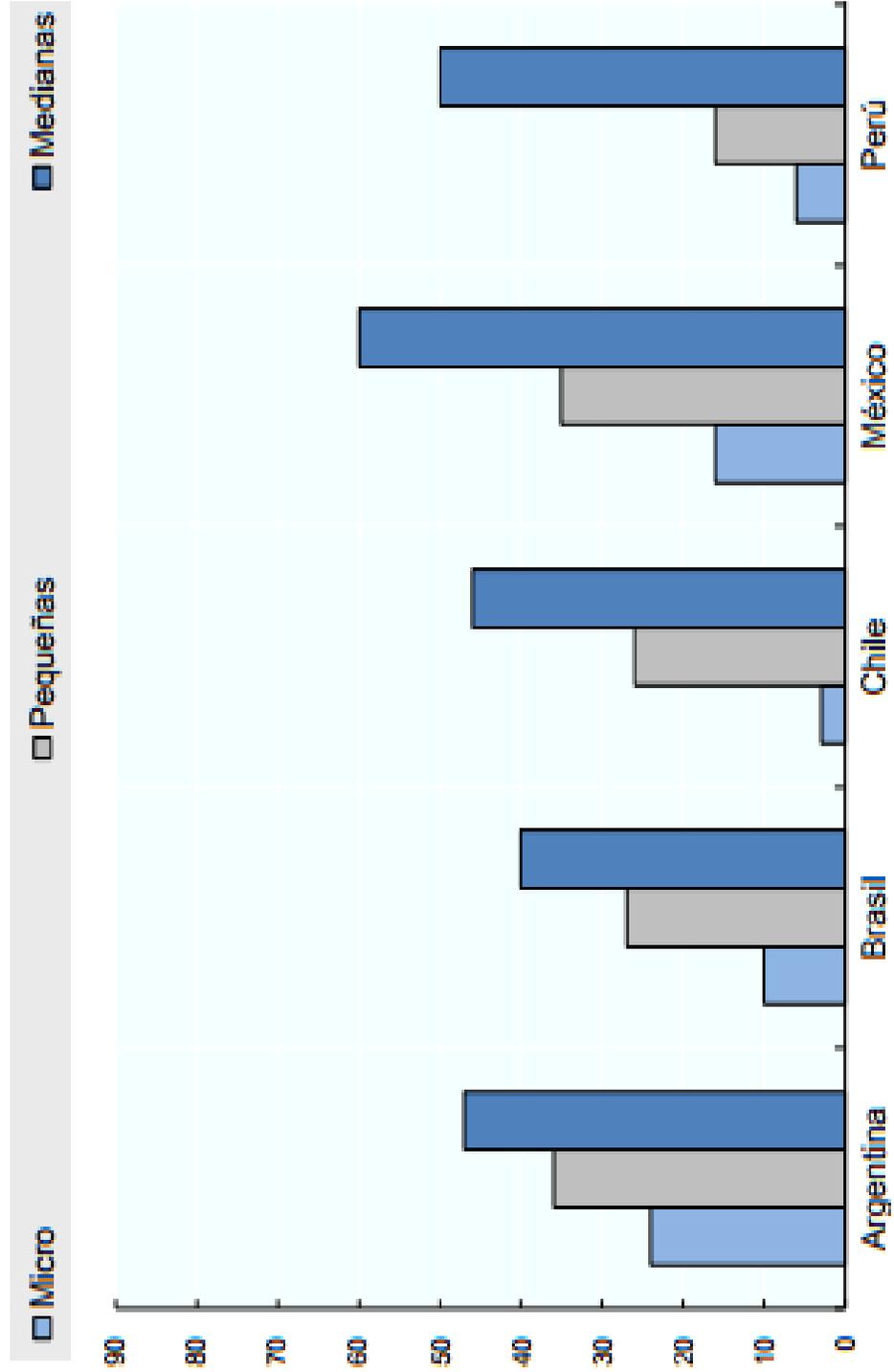
²⁴CEPAL, *Acerca de Microempresas y Pymes*, [en línea], Chile, Dirección URL: <https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes> [consulta: 1 de septiembre de 2017].

Gráfica 10. Proporción de empresas según tamaño en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú (porcentajes).



Fuente: Perspectivas económicas de América Latina. Políticas de pymes para el cambio estructural

Gráfica 11. Productividad relativa en países seleccionados de América Latina.

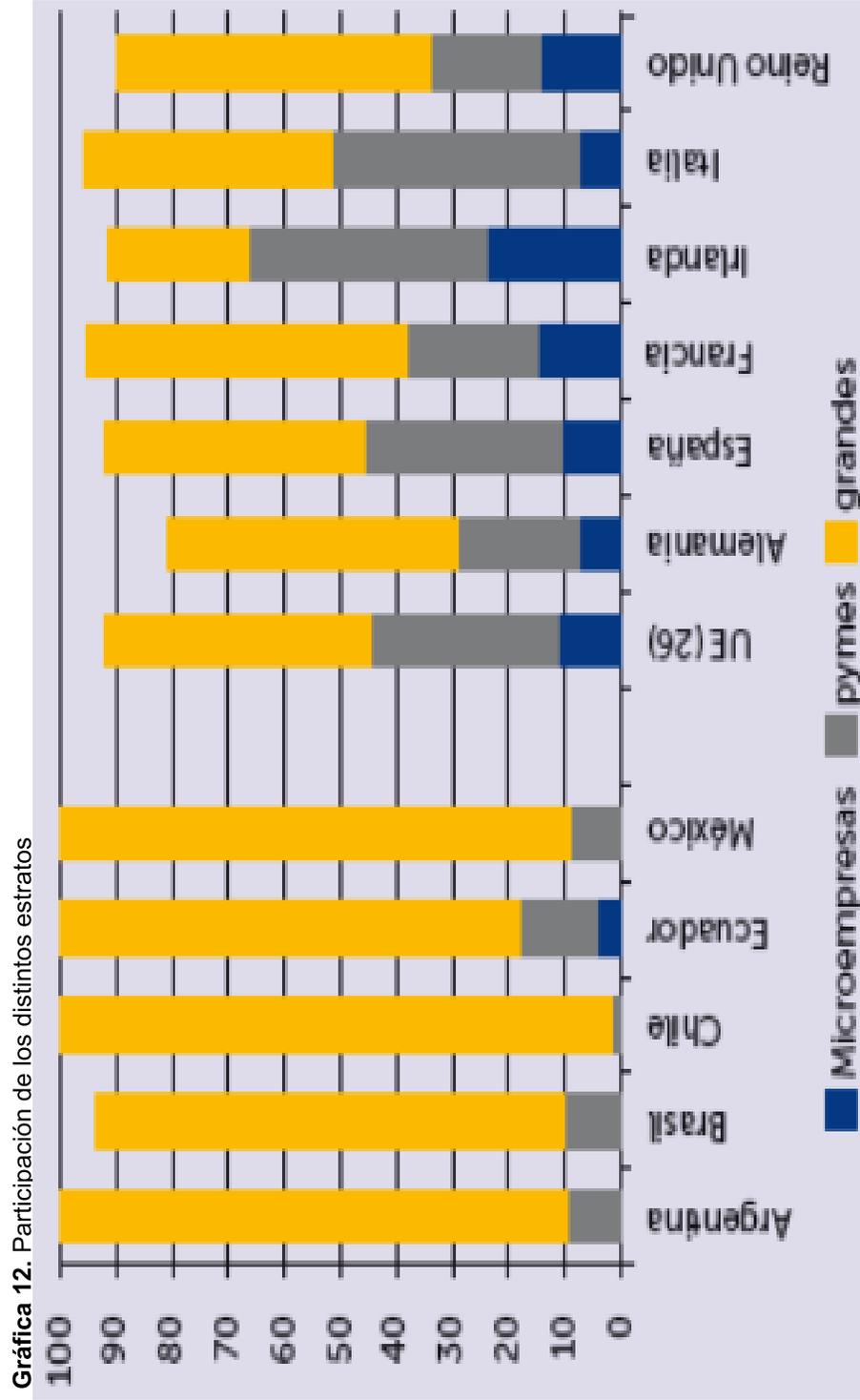


Fuente: Perspectivas económicas de América Latina. Políticas de pymes para el cambio estructural

En segundo lugar, la productividad relativa en países seleccionados de América Latina no es muy variable, pues en todos los casos, excepto Colombia que ya no aparece en el estudio citado, las medianas empresas son las que más producen en comparación con las micro y las pequeñas empresas. Estas últimas, pero específicamente en el caso de Chile donde no llegan ni al 5%, y por lo tanto son las que menos productividad tienen en la región, como se detalla en la gráfica 11.

En ella se observa que va muy de la mano de la siguiente, la cual muestra la participación de los distintos estratos de empresas en el total de exportaciones de los países durante el año 2011. La misma muestra, además, una comparación que a mi juicio es pertinente dado el tema del apartado, pues compara a ciertos países latinoamericanos con la Unión Europea, Alemania, España, Francia, Irlanda, Italia y el Reino Unido, donde las MIPYMES han tenido más auge que en nuestra región (gráfica 12).

Como resultado, se puede observar que en los países latinoamericanos que se enlistan, las microempresas no figuran realmente en la participación del volumen de exportaciones. Salvo en Ecuador, en Argentina, México y Brasil su colaboración en la materia es prácticamente nula, por no decir inexistente. En cambio, la participación en el volumen de exportaciones de las pequeñas y medianas empresas es, aunque no importante, prácticamente el 10% en un mercado acaparado por las grandes empresas. El caso de Chile contrasta con el resto, pues las MIPYMES no representan siquiera el 2% de las exportaciones del país.



Fuente: Perspectivas económicas de América Latina. Políticas de pymes para el cambio estructural.

Es importante señalar que lo anterior se debe a diferentes factores particulares de cada país. En el caso de México, por ejemplo, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte ha favorecido al establecimiento en el territorio de multinacionales con capital extranjero en su mayoría, las cuales fabrican en nuestro país gracias a la mano de obra barata y terminan exportando a Estados Unidos, Canadá o incluso a Europa y Asia el producto final, a pesar incluso de que México es uno de los países con más tratados comerciales en el mundo. Por otro lado, Chile es también un país muy abierto al mundo, que potencia esa condición y, por lo tanto, favorece en demasía a las grandes empresas.²⁵

En general, la situación en el subcontinente no es favorable para las MIPYMES. El apoyo que se ha otorgado ha sido muy limitado, y en ocasiones ese mismo apoyo es muy difícil de conseguir, sobre todo el gubernamental, lo que ha resultado en un bache para el desarrollo de los países latinoamericanos. México no ha sido la excepción a esa regla regional, lo que se verá a continuación.

²⁵Mucho tiene que ver el hecho de que Chile es un país cuyas principales exportaciones son minerales (como el mineral de cobre, el cobre refinado, el sulfato pasta química de madera), los filetes de pescado y vino, y las principales empresas inmiscuidas en ello, son clasificadas como grandes empresas.

APARTADO 3.

El desarrollo de las MIPYMES en México

En México las MIPYMES no gozan de una ventaja comparativa respecto de las grandes multinacionales que se encuentran en el territorio nacional. Los datos presentados a lo largo de los apartados anteriores dan cuenta de ello. Sin embargo, las MIPYMES se encuentran reguladas por un marco legal establecido a partir del cual se establecen diferentes lineamientos que coadyuvan en su definición (tal y como se mostró en la introducción), así como también en la planificación y aplicación de los apoyos institucionales que existen para ellas.

Una parte importante para poder comprender el desarrollo de las políticas actuales acerca de la materia es la historia de este sector empresarial en el país. Por ello se hará un breve repaso desde el gobierno del presidente panista Vicente Fox (2000-2006), a través del gobierno de otro panista como Felipe Calderón (2006-2012), hasta desembocar en la comparación de un gobierno perteneciente a un partido político diferente, como es el caso del priista Enrique Peña Nieto (2012-2018).

Es así como, de la mano de ese cambio presidencial también se produjeron cambios dentro de la legislación y en los entes de gobierno encargados de las MIPYMES en el país, tales como la Secretaría de Economía, el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Nacional Financiera y el Banco Nacional de México.

La evolución de esas estructuras de gobierno y de la legislación vigente han dado como resultado las políticas actuales en materia de políticas de fomento a las Micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales, hasta el momento, no han sido suficientes para evitar el crecimiento de la tasa de mortandad de las MIPYMES. La siguiente gráfica muestra el promedio de vida de las MIPYMES en nuestro país (Gráfica 13.)

La evolución de las MIPYMES en el país ha tenido tres etapas fundamentales, que se pueden definir de la siguiente manera²⁶:

- Se refiere a que las MIPYMES en general comenzaron a adquirir importancia en la década de 1950 – 1960, sobre todo fomentado por el Modelo de Sustitución de Importaciones.
- Debido al clima macroeconómico inestable y a los bajos estándares en los que trabajaban (lo que propició que se alejaran de los estándares internacionales de calidad en la producción) durante las décadas 1970 y 1980, este sector empresarial se dedicó principalmente a sobrevivir.
- El clima macro y microeconómico más estable de la década de 1990, hizo posible la aparición del financiamiento externo para estas empresas, por lo que se marca el comienzo de una nueva etapa con nuevos obstáculos que superar.

3.1. Marco legal regulatorio

En México, todas las empresas, sin importar su naturaleza, se encuentran fundamentadas en el artículo 25 constitucional, en el cual se señala la rectoría del desarrollo nacional al Estado, de donde va de la mano el fomento al crecimiento económico y el empleo, así como una más justa distribución del ingreso y de la riqueza. También el Estado, de acuerdo con dicho artículo, velará por las finanzas públicas y el sistema financiero “para coadyuvar a generar condiciones favorables para el crecimiento económico y el empleo”.²⁷

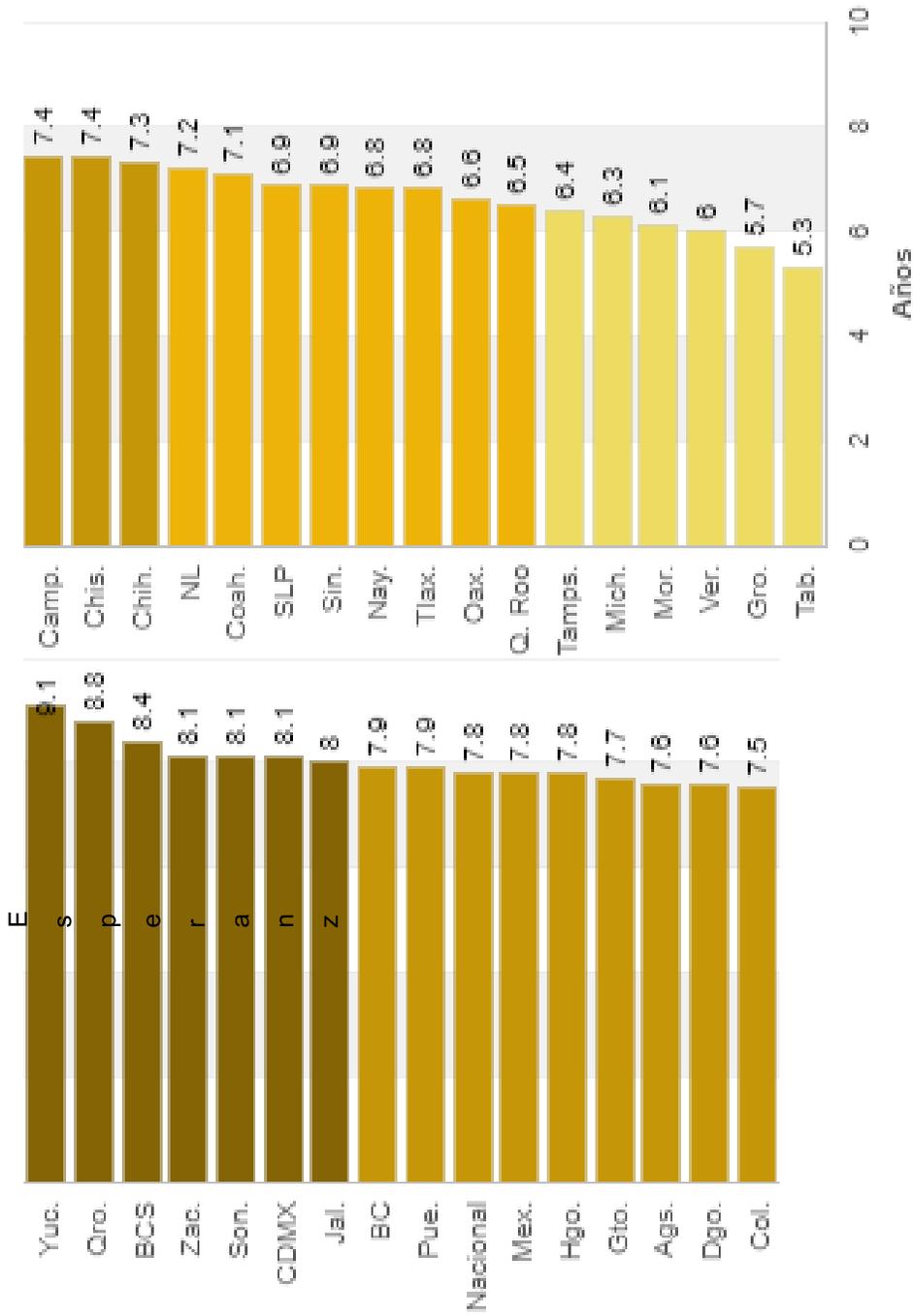
Además, plantea la corresponsabilidad en el desarrollo nacional no sólo al sector público, sino también al social y al privado: “Al desarrollo económico nacional concurrirán, con responsabilidad social, el sector público, el sector social y el sector

²⁶ Cuitláhuac Bardán Esquivel, *et. al.*, *Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México. Evolución, financiamiento y problemática*, [en línea], México, Dirección URL: <http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/1718/MPYMEM.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [consulta: 1 de septiembre de 2018].

²⁷ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, artículo 25.

privado, sin menoscabo de otras formas de actividad económica que contribuyan al desarrollo de la Nación.”²⁸

²⁸Ibid.



Fuente: INEGI. Censos Económicos 1989, 1994, 1999, 2004, 2009 y 2014.

En el mismo sentido se desarrollan los artículos 26 y 28 constitucionales. El primero de ellos, en su apartado A, dice que el “Estado organizará un sistema de planeación democrática del desarrollo nacional que imprima solidez, dinamismo competitividad, permanencia y equidad al crecimiento de la economía”²⁹.

Por otro lado, las relaciones y la conformación de las MIPYMES dependen del tipo de sociedad en la cual estén constituidas, lo que también rige las relaciones internas. De esta forma tenemos que las sociedades mercantiles reconocidas por la ley en nuestro país son:

- a) Sociedad en nombre colectivo;
- b) Sociedad en comandita simple;
- c) Sociedad de corresponsabilidad limitada;
- d) Sociedad anónima;
- e) Sociedad en comandita por acciones y;
- f) Sociedad cooperativa.

Además de las formas anteriores, el gobierno mexicano creó las Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS), a través de la cual se pueden crear empresas con uno o más socios, a partir de un peso de capital inicial, con responsabilidad limitada de los accionistas y cuyos ingresos no superen los 5 millones de pesos anuales, todo, desde Internet sin la necesidad de un notario o corredor público. Esta figura surgió con el objetivo de incentivar la creación de las MIPYMES y también para formalizar a las empresas que no están formalmente constituidas.³⁰

Gracias a lo anterior las MIPYMES cuentan con un marco legal que las sustenta y les permite constituirse en una empresa formal, lo que ayuda de gran

²⁹Ibid. artículo 26 y 28.

³⁰Gobierno de México, Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), [en línea], México, Dirección URL: <https://www.gob.mx/tuempresa/articulos/crea-tu-sociedad-por-acciones> [consulta: 13 de enero de 2018].

manera al desarrollo de México. Sin embargo, es muy importante que quienes las conforman conozcan ese marco legal, como expresa Jorge Antonio Orta Villar³¹, “que sepan cuáles son sus responsabilidades, obligaciones y al mismo tiempo sus derechos, ya que, a partir de estos tres aspectos las empresas van a poder tener un crecimiento económico y de igual manera un beneficio económico”.³²

3.2. México: Políticas públicas enfocadas al desarrollo de las MIPYMES

Un ejemplo de la importancia que las MIPYMES han tenido en nuestro país, se puede observar en la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015, en la cual se establece que “de poco más de 4 millones de empresas (del ramo) 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% y las medianas que representan el 0.4% y el 11.1%, respectivamente”³³, como se explica en la siguiente tabla:

NÚMERO DE EMPRESAS POR TAMAÑO Y PERSONAL OCUPADO			
Tamaño	Empresas		Personal ocupado
	Número	Participación (%)	Participación (%)
Micro	3 952 422	97.6	75.4
Pequeña	79 367	2.0	13.5
Mediana	16 754	0.4	11.1
Total	4 048 543	100.0	100.0

Fuente: ENAPROCE 2015.

Además, la ENAPROCE 2015 recopiló información por sector de actividad económica al que se dedicaban las MIPYMES en nuestro país hasta el año de su

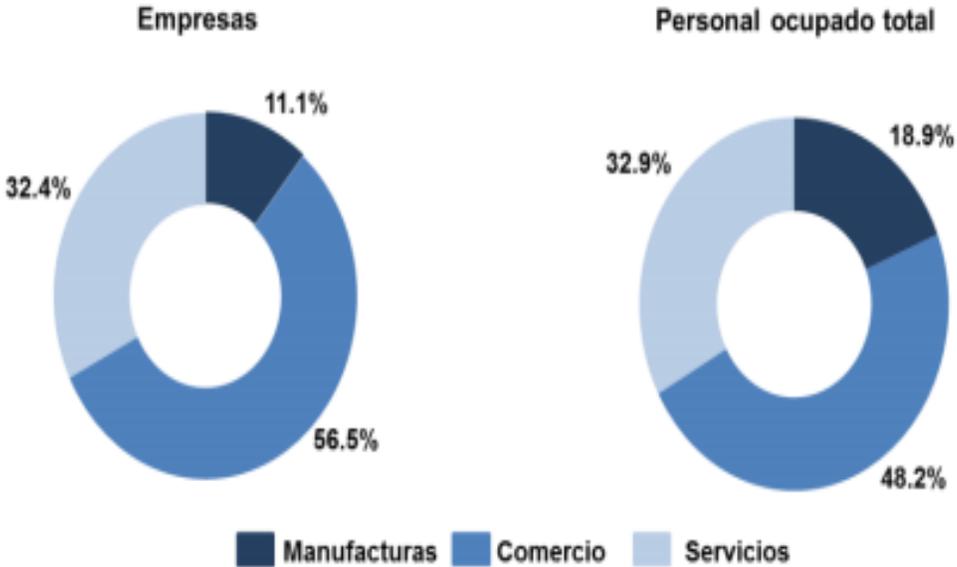
³¹Director de Legal del Tecnológico de Monterrey de la Rectoría de la Zona Metropolitana de la Ciudad de México

³²ITESM, PYMES y la importancia de un marco jurídico, [en línea], México, Dirección URL: <http://micampus.ccm.itesm.mx/web/talento-tec-2015/inicio/-/blogs/pymes-y-la-importancia-de-un-marco-juridico> [consulta: 1 de septiembre de 2018].

³³Instituto Nacional de Estadística y Geografía; *Se difunden estadísticas detalladas sobre las Micro, Pequeñas y Medianas empresas del país*, [en línea], p.4, México, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf [consulta: 25 de agosto de 2017].

realización, de donde se pudo recabar que “el comercio registró un 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”³⁴, como se muestra en la siguiente gráfica:

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



Fuente: ENAPROCE 2015.

³⁴Ibid. p. 6.

Un dato sobresaliente sobre la importancia de este sector en el país es que han llegado a generar hasta el 81% de las ofertas laborales y contribuyen con el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional, lo que contrasta con las dificultades que enfrentan para su constitución y consolidación como empresas. Esto fortalece lo anteriormente mencionado en cuanto a la necesidad de fortalecer el sector de las MIPYME en el país, porque al ser las más grandes generadoras de empleo, también provocan un gran dinamismo en la economía nacional.

Un vistazo rápido acerca de esas dificultades, es el proporcionado por el informe del Grupo Banco Mundial *Doing Business*, que mide 10 indicadores diferentes sobre la competitividad de una economía y la facilidad para hacer negocios en ella, tales como apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de los inversionistas minoritarios, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y resolución de insolvencia -mide también la regulación del mercado, que no fue incluida en el informe de dicho año.

En ese informe, México quedó ubicado en el lugar número 47 junto a Serbia, rebasado por Chipre (45), Armenia (41), España (32), Portugal (24), Canadá (22), pero delante del resto de economías de la región latinoamericana: Colombia (53), Perú (54), Chile (57), Costa Rica (62), mientras que Argentina se ubicó en el lugar 116 y la economía más grande la región, Brasil, en el lugar 123 de 189 países. Empero, la posición no es la más gratificante si se toma en cuenta que nuestro país se ubica dentro de las mejores 20 economías del mundo (G20), es decir, en el 16 lugar a nivel mundial, aunque es la peor posición en ese rubro para México desde 1996.

En general, los primeros diez sitios dentro del ranking 2016 (Nueva Zelanda, Singapur, Dinamarca, Hong Kong, República de Corea, Georgia, Noruega, Estados Unidos, Reino Unido y Macedonia) tienen en común que son economías en las que “el gobierno participa más en la regulación, por medio de la creación de reglas que

facilitan la interacción en el mercado sin la necesidad de enfocar el desarrollo en el sector privado”³⁵

3.2.1. El sexenio de Vicente Fox (2000-2006).

Como se apuntaba anteriormente, las tres etapas del desarrollo de las MIPYMES permitieron que, para el año 2000, el terreno que se presentaba para continuar impulsándolas fuera mucho más parejo. El gobierno había adoptado, sobre todo durante la década de 1990, cierta responsabilidad a través diversos programas de apoyo, para el desarrollo de ese sector empresarial.

Una de las grandes diferencias con las otras etapas, es, sin duda alguna, el momento económico (tanto macro como microeconómico) en el cual se encuentra el país. Hasta antes de 1994 no existía un instrumento económico como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Independientemente de lo que se pueda argumentar a favor o en contra del tratado, es muy cierto que ha sido factor para el desarrollo de la industria que se asienta en el país, lo que ha permitido un gran aumento en las exportaciones de nuestro país.

El 30 de diciembre de 2002, se publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF), la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que tuvo como objetivo, según se señala en su artículo 1,

“promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad. Asimismo, incrementar su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional.”³⁶

³⁵ World Bank, *Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency*, Washington DC, 2016.

³⁶Diario Oficial de la Federación, *Ley para el desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa*, [en línea], México, Diario Oficial de la Federación, Dirección URL: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=716999&fecha=30/12/2002 [consulta: 2 de septiembre de 2017].

La autoridad encargada de lograr los objetivos de la ley fue la Secretaría de Economía, obligada a trabajar tanto con autoridades federales como con autoridades locales y municipales. Del mismo modo, tenía la facultad, de acuerdo a la misma ley, de trabajar con la iniciativa privada para concretar lo necesario y apoyar a las MIPYMES.

De la misma ley se desprende la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa dependiente de la misma Secretaría, así como Sistema Nacional para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, del Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa que “promueve, analiza y da seguimiento a los esquemas, Programas, instrumentos y acciones que deben desarrollarse en apoyo a las MIPYMES”³⁷ y de los Consejos Estatales para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Todo lo anterior se desprende del Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 y del Programa de Desarrollo Empresarial del mismo periodo, gracias a lo que se crearon diversos programas como el Fampyme y el Fidecap, entre otros³⁸, que buscaba *changarrizar* la economía mexicana, es decir, “que los pequeños negocios tomen fuerza y presencia en el desarrollo económico del país”.³⁹

Hacia 2001, el gobierno del presidente Vicente Fox había lanzado ya diferentes programas de estímulos a las MIPYMES, administrados principalmente por la Secretaría de Economía, Nacional Financiera (NAFINSA) y el Banco Mexicano de Comercio Exterior (BANCOMEXT), los cuales se presentan a continuación, aunque simplemente se mencionan:

³⁷Ibid. Apartado Cuatro, artículo 17.

³⁸Carmen Castellanos, “El de Fox, un sexenio para las Pymes”, [en línea], México, *Fox.presidencia.gob.mx*, 8 de mayo de 2006, Dirección URL: <http://fox.presidencia.gob.mx/buenasnoticias/?contenido=24808&pagina=90> [consulta: 1 de septiembre de 2017].

³⁹Jesús Alberto Hernández Talonia, *Políticas de apoyo a la internacionalización de las Pymes*, [en línea], p.1, México, UDLAP, 9 de diciembre de 2009, Dirección URL: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lni/hernandez_t_ja/capitulo3.pdf [consulta: 1 de septiembre de 2017]. p. 1

De la Secretaría de Economía:

1. Marcha hacia el sur.
2. Encadenamientos Productivos.
3. Centros de Distribución en Estados Unidos.
4. Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPyME).
5. Fondo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME).
 - 5.1. Fondo de Microfinanciamientos a Mujeres Rurales.
 - 5.2. Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES).
 - 5.3. Programa de Desarrollo Productivo de la Mujer.
 - 5.4. Programa de la Mujer Campesina.
 - 5.5. Programa de Banca Social y Microcréditos.

Del Banco Nacional de Comercio Exterior:

1. Esquema Simplificado para la Atención de la Pequeña y Mediana Empresa (Esquema MIPYME).
2. Joven Creatividad Empresarial.

De Nacional Financiera:

1. Cadenas Productivas.

Con esos programas, el gobierno del presidente Fox buscó hacer crecer el peso de las MIPYMES en la economía mexicana. Aunado a eso, en el año 2001, desde el gobierno de la República se creó la Semana Nacional PyME, para que todos aquellos que buscaran comenzar o incrementar el valor de su PyME, tuvieran acceso a capacitación y financiamiento en un mismo lugar.

En números, la administración de Vicente Fox significó la creación de 1 millón 79 mil nuevas MIPYMES; un presupuesto que creció 20 veces durante su sexenio al pasar de 204 millones de pesos, a 2 mil 14 millones en 2006, que sirvió para

apoyar a 1 millón 204 mil 714 PYMES y emprendedores. En ese mismo sentido, la banca aportó 62 pesos por cada peso aportado por la federación para el desarrollo de las MIPYMES.⁴⁰

3.2.2. El sexenio de Felipe Calderón (2006-2012).

Para el sexenio del segundo presidente panista de México, la institucionalización de los apoyos para las MIPYMES ya era un hecho. Aunado a ello, en la cabeza de funcionarios públicos, empresarios y de la sociedad civil, se veía a las MIPYMES como un polo desarrollador esencial para el país. Para esta administración, ya no existían barreras entre los países del TLCAN, gracias a lo cual ahora era posible la existencia de comercio entre las tres naciones sin la necesidad de pagar altos aranceles, o mejor aún, sin pagarlos.

Pese a ello, el sexenio de Felipe Calderón se vio marcado por la que ha sido denominada la peor crisis económica reciente, que estalló en 2007-2008 debido a la fuerte fragilidad del mercado hipotecario en los Estados Unidos, lo que complicaría las exportaciones al vecino del norte⁴¹. El impacto fue muy fuerte para la economía mexicana cuyas exportaciones dependen 80% del consumo estadounidense.⁴²

⁴⁰S/a, "Ganan las Pymes en el sexenio de Fox", [en línea], México, *El empresario.mx*, 1 de septiembre de 2006, Dirección URL: <http://elempresario.mx/agenda/ganan-pymes-sexenio-fox> [consulta: 1 de septiembre de 2017].

⁴¹Si el lector quiere ahondar más en el tema de la crisis económica de 2008, es decir, en sus orígenes, en sus consecuencias y en su desenlace, se le recomienda la siguiente lectura: Paul Krugman, *The Return of Depression Economics and the Crisis Of 2008*, W. W. Norton & Company, 8 de septiembre de 2009, pp. 224.

⁴²Se considera que la recesión en los Estados Unidos trajo consigo la misma consecuencia en México. Para el último trimestre de 2008, se observa un deterioro en la actividad económica de nuestro país, que se tradujo en la primera contracción trimestral del PIB, -1.1%. Durante 2009 la contabilización de los siguientes trimestres fue negativa, es decir, en ninguno hubo crecimiento. Finalmente, se estimó que en 2008 la economía mexicana crecería cerca de un 3.7%, pero en el crecimiento real fue de 2.4%, mientras que en 2009 se estimaba un crecimiento de 3.0% que acabó en -6.57%. Para más detalles acerca de lo aseverado anteriormente, se sugiere consultar el World Factbook de la CIA, el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, o bien, Héctor Ruíz Ramírez, "Crisis financiera mundial: impacto en la economía mexicana", en *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, No. 136, 2010.

Sin embargo, la crisis no impidió que el gobierno mexicano continuara con los apoyos a las MIPYMES, por lo que en los primeros meses de 2007 el Gobierno Federal creó la Comisión Mexicana para las PYMES con el objetivo de que al ser un organismo público descentralizado “coordine los diferentes apoyos del gobierno federal a la micro, pequeña y mediana empresa”⁴³.

Durante ese mismo sexenio, se firmó el Convenio de Coordinación para el Establecimiento del Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE) en más de 100 municipios del país, para que los trámites que retrasan la apertura de las MIPYMES se agilicen y “puedan iniciar operaciones cuando menos en 48 horas”⁴⁴. Y a la par de esas dos acciones anteriores, el gobierno federal promovió la firma de un convenio entre NAFINSA, Financiera Rural y el Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM) para formar una nueva coordinadora de finanzas, a través de la cual “se destinarán 900 millones de pesos para proporcionar crédito y asistencia integral a pequeños empresarios”⁴⁵.

Una de las principales tareas desde el sexenio foxista, tarea que continuó hasta el gobierno de Calderón, fue reagrupar a todas esas empresas, basados en su alcance y el giro al que pertenecen, como se muestra a continuación en el siguiente cuadro (14).

Durante ese sexenio se destinaron aproximadamente 320 millones de pesos en derrama crediticia, distribuidos en más de 360 mil empresas. En ese mismo tenor, el gobierno compró a las MIPYMES 17,600 millones de pesos, en 2010 60 mil y para 2011 72,000 millones de pesos. Hasta el primer trimestre de 2011, el 65% de las MIPYMES eran de carácter familiar, mientras que el 90% de estos negocios tenían como principal giro ser restaurantes y tiendas de abarrotes.⁴⁶

⁴³Sergio Javier Jiménez, “Crea Calderón Comisión Mexicana para las Pymes”, [en línea], México, *Calderson.presidencia.gob.mx*, 5 de marzo de 2007, Dirección URL: <http://calderon.presidencia.gob.mx/2007/03/crea-calderon-comision-mexicana-para-pymes/> [consulta:1 de septiembre de 2017].

⁴⁴*Ibid.*

⁴⁵*Ibid.*

⁴⁶Ivonne Vargas Hernández, “Pymes, el eje de la economía mexicana”, [en línea], México, *Expansion.mx*, 28 de marzo de 2012, Dirección URL:

Cuadro 14. Programas de Apoyo por segmento



Fuente: Seminario “Facilitación Comercial y Negocios entre México y la Unión Europea”.

<http://expansion.mx/emprendedores/2012/03/12/pymes-el-eje-de-la-economia-mexicana> [consulta: 2 de septiembre de 2017].

3.2.3. El sexenio de Enrique Peña Nieto (2012-2016)⁴⁷

Una de las principales aportaciones del gobierno actual, dirigido por el priista, Enrique Peña Nieto, ha sido la transformación de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) a través de un decreto publicado el 14 de enero de 2013,

“como un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Economía, y cuyo objeto consiste en instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo incluyente a emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas, impulsando su innovación, competitividad y proyección en los mercados nacional e internacional...”⁴⁸

El INADEM, a diferencia de su predecesora, recibe directamente las solicitudes de los emprendedores y, por lo tanto, otorga directamente la capacitación, la incubación y los recursos necesarios para comenzar o continuar con la empresa. Asimismo, con la reforma financiera propuesta por el gobierno federal, se prevé que las empresas, de cualquier tamaño, procedan a crecer. Del mismo modo, el INADEM tiene como uno de sus principales pasos a seguir para lograr sus metas, que los micro, pequeños y medianos empresarios, así como los emprendedores, adquieran créditos más baratos, lo que les permita crear, continuar y hacer crecer sus negocios⁴⁹.

Uno de los principales problemas para las MIPYMES en México y en el mundo, es la accesibilidad a los créditos, los cuales suelen tener tasas de interés muy altas, o bien, quienes conforman las empresas suelen desconocer el universo de apoyos gubernamentales como de la iniciativa privada para el sector, como se

⁴⁷Es importante aclarar que este trabajo no abarca todo el sexenio del presidente actual, Enrique Peña Nieto, ya que no ha concluido su mandato (1 de diciembre de 2018). Y toda vez que los datos sobre 2017 aún se encuentran en elaboración pues el año natural no ha concluido, se pensó hacer la investigación hasta el 31 de diciembre de 2016.

⁴⁸Diario Oficial de la Federación, *Acuerdo que regula la organización y funcionamiento interno del Instituto Nacional del Emprendedor*, [en línea], México, 15 de abril de 2013, Dirección URL: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5295903&fecha=15/04/2013 [consulta: 2 de septiembre de 2017].

⁴⁹Ilse Santa Rita, “Pymes en el primer año de Peña Nieto”, [en línea], México, *Expansion.mx*, 5 de diciembre de 2013, Dirección URL: <http://expansion.mx/emprendedores/2013/12/04/las-pymes-en-el-primer-ano-de-pena-nieto> [consulta: 3 de septiembre de 2017].

verá en el próximo apartado. Además, las complicaciones aumentan cuando también existe desconocimiento acerca del resto de apoyos a los cuales pueden acceder en caso de constituirse como una empresa.

El primer trimestre de 2013 no fue para nada bueno para los emprendedores, ya que 117,393 quedaron desempleados por cierre o abandono del negocio, lo que representa un 9.5% más con respecto al mismo periodo del año anterior⁵⁰. Lo anterior se debió principalmente a la falta de financiamiento, al resultar este más caro que el periodo de 2012. Hasta 2013, la Tasa de Actividad Emprendedora (TAE) se ubicó en 9.6%, por lo que México se ubica por debajo de la media de los países en desarrollo de la región, ya que en Chile esa tasa equivale a 23.7%, en Colombia 21.4%, en Panamá 20.8% y en Uruguay 16.7%⁵¹.

En 2017, el presidente Peña Nieto firmó un decreto para que las empresas puedan deducir inmediatamente el Impuesto Sobre la Renta (ISR) de las inversiones sobre activo fijo que realicen, con lo que se podrán deducir aproximadamente 4 mil millones de pesos, con lo que podrían beneficiarse aproximadamente 4.2 millones de pequeñas y medianas empresas.

Uno de los principales programas que sobre el sector tiene el presidente Peña Nieto, es el de Mujeres PYME, para empresas lideradas por mujeres y que entre sus principales atractivos contempla acompañamiento especializado, acceso a financiamiento con tasas de interés preferenciales de entre 9 y 9.9% anual fijo, préstamos desde 50 mil hasta 5 millones de pesos y preferencias para no necesitar aval solidario o garantía hipotecaria.⁵²

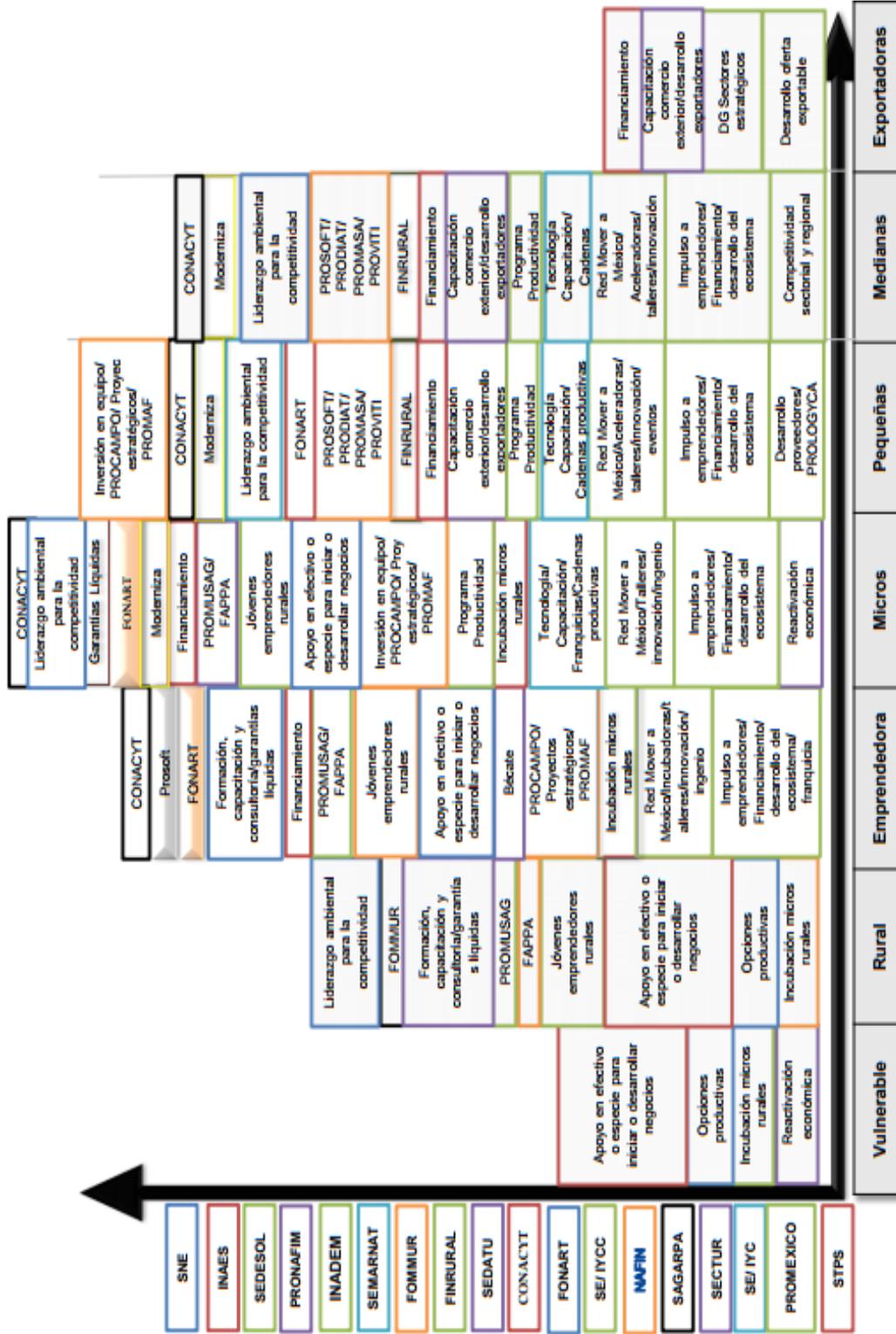
En ese sentido, hasta 2016, los programas que el gobierno federal y los gobiernos estatales tenían contemplados para las MIPYMES, fueron los siguientes:

⁵⁰Gustavo de la Rosa, "‘Bajan la cortina’ 117,393 emprendedores", [en línea], México, *Expansion.mx*, 1 de agosto de 2013, Dirección URL: <http://expansion.mx/negocios/2013/07/31/emprendedores-bajan-la-cortina-en-mexico> [consulta: 3 de septiembre de 2017].

⁵¹*Ibid.*

⁵²INADEM, *Programa Mujeres Pyme*, [en línea], México, 30 de enero de 2017, Dirección URL: <https://www.inadem.gob.mx/programa-mujeres-pyme/> [consulta: 3 de septiembre de 2017].

Diagrama 15. Programas para MIPYMES a nivel federal y estatal



Fuente: Diagnóstico 2016 del Fondo Nacional del Emprendedor

Como se puede observar, el gobierno actual también ha emprendido diversos programas para apoyar al sector MIPYME, sin embargo, los retos que enfrentan estas empresas son mayúsculos y todavía, después de 17 años, no ha sido posible crear un clima idóneo para su desarrollo. Desde la banca comercial con la que no ha sido posible levantar los obstáculos referentes al préstamo, hasta el mismo gobierno que no ha sido capaz de dar mejores resultados en políticas públicas incluyentes que logren que este sector empresarial tenga las mismas facilidades que las grandes empresas. Esos son sólo algunos de los retos que enfrentan las MIPYMES, empero, ese tema se analizará en el siguiente apartado.

APARTADO 4.

Problemática de las MIPYMES en México, ¿por qué fracasan?

Las MIPYMES enfrentan grandes retos frente a las grandes empresas, como la falta de apoyo y en algunos casos, la sobrerregulación. Pero no todos los males de este sector son culpa del gobierno ni tampoco de los grandes empresarios que buscan deshacerse de posibles competidores, porque se ha demostrado que las grandes empresas subcontratan a empresas más pequeñas para complementar las cadenas de producción y distribución, etc., y de esa manera abaratar los costos, gracias a lo cual logran hacer de sus productos bienes o servicios más asequibles para la sociedad en general en cualquier parte del mundo. La responsabilidad de los micro, pequeños y medianos empresarios radica también en el hecho de que antes de abrir el negocio no buscan asesoría adecuada para el establecimiento, apertura y posterior administración del negocio, lo que conlleva a que el porcentaje de estas empresas que se consolidan, por no decir que alcanzan el éxito, sea muy bajo.

Insertarse en las cadenas locales, regionales, nacionales o globales de producción es todo un reto. Si regresamos al ejemplo que anteriormente expusimos sobre las armadoras de autos en el mundo, una empresa que fabrica autopartes tiene tres opciones: la primera, dedicarse completamente a fabricar para vender sus productos fuera del mercado de las partes originales, sin que para ello deban contar con el aval directo de la automotriz; la segunda es dedicarse completamente a surtir de esas autopartes a la armadora, las cuales deben contar con ciertos estándares de calidad, ante lo cual la empresa subcontratada se ve en la necesidad de someterse a un período de prueba que por lo general dura meses, y por el que no suele recibir ningún pago significativo. Dedicarse al cien por cien a esta segunda opción tiene sus consecuencias, las cuales, además de la anteriormente mencionada, también se sujetan a las leyes del mercado: si el o los vehículos para los cuales fabrica son bien vistos por el público y se venden, a las dos partes les va

bien, en cambio, si resulta todo lo contrario, ambas empresas deben cargar con las consecuencias. La tercera opción y la más sensata hasta cierto punto, es dedicarse a fabricar para vender por fuera de la armadora y para la armadora.

Como se muestra a continuación, la desinformación es la causa principal por la cual una MIPYME no se encuentra inserta en una cadena de valor todavía, por lo que su crecimiento se estanca y no le es posible aumentar su cartera de clientes ni sus dividendos, por ejemplo (gráfica 16).

Uno de los mayores retos que afrontan las MIPYMES es subsistir durante los primeros meses de su creación, pues es el momento en que se tienen que posicionar para posteriormente consolidarse en el mercado, cualquiera que éste sea. En otras palabras, a diferencia de los Estados Unidos, Colombia y Brasil, por citar algunos ejemplos de los vistos en el apartado anterior, en México es donde más porcentaje de fracaso existe, pues en nuestro país logran sobrevivir al segundo año de vida solamente el 25% de las nuevas empresas, lo que quiere decir que el 75% fracasa. En contraste, en Estados Unidos el porcentaje de fracaso es de 34%, por lo que 66% logra sobrevivir. En los otros dos países latinoamericanos el mismo porcentaje de fracaso es menor que en México: en Colombia fracasa el 59% y en Brasil el 34.8%.⁵³

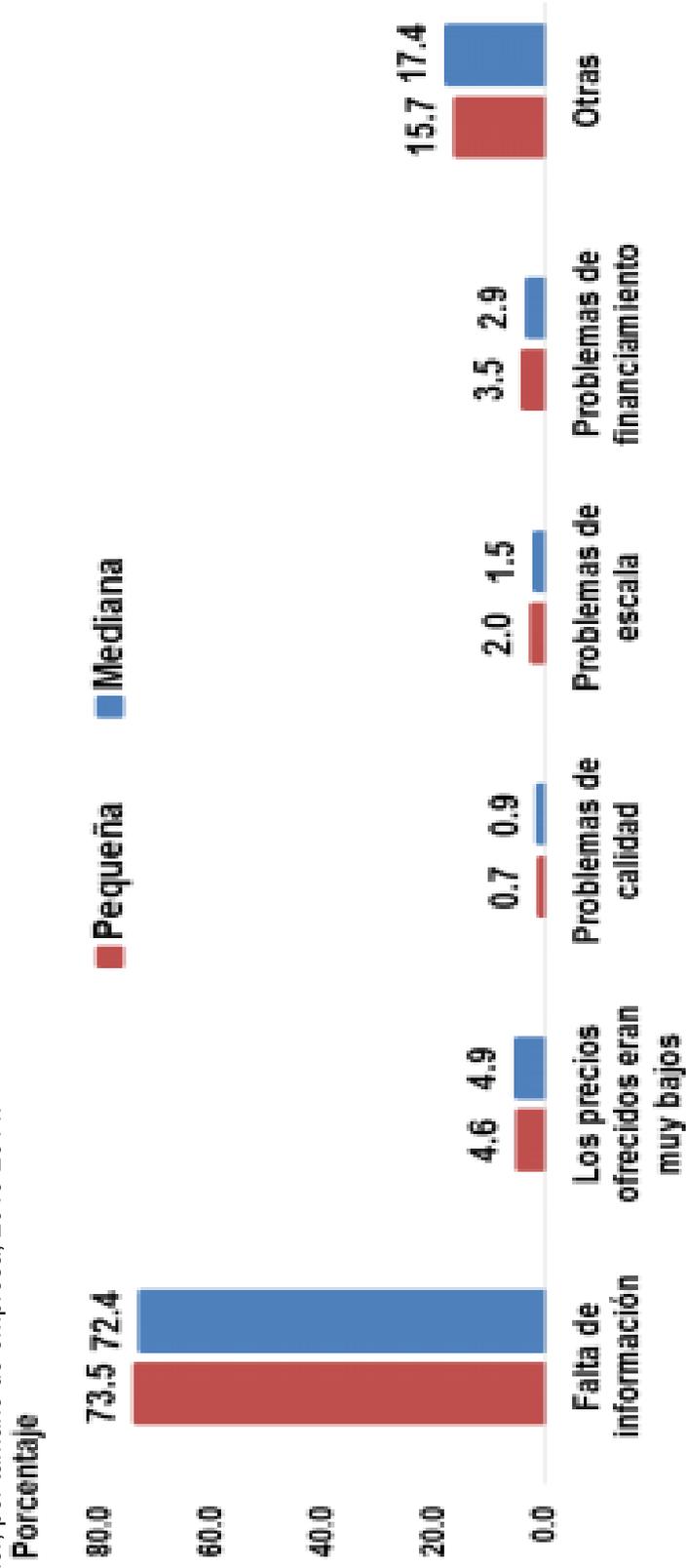
Tabla 16. Porcentaje de fracaso de MIPYMES en países seleccionados

País	Porcentaje de fracaso
Estados Unidos	35%
Brasil	59%
Colombia	34.8%
México	75%

Fuente: ENAPROCE 2015.

⁵³Jair López, "Fracasan en México 75% de emprendimientos", [en línea], México, *El Financiero.com.mx*, 18 de enero de 2016, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/fracasan-en-mexico-75-de-emprendimientos.html> [consulta: 3 de septiembre de 2017].

Gráfica 17. 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.

Fuente: ENAPROCE 2015.

La problemática abarca incluso a la falta de conocimiento de los emprendedores acerca de las posibles oportunidades que se brindan para fortalecer sus iniciativas. Y que la información no llegue a los emprendedores no siempre es culpa del gobierno ni de los grandes empresarios, sino que quien busque emprender debe asumir también esa parte de la responsabilidad. En muchos casos el gobierno y la iniciativa privada difunden y es la población la que no se percata. Sin embargo, ello también nos propone una segunda vía de análisis en la que no ahondaremos en este trabajo, y son las estrategias de comunicación que emanan desde las dependencias gubernamentales y desde el sector empresarial y cómo podrían mejorar el proceso entre emisor y receptor.

Los factores que llevan a las MIPYMES al fracaso son diversos, pues están desde una mala planeación financiera hasta la falta de objetivos claros, y eso claramente no es responsabilidad más que de ellos. Hasta cierto se considera que la globalización ha logrado emparejar un poco más el terreno para que cualquiera - sin embargo permítame aclarar que debemos matizar en su debida proporción lo siguiente-, pueda acceder a una gran gama de oportunidades de mercado y competir, algo así como lo planteado por el economista estadounidense Thomas Friedman.⁵⁴ El tema principal de este apartado versa sobre los principales retos que viven las MIPYMES en nuestro país, tanto los que son responsabilidad de los emprendedores y los que son responsabilidad del gobierno y de la iniciativa privada

4.1. Retos

Emprender un negocio desde cero no es una decisión sencilla si anteriormente se cuenta con un empleo y un ingreso fijo, si no se tiene ningún conocimiento sobre cómo administrarlo, o bien, si se invierten en él los ahorros de toda una vida. Los riesgos son muchos y, quizás, la certidumbre es muy poca. En una economía en vías de desarrollo como la mexicana los retos que aparecen en el horizonte de cualquier emprendedor son mayúsculos, y tienen qué ver con la administración, hasta con los retos tecnológicos a los que se enfrentan en algún momento. Aunado a ello, también se encuentran con apoyos a cuenta gotas, y en muchos casos

⁵⁴Thomas Friedman, "La tierra es plana", Estados Unidos, Farrar, 5 de abril de 2005.

insuficientes, aunque en otros inalcanzables debido a la poca o nula información que existe sobre ellos.

La ENAPROCE 2015 muestra datos muy reveladores en cuanto al desconocimiento que existe acerca de los programas de promoción y apoyo del gobierno federal. Del 100% de las MIPYMES, 85.7% señalan desconocer que existen estos apoyos. En ese sentido, del 14.3% que sí conocen sobre los apoyos, la gran mayoría señala que conoce la Red de Apoyo al Emprendedor, así como Crezcamos Juntos.⁵⁵

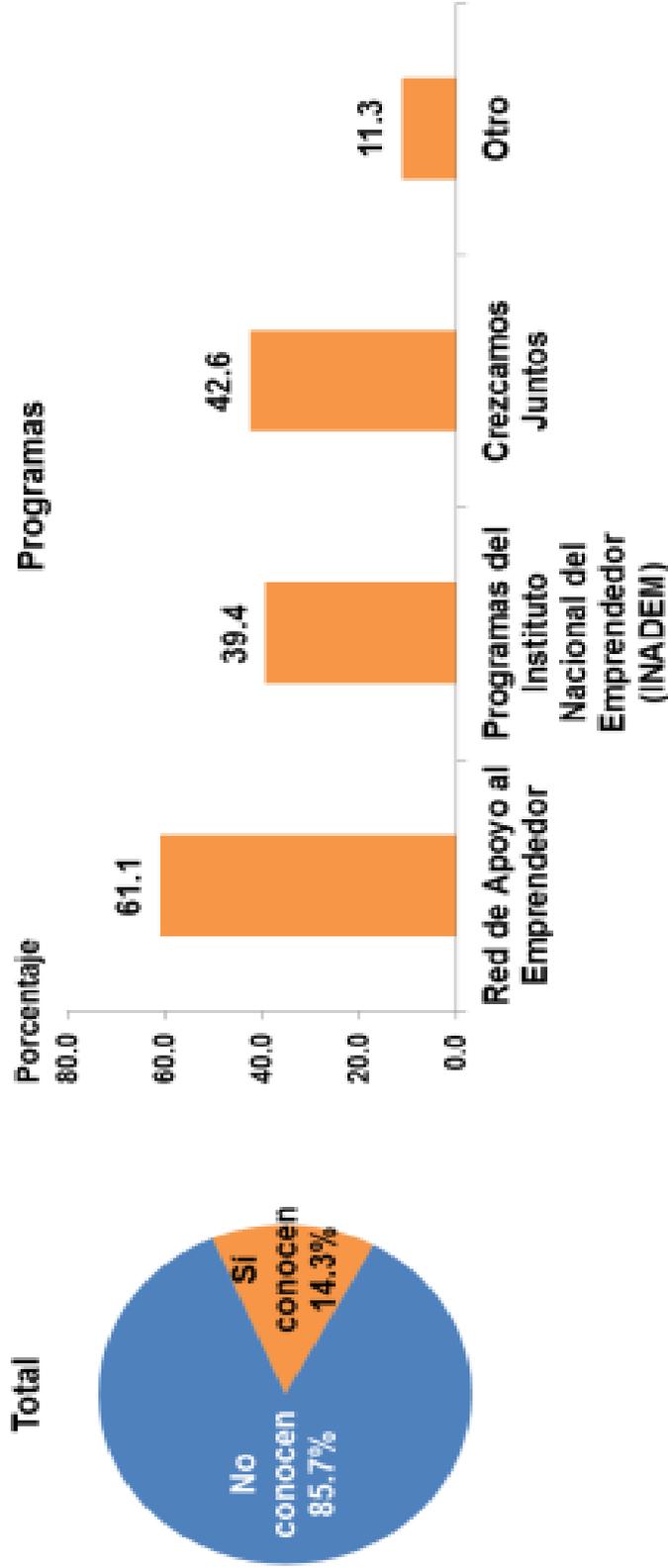
El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo en México tiene contemplados tres problemas principales a los cuales se enfrentan las MIPYMES, considerados como los obstáculos más importantes para su desarrollo armónico. Por sorprendente que parezca, los problemas que presenta el PNUD son problemas por demás básicos en toda economía de mercado, toda vez que entre ellos se encuentran el bajo acceso al financiamiento, la falta de vinculación entre empresas proveedoras, gacelas y tractoras⁵⁶ y el elevado costo en servicios y suministros por la existencia de monopolios.⁵⁷

⁵⁵INEGI, ENAPROCE 2015, [en línea], México, Dirección URL: <https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2015/> [consulta: 13 de enero de 2018].

⁵⁶Las empresas tractoras de México representan un mercado fundamental para el crecimiento y apuntalamiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), en especial las denominadas gacelas, luego de que las compras de las grandes compañías, como las cadenas comerciales y hoteleras incrementan sus activos y capital. Por su parte, las empresas gacela “son aquellas que presentan tasas de crecimiento superiores a las del promedio del sector al que pertenecen, y en consecuencia son también las que más contribuyen al desarrollo de la economía y a la creación de empleos. Deben reunir alguna de las siguientes características: Tener más de tres años de operación, generar un crecimiento superior al 15 por ciento en ventas en alguno de los últimos tres años. Para más información respecto a estos dos tipos de empresas, se sugiere consultar la siguiente página de la Secretaría de Economía del gobierno mexicano: <https://www.2006-2012.economia.gob.mx>

⁵⁷Viridiana Mendoza Escamilla, *Pymes enfrentan tormenta de retos*, [en línea], México, *Expansion.mx*, 18 de julio de 2011, Dirección URL: <https://expansion.mx/emprendedores/2011/07/15/pymes-enfrentan-tormenta-de-retos> [consulta: 4 de septiembre de 2017].

Gráfica 18. Distribución del número de empresas según su conocimiento de los programas de promoción y apoyo del gobierno federal, 2015.



Nota: Los porcentajes no suman 100% debido a que las empresas podrían conocer más de un programa.
Fuente: INEGI

Fuente: ENAPROCE 2015.

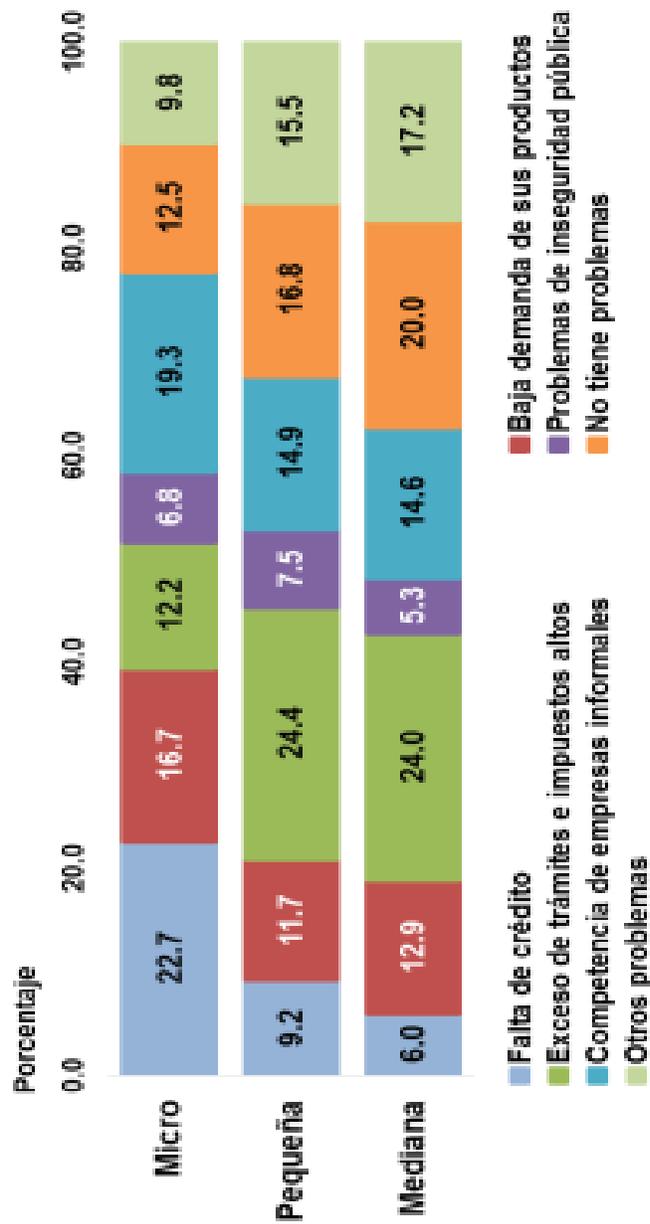
Durante el evento “Respondiendo a los retos de las PYMES en el contexto internacional”, llevado a cabo por el Instituto Nacional del Emprendedor, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, la Organización de Estados Americanos (OEA), el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA), la Red Internacional para las Pequeñas y Medianas Empresas (INSME) y el gobierno de Jalisco, se identificaron, además de los retos anteriores, “la regulación excesiva, la capacitación laboral, la innovación digital, los trámites y procedimientos largos y complejos, así como la competencia desleal por parte de la informalidad”.⁵⁸

La ENAPROCE también nos proporciona la posibilidad de observar las razones por las cuales una empresa de este tipo no crece, o bien, los retos que tanto la empresa, como gobierno e iniciativa privada deben enfrentar para tener un mejor desarrollo empresarial. Si algo no se denotaba en los ejemplos anteriores, por ejemplo, era la inseguridad que permea a todos los niveles de gobierno del país, así como la baja demanda de sus productos (gráfica 19).

Esa clase de problemas resultan incómodos tanto para el emprendedor como para los encargados de proporcionar los apoyos necesarios para el comienzo, crecimiento y consolidación de las MIPYMES, sobre todo porque algunos de ellos, sino es que todos, escapan de sus manos. Además, son problemas estructurales que se han denunciado por años y ante los cuales no se ha hecho mucho o no se ha hecho nada para impedir que continúen avanzando y lastimando la economía nacional.

⁵⁸S/a, *Los retos de las Pymes en contexto actual*, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.investabank.com/los-retos-de-las-pymes-en-el-contexto-actual/> [consulta: 4 de septiembre de 2017].

Gráfica 19. Distribución del número de empresas según la causa principal por la que consideran que sus negocios no crecen, por tamaño de empresa, 2015.



Nota: La opción de Otros problemas incluye La baja calidad de las materias primas, de la mano de obra y de la infraestructura, Dificultad para el cálculo de impuestos, Costos de energía y de las telecomunicaciones, y Problemas para localizar al personal adecuado.

Fuente: ENAPROCE 2015.

Un obstáculo muy importante que los emprendedores deben superar es la falta de dinero para poder comenzar o por lo menos mantener el negocio durante el tiempo necesario para comenzar a obtener ganancias. En ese sentido las instituciones financieras juegan un papel muy importante como acreedores para las MIPYMES, aunque los propietarios de las nuevas empresas continúan reacios a obtener un crédito bancario, sobre todo por el desconocimiento que existe acerca de las diferentes opciones que ofrecen los bancos. Sin embargo, los bancos todavía se muestran ante los ojos del mundo como grandes consorcios arcaicos cuyas tasas de interés son muy elevadas, e incluso, cuyas estructuras permanecen estáticas, sin cambios, lo que convierte el proceso de obtención de un crédito en un trámite largo y engorroso.

Además, en nuestro país existen las uniones de crédito como una alternativa para las empresas, con el objetivo de ofrecer acceso al financiamiento y promover mejores condiciones de adquisición y comercialización, los cuales son intermediarios financieros no bancarios autorizados por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). Estas entidades no proporcionan servicios al público en general, sino únicamente con sus socio. En ese sentido, el capital de estos intermediarios se integra con las aportaciones de sus socios, quienes quedan a cargo de las operaciones.⁵⁹

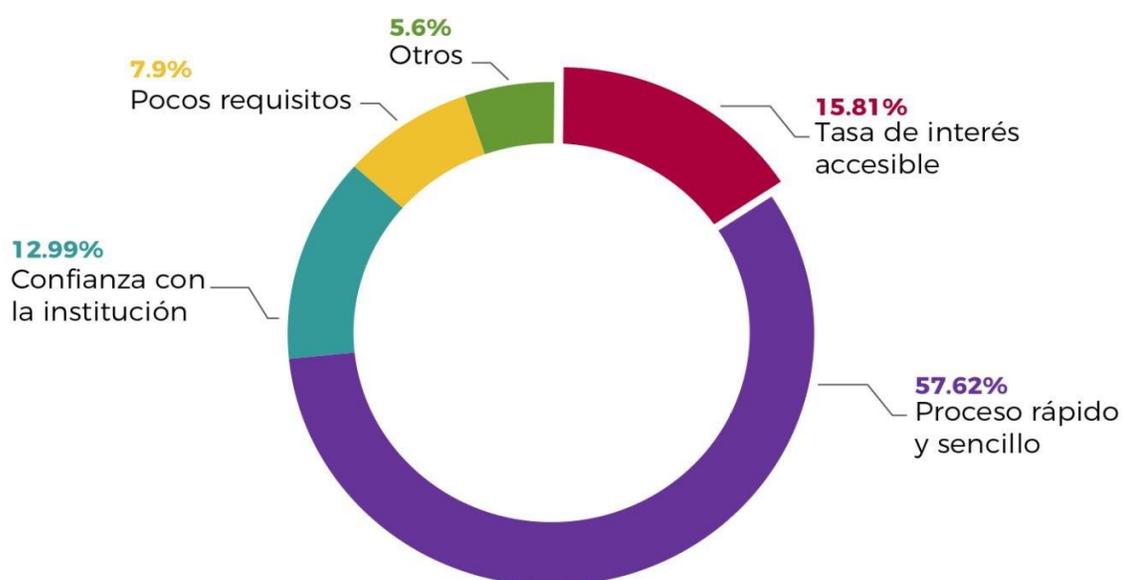
En una gran cantidad de casos, los bancos elaboran el mismo procedimiento para proporcionar un préstamo pequeño que un préstamo de millones de pesos, lo que genera una menor empatía en el vendedor por atender los préstamos que le van a proporcionar mayores regalías, dejando de lado a las MIPYMES, aún y cuando en ciertos bancos ya existen unidades que dedican sus esfuerzos de personal, tiempo e innovación en la atención a ese sector empresarial específico.

Lo que un emprendedor busca en una institución bancaria en el momento en el que se acerca a buscar financiamiento, ya sea a través de una línea de crédito

⁵⁹Gobierno de la República, Ley de Uniones de Crédito, [en línea], México, SHCP-CNBV, Direcciones URL: <https://www.cnbv.gob.mx/Normatividad/Ley%20de%20Uniones%20de%20Cr%C3%A9dito.pdf> [consulta: 13 de enero de 2016].

como de un crédito, es que los trámites no sean engorrosos, que las tasas de interés no sean demasiado elevadas, así como confianza en las instituciones financieras, como se muestra en la siguiente gráfica⁶⁰. Un ejemplo de ello es que “una alta proporción de las PYMES cuentan con proyectos de alta rentabilidad esperada, que no pueden concretar porque la banca privada no les provee el financiamiento requerido o lo hace imponiendo condiciones inaceptables de tasa, garantía y plazo⁶¹

Gráfica 20 Principales cualidades en las instituciones bancarias.



Fuente: “Reporte de crédito de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México”. Konfío.

Un estudio realizado por la OCDE da cuenta de las dificultades anteriores: en él se señala la tasa de interés cobrada por las instituciones bancarias durante 2016 y en la cual Francia fue el país que cobró menor porcentaje (1.50%), Estados Unidos poco más de 3%, Canadá 5.8%, México 9.8% y Chile 11.8%. En ese mismo informe se señala que sobre todo las empresas más jóvenes y de reciente creación se

⁶⁰La gráfica, así como los datos que aparecen en ella para la realización de la posterior interpretación en este trabajo, se obtuvieron del “Reporte de crédito de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México”, elaborado mediante una encuesta de la plataforma de préstamos en línea para pequeñas empresas en nuestro país, Konfío.

⁶¹R. Bebczuk, Acceso al financiamiento de las PYMES en Argentina: estado de situación y propuestas de política, Santiago de Chile, Naciones Unidas CEPAL, 2010.

encuentran ante un muro en su camino al financiamiento externo ya que en su mayoría no cuentan con activos que puedan dejar como aval.⁶²

Otro gran reto que deben enfrentar las empresas es la falta de capacitación de su personal, ya que existe falta de información al respecto, particularmente en cuanto a los beneficios que se pueden obtener si se cuida y procura esta situación. Toda vez que el mundo se encuentra en una constante evolución y revolución tecnológica y social, es necesario que los empresarios comprendan que, de no adaptarse a esos cambios, es muy posible que las ganancias disminuyan y terminen por declararse en bancarrota por la falta de réditos.

En ese sentido, la ENAPROCE 2015 también nos muestra que del total de MIPYMES que hay en México, solamente el 12.6% capacita a su personal, lo que deja al resto del personal y a la empresa en una profunda indefensión ante la complejidad que significa enfrentarse a empresas que sí mantienen capacitada a su planta de trabajo. La complementariedad entre la capacitación del personal y el éxito de la organización es tan importante que gracias a ella ésta tiene una mayor capacidad de ajustarse a los cambios económicos, políticos, sociales y tecnológicos del planeta. Además, facilita su inserción al mundo global, lo que coadyuva a que las empresas puedan exportar y, por tanto, fortalecer las cadenas productivas o de servicios en las que desarrollan todas sus actividades.

La importancia de las exportaciones es tal que gracias a ellas tomó forma el incipiente mercado capitalista a finales del siglo XVII y principios del siglo XVIII, así como también fueron pieza clave en su consolidación hasta nuestros días. Uno de los principales historiadores sobre este período, Eric Hobsbawm, dice al respecto que “en términos mercantiles, la Revolución industrial puede considerarse, salvo en unos cuantos años iniciales, hacia 1780-1790, como el triunfo de un mercado

⁶²OCDE, Financiamiento de PYMES y emprendedores 2018: un marcador de la OCDE, [en línea], París, Dirección URL: <https://www.oecd.org/cfe/smes/SPA-Highlights-Financing-SMEs-and-Entrepreneurs-2018.pdf>, [CONSULTA: 13 DE ENERO DE 2019].

exterior sobre el interior: en 1814 Inglaterra exportaba cuatro yardas de tela de algodón por cada tres consumidas en ella; en 1850, trece por cada ocho”⁶³

La seguridad pública es otro de los factores que ponen en riesgo la productividad de las empresas y, sobre todo, su estabilidad, particularmente si son de reciente creación y no cuentan con los fondos suficientes o una partida presupuestal específica para hacer frente a las diferentes vertientes que acarrea el problema. Una herramienta efectiva que permite observar detenidamente el impacto que ha tenido la inseguridad en el país, es la Encuesta Nacional de Victimización de Empresas (ENVE), realizada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. En ese sentido y es posible decir que

“los costos de la inseguridad toman en cuenta los costos tangibles e intangibles. Los tangibles incluyen todas las actividades relacionadas con la prevención y el castigo de la violencia, tales como inversiones, gastos y pérdidas materiales, así como actividades que identifican y castigan a los que incurren en delitos relacionados con la violencia [...] los costos intangibles son más difíciles de valorar, ya que incluyen estimados de la pérdida de calidad de vida de la víctima, cambios en la conducta y en los traumas personales, y la disminución de la confianza interpersonal y de capital social debido al deterioro del orden y la estabilidad”.⁶⁴

La ENVE 2016 nos proporciona datos importantes acerca de la incidencia delictiva que ha permeado al sector económico del país. En 2015 se presentó un aumento de poco más de dos puntos porcentuales respecto de 2013, sin embargo, 2011 fue el año más violento para las empresas en el país. Se estima que durante

⁶³Eric Hobsbawm, “La era de la revolución 1789-1848”, España, Booket, 2015, p. 42. (340 pp.)

⁶⁴Cesáreo Gámez Garza, *Costos y percepción de la inseguridad pública en México 2009-2015*, [en línea], México, UAEMEX, Economía Actual, Año 8, Núm. 2, abril-junio 2015, p. 2, Dirección URL: http://web.uaemex.mx/feconomia/Publicaciones/e802/EA_ABRIL_JUN.pdf, [consulta: 5 de septiembre de 2017]. 4pp.

2015 el 35.5% de las Unidades económicas sufrieron algún delito, mientras que en 2013 fueron 33.6% y durante 2011 37.4%, como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 21. Porcentaje de Victimización de Unidades Económicas 2011-2015



Nota: Para 2015, en los hogares esta proporción representa el 34 por ciento. ENVIPE 2016. INEGI.

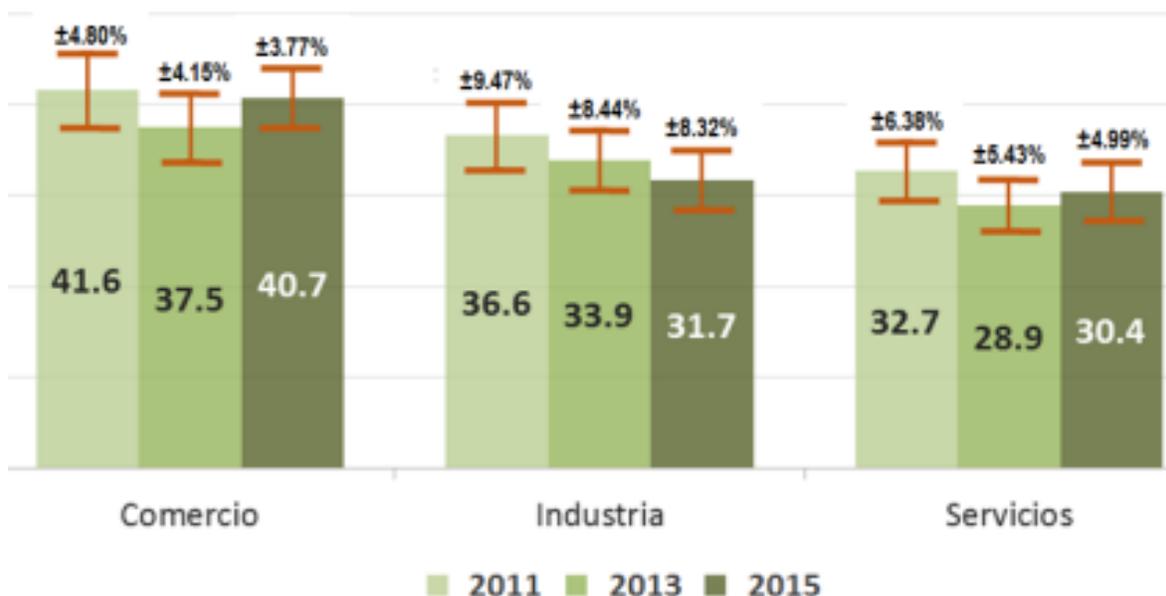
Fuente: ENVE 2016

De ese total, se estima que el sector más golpeado fue el sector comercio con 40.7% de las unidades económicas afectadas, seguido por el sector industria con 31.7% y, finalmente, el sector servicios con 30.4%, tal y como se muestra en la gráfica (22).

Desafortunadamente la inseguridad es uno de los principales obstáculos para el desarrollo de las empresas micro, pequeñas y medianas, al ser golpeadas en gran medida, aunque la prevalencia es claramente inferior a la del sector empresarial grande. De acuerdo con los resultados de la ENVE, “61% de las unidades económicas *Grandes* fue víctima del delito, 59.9% de las *Medianas*, 49.9% de las *Pequeñas* y 34.7 de las *Micros* durante 2015”.⁶⁵ (gráfica 22).

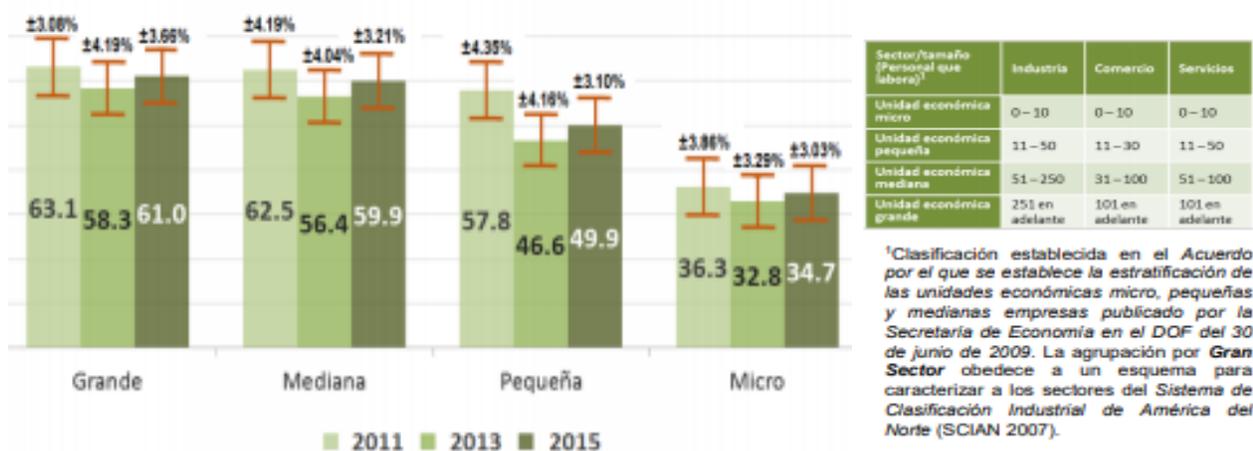
⁶⁵INEGI, *Encuesta Nacional de victimización de empresas (ENVE) 2016*, [en línea], México, INEGI, 20 de noviembre de 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_11_09.pdf [consulta: 4 de septiembre de 2017].

Gráfica 22. Porcentaje de Unidades Económicas víctimas del delito por gran sector



Fuente: ENVE 2016

Gráfica 23. Porcentaje de Unidades económicas víctimas del delito por tamaño.



Fuente: ENVE 2016.

El año más violento para todos los sectores fue el 2011, en el cual se registraron los números más altos, hubo una recuperación durante 2013 pero, desafortunadamente y a la espera de los resultados de la ENVE 2016, durante 2015 repuntó nuevamente el delito, aunque aún sin llegar a las cifras que se presentaron en 2011. La violencia es un hecho que se ha presentado en todo el país en general,

a pesar de las políticas públicas y acciones de los tres niveles de gobierno encaminadas a detenerla, la cual también ha impactado tanto a las empresas como a la población de todos los sectores socioeconómicos. Éste fenómeno se ha visto incrementado debido a la fragilidad institucional del Estado mexicano que no ha sido capaz de garantizar el Estado de Derecho, particularmente por los altos índices de corrupción. El hecho ha impactado evidentemente en el establecimiento de toda clase de empresas en México, lo que ha impedido que el país cree más y mejores opciones de empleo, lo que dificulta el crecimiento de la economía *per capita* y nacional. El costo del delito es muy alto para el país, a tal grado que las empresas, sin importar su tamaño, se ven obligadas a invertir en seguridad de diferentes tipos con el objetivo de impedir pérdidas en sus activos. Se estima que el costo de la inseguridad y el delito tuvo un costo de 138.9 mil millones de pesos, lo que equivale al 0.73% del Producto Interno Bruto mexicano. Las pérdidas económicas y el gasto en seguridad se dividen como se muestra a continuación:

Gráfica 24. Distribución porcentual del costo del delito.



Nota 1: El costo del delito en la población de 18 años y más en 2015 ascendió a **236.8** mil millones de pesos, es decir, **1.25%** del PIB, ENVIPE 2016. INEGI.

Nota 2: Esta cifra representa el costo directo por el delito en cuestión así como las medidas de prevención. No incluye los impactos indirectos como reducción de horarios de producción o comercialización, cancelación de inversiones, entre otros.

Nota 3: En la ENVE 2014, las medidas para protegerse de la delincuencia representaron el **44.5%** del costo total a consecuencia de la inseguridad y el delito, esto es, **52.9** mil millones de pesos*.

* Cantidades ajustadas de acuerdo con el Índice Nacional de Precios al Consumidor.

Fuente: ENVE 2016.

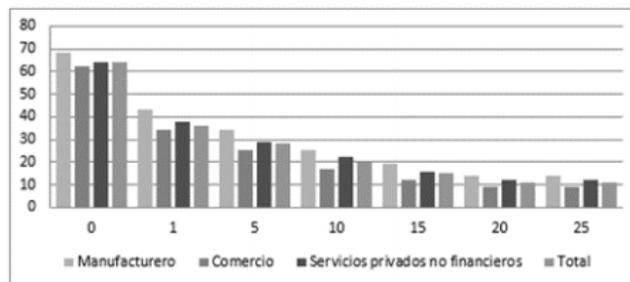
En un desafortunado desarrollo de los hechos, nuestro país no ha podido eliminar estas barreras que impiden la expansión de las MIPYMES que generan la mayoría de los empleos creados en el país. El país, aunque no se encuentra en un

mal lugar respecto a la facilidad para hacer negocios en el territorio -retomo el estudio *Doing Business 2016*-, tampoco está ubicado dentro de los mejores a pesar de la gran mano de obra con la cuenta y de la capacidad económica de la que podría gozar.

En resumen, en México las MIPYMES tienen una vida corta. Como se observa en la siguiente gráfica, el verdadero desafío para estas empresas es el primer año de vida, pues cuando se registra el mayor número de fracasos. En un año desaparecen más de la mitad de las empresas que comienzan sus actividades. La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), señala los 10 errores más comunes que terminaron con la vida de las MIPYMES en el país⁶⁶:

- a) Ausencia de una cultura empresarial (falta de plantear su misión, visión y valores),
- b) Falta de análisis estratégico (inician actividades con lo que creen que necesitan y no con lo que requieren),
- c) Mala administración (una de las principales causas del fracaso, surgen de “corazonadas”, más no de un conocimiento significativo del negocio),
- d) Incompetencia personal (falta de capacitación del dueño),
- e) Falta de planeación.

Gráfica 25. Sobrevivientes por cada 100 negocios que ingresan a la actividad económica por sector.



Fuente: Florestela Luna-Hernández *et al.*, *Ciclo de vida Organizacional de las MIPYMES mexicanas, Ramo maderero*, México, Revista de Negocios y PYMES, Vol. 2, Núm. 4, junio 2016.

⁶⁶ Florestela Luna-Hernández *et al.*, *Ciclo de vida Organizacional de las MIPYMES mexicanas, Ramo maderero*, México, Revista de Negocios y PYMES, Vol. 2, Núm. 4, junio 2016, p. 2

CONCLUSIONES.

Hacia una mejor política que favorezca a las MIPYMES

A lo largo de esta investigación hemos podido observar que ser emprendedor, en cualquier parte del mundo no es para nada sencillo, mucho menos en países en vías de desarrollo, como México. Los retos, como hemos visto, son muchos y las opciones pocas. Pero el problema también pasa por desconocimiento: desconocimiento de los emprendedores sobre los programas que existen para favorecerlos, con el objetivo de que crezcan y se establezcan. Hoy en día es un mito que sólo las grandes multinacionales crean empleos. Hoy por hoy, se reconoce que las MIPYMES empresas juegan un papel fundamental en el crecimiento de un país, pues generan más de la mitad de los puestos de trabajo.

Un gobierno tiene como principal tarea proteger a sus ciudadanos, y esta protección va de la mano con la creación de empleos, pero empleos bien pagados. Un gobierno responsable genera confianza y provee a sus ciudadanos de las herramientas para lograr un pleno desarrollo. La creación de empleos favorece el establecimiento de un clima político, social y económico libre de violencia, donde es más fácil invertir y emprender un nuevo negocio. México dista mucho todavía de llegar a ese punto, en nuestro país es todavía muy complicado crear una empresa.

El principal factor para lograr un mejor desarrollo para nuestro país y para el mundo en general es la voluntad. Voluntad de todos los implicados en cada una de las tareas, voluntad política, voluntad de la sociedad civil y voluntad de la iniciativa privada. Los últimos años se han caracterizado por una apertura gradual y -aunque todavía no se logra por completo en nuestro país- a la participación de la sociedad y de la IP en su actuar. La voluntad política se entiende como a continuación señala Mario Ojeda Gómez:

“Para poder convertirse en una potencia económica, un país requiere no solamente de la capacidad estructural para ello, sino de la voluntad política de su gobierno para serlo y del respaldo mayoritario de su ciudadanía. Hay

países con un proyecto de nación que emana de una política de Estado que trasciende los cambios de gobierno. Hay otros que, lejos de ello, marchan sin un rumbo definido, reaccionando a iniciativas ajenas más que a sus propios designios”⁶⁷

Con el fin de las olas de democratización en el mundo, los gobiernos dejaron de preocuparse tanto por ganar legitimidad, pues es algo que han ganado en las urnas y por lo tanto deben trabajar principalmente para mantenerla. Así, los gobiernos abren sus procesos al escrutinio público y a la participación en la formulación de políticas públicas, sociales o de gobierno, pues la preocupación principal ya no es gobernar, sino obtener resultados a través de una mejor dirección del gobierno, es decir, que tenga una buena capacidad de dirección, no de imposición, como lo afirma la Nueva Gestión Pública (o *New Public Management*, en inglés). Luis F. Aguilar interpreta esta acción de la siguiente manera:

“El problema de la legitimidad o validez institucional del gobierno ha dejado de ser centro del problema, pues el gobernante ocupa legalmente el cargo y actúa conforme a las reglas jurídicas establecidas. Lo que se discute es su *validez directiva, su competencia directiva* [...] El problema no es ya el gobierno, en el sentido de gobernante, sino el gobierno, en el sentido de acción de gobernar, gobernación, gobernanza: en el gobernar más que en el gobierno. Ello se debe, entre otras razones, a que la eficacia del gobernar [...] implica prácticas políticas de relación con los ciudadanos (agentes sociales, económicos y políticos)”.⁶⁸

Es en ese sentido que las políticas públicas del gobierno deben ser reorientadas para lograr un desarrollo compartido con la sociedad civil y la iniciativa privada,

⁶⁷Aunque la definición es elaborada por un internacionalista para desarrollar un tema sobre relaciones internacionales, esta misma puede ser trasladada sin lugar a duda hacia otros campos de las ciencias sociales, ya que en esencia busca lo mismo: el compromiso del gobierno para con las tareas que realice a fin de que se logre llevar a buen puerto a la administración pública y se logre llegar a los objetivos planteados por quienes gobiernan, siempre pensando en el beneficio del país. Mario Ojeda Gómez, revisar bibliografía.

⁶⁸Luis F. Aguilar, *El aporte de la Política Pública y de la Nueva Gestión Pública a la gobernanza*, [en línea], México, Revista del CLAD Reforma y Democracia, No. 39, Oct. 2007, p. 9, Dirección URL: <http://www.redalyc.org/html/3575/357533693001/> [consulta: 5 de septiembre de 2017]. (5-32 p)

mientras esos dos sectores también asumen la responsabilidad que les toca. El problema es que en México ninguno de los tres sectores se encuentra realmente comprometido con ese fin. Un ejemplo de ello es que la administración pública en nuestro país no ha podido ser reformada a profundidad muy a pesar de los cambios tan importantes que se han dado a nivel global, tanto políticos, como sociales, económicos y tecnológicos, principalmente, en parte, porque las fracciones políticas y el gobierno no se han puesto de acuerdo en la dirección que debe tomar. En ese sentido, cuando se trata de hablar acerca de la implementación de la NGP en nuestro país y los retos para lograrlo, la voluntad política parece difuminarse por conveniencia gubernamental y permisividad de los demás agentes, como a continuación expresa David Arellano Gault:

“Es factible observar que las cosas tampoco son del todo claras y transparentes (la implementación de reformas estilo NGP en países en vías de desarrollo como México), dado el tremendamente distinto “hábitat” en el que las administraciones públicas se desenvuelven en estos países. En todo caso, lo que observamos, en el caso de México al menos, es una burocracia del alejada del control legislativo que ha creado endogámicamente sus mecanismos de rendición de cuentas [...]”⁶⁹

Cuando la toma de decisiones en el gobierno es vertical y no horizontal en los tiempos actuales, los problemas que surgen a raíz de la unilateralidad son mayores que aquellos que aparecen si las decisiones fueran compartidas. Un apunte importante que realizar, es que efectivamente existen decisiones que deben ser tomadas por las personas encargadas de llevar las riendas del gobierno sin que estas deban consultar a la población, tal es el caso de la seguridad nacional o las decisiones sobre la política exterior. Las campañas que el gobierno mexicano ha emprendido en los últimos años con el objetivo de fomentar la creación de nuevas MIPYMES no ha sido suficiente, ya que el enfoque económico obliga a los

⁶⁹David Arellano Gault (coordinador), “Más allá de la reinención del gobierno: fundamentos de la nueva Gestión Pública y Presupuestos por Resultados en América Latina”, [en línea], México, pp. 13-14, Dirección URL: http://biblioteca.diputados.gob.mx/janium/bv/ce/scpd/LIX/maslla_rein_gob.pdf [consulta: 6 de septiembre de 2018]. (588 pp.)

tomadores de decisiones a atraer inversión extranjera, sobre todo con el atraimiento de multinacionales.

“En el caso de México, la insuficiente innovación en las empresas -y en la sociedad como un todo- es la expresión de gobiernos que no tienen la vocación de convertir a la educación en palanca del desarrollo, mucho menos de alentar la innovación tecnológica. La educación es un factor importante para el desarrollo y aplicación de nuevas políticas que vinculen a la sociedad con la economía y el gobierno, pero sobre todo es un elemento necesario para el progreso social y económico”.⁷⁰

Además de todos los retos que se señalaron en el apartado anterior, las MIPYMES enfrentan retos estructurales que atañen en sí a toda la sociedad mexicana. En educación, por ejemplo, México no ha logrado alcanzar los niveles de desarrollo que se necesitan para sobresalir. Una muestra de ello son los resultados de la prueba PISA (*Programme for International Student Assessment*), por sus siglas en inglés) realizada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), en la que se evalúa la calidad, la equidad y la eficiencia de los sistemas educativos, y en la cual nuestro país no ha logrado conseguir buenos resultados desde la creación de la prueba⁷¹. Un país cuya población está en constante innovación, tiene una planta productiva más próspera y una economía más fuerte, además de ser un país que puede responder más fácilmente a los cambios, por drásticos que estos sean, que suceden en el mundo. El entorno globalizado en el que nos encontramos ha fomentado la creación de múltiples riesgos para la estabilidad del orden mundial o de cualquier Estado en general, y los cambios pueden llegar de manera drástica, de un día a otro o incluso en minutos, como sucede con las altas y bajas en los mercados financieros.

⁷⁰Isaías Morales Nájara, “Las Pymes en México, entre la creación fallida y la destrucción creadora”, [en línea], México, Economía Informa, núm. 366, enero-febrero 2011, p. 45, Dirección URL: <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/366/06isaias.pdf> [consulta: 6 de septiembre de 2017]. (39-48)

⁷¹Para consultar los resultados completos, se puede acceder a la siguiente dirección electrónica, donde además se podrá encontrar un mapa comparativo con las diferentes habilidades que toma en cuenta la encuesta: OECD, *Programme for International Student Assessment*, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.oecd.org/pisa/data/> [consulta: 7 de septiembre de 2017].

Bibliografía

Aguilar, Luis F., *El aporte de la Política Pública y de la Nueva Gestión Pública a la gobernanza*, [en línea], México, Revista del CLAD Reforma y Democracia, No. 39, Oct. 2007, 5-32 pp., Dirección URL: <http://www.redalyc.org/html/3575/357533693001/> [consulta: 5 de septiembre de 2017].

Arellano Gault, David, (coordinador), "Más allá de la reinención del gobierno: fundamentos de la nueva Gestión Pública y Presupuestos por Resultados en América Latina", [en línea], México, 588 pp. Dirección URL: http://biblioteca.diputados.gob.mx/janium/bv/ce/scpd/LIX/maslla_rein_gob.pdf [consulta: 6 de septiembre de 2018].

Bardán Esquivel, Cuitláhuac, *et. al.*, *Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México. Evolución, financiamiento y problemática*, [en línea], México, Dirección URL: <http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/1718/MPYMEM.pdf?sequence=1&isAllowed=y> [consulta: 1 de septiembre de 2018].

Bebczuk, R., *Acceso al financiamiento de las PYMES en Argentina: estado de situación y propuestas de política*, Santiago de Chile, Naciones Unidas CEPAL, 2010.

Castellanos, Carmen, "El de Fox, un sexenio para las Pymes", [en línea], México, *Fox.presidencia.gob.mx*, 8 de mayo de 2006, Dirección URL: <http://fox.presidencia.gob.mx/buenasnoticias/?contenido=24808&pagina=90> [consulta: 1 de septiembre de 2017].

CEPAL, *Acerca de Microempresas y Pymes*, [en línea], Chile, Dirección URL: <https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes> [consulta: 1 de septiembre de 2017].

CEPAL, *Perspectivas económicas de América Latina. Políticas de pymes para el cambio estructural*, [en línea], Chile, Dirección URL: https://www.oecd.org/dev/americas/PPT_%20LEO%202013%20Presentation%20Maison%20de%20%20Amerique_ES.pdf, [consulta: 1 de septiembre de 2017].

Diario Oficial de la Federación, *Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas*, [en línea], México, Dirección URL: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009, [consulta: 28 de agosto de 2017].

Diario Oficial de la Federación, *Acuerdo que regula la organización y funcionamiento interno del Instituto Nacional del Emprendedor*, [en línea], México, 15 de abril de 2013, Dirección URL: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5295903&fecha=15/04/2013 [consulta: 2 de septiembre de 2017].

Diario Oficial de la Federación, *Ley para el desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa*, [en línea], México, Diario Oficial de la Federación, Dirección

URL: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=716999&fecha=30/12/2002 [consulta: 2 de septiembre de 2017].

Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)*, [en línea], Chile, Dirección URL: <https://www.direcon.gob.cl/ocde/> [consulta: 17 de agosto de 2017].

European Commission; *European SMEs according to the Annual Report on European SMEs 2015/2016*, [en línea], p.1., Luxemburgo, Dirección URL: https://ec.europa.eu/jrc/sites/jrcsh/files/annual_report_-_eu_smes_2015-16.pdf [consulta: 5 de diciembre de 2017].

Firoozmand, Shahin, *et. al.*, *State of SME Finance in the United States in 2015*, [en línea], United States, Dirección URL: http://www.tradeupfund.com/uploads/2/6/0/4/26048023/state_of_sme_finance_in_the_unit_ed_states_2015.pdf [consulta: 29 de agosto de 2017].

Florestela Luna-Hernández *et al.*, *Ciclo de vida Organizacional de las MIPYMES mexicanas, Ramo maderero*, México, Revista de Negocios y PYMES, Vol. 2, Núm. 4, junio 2016, pp. 9.

Friedman, Thomas, “La tierra es plana”, Estados Unidos, Farrar, 5 de abril de 2005.

Gámez Garza, Cesáreo, *Costos y percepción de la inseguridad pública en México 2009-2015*, [en línea], México, UAEMEX, Economía Actual, Año 8, Núm. 2, abril-junio 2015, 4 pp., Dirección URL: http://web.uaemex.mx/feconomia/Publicaciones/e802/EA_ABRIL_JUN.pdf, [consulta: 5 de septiembre de 2017].

Grappin Langle, Ennio Uriel, Martínez Tejeda, Jesús Xavier, *Porque las PYMES en México optan por financiarse por medio de proveedores y no otra alternativa de financiamiento*, [en línea], Universidad de las Américas Puebla, Tesis de Licenciatura, Dirección URL: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/load/grappin_l_eu/capitulo2.pdf, [consulta: 28 de agosto de 2017].

Guaipatín, Carlos, “Observatorio MIPYME: Compilación estadística para 12 países de la Región”, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo, 33 pp.

Henriquez Amestoy, Lysette, *Políticas para las MIPYMES frente a la crisis. Conclusiones de un estudio comparativo de América Latina y Europa*, [en línea], 83 pp., Europe Aid, OIT, Dirección URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_191351.pdf [consulta: 28 de agosto de 2017].

Hernández Talonia, Jesús Alberto, *Políticas de apoyo a la internacionalización de las Pymes*, [en línea], México, UDLAP, 9 de diciembre de 2009, 1.p, Dirección URL: http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lni/hernandez_t_ja/capitulo3.pdf [consulta: 1 de septiembre de 2017].

Hobsbawm, Eric, “La era de la revolución 1789-1848”, España, Booket, 2015, 340 pp.

INADEM, *Programa Mujeres Pyme*, [en línea], México, 30 de enero de 2017, Dirección URL: <https://www.inadem.gob.mx/programa-mujeres-pyme/> [consulta: 3 de septiembre de 2017].

INEGI, *Encuesta Nacional de victimización de empresas (ENVE) 2016*, [en línea], México, INEGI, 20 de noviembre de 2016, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_11_09.pdf [consulta: 4 de septiembre de 2017].

Instituto Nacional de Estadística y Geografía; *Se difunden estadísticas detalladas sobre las Micro, Pequeñas y Medianas empresas del país*, [en línea], p.4, México, Dirección URL: http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf [consulta: 25 de agosto de 2017].

Javier Jiménez, Sergio, “Crea Calderón Comisión Mexicana para las Pymes”, [en línea], México, *Calderon.presidencia.gob.mx*, 5 de marzo de 2007, Dirección URL: <http://calderon.presidencia.gob.mx/2007/03/crea-calderon-comision-mexicana-para-pymes/> [consulta: 1 de septiembre de 2017].

Kissinger, Henry, *La diplomacia*, México, Fondo de Cultura Económica, 2016, 912 pp.

Krugman, Paul, *The Return of Depression Economics and the Crisis Of 2008*, W. W. Norton & Company, 8 de septiembre de 2009, 224 pp.

López, Jair, “Fracasan en México 75% de emprendimientos”, [en línea], México, *El Financiero.com.mx*, 18 de enero de 2016, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/fracasan-en-mexico-75-de-emprendimientos.html> [consulta: 3 de septiembre de 2017].

Leung, Danny, Luke Rispoli, *The Contribution of Small and Medium-sized Bussinesses to Gross Domestic Product : A Canada-United States Comparison*, [en línea], 19 pp., Canada, Dirección URL : <http://www.statcan.gc.ca/pub/11f0027m/11f0027m2011070-eng.pdf> [consulta: 30 de agosto de 2017].

Mendoza Escamilla, Viridiana, *Pymes enfrentan tormenta de retos*, [en línea], México, *Expansion.mx*, 18 de julio de 2011, Dirección URL: <https://expansion.mx/emprendedores/2011/07/15/pymes-enfrentan-tormenta-de-retos> [consulta: 4 de septiembre de 2017].

Morales Nájjar, Isaías, “Las Pymes en México, entre la creación fallida y la destrucción creadora”, [en línea], México, *Economía Informa*, núm. 366, enero-febrero 2011, 39-48 pp., Dirección URL: <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/366/06isaias.pdf> [consulta: 6 de septiembre de 2017].

Muller, Patrice, *et al.*, *Annual Report on European SMEs, 2015/2016*, European Commission, 2016, 110 pp.

OECD, *Programme for International Student Assessment*, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.oecd.org/pisa/data/> [consulta: 7 de septiembre de 2017].

Office of the United States Trade Representative; *Small Business*, [en línea], s/p, Estados Unidos, Dirección URL: <https://ustr.gov/issue-areas/small-business#> [consulta: 28 de agosto de 2017].

Orlandi, P., *Las PYMES y su rol en el Comercio Internacional*, [en línea], Universidad de Palermo, s/f, Dirección URL: http://www.palermo.edu/cedex/pdf/pyme_com_internacionall.pdf [consulta: 20 de noviembre de 2017].

Piketty, Thomas, “El capital en el siglo XXI”, México, Fondo de Cultura Económica, 2013, 664 pp.

Rosa, Gustavo de la, “Bajan la cortina’ 117,393 emprendedores”, [en línea], México, *Expansion.mx*, 1 de agosto de 2013, Dirección URL: <http://expansion.mx/negocios/2013/07/31/emprendedores-bajan-la-cortina-en-mexico> [consulta: 3 de septiembre de 2017].

Ruíz Ramírez, Héctor, “Crisis financiera mundial: impacto en la economía mexicana”, en Observatorio de la Economía Latinoamericana, No. 136, 2010.

S/a, *Annual Reporto of the Office of Economic Research*, [en línea], The Office of Advocacy of the U.S., Dirección URL: https://www.sba.gov/sites/default/files/OER_Annual_Report_FY2016.pdf [consulta: 29 de agosto de 2017].

S/a, “Ganan las Pymes en el sexenio de Fox”, [en línea], México, *El empresario.mx*, 1 de septiembre de 2006, Dirección URL: <http://elempresario.mx/agenda/ganan-pymes-sexenio-fox> [consulta: 1 de septiembre de 2017].

S/a, *Los retos de las Pymes en contexto actual*, [en línea], México, Dirección URL: <http://www.investabank.com/los-retos-de-las-pymes-en-el-contexto-actual/> [consulta: 4 de septiembre de 2017].

S/a, *Pensar primero a pequeña escala. Small Business Act para Europa : Iniciativa en favor de las pequeñas empresas*, [en línea], Bruselas, Dirección URL: <http://www.ipyme.org/es-ES/UnionEuropea/UnionEuropea/PoliticaEuropea/Marco/Paginas/SmallBusinessAct.aspx> [consulta: 30 de agosto de 2017].

Santa Rita, Ilse, “Pymes en el primer año de Peña Nieto”, [en línea], México, *Expansion.mx*, 5 de diciembre de 2013, Dirección URL: <http://expansion.mx/emprendedores/2013/12/04/las-pymes-en-el-primer-ano-de-pena-nieto> [consulta: 3 de septiembre de 2017].

Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, *Programas gubernamentales de apoyo a Pymes*, [en línea], México, *Protlicuem.gob.mx*, Dirección URL: <http://www.protlicuem.gob.mx/swb/work/models/Protlicuem/Resource/37/1/images/PYMESIORNELAS.pdf> [consulta: 2 de septiembre de 2017].

United States International Trade Commission, *Small and Medium-Sized Enterprises: Overview of Participation in U.S. Exports*, Estados Unidos, USITC, January 2010, 91 pp.

Van Wert, James, "El gobierno y las empresas pequeñas en Estados Unidos", [en línea], México, Revista Bancomext, s/v, s/n, Dirección URL: <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/349/4/RCE4.pdf> [consulta: 28 de agosto de 2017].

Vargas Hernández, Ivonne, "Pymes, el eje de la economía mexicana", [en línea], México, *Expansion.mx*, 28 de marzo de 2012, Dirección URL: <http://expansion.mx/emprendedores/2012/03/12/pymes-el-eje-de-la-economia-mexicana> [consulta: 2 de septiembre de 2017].

World Trade Organization, *World Trade Report 2016. Levelling the trading field for SMEs*, [en línea], Switzerland, Dirección URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report16_e.pdf [consulta: 28 de agosto de 2017].