



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

**Análisis de las micro, pequeñas y medianas empresas
en México.**

**TESINA
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO
DE LICENCIADA EN ECONOMIA
Presenta**

Salinas Brito Xochilt Neria



Ciudad Universitaria, Ciudad de México, Diciembre 2019.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE GENERAL

	CAPITULO 1. El significado económico y social de la empresa para el capitalismo.	1
1.1	El pensamiento económico	1
1.2	El surgimiento del pensamiento económico liberal en el marco del Siglo de las Luces y sus implicaciones para el estudio de los fenómenos económicos y de la empresa	3
1.3	Escuela Clásica	5
1.4	Cambio en la interpretación del concepto de riqueza durante el siglo XVIII	6
1.5	La transformación en la concepción de riqueza de fondo de flujo: la consideración de la fisiocracia	10
1.6	La introducción de la División del Trabajo, la acumulación y el comercio exterior: la visión de Adam Smith	14
1.6.1	Propietarios y capitalistas. Adam Smith	19
1.6.2	Precios, competencia y mercado	16
1.6.3	Usos del capital y el sistema económico	21
1.6.4	Las cuatro etapas del desarrollo económico	22
1.6.5	La riqueza de las naciones en la Historia del pensamiento económico	23
1.6.6	Adam Smith y la intervención del Estado	24
1.7	El funcionamiento del sistema económico en una pugna de intereses: la tesis de David Ricardo	26
1.8	Cantillon	31
1.9	Jean Baptiste Say	34
1.10	La Escuela Austriaca	36
1.11	Keynes y la intervención del Estado	42

	CAPITULO 2. Surgimiento de las empresas de menor tamaño y el cambio en los procesos productivos. Concepto: micro, pequeña y mediana empresa en México.	46
2.1	El surgimiento de las empresas de menor tamaño desde un contexto histórico	46
2.2	La recomposición de los procesos productivos, las nuevas tecnologías y el surgimiento de un nuevo tipo de empresa de menor tamaño	49
2.3	Clasificación de pequeña, mediana y gran empresa. Versión actual	52
2.4	Características generales de las Mipymes en México	56
2.4.1	Ventajas de las Mipymes en México	58
2.4.2	Desventajas de las Mipymes en México	60
2.4.3	Otras desventajas de las Mipymes	64
2.5	Las Barreras a la Exportación de las Mipymes y las Políticas Públicas actuales para encontrar soluciones	70
2.6	Las Mipymes en la Mercadotecnia y la Competencia	71
2.7	Algunos Problemas administrativos de las Mipymes	78
2.8	Errores de información económica de las Mipymes	81
2.9	El Crédito en las Mipymes	84
2.10	Necesidades de crédito (Mipymes)	86
2.11	Iniciativas para el crecimiento de las Mipymes. Empleo y capacitación del personal contratado	89
2.11.1	Necesidades de las Mipymes antes de su operación	90
2.11.2	Necesidades de las Mipymes durante su operación	91
2.11.3	Necesidades de algunas Mipymes informales	92
2.12	Estímulos para las Mipymes	94
2.13	Ajustes en el mercado laboral	97
2.14	Mipymes durante el sexenio del presidente Vicente Fox	104

	CAPITULO 3. Estructura y características del aparato productivo mexicano y el desempleo en el mercado libre. La generación de valor agregado.	107
3.1	Estructura y características del aparato productivo mexicano	107
3.2	El desempleo en México	109
3.3	Contribución a la generación de valor agregado como aproximación de la riqueza	113
	 CAPITULO 4. El significado de las Mipymes en Latinoamérica y en algunos países de Europa. La empresa mediana y la gran empresa.	117
4.1	El significado de las empresas de menor tamaño en los casos de Estados Unidos y Japón. Mipymes	119
4.2	La experiencia de América Latina en materia de pequeña empresa	119
4.3	Clasificación de las MYPIME en EU	127
4.4	Las Mipyme en Japón	130
4.5	Clasificación de la Mipyme en Europa	132
4.5.1	Valor agregado.	137
4.6	El significado social y económico de la empresa actualmente: el planteamiento de la Corporación Financiera Internacional y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)	141
	 CAPITULO 5. Propuestas de políticas públicas para las Mipyme en México. El papel del Estado.	148
5.1	Propuesta de líneas generales del contenido de una política pública a favor de la Mipyme en México	148
5.2	El papel del Estado en el fomento económico	151
	 CONCLUSIONES YPROPUESTA	153
	 BIBLIOGRAFIA	161

INTRODUCCION.

JUSTIFICACION.

Las micro, pequeña y mediana empresa (Mipymes), hoy en día son un motor de crecimiento económico y de empleo fundamental para el país ya que, de acuerdo a resultados del último censo económico del INEGI:

De cada 100 empresas mexicanas, 96 son microempresas y contribuyen con el 40.6% del empleo. Aportan el 15% del PIB.

La competitividad y productividad de las microempresas, sobre todo de las de tipo tradicional está siendo amenazada por la incorporación de modernos conceptos de negocio, que evidencian:

1. Limitada profesionalización.
2. Crecimiento desordenado.
3. Rezago tecnológico.
4. Altos consumos de energía.
5. Imagen comercial descuidada e insalubre.
6. Administración informal (“de cajón”).
7. Limitados accesos al financiamiento.

Ejemplos de Microempresas:

- Tiendas de abarrotes y misceláneas.
- Tortillerías y molinos de nixtamal.
- Papelerías.
- Salones de belleza.
- Panaderías.
- Talleres mecánicos.
- Farmacias.
- Carnicerías.

Si bien la mayor parte de los países aplican actualmente políticas de apoyo específicas para las pequeñas y medianas empresas (pymes), es importante destacar que en muchos de ellos ni siquiera existe una clasificación que incluya a las microempresas.

Esto es cierto particularmente en los países desarrollados, en los cuales se observa que no existe en realidad una marcada preocupación sobre las unidades económicas de tamaño minúsculo, en primer lugar, porque no existe un número muy elevado de ellas y, en segundo lugar, porque las condiciones en las que operan no difieren de las que enfrentan otras empresas en la economía. De allí que no haya necesidad de apoyarlas con programas especiales.

Sin embargo, en México es otra historia. De acuerdo con los últimos censos económicos del INEGI, **las unidades económicas totalizan a nivel nacional 5 millones 144, 056 unidades, de las cuales 99.8% emplea a menos de 250 trabajadores.** Esto significa que existen alrededor de 5 millones 41,175 micro, pequeñas y medianas empresas. De éstas, 4 millones 886,853 son microempresas que cuentan con menos de 10 trabajadores. O sea que, del total de empresas del país, el 95% es microempresa. (INEGI.GOB)¹

Esto explica la trascendencia en México de poner en marcha programas que apoyen a este tipo de unidades. Por ello, en nuestro país existen programas como el **Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (Pronafim)** y el propio **Fondo Pyme**, cuya Categoría II está orientada exclusivamente a apoyar a las microempresas.

A nivel sectorial, la sección comercial es sin duda la más importante en cuanto a número de unidades económicas se refiere, ya que absorbe un total de 1 millón 858,550 unidades. Esto significa que **36.13% de las unidades económicas del país se desempeña en actividades comerciales.** De estas empresas comerciales, **97% es microempresa**, que juntas absorben 65.1% del personal ocupado y concentran 28.7% de la producción bruta total dentro del sector. (INEGI.GOB)

¹ INEGI.GOB

El sector servicios le sigue en importancia al del comercio en lo referente al número total de unidades económicas, con un total de 1 millón 367,287 unidades. Esto quiere decir que **26.58% de las unidades económicas en el país desempeña sus actividades en este sector. Las microempresas abarcan 94.4% de todas las unidades económicas**, cuentan con 43.7% del personal ocupado y aportan 18.3% de la producción bruta total del sector de los servicios. (INEGI.GOB)²

En lo que se refiere al sector manufacturero, existen un total de 436,851 unidades económicas o 8.49% de las unidades a nivel nacional. **Dentro de las empresas manufactureras, las microempresas representan 92.5% del total**, absorben 23.2% del personal ocupado y contribuyen con 2.4% de la producción bruta. (INEGI.GOB)

Como puede observarse, **México es un país de microempresas, con todo lo que eso conlleva. Una economía de escasa especialización y poca innovación dominada por microempresas** que generan muchos empleos de poca calidad y baja remuneración, las cuales contribuyen muy poco a la producción bruta nacional. Aunque esto sea desalentador, lo peor que podemos hacer es cruzarnos de brazos, debemos canalizar más recursos para apoyarlas, transformarlas y hacerlas crecer.

En la actualidad, las empresas privadas medianas, aquellas con ventas anuales entre 100 millones y dos mil 500 millones de pesos, representan el 52 por ciento del PIB nacional y son generadoras del 72 por ciento de los empleos en el país. (INEGI.GOB)³

Por tercera ocasión Banamex, Deloitte México y el Tecnológico de Monterrey, presentaron los resultados de la iniciativa Las mejores empresas mexicanas en la que se identifican las cuarenta empresas medianas del país con el más alto desempeño en gestión de negocios.

² INEGI.GOB

³ INEGI.GOB

Para esta tercera edición participaron más de 190 compañías de 22 estados de la República Mexicana, las cuales presentaron sus prácticas de negocio y resultados financieros, y fueron objeto de un proceso riguroso de postulación, documentación y selección.

Es importante aclarar que la siguiente lista no pretende ser un ranking, sino simplemente reconocer a las empresas como ejemplo de éxito al país.

Menciono solo algunas en orden alfabético presentadas por estas instituciones:

1. Almacenadora Mercader “ALMER”
2. Andamios ATLAS
3. BODESA
4. Café del Pacífico “Caffenio”
5. Casas ARKO
6. Compu soluciones
7. Constructora y Edificadora GIA+A
8. CT Internacional del Noroeste “CT Tecnología”
9. Del Campo y Asociados
10. Dextra Technologies
11. Electrolos INFRA
12. Frialsa Frigoríficos
13. Fujifilm de México
14. GCMEX Grupo Constructor
15. Grupo ECO Gasolineras
16. Grupo Experiencias Xcaret, Xcaret, Xel-há, Xplor
17. Grupo Industrial Trébol “Trébol”
18. Grupo Inffinix
19. Grupo PERC
20. Helvex

En su gran mayoría las MIPYMES están fuertemente orientadas al mercado interno, concentrando sus operaciones de compra y venta en un radio de relativa cercanía; esta dependencia del mercado interno las hace vulnerables a los efectos de las crisis sobre la demanda interna. En un grado amplio atienden a mercados finales, aunque en la medida en que aumenta su tamaño relativo y capacidades, acceden a mercados intermedios como proveedores de insumos y partes para otras empresas productoras.

En este contexto las MIPYMES son actores importantes para el desarrollo productivo de los países, realizan un aporte sustancial a la generación de empleo y al desarrollo de la capacidad empresarial en los agentes económicos productivos. En general las Mipymes están muy ligadas a la demanda interna; y participan muy poco en el comercio exterior pues tienen un bajo coeficiente de internacionalización.

Hace tres o cuatro décadas atrás, cuando empezaron a tomar forma, aunque de manera incipiente, los instrumentos de apoyo a las empresas de menor tamaño, se fueron forjando las primeras iniciativas de apoyo las pequeñas y medianas empresas. Con el correr del tiempo a los instrumentos y políticas de apoyo a las pymes, así como a los análisis de empresas de menor tamaño se incorporaron las microempresas; esto procuró dar respuesta a las demandas y necesidades de este tipo de firmas que son objeto de atención para las iniciativas de apoyo y fomento en países de la región.

Es así que hoy en día, en términos genéricos se habla de micro, pequeña y mediana empresas (Mipyme) para referirse a un amplio universo compuesto por agentes heterogéneos que abarca desde las micro y pequeñas empresas de subsistencia hasta medianas empresas altamente competitivas, que pueden operar en la frontera tecnológica y con capacidad de innovación y presencia en mercados externos.

Las Mipymes no abastecen en forma mayoritaria los mercados en los cuales operan; detentan porciones pequeñas de esos mercados inclusive cuando se trata de mercados de cercanía.

Muy pocas de ellas exportan y la participación de las Mipymes América Latina y el Caribe en las exportaciones es más baja que la de otras regiones. La participación en las exportaciones es reducida como resultado de su débil desempeño en términos de competitividad, una marcada brecha de productividad respecto de las grandes empresas, y, en buena medida, debido también a la fuerte orientación hacia el mercado interno de este tipo de firmas. En Brasil y Argentina las pymes exportan valores algo superiores a 10% del total nacional; en tanto, en el resto de los países su participación es inferior a 3%.

En el capítulo uno se realiza una introducción histórica acerca del surgimiento de las primeras empresas y del desarrollo económico. Se analizan algunas teorías económicas como la teoría clásica, los fisiócratas, Adam Smith, sobre el problema de la riqueza y la división del trabajo, sobre los usos del capital, el comercio exterior, los precios y la competencia de los mercados de mercancías, así como algunos conceptos importantes en Adam Smith sobre la riqueza de las naciones, en donde finalmente se estudia el papel del estado en la intervención de la economía y las empresas.

Posteriormente se analizan otros conceptos básicos de David Ricardo y la ventaja comparativa, Cantillon, de Jean Baptiste Say, la escuela austriaca, y terminando con los estudios de John Maynard Keynes acerca de la intervención del Estado, sobre si es bueno o no, los gobiernos apoyen las actividades empresariales de las micro, pequeña y mediana empresa.

Se analizan aquí también, los trabajos que ha publicado la OCDE sobre los países de Latinoamérica y los apoyos que ha dado el Estado a cada país para fomentar a las Mipymes.

En el capítulo dos, se analiza de manera histórica el surgimiento de las empresas, que generalmente fueron pequeñas y medianas, y de origen familiar, así como los cambios en la producción como resultado de los avances tecnológicos que se han venido dando a través de los años.

Se analizan las características generales de las Mipymes en México, las ventajas, las desventajas, las barreras a la exportación, la falta de información, entre otros factores que inciden en el desarrollo económico de las mismas. Las necesidades del crédito, privado y de gobierno. Un caso especial se presenta aquí, el financiamiento que fue mayor, con respecto a otros sexenios en el periodo de Vicente Fox.

En el capítulo tres, se realiza un pequeño análisis de lo que ha sido el proceso en la producción en México, desde el punto de vista de las Mipymes, el desempleo, y de la cuestión del valor agregado que generan estas empresas y su consecuencia en generar la riqueza de un país, en este caso de países de Latinoamérica.

En el capítulo cuatro, se presenta el concepto de las Mipymes en Latinoamérica y Europa, tanto como la definición de la mediana y gran empresa.

Se presenta una visión general, en este capítulo, de los conceptos de Mipymes que se han dado en Europa, Japón y Estados Unidos.

La importancia de las patentes para mejorar los procesos productivos, la capacitación de empleados y las actividades específicas a la que las pymes se dedican.

En el capítulo 5, se analiza de manera general, y ya habiendo estudiado todo lo referente a los apoyos gubernamentales a las Mipymes, las nuevas alternativas de fomento del gobierno de México a estas.

OBJETIVOS.

- Analizar el desarrollo de las Mipymes en sus cambios tecnológicos y en la competencia en el comercio nacional.
- Reconocer cuales son los factores de desarrollo económico y crecimiento de las Mipymes.
- Analizar el desarrollo productivo que han presentado, y verificar si son competitivas en relación con las grandes empresas.
- Identificar las categorías en cada Mipyme, cuál es su especialidad como pueden ser las ventas, comercio, maquinaria, etc.
- Identificar los diferentes tipos de apoyo que ha otorgado el Estado a las Mipymes en México.

CAPITULO 1. EL SIGNIFICADO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA EMPRESA PARA EL CAPITALISMO.

Aquí se presenta un esquema general de la economía, haciendo énfasis en los conceptos de la CEPAL, y sus análisis de la empresa, que como resultado de los análisis de las teorías de Carlos Marx y John Maynard Keynes, que escribieron sus teorías más importantes sobre el pensamiento estructuralista latinoamericano.

La CEPAL que analiza los centros de poder económico y político en América Latina, haciendo parecer este pensamiento con los postulados que impone el centro de poder económico de los Estados Unidos.

Posteriormente, se hace referencia a los análisis de Adam Smith, desde sus inicios, que enfocaba su estudio acerca del proceso de creación y acumulación de la riqueza, temas ya abordados por los mercantilistas y fisiócratas, y debido a dicho trabajo, fue el primer estudio completo y sistemático sobre el tema, donde se plantea ya el surgimiento de la empresa de manera muy simplificada, lo que da paso a el análisis de los procesos productivos, la división del trabajo y el concepto de riqueza.

En este capítulo, así mismo, se presentan las diversas concepciones que se tenían acerca de la empresa, que venía transformándose debido a los procesos productivos, y al desarrollo de las tecnologías aplicadas en la producción. Se analiza aquí, las diferentes teorías de la escuela clásica, de autores como Cantillon, Jean Baptiste Say, los fisiócratas, hasta la concepción de la escuela austriaca y Keynes, acerca de la intervención del estado en apoyo a las empresas.

1.1 El pensamiento económico.

Si se observa el comportamiento histórico de la política económica en América Latina a lo largo del siglo XX, se encuentran aspectos ligados al pensamiento económico de quienes asumen el poder y control económico y geopolítico en los Estados-Naciones denominados *países industrializados*, y de quienes ostentan el poder sobre los grandes centros de producción de conocimiento, situación que

tiende a reforzarse en las economías nacionales *periféricas* de diversas maneras.

La obra *El Capital* de Carlos Marx (1946)¹, y la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* de Keynes (1999), han jugado un papel importante en la formación de economistas de las generaciones de 1950 en adelante. Prebisch (1997), publicó en 1947, la que se considera la primera obra en español de interpretación de la teoría keynesiana, su famosa *Introducción a Keynes*, cuatro años después de la primera edición en español, y dos años antes de la creación de la CEPAL.

Estas obras influyeron en quien es considerado el precursor del pensamiento estructuralista latinoamericano, y en economistas de otras corrientes.⁴

Durante los cincuenta, sesenta y setenta, la influencia del pensamiento cepalino en la región se contrasta con los postulados que impone el centro de poder económico de los Estados Unidos con sus *modelos*.

En los noventa, sobrevino la imposición de los modelos de apertura económica después de las crisis de la deuda externa de los ochenta mediante reformas constitucionales que adaptan los marcos normativo-jurídicos a las categorías del pensamiento neoclásico, es decir, se presenta el auge de la *economía de mercado*.

El ideario del *librecambismo* no se aplicó en su totalidad, pero tuvo desarrollos insospechados. Se observa una serie de híbridos, ya que el auge de la teoría keynesiana, conllevó el fortalecimiento del Estado, y la teoría del Estado de bienestar generó que se asumieran responsabilidades colectivas frente a sistemas de salud, educación, pensiones y otras áreas, que corresponden a campos teóricos diametralmente opuestos al librecambismo que argumenta Smith, y que se reproduce por diferentes corrientes, en⁵ especial, la escuela

⁴ Prebisch, Raúl. http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/BCRA/premio2010_marull.pdf

⁵ Prebisch, Raúl. http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/BCRA/premio2010_marull.pdf

neoclásica, fundamentada en los desarrollos de la *nueva macroeconomía neoclásica*, esta última con auge en la década de los setenta.⁶

Las corrientes institucionalistas reconocen las *relaciones de poder* existentes en las relaciones sociales, y en las relaciones sociales de producción. Si, por un lado, hay quienes desean minimizar el papel del Estado, por otro, hay quienes, bajo el mismo modo de producción, consideran que el fortalecimiento de las instituciones es pertinente para neutralizar las *fuerzas invisibles del mercado*.

Esta discusión está inmersa en los temas que abordaron los estructuralistas latinoamericanos y la teoría de la dependencia, así como otras corrientes de pensamiento. El debate está inconcluso, y toma nuevos matices a partir de las revoluciones de la primera década del siglo XXI, y de los procesos de integración económica que experimenta América Latina.

De modo que el objetivo es identificar y analizar a partir del estudio descriptivo y análisis histórico los planteamientos y corrientes más importantes del pensamiento económico en América Latina entre 1950–2010 y comprender sus antecedentes y perspectivas para el siglo XXI.

⁶ Acatitla, Edgar. Sobre los orígenes del pensamiento económico. Documento inédito, pág. 3, 1985
Véase también SPIEGEL, Henry William (1973). El desarrollo del pensamiento económico. Omega. Barcelona, España. 911 pp.

1.2 El surgimiento del pensamiento económico liberal en el marco del Siglo de las Luces y sus implicaciones para el estudio de los fenómenos económicos y de la empresa.

El liberalismo económico es la doctrina económica desarrollada durante la ilustración (desde finales del siglo XVII hasta el inicio de la Revolución francesa), formulada de forma completa en primer lugar por Adam Smith y que reclama la mínima interferencia del Estado en la economía del siglo XIX.

Habitualmente se resume en la expresión francesa *laissez faire, laissez passer* (dejen hacer, dejen pasar), que, no obstante, es el lema de la fisiocracia, una teoría económica precedente. Incluye un espectro de diferentes políticas económicas, tales como la libertad de circulación de mercancías, pero siempre se basa en un fuerte apoyo a la economía de mercado y la propiedad privada.

Según se realice desde una perspectiva marxista o liberal, el estudio del capitalismo conduce a juicios radicalmente contradictorios. Analizando desde las posiciones ideológicas del liberalismo, el capitalismo se manifiesta como el único sistema económico capaz de asegurar a cada hombre el libre ejercicio de sus facultades. La laboriosidad y el ahorro actúan en él, como instrumento de prestigio social y de afirmación de las capacidades individuales.

La libre iniciativa conduce a la optimización de las capacidades de producción disponibles y asegura, por consiguiente, el crecimiento económico y el bienestar social.

La teoría marxista, por el contrario, trata de descubrir en el capitalismo una contradicción esencial entre el carácter social del trabajo y la apropiación privada de la nueva riqueza generada, contradicción que se expresaría en un antagonismo irreductible entre las clases básicas de la sociedad capitalista: el proletariado y la burguesía.

Del mismo modo, la igualdad política formal proclamada por el liberalismo se reduciría a la nada como consecuencia de la desigualdad económica, y el

aparato estatal serviría fundamentalmente para la exclusión de las masas trabajadoras de la vida política.⁷

La doctrina económica liberal se había desarrollado a finales del siglo XVIII, el crecimiento de los mercados mundiales de bienes y de factores de producción hizo que las ideas del liberalismo ganasen apoyo entre los industriales, los comerciantes y los inversionistas, los gobiernos influidos por estos grupos fueron adoptando medidas económicas liberales, se permitió la libre circulación de productos, capital y trabajadores, permitiendo sus movimientos dentro y fuera de Europa.

Fue la burguesía, concentrada en las ciudades, la principal protagonista de ese proceso histórico. Sin embargo, el hecho que, a pesar de ello, siguiera excluida de cualquier responsabilidad del gobierno, provocó la aparición en su seno de un movimiento crítico contra la constitución feudal de la sociedad y del estado absoluto. Se desarrolló principalmente porque los empresarios no querían la intervención del gobierno en las decisiones económicas que ellos realizaban.

Su orientación y sus contribuciones fueron casi exclusivamente británicas, y abarca más de un siglo del pensamiento económico. Podemos distinguir tres etapas en su desarrollo: la primera comprende de 1750 a 1776 a 1800, nacimiento de este pensamiento; la segunda abarca de 1800 a 1850, cuando es el enfoque dominante y rector del pensamiento económico de la época; y finalmente, la tercera abarca de 1850 a 1870, época que comprende su estancamiento y declive.⁸

⁷ Heilbroner, Robert L. (1982). Vida y doctrina de los grandes economistas. Aguilar. Madrid, España. Capítulo II

⁸ Heilbroner, Robert L. (1982). Vida y doctrina de los grandes economistas. Aguilar. Madrid, España. Capítulo II

1.3 Escuela Clásica.

La escuela clásica es una doctrina que considera que las unidades económicas obedecen a cierto mecanismo que presenta regularidades, susceptibles de ser expresadas por leyes, en virtud de lo cual, si opera libremente, se tendrán resultados óptimos. Además, sostiene que existe una solución armoniosa para los procesos económicos, y tiene como característica fundamental la preocupación por el crecimiento económico.⁹

IDEAS FUNDAMENTALES

Su investigación estaba encaminada a descubrir leyes económicas.

1. Política general de "no intervención" por parte del estado: laissez faire
2. Favorecieron la libertad económica y política
3. Se preocuparon por el crecimiento económico.
4. El mecanismo de asignación de recursos eran los mercados y el sistema de precios.
5. El agente fundamental de la producción es el trabajo, y solamente él.
6. Consiguieron un campo propio para la economía
7. Dada la existencia de leyes naturales que gobernaban el funcionamiento de la economía, y la guía de la mano invisible, toda interferencia por el estado o por los particulares era indeseable. (Liberalismo económico).
8. Confianza en el factor individual, el interés privado y en la responsabilidad personal.
9. Método generalmente abstracto y deductivo.¹⁰

⁹ <https://prezi.com/f4jr2g4nof1x/teoria-clasica-de-la-economia/2015>

¹⁰ Roll, Eric. Historia de las doctrinas económicas. México 1985, FCE, Capítulo IV, el sistema clásico.

1.4 Cambio en la interpretación del concepto de riqueza durante el siglo XVIII.

Los mercados europeos del siglo XVIII continúan desarrollándose gracias al impulso del comercio con América y Asia. El tráfico entre los países europeos es muy difícil, debido al proteccionismo que tienden a practicar todos los países. El comercio francés es el que más orientado a Europa está, gracias a su especialización textil. Centro Europa es el gran mercado de granos.

El sur de Europa proporciona grano y frutas y verduras, e Inglaterra y los Países Bajos los productos industriales. Este equilibrio del comercio europeo se ve sacudido por las continuas guerras. En el norte de Europa el comercio dominante es el británico, a pesar de la pujanza del tráfico holandés.

La industria en el siglo XVIII, sobre todo en Inglaterra, tiene tendencia a instalarse en el ámbito rural, para liberarse de la presión de los gremios, y para reducir costes en la fuerza de trabajo; la del campo es más barata que la de la ciudad.

A pesar de que en este siglo comienza el despegue de la industria, en la mayor parte de los países, para la mayoría de la población la agricultura sigue siendo la base de su economía, y de la riqueza tanto nacional como doméstica. Este sistema es, en buena medida, autárquico, y la mayoría de los obreros de las fábricas, en el mundo rural, trabajan también en el campo.

Los mayores excedentes se consiguen en la agricultura, gracias a una época de bonanza y el aumento de la población, lo que favorece que parte de la población del campo busque ingresos extras en las fábricas, ya trabajando en ellas, ya con un sistema de trabajo en el domicilio.

Otra de las características del siglo XVIII es la monetización de la vida. Todo se paga con dinero, aparece el papel moneda, y se crean los primeros bancos nacionales. Este es un cambio muy importante para las familias, ya que a partir de ahora necesitan dinero para cualquier compra, y, sobre todo, necesitan moneda para pagar los impuestos a sus señores. Estos ya no consumirán las

rentas en especie y en el lugar donde se producen, sino que se las pueden llevar a otro sitio, en forma de dinero.

Sin embargo, la aldea sigue siendo el lugar habitual de consumo, con sus mercados locales, y temporales, y el escaso comercio de lujo. Sin embargo, en la ciudad aparecen los mercados permanentes, debido al aumento de población urbana, y a que cada vez más la gente que vive en la ciudad no vive del campo. Esta población necesita mercados fijos para satisfacer sus demandas. Se produce, así, un importante flujo de intercambios entre el campo y la ciudad.¹¹ En esta época comienza, en ciertas regiones, una especialización productiva, buscando ventajas comparativas; como los relojeros de Ginebra (Suiza). La industrialización, incipiente, implica unas nuevas formas de organización de la tarea, entre las que destaca la división del trabajo, muy efectiva para el aumentar la productividad en la fábrica.

La familia campesina deja de producir sus aperos de labranza, para comprar los que confecciona la industria. Al mismo tiempo, algunos miembros de la familia trabajan en las fábricas una parte del año.

Se afianzan los usos capitalistas en la industria y el comercio. El comerciante adquiere una posición dominante sobre el fabricante, al ser él quien vende el producto. Se observa una decadencia de la industria urbana, atrofiada por los gremios. Se tiende a la concentración productiva especializada, en busca de economías de aglomeración. Y, también, se reivindica la libertad de comercio, anquilosado por los impuestos de paso sobre las mercancías.

En la mayoría de los países la industrialización es impulsada desde el Estado, con la creación de las fábricas, que están privilegiadas frente a la iniciativa privada.

¹¹ <http://www.finanzas.com/el-mercantilismo2018>

Las ciudades siguen siendo los centros de decisión, donde viven los mercaderes y los fabricantes. La ciudad es, más que nunca, el modelo de convivencia de la sociedad que está surgiendo.

La **industria textil** es la más representativa del proceso, ya que es la primera que se desarrolla; puesto que la siderurgia siempre ha sido una industria rural, debido a la localización de las fuentes de energía. La industria, en un principio, tiende a instalarse en zonas rurales. Esta táctica la siguen, también, las industrias de zapatos, relojes, etc.¹²

Alemania y Suiza son los países más representativos, de la mano de los hugonotes, que predicaban un cristianismo capitalista: el capitalismo de los calvinistas. También se industrializa la Rusia de Pedro el Grande, sobre todo en los Urales, además de Inglaterra y los Países Bajos.

El siglo XVIII es también la época en la que se estimula la creación de un mercado nacional, haciéndose inversiones en infraestructuras de transporte, todavía no en ferrocarril, y en industria, que se moderniza, aunque no se mecaniza hasta mediados de siglo en Inglaterra.

También se crean las haciendas públicas y los bancos en las ciudades importantes, que sólo tienen influencia en su ciudad, pero que terminarán siendo bancos nacionales. Algunos de ellos se conciben con la función principal de financiar al Estado.

En el siglo XVIII la circulación de metales preciosos por toda Europa es muy importante, a pesar de que ya no hay un incremento significativo de oro y plata. Este aumento de la circulación de metales preciosos se debe al perfeccionamiento de los pagarés y del papel moneda, que garantizan la disponibilidad de dinero en metálico en cualquier ciudad sin necesidad de llevarlo consigo en el viaje.

¹² <http://www.finanzas.com/el-mercantilismo2018>

Además, la acumulación de capital, que captan los bancos, y las dificultades financieras del Estado, permite la emisión de deuda pública, lo que incrementa el capital circulante. Aparecen, en esta época, los préstamos a crédito. Estas novedades suponen el fin de las finanzas clásicas, debido al cambio de escala.¹³

Al final, este análisis marca la etapa del llamado **Mercantilismo**, y se lo puede resumir en que engloba a determinadas teorías políticas y económicas que fueron en su mayoría desarrollándose a lo largo de los siglos XVI, XVII y también la primera mitad del XVIII en Europa.

Por entonces tenía una más fuerte intervención por parte del Estado sobre la economía. Tomando un conjunto de medidas que buscaban a través de su aplicación lograr unificar el mercado interno y cuyo resultado debería crear Estados-naciones mucho más fuerte, algo que no siempre se pudo lograr por diversos factores intervinientes.

Así el mercantilismo propone entre sus ideas económicas el impulso de la prosperidad de una Nación-Estado, aunque teniendo en cuenta el capital que tuvieran junto al volumen del comercio mundial que es inalterable según postula.

Tomando a los metales preciosos que el propio **Estado** posee, logrando un aumento a partir de la balanza comercial positiva respecto a las demás naciones, el propio Estado implemento el hecho de que las exportaciones siempre deberán superar a sus importaciones. Además de esto, el mismo

Estado debía aplicar lo que se llamaba política proteccionista en su economía, lo que favorecerá la exportación por sobre la importación, esto se logra al imponer fuertes aranceles para que ciertos productos no puedan ingresar al país protegiendo a la industria nacional.

Para lograr que el país crezca y sea más rico creen que se da mayormente a partir del comercio exterior, esto les da salida a excedentes de la producción

¹³ <http://www.finanzas.com/el-mercantilismo2018>

nacional interna. Pero no sin lo mencionado: políticas proteccionistas, y barreras arancelarias y apoyo a la exportación.¹⁴

1.5 La transformación en la concepción de riqueza de fondo o flujo: la consideración de la Fisiocracia.

El sistema económico que atribuye el origen de la riqueza a la naturaleza se conoce como **fisiocracia**. Esta escuela de pensamiento surgió en Francia durante el siglo XVIII, con exponentes como François Quesnay, Pierre Samuel du Pont de Nemours y Anne Robert Jacques Turgot, entre otros.

Entre 1750 y 1775 surgió en Francia un grupo de pensadores que se llamaron a sí mismos “los economistas”. Posteriormente se impuso el término de fisiócratas (inventado por du pont). Fisiocracia, en griego, significa “el gobierno de la naturaleza”. La ley natural asegura el funcionamiento de la economía sin intervención del Estado.¹⁵

Cabe hacer notar aquí que, en 1764, Adam Smith instalado ya en París, fue donde su amigo David Hume (secretario de la embajada británica) le introdujo en los exquisitos ambientes de la ciudad. Es más, fue entonces cuando conoció a François Quesnay, economista y fundador de la escuela fisiocrática, una corriente ideológica fiel seguidora de la máxima “dejar hacer, dejar pasar” (*laissez faire, laissez passer*, que sitúa al margen la intervención del Estado) y que sostenía que la existencia de la ley natural podía asegurar el buen funcionamiento del sistema económico. La influencia de esta escuela sobre Smith fue patente.¹⁶

¹⁴ Roll, Eric. Historia de las doctrinas económicas. México. FCE, Capítulo IV, el sistema clásico.

¹⁵ Pierre Samuel du Pont de Nemours fue un empresario y economista francés. Muy relacionado con François Quesnay, elaboraron conjuntamente varias obras, entre las que hay que destacar La Fisiocracia. Sustituyó oficialmente al abad Nicolás Baudeau en la dirección de las Efemérides del ciudadano en 1769.

¹⁶ <http://www.eumed.net/cursecon/economistas/DuPont.htm2014>

Turgot, Economista y empresario francés. Uno de los más destacados representantes de la escuela fisiocracia. Director del Journal d'Agriculture, du Commerce, des Arts et des Finances y de las Ephémérides du Citoyen, fueron estas revistas que actuaron como portavoces del movimiento fisiocrático.

Bajo el gobierno de Turgot, Pierre Samuel Du Pont, ocupa diversos cargos públicos, llegando a ser comisario general de Comercio. Tras la Revolución es encarcelado durante el Directorado de Robespierre. En 1799 emigra a los Estados Unidos. Colabora con Jefferson y funda la compañía DuPont de Nemours que con el tiempo se convertirá en una poderosa multinacional química.¹⁷

Las aportaciones del pensamiento fisiocrático. Destacan cuatro aspectos: 1º) La acuñación de los conceptos teóricos, como trabajo productivo que genera el producto neto (excedente), que sólo se obtiene aplicando el trabajo a la tierra; 2º) Las propuestas de política económica. 3º) La metodología de los fisiócratas y el orden natural. 4º) El planteamiento del primer modelo macroeconómico que mostraba la interdependencia entre los distintos sectores y la idea de equilibrio económico.

Los intercambios económicos entre los sectores exigían flujos circulatorios de mercancías y de monedas.

Las inversiones eran de varios tipos: 1) Adelantos soberanos, inversiones en obras públicas de infraestructuras; 2) Adelantos e inversiones en bienes raíces, inversiones en la preparación de los terrenos para el cultivo; 3) Adelantos primitivos, la inversión en capital fijo para la explotación; 4) Adelantos anuales, inversión en capital circulante para la producción anual.

¹⁷ Anne Robert Jacques Turgot, barón de L'Aulne, más conocido como Turgot, fue un político y economista francés, co-fundador de la escuela de pensamiento económico conocida como fisiocracia. Decidido defensor de la libertad de comercio, Turgot era enemigo de los gremios y reformista, pero poco partidario de la intervención gubernamental. Mientras estuvo en el ministerio, nombró responsable de la casa de la moneda a su amigo Condorcet, tratando de restringir los gastos del estado.

Además. los fisiócratas proponían medidas que proporcionarían grandes beneficios a Francia: 1) La generalización de la gran agricultura, 2) El fomento de la misma (en lugar del comercio y la industria), y 3) La libertad de comercio. Estas políticas permitirían el surgimiento del “buen precio”, suficientemente alto para ser remunerador y para permitir la aparición del producto neto.¹⁸

De cada concepto teórico se derivaba una política económica concreta: A) Potenciar el sistema educativo para que la población viese lo evidente en la naturaleza; B) Crear un sistema político acorde con el orden natural basado en el despotismo de las leyes positivas dictadas por un déspota ilustrado bien aconsejado sobre el orden natural; C) Realizar una reforma agraria para implantar en Francia una agricultura similar a la inglesa.

A partir del excedente, Quesnay distinguió tres clases sociales: a) la clase productiva que estaba formada por los agricultores; b) la clase estéril que estaba formada por quienes realizan actividades industriales; elaboraban artículos útiles, pero la producción industrial no superaba la cantidad (física) de los inputs utilizados; no creaban excedente físico, sólo transformaban los inputs; c) la clase distributiva que estaba formada por los terratenientes, que cobraban la renta de la tierra, y que al ponerla en circulación (distribución) iniciaban y alimentaban el ciclo económico.

El llamado tableau mostraba cómo los productos circulan entre los sectores y clases sociales, exigiendo la circulación de dinero para instrumentar las transacciones. El ciclo productivo agrario es anual.

La agricultura produce 5,000 millones de libras, de los que: a) 2,000 se gastan en reemplazos de inputs agrarios (semillas) y en pagar a los jornaleros y los beneficios a los arrendatarios; b) 1,000 se destinan a comprar productos industriales; c) los 2,000 restantes constituyen el excedente o producto neto que se paga a los terratenientes, que al gastarlos inician el ciclo distributivo.¹⁹

¹⁸ <https://www.elhistoriador.com.ar/la-fisiocracia/2019>

¹⁹ <https://www.elhistoriador.com.ar/la-fisiocracia/2019>

Quesnay proponía la eliminación de todos los tributos y el establecimiento de un impuesto único sobre el producto neto (la renta) de la tierra. Gravar el resto de los ingresos no tenía sentido, porque los impuestos serían trasladados finalmente sobre la renta de la tierra, que era el excedente.²⁰

Turgot: fisiócrata heterodoxo, fue el eslabón intermedio entre los fisiócratas y Smith. Anne Robert Jacques Turgot fue discípulo de Vincent de Gournay, que fue comerciante en Cádiz y que acuñó la frase “Laissez faire, laissez passer, le monde va de lui même”. Turgot escribió numerosos artículos en las publicaciones de los fisiócratas, pero fue un heterodoxo.²¹

Turgot aceptó algunas ideas de los fisiócratas, pero tenía una visión más amplia y menos dogmática. Estableció los principios de la producción y la distribución de riquezas de forma ordenada: de la división del trabajo a los mercados y a las funciones desempeñadas por el capital. Turgot desarrolló la idea de los rendimientos decrecientes en la agricultura.²²

Turgot rompió con los fisiócratas al destacar la importancia del ahorro que se transformaba en inversión (igualdad que ha sido bautizada con su nombre). Consecuentemente, minimizó el papel del gasto de consumo implícito en el Tableau de Quesnay.

En contra de la división social fisiocrática, Turgot clasificó los grupos sociales en tres: 1) empresarios con capitales; 2) trabajadores asalariados; 3) terratenientes, y estableció la división tripartita de la escuela clásica.

²⁰ Roll. Eric. Historia de las doctrinas económicas, México, FCE, Capítulo III, Los fundadores de la economía.

²¹ Heterodoxo, [persona] Que está en desacuerdo con los principios de una doctrina o que no sigue las normas o prácticas tradicionales, generalizadas y aceptadas por la mayoría como las más adecuadas en un determinado ámbito.

²² <https://www.eco-finanzas.com/diccionario/F/FISIOCRATAS.htm2014>

Las similitudes teóricas entre Turgot y Smith fueron muy amplias. Se especula sobre la posibilidad de que Smith fuese el traductor anónimo de las Reflexiones de Turgot al inglés. Probablemente ambos se conocieron en París.²³

1.6 La introducción de la División del Trabajo, la Acumulación y el Comercio Exterior: la visión de Adam Smith.

Considerado fundador de la ciencia económica por La riqueza de las naciones, el escocés Adam Smith no sólo puso con esta obra los cimientos de una ciencia, sino también de una doctrina: el liberalismo económico. La idea de que la riqueza proviene del trabajo (y no del oro ni de la plata), siendo susceptible de aumentar con una adecuada regulación del funcionamiento del mercado; la noción de la competencia como mecanismo limitador de la sed de beneficios y fomentador del bien común, y el deseo de un Estado fuerte, aunque no grande, que garantice la libertad, la propiedad y el funcionamiento de la “mano invisible” que armoniza los intereses de la persona y de la comunidad, son, en efecto, su perdurable aportación al mundo que se había de desarrollar en los siglos siguientes.²⁴

Aunque hubo pensamiento económico desde la más remota antigüedad, la economía no se desarrolla como disciplina científica hasta el siglo XVIII. Su obra y cuya versión original fue publicada en dos volúmenes en Londres a comienzos de marzo de 1776, es una suerte de partida de nacimiento de la ciencia económica.

No sólo fue la referencia fundamental de la escuela clásica de economía, que agrupa a figuras como Malthus, Say, Ricardo, John Stuart Mill e incluso Karl Marx. Desde entonces hasta hoy los economistas lo han leído y existe un amplio consenso en que el primero y más ilustre de sus colegas fue el escocés Adam Smith, el autor de una investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones.

²³ <http://www.aehe.es/wp-content/uploads/2016/03/4.Fisi%C3%B3cratas.pdf>

²⁴ <http://ceiphistorica.com/wp-content/uploads/2016/04/Smith-Adam-La-Riqueza-de-las-Naciones.pdf>

Smith ha sido llamado el primer economista académico. En efecto, con anterioridad quienes escribían sobre economía fueron con frecuencia hombres de negocios o profesionales o intelectuales que sólo marginalmente abordaban cuestiones económicas. Incluso en el siglo XIX habría grandes economistas que ni estudiaron en la universidad ni fueron después profesores, como sucedió con David Ricardo y John Stuart Mill, quizás las dos mentes más importantes de la escuela clásica después del propio Smith, que fue un universitario. Hasta tenía las señas personales casi caricaturescas del profesor distraído. Hablaba solo, se abstraía, salía a pasear y se perdía, etc.²⁵

Smith expone su análisis sobre el origen de la prosperidad de países como Inglaterra o los Países Bajos. Desarrolla teorías económicas sobre la división del trabajo, el mercado, la moneda, la naturaleza de la riqueza, el precio de las mercancías en trabajo, los salarios, los beneficios y la acumulación del capital.

Examina diferentes sistemas de economía política, en particular, el mercantilismo y la fisiocracia; asimismo, desarrolla la idea de un orden natural. Este “sistema de libertad natural”, como lo llama Smith, es el resultado del libre ejercicio del interés individual que beneficia exitosamente (sin proponérselo) al bien común en la solución de problemas y satisfacción de necesidades por medio de la libre empresa de la libre competencia y del libre comercio.

Según Dugald Stewart, primer biógrafo de Smith, el principal mérito de *La riqueza de las naciones* no consiste en la originalidad de sus principios, sino en el uso del razonamiento sistemático y científico para validarlos y la claridad con la que son expresados. En este sentido, la obra es una síntesis de los aspectos más importantes de la economía política; una síntesis audaz que va más allá de cualquier otro análisis contemporáneo.

²⁵ <http://ceiphistorica.com/wp-content/uploads/2016/04/Smith-Adam-La-Riqueza-de-las-Naciones.pdf>

Entre los observadores que inspiraron la obra de Smith se encuentran John Locke, Bernard Mandeville, William Petty, Richard Cantillon, Turgot y, seguramente, François Quesnay y David Hume.²⁶

1.6.1 Propietarios y capitalistas. Adam Smith.

La renta o arrendamiento es el tercer y último elemento constitutivo de los precios. La renta es un tipo de precio de monopolio, no vale el mínimo valor posible para el propietario, pero en cambio sí que es el valor máximo posible para el agricultor. Mientras que la rentabilidad del capital y del trabajo van al alza, la renta a la baja: Smith sugiere que es determinado por la cantidad de tierras cultivadas, cantidad que es determinada por el nivel de población. (David Ricardo ofrecerá un análisis mucho más detallado en 1817). Depende pues de la calidad de la tierra, pero también de la tasa media de rendimiento del trabajo y del capital. Se trata de un excedente: cuando aumenta el precio de la tierra, el ingreso adicional es totalmente capturado por la renta.

Los salarios, el beneficio y la renta, constituyentes del precio, son igualmente los constituyentes de los ingresos; se reencuentra esta identidad en la descomposición moderna del producto interior bruto, donde la producción total es igual al ingreso total. Las tres clases de la sociedad, cuyos ingresos comportan indirectamente los ingresos de toda la población, son los propietarios, los agricultores y los capitalistas.

El interés de estas clases no coincide necesariamente con el interés común. Este es el caso de los propietarios y los agricultores: lo que enriquece a la nación los enriquece de igual manera a ellos. Con respecto a los capitalistas, si la expansión del mercado es provechosa tanto para ellos como para el público, la restricción de la competencia es provechosa solamente para ellos. Smith aboga por una mayor desconfianza de las propuestas de los capitalistas:

²⁶ Dugald Stewart. Account of the life and Writing of Adam Smith. Primer Biógrafo de Adam Smith. (1984)

Cualquier propuesta de una nueva ley o de un reglamento del comercio, que proviene de esta clase de gente, debe ser siempre recibida con la mayor desconfianza, y no adoptarla nunca hasta haberla sometido a un largo y serio examen, al que hace falta dedicar, no digo solamente la más escrupulosa, sino la atención más cuidadosa.

Esta propuesta viene de una clase de gente cuyo interés no sabría nunca ser exactamente el mismo que el de la sociedad, ya que tienen, en general, interés en engañar al público, e incluso en oprimirlo y que, además, han hecho ya una y otra cosa en muchas ocasiones.

Smith hace una distinción entre ingreso bruto e ingreso neto: el ingreso bruto es la suma de la producción de la tierra y del trabajo de un país, mientras que el neto deduce los gastos de mantenimiento del capital fijo y de la parte del capital circulante constituido en moneda. Se reencuentra esta distinción en los agregados modernos: producto interior bruto y producto interior neto. El dinero por sí mismo no contribuye a la renta nacional: la gran rueda de la circulación es del todo diferente de las mercancías que hace circular.

La renta de la sociedad se compone únicamente de estas mercancías, y nunca de la rueda que las pone en circulación. Esta concepción es radicalmente diferente de la de los mercantilistas. El dinero es un medio de almacenamiento del valor y no es útil, al fin y al cabo, simplemente permite ser intercambiado por bienes consumibles. Smith deduce la legitimidad de la moneda fiduciaria, que cuesta infinitamente menos de fabricar que la moneda de plata o de oro.

Esta conclusión se sostiene en un estudio de los sistemas bancarios de Inglaterra y de Escocia, donde Smith habla del sistema the law, pero que no se tratara aquí, porque no es el tema de este trabajo.

Para Smith, el trabajo productivo es aquel que contribuye a la realización de un bien comercial (como el trabajo del obrero), mientras que el trabajo improductivo no añade nada al valor (como es el trabajo del criado, donde los servicios

(mueren en el mismo instante en que se prestan). Esta distinción es a menudo utilizada en economía. No sobreentiende que el trabajo improductivo es inútil o deshonoroso, pero dice que su resultado no se puede conservar y no contribuye pues al fondo económico para el año siguiente.²⁷

Los trabajadores productivos son remunerados a partir de un capital, mientras que los trabajadores improductivos son remunerados a partir de un ingreso (renta o beneficio). A medida que una economía se desarrolla, su capital aumenta y la parte necesaria por el mantenimiento del capital aumenta también.

Hay un tipo de trabajo que aumenta el valor del objeto al que se incorpora, y hay otro tipo que no tiene ese efecto. En tanto produce valor, el primero puede ser llamado trabajo productivo; y el segundo, trabajo improductivo. El operario industrial añade generalmente al valor de los materiales con los que trabaja el de su propia manutención y el del beneficio de su patrono. Por el contrario, la labor de un sirviente no añade valor a nada.

Aunque el obrero industrial recibe su salario del patrono, en realidad no le cuesta nada, porque el valor de ese salario resulta normalmente restaurado, junto con un beneficio, en el mayor valor del objeto sobre el que emplea su trabajo. La manutención de un sirviente, en cambio, nunca es repuesta. Un hombre se hace rico si contrata a una multitud de obreros, pero se hace pobre si mantiene a una multitud de sirvientes.²⁸

1.6.2 Precios, competencia y mercado.

El salario es la compensación directa del trabajo, es decir, el alquiler de la capacidad productiva del trabajador. El beneficio sobreviene cuando el *stock* de valor o de capital, acumulado por una persona, es empleado para poner a otras personas a trabajar, facilitándoles herramientas de trabajo, materias primas y un

²⁷ Roll, Eric. Historia de las doctrinas económicas. México (1985), FCE, Capítulo IV, El sistema clásico.

²⁸ Smith, Adam. La riqueza de las naciones. PDF, capítulo VII. Traducción de Carlos Rodríguez Braun. España 1997

salario con el fin de alcanzar un beneficio (esperado y no garantizado) mediante la venta de aquello que producen.

La ganancia sería, de acuerdo con Smith, la recompensa de un riesgo y de un esfuerzo. La renta predial aparece desde que el territorio de un país se encuentra repartido en manos privadas, y menciona que, a los propietarios, como todos los demás hombres, les gusta recoger donde no han sembrado, y demandan una renta, incluso por el producto natural de la tierra. Esta es pagada por los agricultores a los propietarios en contrapartida por el derecho a explotar la tierra, que es un recurso escaso y productivo. No requiere ningún esfuerzo por parte de los propietarios.²⁹

Diferentes tipos de bienes hacen intervenir a estos elementos en proporciones diferentes y tienen precios diferentes. Puesto que estos tres elementos se tienen en cuenta en el precio de casi todos los bienes, porque existe en todas partes una remuneración media para cada uno de ellos, es decir una serie de tasas medias o naturales. El precio natural de un bien debe ser suficiente para pagar la renta, el trabajo y el beneficio que han sido necesarios para su fabricación. El precio de mercado puede ser más o menos elevado que este precio natural, pero tiende a este debido a la competencia. De hecho, un productor que no tiene en cuenta esa competencia arriesga su interés personal: si vende sus bienes demasiado caros, pierde a sus clientes, si paga a sus empleados demasiado poco, pierde a estos. El mercado competitivo se encarga así de la producción de los bienes demandados por el público, y remunera a los productores en función del éxito de su producción.³⁰

En algunos casos, sin embargo, se puede haber concedido un monopolio a un individuo o compañía. Como este no está sujeto a la competencia, el monopolista puede vender constantemente por encima del precio natural y entonces obtener un beneficio superior a la tasa natural.

²⁹ Adam Smith. De la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones. Capítulo IV. Del origen y uso de la moneda. Traducción Carlos Rodríguez Braun, España, 1997

³⁰ Adam Smith. De la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones. Capítulo V, Capítulo VII. Del precio real y nominal de toda mercadería, o del precio en trabajo y precio en moneda. Traducción Carlos Rodríguez Braun, España, 1997.

Smith no preconiza tampoco un abandono total de la esfera económica por el gobierno: en muchos casos, puede ser beneficioso, incluso necesario, reglamentar la actividad. Recomienda así la reglamentación del tipo de interés con la finalidad de no penalizar a los emprendedores serios y controlar la emisión de moneda.

Es favorable a los impuestos sobre el alcohol en función de su graduación, una de las más antiguas propuestas del impuesto pigouviano. Más generalmente, admite que el ejercicio de la libertad natural de cualquier individuo, que podría comprometer la seguridad general de la sociedad, es y tiene que ser restringida por las leyes, en cualquier posible gobierno, tanto en el más libre como en el más despótico.

El Libro Segundo (Capítulo X. De los salarios y de las ganancias según los diferentes empleos del trabajo y de los fondos) trata de la forma de ampliar ese fondo a través del ahorro, la acumulación del capital (Smith vuelve a considerar aquí al dinero, pero como parte del capital) y los dos tipos de trabajo, productivo e improductivo.

El Libro Tercero aborda una cuestión de gran importancia práctica porque aquí se menciona que algunos países crecen más que otros. Característicamente, Smith adjudica gran importancia a las instituciones y a la política económica, y condena en particular a las medidas que intentan favorecer a un sector de la economía a expensas de los demás.³¹

1.6.3 Usos del capital y el sistema económico.

Smith distingue cuatro usos del capital: suministrar directamente un producto en bruto, transformar un producto bruto en acabado, transportar un producto en bruto o acabado allí donde sea demandado y dividir un producto en pequeñas

³¹Smith, Adam. La riqueza de las naciones. Libro I, PDF. Traducción Carlos Rodríguez Braun, España, 1997.

partes adaptadas a las necesidades diarias de los consumidores. El primer uso corresponde al sector primario moderno, el segundo al sector secundario y los otros dos pertenecen al sector terciario.

Cada una de estas ramas no es solamente ventajosa, sino también necesaria e indispensable, cuando está naturalmente dirigida por el curso de las cosas, sin trabas y sin restricciones.

En el caso del comercio internacional, un país debe exportar su excedente de producción no consumido por la demanda interior, con el fin de cambiarlo por cualquier cosa que le sea demandada. Un país que alcanza una cantidad significativa de capital suficiente para satisfacer la demanda interna, utiliza el excedente para satisfacer la demanda de otros países: una marina mercante importante es así símbolo de un país rico.³²

1.6.4 Las cuatro etapas del desarrollo económico.

La riqueza de las naciones presenta un modelo de desarrollo económico en cuatro etapas, caracterizadas por su modo de subsistencia:

- los pueblos cazadores,
- los pueblos pastores,
- las naciones agrícolas o feudales,
- las naciones comerciantes.

La organización social se desarrolla en cada época y permite a su vez un desarrollo económico renovado. Permite también un aumentado refinamiento en el arte de la guerra. Con los cazadores y los pastores, toda la tribu puede ir a la guerra; en las naciones agrícolas o feudales una parte de la población tiene que quedarse para cultivar la tierra (en la época romana, los soldados retornaban

³² Adam Smith. De la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones. Capítulo X, De los salarios y de las ganancias según la variedad de empleos del trabajo, y de los fondos. Capítulo XI. De la Renta de la tierra. Traducción Carlos Rodríguez Braun, España, 1997.

para hacer la cosecha y posteriormente sólo los granjeros se quedaban para alimentar al conjunto de la población).

En una sociedad civilizada, “los soldados eran mantenidos completamente por el trabajo de los que no eran soldados, el número de los primeros no puede ser superior de los que están en situación de mantenerlos”.³³

Las instituciones se desarrollan en cada nueva etapa, sobre todo a consecuencia de la aparición de los derechos de la propiedad, que tienen que ser defendidos. La tercera etapa establece un lugar de intercambio mutuamente beneficioso entre las ciudades y el campo, que prefigura el beneficio del comercio internacional, Smith admite sin embargo que los beneficios son repartidos de forma desigual. El sistema de libertad natural corresponde a las instituciones necesarias para la cuarta etapa.

Karl Marx utiliza un modelo similar, aunque con algunas particularidades, en *El Capital*, donde las etapas corresponden a modos de producción diferentes y donde la fase contemporánea está caracterizada por el antagonismo entre el capitalista y el trabajador. Aunque el tema no se abordara aquí.

Los críticos, principalmente de izquierdas (defensores del colectivismo, es decir, primacía del grupo sobre individuo) y el estatismo económico -control de la economía por parte del estado), fundamentan su oposición en que Smith promueve la existencia de una minoría rica frente a una mayoría pobre.

1.6.5 La riqueza de las naciones en la Historia del pensamiento económico.

En la historia del pensamiento económico, *La riqueza de las naciones* es una obra revolucionaria: asesta un golpe letal a las teorías pre modernas, el mercantilismo y la fisiocracia, y vale a su autor el título (raramente discutido) de (padre de la economía política).

³³ <https://www.filco.es/riqueza-naciones-adam-smith/2018>

Ahí, se encuentran los gérmenes de muchas diversas teorías ulteriores, como la ley de Say, la teoría ricardiana de la renta agrícola, o la ley de la población de Thomas Malthus; los economistas rivales del siglo XIX lo suelen citar para apoyar sus respectivas posiciones. Más de un siglo después, uno de los grandes de la escuela neoclásica, Alfred Marshall, declara al respecto de su propia obra: (todo está ya en Smith).

Determinadas nociones de Smith como el valor trabajo, desarrollado por la escuela clásica, se mantienen dominantes durante el siglo siguiente, hasta la revolución marginalista de los años 1870. La idea de un valor trabajo objetivo es por otra parte un punto de desacuerdo fundamental entre neoclásicos y marxistas, estos últimos siguiendo a Smith y David Ricardo y negándose a reconocer el valor que puede ser construido en la elección subjetiva individual. Mientras tanto, Smith subestimó sobradamente la importancia de la revolución industrial que se iniciaba ante sus propios ojos, y su análisis de la sociedad británica fue rápidamente superado por los acontecimientos: las fabricas aparecieron y señalaron el camino a una quinta edad, la del capitalismo.³⁴

1.6.6 Adam Smith y la intervención del Estado.

La intervención **del Estado** en la economía **según Adam Smith**, en la economía, tanto interna como externa y el grado óptimo de intervención que este debería asumir en la economía. En esta obra se refirió principalmente al liberalismo económico, la división del trabajo y la mano invisible.

En la economía, tanto interna como externa y el grado óptimo de intervención que este debería asumir en la economía. Además de analizar hasta qué punto es aplicable el libre comercio puro, es decir sin ningún tipo de intervención proteccionista por parte del Estado.

³⁴ <https://www.filco.es/riqueza-naciones-adam-smith/2015>

No menos importante resultan ser la mención al rol que cumple el Estado como árbitro en la economía que según él debe ser mínima pero importante y a sus obligaciones, ya que el Estado es el que crea las bases para que se pueda dar el libre mercado y libre comercio, además se refiere al gasto que el Soberano debe realizar en base a los tributos y la forma en que estos deben ser recaudados.

Según lo leído en “La Riqueza de las Naciones”, el Estado se debe preocupar de tres obligaciones importantes: la defensa del Estado, la justicia, y establecer y mantener obras e instituciones públicas útiles. En palabras del propio Smith: “Después de las instituciones y obras públicas necesarias para la defensa de la sociedad y de la administración de Justicia, las principales son aquellas que sirven para facilitar el comercio de la nación y fomentar la instrucción del pueblo.”³⁵

Se presta mucha atención en el tema del orden social y la administración de justicia como los principales temas que el Estado debe hacerse cargo. Sin embargo, no se ha estudiado con más detalle el tercer deber del Estado que es la necesidad de realizar obras para el bienestar de la sociedad y tener instituciones sólidas y fuertes para facilitar el comercio y tener buen manejo económico.

Se podría inferir entonces que el Estado si tiene una participación importante también en cuanto a temas económicos. Smith dice que el Estado no debe intervenir si va actuar poniendo trabas, barreras y privilegiando solo a pequeños grupos, pues no permite que la economía se desarrolle naturalmente; también afirma que su intervención no está mal si pudiera ayudar al correcto funcionamiento de la economía y sirviera como complemento para corregir ciertas anomalías en la economía.

³⁵ <https://blogs.ua.es/adamsmith/2009/09/01/el-papel-del-estado/>

Es por eso que Smith cree que el Estado debe crear instituciones y obras útiles a la sociedad. Smith nos habla de un nuevo rol del Estado, y no de su indiferencia en temas económicos, es decir, ayudar al buen funcionamiento de la economía.

No se puede afirmar que Smith proponga la no intervención del Estado en temas económicos, ya que muchas veces suele suceder que el tema defensa nacional está ligado a un tema económico, o el tema justicia, orden social y educación que estén ligados al tema económico; no se pueden tratar de manera separada ya que en una sociedad los temas se traslapan muy a menudo.

El Estado por tanto debe actuar como complemento y ayuda para el desarrollo integral de la sociedad, no solo en el tema económico sino también en el aspecto social, político y cultural.

La estructura estatal que se puede proponer es un Estado que estaba constituido en primer lugar por un Poder Judicial que tenía como finalidades hacer que exista una sociedad más justa, que se de igualdad de oportunidades para participar en el comercio, evitar el mercantilismo, y sobretodo ser imparcial e independiente del poder Ejecutivo.

También se tiene la presencia de un Poder Legislativo muy sólido con la presencia de un Parlamento (conformado por Escocia e Inglaterra) que a su vez constaba de 2 cámaras: la Cámara de los Comunes (45 integrantes) y la Cámara de los Lores (16 integrantes). Este Parlamento era el encargado de realizar las tareas de defensa nacional, por ejemplo, tener un equipo bélico fuerte, entrenar a los soldados para la guerra, etc. También tenía una tarea social, por ejemplo, el sostenimiento de la Iglesia y la educación de la juventud, ya que ambos son objetivos que benefician a la sociedad en general.

Aquí se puede observar que el Estado está en la obligación de proteger el comercio, ya que es importante para el desarrollo de la sociedad en su conjunto. Es decir, el Estado debe ayudar a facilitar el libre comercio no solo siendo un espectador sino a través de normas, reglas que se deben cumplir por ejemplo,

para evitar o eliminar la formación de monopolios, y en esto el Estado juega un papel muy importante.³⁶

1.7 El funcionamiento del sistema económico en una pugna de intereses: la tesis de David Ricardo.

David Ricardo fue un economista inglés de origen judío sefardí-portugués, miembro de la corriente de pensamiento clásico económico y uno de los más influyentes junto a Adam Smith y Thomas Malthus.

Tal es el caso de **David Ricardo**, un brillante economista de la corriente del pensamiento clásico quien ha trascendido gracias a sus teorías sobre la economía las cuales conoceremos a continuación, como una forma útil de conocer mejor algunos conceptos financieros.

Al haber tenido una amplia experiencia y luego haberse formado y especializado en todo lo concerniente a los valores y la negociación, este emblemático personaje contribuyó al desarrollo de conceptos como macroeconomía, y realizó valiosos análisis a elementos como el salario y su relación con los beneficios, esto llevó a la creación de la ley conocida como **ley de rendimiento creciente**.

Es un modelo desarrollado por David Ricardo y que se define como la capacidad de un país, empresa o cualquier individuo de producir bienes utilizando menos recursos que otros. Este fundamento es básico para del comercio entre países, de esta forma los países producen aquellos bienes que le facilitan producir. Es una forma que mejora la ventaja absoluta de Adam Smith y según esta teoría es así como se estrechan lazos comerciales entre países importadores y exportadores y que a pesar de su sencillez se ha vuelto un pilar en lo que respecta al comercio internacional.

Esta es otra importante teoría de David Ricardo que ha trascendido su tiempo y ha llegado a ser completamente válida aun en nuestros días. Esta mundialmente famosa teoría económica, sostiene que cuando el estado aumenta los gastos

³⁶ <https://blogs.ua.es/adamsmith/2009/09/01/el-papel-del-estado/>

financiados a través de deudas para estimular la demanda, en realidad la demanda no cambia.³⁷

Esto es debido a los que se conoce como incremento en el déficit público, que en el futuro acarrearán mayores impuestos, que a su vez hará que las personas ahorren más y gasten menos y de esta forma mantener una estabilidad a nivel de consumo.

En resumen, su teoría daría lugar a la ley de los rendimientos decrecientes y uno de los principales fundadores de la Teoría Cuantitativa del Dinero. Es por ello que es invocado por familias de pensamiento económico muy diferentes, desde los neoclásicos a los marxistas ingleses.³⁸

También fue un hombre de negocios, especulador exitoso, agente de cambio y diputado, logrando amasar una considerable fortuna.

Dedicó una atención especial a la teoría del valor. Consideró que el valor de cambio de las mercancías, venía determinado por la cantidad de trabajo necesaria para su producción, que Adam Smith lo consideró exacto en las sociedades primitivas, pero no en aquellas en donde la producción de los bienes requería a su vez capital y trabajo.

Con respecto al valor del trabajo (salario), Ricardo consideró igualmente que vendría por el número de horas destinadas a la producción de los bienes de subsistencia, que permitiera mantener al trabajador y a su familia. El salario determinado por el mercado a través de la oferta y demanda de trabajo podía coincidir, o no, con este salario natural, pero oscilaría siempre alrededor de él.

De tal forma que si ambos salarios no coinciden, se producirán movimientos de crecimiento o descenso de la población, según que el salario de mercado sea superior o inferior al natural, manteniéndose por tanto entre ellos una tendencia de equilibrio.³⁹

³⁷ Ricardo, David (1973). Principios de economía política y tributación. F.C.E. México. Capítulo I

³⁸ Roll, Eric. Historia de las doctrinas económicas. México, 1985, FCE, Capítulo IV, El sistema clásico.

³⁹ <https://www.webyempresas.com/david-ricardo/2019>

Aunque comúnmente es conocido sobre todo por sus teorías del valor-trabajo, de la renta y de las ventajas comparativas, sus contribuciones a la teoría económica, y aún a la política económica, son notables y diversas. Además de las citadas, sus aportes en los campos de la distribución y el crecimiento, en teoría y política monetarias, en tributación y deuda pública, tuvieron gran impacto en su época y no pocas consecuencias en los desarrollos teóricos de este siglo.⁴⁰

A los 14 años inició su carrera de negocios con su padre. Su interés después de algunos años fue la economía política. A los 21 años se casó con una joven cuáquera, lo que ocasiono el rompimiento con su familia y principalmente con su padre, siendo obligado a vivir con sus propios recursos. Financiado por los más respetables miembros del mercado de valores pudo seguir independientemente su carrera de corredor de bolsa.

En ella fue extremadamente exitoso; era tan hábil en el intrincado y riesgoso negocio de la especulación que a los 26 años ya había amasado una fortuna. A la edad de 25 años disminuyo su interés por los negocios y centro su atención en otros temas, principalmente matemáticas, química, mineralogía y geología, (fue miembro de la sociedad geológica de Londres).

A los 26 años en una estancia de descanso llego a sus manos una copia de La Riqueza de las Naciones de Adam Smith, obra de la que muy pronto llego a ser un gran admirador, y su interés en la economía política creció por los eventos que se sucedieron en ese entonces, como el abandono del patrón oro por parte de Inglaterra, la caída de la bolsa de Hamburgo entre otros.

Debido a la identificación entre decisiones de ahorro y decisiones de inversión, para Ricardo era lo mismo sostener la conexión entre producción e ingreso que el principio enunciado por Say de que la demanda sólo está limitada por la producción. No obstante, es necesario advertir que la adhesión de los clásicos a

⁴⁰ <http://www.bdigital.unal.edu.co/26299/1/23864-83564-1-PB.pdf2019>

la idea de que no hay límites de la demanda a la producción, a diferencia de la neoclásica, no deriva de su teoría del valor y la distribución, sino de que identificaban las decisiones del ahorro con la inversión.

Ricardo, de manera explícita afirmó: “ahorrar es gastar” (Ricardo, 1959). Sin embargo, no existe una relación lógica entre la Ley de Say y las explicaciones de sus temas centrales: el valor y la distribución.

Ricardo formuló en 1817 la hipótesis conocida como “equivalencia ricardiana”, según la cual, bajo ciertas condiciones, la deuda pública no tiene ningún efecto sobre la acumulación de capital nacional. En la época en que escribió, la deuda pública británica rondaba el 200% del producto interno bruto y no parece haber reducido el flujo de inversión privada o la acumulación de capital.⁴¹

También conocida como ley de los mercados, fue formulada por Jean Batipte Say (1767-1832) y señala que no puede haber un exceso de demanda si no existe oferta, ya que es la primera la que hace crecer a la segunda. De esta manera intentaba dar respuesta a las teorías de insuficiencia de demandas, las cuales originarían un exceso de oferta continuo y unos recursos ociosos constantes.⁴²

La teoría de Say defiende que las **recesiones o crisis no se producen como consecuencia de fallos en la demanda** o falta de dinero, sino al revés, por anomalías en la oferta, como el autor sostenía, cuantos más bienes se produjeran (de los que ya hay una demanda), más bienes serán producidos como demanda de otros bienes, de tal forma que automática y cíclicamente, la oferta crea su propia demanda, creando un círculo vicioso que mantiene la relación entre oferta y demanda de manera continua.⁴³

⁴¹ <http://www.economia.unam.mx/cienciaeco/pdfs/num11/02CARRETO.pdf2017>

⁴² <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=Cantillon+y+el+Estado2010>

⁴³ <https://economipedia.com/definiciones/ley-de-say.html2014>

1.8 Cantillon.

Richard Cantillon (c. 1680 – 1734) fue un economista irlandés-francés cuya obra *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general* ha sido catalogada como “la cuna de la economía política”. Nació en Irlanda, pero desde joven se fue a vivir a París donde adquirió la nacionalidad francesa. Poco se sabe sobre la vida de Cantillon, excepto que se dedicó con éxito a la banca y al comercio desde temprana edad. Sin embargo, sus negocios le valieron múltiples enemigos que lo persiguieron hasta su trágica muerte en el incendio de su casa en Londres, el cual se cree que fue deliberado.

Cantillon realizó importantes contribuciones en prácticamente todos los campos del análisis económico moderno: epistemología de la economía, microeconomía, macroeconomía y teoría monetaria, y economía internacional.

Essai Sur La Nature Du Commerce En General fue escrito en 1730 pero no se publicó hasta 1755 debido a la fuerte censura del gobierno francés. El libro tuvo gran influencia en la teoría económica de Adam Smith y de algunos fisiócratas franceses. Sin embargo, cayó en el olvido durante gran parte del siglo XIX.

El ensayo de Cantillon es una obra injustamente olvidada, que posee méritos para ser un clásico de primer orden, siendo el primer tratado sobre economía completa y moderna, por lo que se le ha considerado por muchos como el padre de la economía política, frente a la opinión mayoritaria que consideran a Adam Smith el merecedor de este honor.

Cantillon supo separar el análisis económico de consideraciones morales y políticas, frente a la economía moral escolástica y a la economía maquiavélica de los mercantilistas.

Cantillon es también un precursor de una gran cantidad de ideas posteriores: reduce los costes de producción al factor tierra, siendo un precedente de los fisiócratas además es el verdadero creador del *tableau économique*; su teoría del valor tiene elementos clásicos, al ser una teoría del coste de producción; se aventura a calcular el coste de producción de una unidad trabajo como haría

posteriormente Marx; tiene una teoría del empresario como la de Knight; su teoría monetaria es claramente keynesiana; etc.

También tiene unas ideas mercantilistas muy refinadas cuando estudia que tipo de bienes interesa exportar e importar a un país, pero sin llegar a confundir nunca oro con riqueza. Su obra se tituló Ensayo sobre la naturaleza del Comercio en general y fue publicada en forma anónima veinte años después de su muerte, en 1755. Más tarde fue atribuida a Cantillon por el marqués de

Mirabeau, un noble que escribió sobre temas económicos.

Cantillon descubrió la importancia de la velocidad de circulación del Dinero. Richard Cantillon centró la importancia de la economía en el papel del empresariado. El mérito de estas personas, según el autor, es que producen sin saber cuál será el Consumo en su ciudad ni cuánto tiempo seguirán comprándole sus clientes, lo que hace que la esencia de los empresarios sea la capacidad de asumir riesgos.

Richard Cantillon estaba ahora en la importante posición de banquero de la corte Estuardo en el exilio, así como de la mayoría de los emigrantes británicos e irlandeses en París. Pero su golpe más importante vino de su asociación con el aventurero y archiinflacionista escocés John Law (1671-1729), que había captado la imaginación y la avaricia del regente de Francia. La muerte del anciano Luis XIV en 1715 había iniciado un régimen más relajado y optimista, cuyo control había obtenido el regente, el duque de Orleans.

John Law convenció al regente de que Francia podía encontrar una prosperidad permanente y no tenía que tener más preocupaciones acerca de la deuda pública. El gobierno francés solo necesitaba financiar fuertes déficits con una infusión masiva del relativamente nuevo dispositivo del papel moneda público.⁴⁴

Convirtiéndose en el principal financiero del gobierno francés, e incluso en interventor general de las finanzas de Francia, Law desató una enorme inflación

⁴⁴ <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=Cantillon+y+el+Estado2010>

que generó la salvajemente especulativa burbuja del Mississippi (1717-1720). La burbuja creó millonarios instantáneos antes de estallar, dejando a John Law en la pobreza y en desgracia.

De hecho, la misma palabra “millonario” se acuñó durante los embriagadores años de la burbuja del Mississippi. Pero cuando se apagó el tumulto, apareció el astuto Richard Cantillon, después de haber sido un socio importante en las especulaciones del Mississippi de John Law, como multimillonario.

La leyenda dice que, al principio de su meteórica carrera arruinando las finanzas de Francia, John Law había acudido a Cantillon y le había advertido: “Si estuviéramos en Inglaterra tendríamos que llegar a un acuerdo y aclarar las cosas, pero como estamos en Francia puedo enviarte esta tarde a la Bastilla si no me das tu palabra de abandonar el reino en veinticuatro horas”. A lo que Cantillon supuestamente habría contestado: “espera, no me iré y haré que tu sistema tenga éxito”.

En todo caso, sabemos que Law, Cantillon y el especulador inglés Joseph Edward Gage (Beau) crearon una empresa privada en noviembre de 1718.⁴⁵

Gage era tan rico por la especulación en papel en el banco de Law de emisión de papel patrocinado por el gobierno, la Compañía del Mississippi, que intentó seriamente, en este periodo, comprar el reino de Polonia a su rey, Augusto.⁴⁶

Al irse desenvolviendo la burbuja del Mississippi, Cantillon, un astuto analista de los temas monetarios, se dio cuenta que la burbuja estaba condenada a estallar pronto, y tomo las medidas apropiadas para ganar millones por la locura de sus socios y clientes. Prestando dinero a Gage y otros con el que comprar acciones infladas de la Compañía del Mississippi, Cantillon vendió tranquilamente sus propias acciones, así como las infladas que le habían dejado sus acreedores como garantía, metió todos sus papeles en una carpeta, tomó los millones

⁴⁵ <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=Cantillon+y+el+Estado2010>

⁴⁶ <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=Cantillon+y+el+Estado>

acumulados y se fue a Italia, para esperar allí seguro “la tormenta financiera que podía ver que se estaba creando”.⁴⁷

Después de que Gage y los demás clientes de Cantillon quebraban en el crash de 1720, los persiguió para que liquidaran sus deudas, para las que se contentaban con pagar tipos de interés de hasta el 55%, y que incorporaban una enorme prima de inflación.⁴⁸

1.9 Jean Baptiste Say.

Jean-Baptiste Say, 1767-1832. Economista francés de la Escuela Clásica, seguidor de Adam Smith, aunque con notable originalidad. Su **aportación** más conocida es la llamada "Ley de **Say**" que puede formularse afirmando que toda oferta crea su propia demanda.

La apología de la figura del Empresario como factor fundamental de la producción en un medio capitalista es lo que marca la obra de Say y la distingue de la de Adam Smith, quien miraba a los capitalistas con bastante recelo. Probablemente la diferencia radica en que Say tuvo una experiencia personal en los negocios al ejercer durante diez años, como un próspero fabricante de algodón.

A juicio de este economista, el empresario desempeña un importante papel en la puesta en marcha y coordinación de todo proceso productivo; es quien asume la responsabilidad, la dirección y, por tanto, el riesgo de las actividades.

El Empresario, entonces, no sólo es un factor más en la cadena de producción, sino que es el centro del proceso económico. Sus decisiones implican un Trabajo y, en especial, un riesgo que requiere ser adecuadamente compensado. Por esta razón, Say defendió arduamente la libertad de Comercio.

⁴⁷ <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=Cantillon+y+el+Estado2010>

⁴⁸ <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=Cantillon+y+el+Estado2010>

En general, este autor fue un apologista del Capitalismo y tuvo una extraordinaria popularidad en la Francia del siglo XIX, ya que lograba presentar los complejos problemas económicos de una forma bastante simple. Marx, sin embargo, lo llamó el "trivial Say".

Jean-Baptiste Say publicó en 1803 el Tratado de economía política, obra que dio a conocer lo que él entendía como "nueva Ciencia Económica". Fue tal el éxito de su libro, que se empleó como texto imprescindible en toda Europa y en Norteamérica hasta mediados del siglo XIX, cuando fue reemplazado por el libro Principios de economía política, de John Stuart Mill.

La llamada Ley de Say se resume, como dijimos, en que "toda Oferta crea su propia Demanda". Su mayor implicación es que en un sistema de libre Mercado no es posible que exista sobreproducción. Esta ley era, básicamente, la respuesta de la economía clásica al argumento de Malthus, que culpaba a la insuficiente Demanda Agregada de la posibilidad de que una situación de sobreproducción generalizada y de desempleo de Recursos productivos se extendiera indefinidamente en el Tiempo.

A juicio de Say, si el Mercado llegaba a saturarse como consecuencia de una sobreproducción, se produciría una caída general de los Precios por debajo de los Costos, por lo que esta sobreproducción no sería sostenible en el largo Plazo. La Ley de Say explicó algo que estaba implícito en Adam Smith: la economía de Mercado se autocorrigió. La idea que aquí buscó mostrar Say, es que los Recursos productivos no permanecerán indefinidamente ociosos por falta de Demanda.

Jean-Baptiste Say no excluyó la posibilidad de que se produzcan excesos de Oferta (o de Demanda) de carácter local. Puede ocurrir que la gente deje de demandar un artículo porque, por ejemplo, quiera sustituirlo por otro. Como consecuencia de ello, nos encontraríamos con un exceso de Oferta en un Mercado determinado y con un exceso de Demanda en otro Mercado. Pero estos

desequilibrios necesariamente acabarían corrigiéndose a través de cambios en los Precios relativos.⁴⁹

Así, si por una parte Say acepta en su esquema teórico el planteamiento smithiano de la existencia de un orden social espontáneo, por otra parte, limita esa visión del mundo, de forma específica, al funcionamiento del mercado; por contra, en varias partes de sus escritos subraya cuán importante es, para el buen funcionamiento de la sociedad, el papel del legislador, de los administradores y de los educadores, para asegurar que el interés privado e individual se redirija al interés colectivo.

A diferencia de Smith, que limitaba la función del legislador a intervenciones dirigidas a garantizar la educación pública, la defensa, la realización de obras públicas y, como mucho, a modificar leyes e instituciones según los cambios de las condiciones económicas existentes.

Say atribuye al legislador dos funciones fundamentales para garantizar un orden social justo, y capaz de realizar el interés de toda la colectividad: debe ayudar a los ciudadanos a descubrir y seleccionar sus verdaderos intereses, puesto que hay muchos que sólo se pueden alcanzar fuera del mercado; y respecto a los educadores y a la sabiduría de los estadistas, debe contribuir al alcance y difusión de la cultura de la producción.⁵⁰

1.10 La Escuela Austríaca.

La Escuela Austríaca se originó en Viena en 1871 con la publicación de Principios de **Economía** de Carl Menger. La base de **la Escuela Austríaca** es el individualismo metodológico, es decir, que todos los fenómenos sociales son explicables por las acciones de los individuos.

Aunque se suele fechar su origen en 1871 por la publicación de *Principios de Economía* de Carl Menger, la Escuela Austríaca muchas veces se considera la

⁴⁹ https://www.eco-finanzas.com/economia/economistas/J-B-Say_Pensamiento-economico.htm2017

⁵⁰ Hernandez Andreu, Juan y Tortorella Esposito, Guido. Jean-Baptiste Say. Biografía2009.

continuación de otras tendencias como la Escuela de Salamanca o de economistas como Jean-Baptiste Say o Frédéric Bastiat. En los años 1970 experimentó un resurgimiento al concederse el Premio Nobel de Economía al economista austríaco F.A. Hayek.

La base de la Escuela Austríaca es el individualismo metodológico, es decir, que todos los fenómenos sociales son explicables por las acciones de los individuos. Siguiendo dicho método, rechazan la matematización de la economía y el empirismo, optando por realizar deducciones a partir de axiomas autoevidentes o hechos irrefutables.

A este método, desarrollado por Ludwig von Mises en *La Acción Humana*, se lo denomina praxeología. También rechazan la división entre macroeconomía y microeconomía, ya que consideran que la segunda debe explicar la primera.⁵¹ Las conclusiones de la Escuela Austríaca suelen llevar a defender políticas económicas liberales no intervencionistas. Concluyen que el mercado produce y distribuye mejor los recursos que el Estado. (No intervención del Estado)

Carl Menger, fundador de la escuela, fue uno de los autores que desarrolló la revolución marginalista. Menger explicó que el valor de un bien dependía de la utilidad que le asignará cada agente. Dicha utilidad es subjetiva y dependerá de la intensidad de las necesidades que desee satisfacer cada individuo. Con el desarrollo de la teoría del valor subjetivo, se acaba con las distintas teorías del valor objetivo, especialmente con el valor trabajo, base del sistema marxista y procedente de los economistas clásicos.

Otra aportación, fruto del constante criticismo hacia otras escuelas de pensamiento, es el teorema de la imposibilidad del socialismo. Desarrollado principalmente por Mises y Hayek, el teorema dice que el socialismo es inviable teóricamente debido a los problemas de información que presenta. Según estos autores, los precios recogen una gran cantidad de información individual,

⁵¹ <https://mises.org/es/library/praxeolog%C3%ADa-la-metodolog%C3%ADa-de-la-econom%C3%ADa-austríaca2014>

subjetiva y tácita sobre las valoraciones de cada individuo que permite guiar la asignación de recursos. Al no existir precios de mercado ni beneficios, los planificadores socialistas no podrán obtener esta información y asignarán recursos de forma inevitablemente ineficiente.

Una de las aportaciones más importantes de la Escuela Austríaca es su explicación del ciclo económico. Según la teoría austríaca del ciclo económico, los ciclos se inician por una expansión artificial del crédito no respaldada por ahorro previo. Esto es lo que ocurre cuando los bancos centrales bajan los tipos de interés o imprimen moneda. Los tipos de interés bajos hacen que se produzca un exceso de inversión en actividades que con tipos de interés a niveles normales no hubiesen resultado viables.

Esto genera un falso auge económico, una burbuja, que se pincha cuando se corta el crédito barato. Los recursos (capital y trabajo) destinados a la burbuja deben reasignarse a proyectos realmente productivos. Pero como los bienes de capital son heterogéneos y no pueden reasignarse de un sector a otro con facilidad, el ajuste generará pérdidas de valor y, por lo tanto, una depresión.⁵²

Friedrich Hayek (1899-1992). La cara más reconocida de la Escuela Austríaca. Premio Nobel en 1974. Otros autores clave en su desarrollo son los siguientes: Carl Menger (1840-1921). Fundador de la Escuela y teórico del marginalismo. Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914). Teórico sobre el capital y el interés. Ludwig von Mises (1884-1973). Creador de la praxeología y crítico del socialismo.

La praxeología es la metodología distintiva de la Escuela Austríaca. El término fue aplicado por primera vez al método austriaco por Ludwig von Mises, que no solo fue el principal arquitecto y desarrollador de esta metodología, sino asimismo el economista que la aplicó más integralmente y con éxito a la construcción de teoría económica. Aunque el método praxeológico esté, como

⁵² <https://mises.org/es/library/praxeolog%C3%ADa-la-metodolog%C3%ADa-de-la-econom%C3%ADa-austríaca2014>

mínimo, pasado de moda en la economía contemporánea, así como en las ciencias sociales en general y en la filosofía de la ciencia, fue el método básico de la primera Escuela Austriaca y también de una parte considerable de la antigua escuela clásica, en particular de J.B. Say y Nassau W. Senior.

La **praxeología** es un enfoque metodológico que estudia la lógica dentro de la acción humana. Parte de la idea de que todas las acciones realizadas por el humano tienen un propósito y estas se llevan a cabo con el fin de cumplirlo. A diferencia de las ciencias naturales, la praxeología no se basa en la observación, sino en la deducción lógica.

Esto es así, ya que el humano cambia y se desarrolla, por lo que la observación no es suficiente. La praxeología nace y se desarrolla dentro de las ciencias económicas y es característica de la Escuela Austriaca. Desarrollada por el economista Ludwig Van Mises, que en su tiempo adquirió prestigio entre las ciencias sociales y la filosofía de la ciencia a mediados del siglo XX.

Si bien la praxeología tiene su base sólida en la economía (pues ayuda a explicar el porqué de las decisiones del consumidor y la escasez de medios que llevan a la acción), también puede explicar fenómenos como la guerra, las votaciones y la teoría de juegos.

Su estudio se centra en la deducción lógica y las verdades universales, por lo que los métodos científicos de observación de las ciencias naturales no son suficientes para describir al humano y su racionalidad, su volatilidad y su constante cambio de esquemas día a día tras interactuar con el mundo.⁵³

Muchas teorías desarrolladas por los economistas austriacos de la llamada primera ola, han sido absorbidas durante mucho tiempo por la economía ortodoxa. Estas incluyen las teorías de Carl Menger sobre la utilidad marginal,

⁵³ <https://www.lifeder.com/praxeologia/> La praxeología se basa en el axioma fundamental de que los seres humanos actúan, es decir, en el hecho primordial de que los individuos realizan acciones conscientes hacia objetivos elegidos. Este concepto de acción contrasta con el comportamiento puramente reflexivo o reflejo, que no se dirige a objetivos. El método praxeológico se desarrolla por la deducción verbal de las implicaciones lógicas del hecho de que los individuos actúan. Esta estructura está incluida en el axioma fundamental de la acción y tiene unos pocos axiomas subsidiarios, como que los individuos cambian y que los seres humanos consideran al ocio como un bien valioso. (2018)

las teorías de Friedrich von Wieser sobre el costo de oportunidad y las teorías de Eugen Böhm Bawerk sobre la preferencia temporal, así como las críticas de Menger y Böhm-Bawerk a la economía marxista.

En los siglos XX y XXI, los economistas con un linaje metodológico a la escuela austriaca temprana desarrollaron muchos enfoques diversos y orientaciones teóricas. Por ejemplo, Ludwig von Mises organizó su versión del enfoque subjetivista, al que llamó praxeología (filosofía de la acción humana), en un libro publicado en español como *La acción humana* en 1949.

En él, Mises declaró que la praxeología podía usarse a nivel epistemológico para deducir las verdades económicas teóricas a priori (en el sentido kantiano de juicio sintético a priori) y los experimentos mentales económicos deductivos podrían arrojar conclusiones que se derivan irrefutablemente de los supuestos subyacentes. Escribió que las conclusiones no se podían inferir de la observación empírica o del análisis estadístico, y argumentó en contra del uso de probabilidades en los modelos económicos para construir y probar teorías.

El método praxeológico se basa en el uso intensivo de la deducción lógica de lo que ellos argumentan que es innegable: los axiomas evidentes por sí mismos o hechos irrefutables sobre la existencia humana.

En 1981, Fritz Machlup enumeró los puntos de vista típicos del pensamiento económico austriaco:

Individualismo metodológico: en la explicación de los fenómenos económicos, tenemos que volver a las acciones (o inacción) de los individuos; Los grupos o «colectivos» no pueden actuar excepto a través de las acciones de los miembros individuales. Los grupos no piensan; la gente piensa.

La praxeología ahora, mantiene una posición claramente minoritaria.⁵⁴

Subjetivismo metodológico: en la explicación de los fenómenos económicos, tenemos que volver a los juicios y elecciones hechos por los individuos sobre la

⁵⁴<https://bazar.ufm.edu/fritz-machlup-la-verificacion-las-teorias-la-economia-puede-la-econometria-establecer-relaciones-estables-datos/2004>

base de cualquier conocimiento que tengan o crean que tienen y las expectativas que tienen con respecto a los desarrollos externos y, especialmente, las consecuencias percibidas de sus acciones previstas.

Gustos y preferencias: las valoraciones subjetivas de bienes y servicios determinan la demanda de los mismos, por lo que sus precios están influenciados por los consumidores (reales y potenciales).⁵⁵

Costos de Oportunidad: los costos con los que los productores y otros actores económicos calculan reflejan las oportunidades alternativas que deben abandonarse: Como los servicios productivos se emplean para un propósito, todos los usos alternativos deben ser sacrificados.

Marginalismo: en todos los diseños económicos, los valores, los costos, los ingresos, la productividad, etc. están determinados por la importancia de la última unidad agregada o restada del total.

La posición de esta escuela es considerada heterodoxa en la teoría económica actual. Los economistas austriacos critican la metodología neoclásica, mientras que la mayoría de economistas usa generalmente modelos económicos y métodos estadísticos para modelar el comportamiento económico, los economistas de la escuela austriaca argumentan que son medios imperfectos, poco fiables e insuficientes para analizar el comportamiento económico y evaluar teorías económicas.

Así, se oponen a la utilización de los métodos de las ciencias naturales para el estudio de las acciones humanas, y prefieren utilizar el individualismo metodológico y métodos lógicos deductivos, basados en la introspección. Por este motivo, muchos economistas suelen ser críticos con esta escuela, pues aducen que los métodos que usan, para producir sus teorías no son resultado de análisis empíricos, de manera que difieren radicalmente de las prácticas

⁵⁵<https://bazar.ufm.edu/fritz-machlup-la-verificacion-las-teorias-la-economia-puede-la-econometria-establecer-relaciones-estables-datos/2004>

habituales en economía, que usan el método científico como base para sus estudios.

Según el economista de la escuela austriaca Peter Boettke, la posición de la escuela austriaca al interior de la profesión económica ha cambiado varias veces de tradición.

1.11 Keynes y la intervención del Estado.

La Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero, sirvió de sustento desde lo económico de lo que se llamó el Modelo del Estado Benefactor, que trataba de disminuir las diferencias sociales. Es decir, el Estado Benefactor Keynesiano tiene su origen en la Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero, la cual se considera el trabajo magistral del economista británico John Maynard Keynes (1883-1946).

El libro es visto como la fundación de la Macroeconomía Moderna. Es decir, en gran medida, creó la terminología de la moderna Macroeconomía. Se publicó en febrero de 1936, en una época marcada por la Gran Depresión estadounidense. Su teoría general, desencadenó una revolución en el pensamiento económico, llamada la “Revolución Keynesiana”, en la forma en que los economistas (Clásicos), pensaban en el fenómeno económico y especialmente en cómo pensaban acerca de la viabilidad y conveniencia de la gestión del sector público, y del nivel agregado de la demanda en la economía.

Sus ideas tuvieron un fuerte impacto en las teorías económicas y políticas modernas y también en las políticas fiscales de muchos gobiernos. Estaba a favor de una política de intervencionismo estatal, a través del cual el Estado utilizaría medidas fiscales y monetarias con el objetivo de mitigar los efectos adversos de las recesiones, depresiones y períodos de auge económico.

Se considera como uno de los principales fundadores de la Macroeconomía Moderna. De igual manera, las teorías de Keynes fueron tan influyentes, que

actualmente existe todo un subcampo de la Macroeconomía llamado Economía Keynesiana, donde se discuten sus teorías y las aplicaciones de éstas.

El pensamiento keynesiano estuvo en contraposición en algunos puntos con el pensamiento clásico, ello implicó una ruptura entre Keynes y los Clásicos, es decir, un cambio de paradigma.⁵⁶

La Teoría Económica Clásica está basada en el supuesto del empleo total del trabajo y de los factores de producción. Puede haber períodos que se aparten del empleo total, pero éstos se consideran como anormales. Si bien en alguna época no hay realmente empleo total, la Teoría Clásica afirma que siempre hay una tendencia hacia el empleo total. La situación normal es un equilibrio estable de empleo total. Si la perturbación persiste, la escuela clásica le atribuye a la interferencia de los gobiernos o los monopolios privados en el libre juego de las fuerzas del mercado (ver páginas 3 a 4 anteriores).

Dudley Dillard señala, que, en contraste con este planteamiento, Keynes considera que la situación normal del capitalismo del laissez faire es un nivel de empleo fluctuante. La finalidad primordial de la Teoría de Keynes consiste en explicar lo que determina el volumen de empleo en cualquier momento. La Teoría Clásica presupone el empleo total y prosigue explicando cómo se adscribe a la producción un volumen total dado de elementos y cómo se distribuye la renta derivada de la producción entre los diferentes tipos de elementos que participan en la producción.

Las fuerzas del mercado que adscriben los elementos a la producción y determinan las recompensas en la distribución son la oferta y la demanda. Las relaciones generales de la oferta y la demanda determinan los valores relativos de los elementos de producción y de las mercancías singulares. Expresados en términos de dinero, estos valores son los precios, y el sistema que fija los precios

⁵⁶ Como paradigma se denomina **todo aquel modelo, patrón o ejemplo que debe seguirse en determinada situación**. La palabra, como tal, proviene del griego παράδειγμα (parádeigma). En un sentido amplio, se refiere a una teoría o conjunto de teorías que sirve de modelo a seguir para resolver problemas o situaciones determinadas que se planteen. **Sinónimos de paradigma** son modelo, patrón, ejemplo, molde, ideal, así como canon, norma o regla. En inglés, paradigma puede traducirse como *paradigm*. Por ejemplo: “*This is a paradigm shift in United States South Asia policy*” (este es un cambio de paradigma en la política de los Estados Unidos en el sur de Asia).

es el mecanismo planificador inconsciente que guía a los particulares, al perseguir los rendimientos individuales máximos, a poner en juego y sin reserva la totalidad de los medios del sistema económico.

Esta es brevemente esbozada, la célebre Teoría del Valor, de la Distribución y la Producción, que constituye el núcleo de la Teoría Económica Clásica.⁵⁷

El gasto del Estado juega un papel clave en la economía keynesiana como remedio a la inestabilidad económica, donde el Estado debe proporcionar una solución mediante el incremento del componente de la demanda agregada, directamente bajo su control. Es decir, el Estado debe intervenir incrementando su gasto, cuando hay descenso en la demanda de inversión y de este modo, restaurar el empleo para mantener el nivel global de gasto en la economía.

Resumiendo, Keynes, señaló que la inestabilidad de la demanda de inversión, es la causa de la inestabilidad económica.

El gasto del estado se puede usar como un remedio. Cuando la demanda de la inversión disminuye, se puede aumentar el gasto del estado. Cuando la demanda de la inversión se recupera, se puede limitar el gasto del estado para estabilizar de nuevo la demanda agregada. Así el gasto del estado, se puede utilizar de nuevo para compensar las fluctuaciones de la demanda de inversión.⁵⁸

Es allí cuando surge el Estado Benefactor Keynesiano, puesto que Keynes ofreció las bases para su teoría, presentando la posibilidad de que las crisis económicas puedan controlarse, de alguna manera, mediante la intervención del Estado, y ello originó un cambio radical en las funciones del aparato estatal.

Keynes mostró que el sistema no podía regenerarse por sí mismo, si no mediaba la voluntad política del Estado y su intervención directa en la economía global de un país y señaló que, para los periodos de deflación, de desempleo masivo, de

⁵⁷ <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2014/09/pdf/basics.pdf>

⁵⁸ <https://www.monografias.com/trabajos6/inter/inter2.shtml2014>

recesión en la economía, era necesario el papel corrector que debe jugar el Estado.

Por tal motivo, el Estado va a actuar en beneficio de los trabajadores, implementando reformas para beneficiar a la población, como los programas de salud, vivienda, leyes para regular el salario, educación y en virtud de ello, el Estado puede considerar al gasto social como una inversión productiva y una solución a la crisis.

Finalmente, Keynes argumenta que el nivel de empleo en la economía moderna estaba determinado por tres factores: la Inclinación Marginal a Consumir (el porcentaje de cualquier incremento en la renta, que la gente destina para gasto en bienes y servicios), la Eficiencia Marginal del Capital (dependiente de los incrementos en las tasas de retorno), y la Tasa de Interés.

El argumento clave en el pensamiento de Keynes, es que una economía debilitada por la baja demanda (como, por ejemplo, en una depresión), donde hay un problema desencadenante (dificultad en conseguir una economía que crezca vigorosamente), el Estado (Sector público) puede incrementar la demanda agregada, incrementando sus gastos (aunque se incurra en déficit público).

Los intentos del gobierno tratando de influir en la demanda agregada a través de los impuestos, el gasto público y la política monetaria, sin que el sector público incremente la tasa de interés lo suficiente, como para minar la eficacia de esta política.⁵⁹

⁵⁹ <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2014/09/pdf/basics.pdf>

CAPITULO 2. Surgimiento de las empresas de menor tamaño y el cambio en los procesos productivos. Concepto: micro, pequeña y mediana empresa en México.

De manera introductoria, se presenta en este capítulo los cambios que se dieron en las empresas, desde la empresa conceptualizada por los clásicos, como aquella que inicia de manera rudimentaria desde los fenicios, en Egipto, en Asiria.

Presentando después tres categorías importantes, como lo es la llamada primera empresa en el Estado romano, y la segunda, que surge debido a las necesidades del intercambio comercial, y a la tercera empresa conocida en la época de los romanos, como la hacienda recaudadora. De aquí, hasta su nueva clasificación en diversas empresas que se desarrollaron a través del tiempo. Terminando en la definición y clasificación de lo que hoy es el concepto de Micro, pequeña y mediana empresa en México.

Se presenta toda la problemática que se encontró en diversos artículos, libros, páginas de internet, para conformar la información de la Mipymes, y finalmente, las grandes necesidades que estas tienen de asesoramiento y financiamiento. Para terminar, un caso especial, las pymes en el gobierno de Vicente Fox, como caso aparte, y en donde se les dio el mayor financiamiento en comparación con otros regímenes presidenciales.

2.1 El surgimiento de las empresas de menor tamaño desde un contexto histórico.

Los siglos XVII y XVIII serán recordados como aquellos en los que se instauró el capitalismo mercantil, el cual tenía su principal razón de ser en el comercio como actividad económica básica. En este contexto **surgió la empresa comercial**, que era una unidad organizada que se dedicaba principalmente a desarrollar el comercio internacional.

Además, fue en esta época cuando **se desarrolló fuertemente la actividad bancaria**, la cual basaba su actividad principal en financiar las campañas bélicas

de las potencias de la época. Las Compañías de las Indias son las primeras sociedades comerciales de las que se tiene noticia. El objetivo de las mismas no era otro que comercializar con territorios muy alejados de Europa y que por primera vez abrían sus puertas al mundo comercial.⁶⁰

La **historia de la empresa** abarca desde las dinámicas de los fenicios hasta las complejas estructuras que están en funcionamiento en la actualidad. Para poder explicar estos antecedentes es importante comprender que una empresa es una unidad económica formada por personas y capital destinada a obtener un beneficio económico.

Se podría decir que la primera empresa es el núcleo familiar. En la antigüedad la familia intercambiaba bienes y comida para satisfacer sus necesidades: la madre cocinaba, el padre cazaba y proveía a los hijos de alimentos, ropa y casa para satisfacer sus necesidades más básicas.

Esto responde al concepto más básico y primitivo de empresa: un grupo de personas reunidas para obtener un bien común; en este caso, satisfacer sus necesidades básicas.

Al ver satisfechas las necesidades del núcleo familiar, se intercambiaban sobrantes de comida o herramientas con otras familias de los pueblos o aldeas. Los primeros comerciantes de los que se tiene registro son los fenicios. Estos individuos fueron grandes estrategas en el ámbito comercial ya que establecieron sus asentamientos cerca del mar para facilitarse a sí mismos el transporte de mercancías.

Estaban ubicados estratégicamente entre Egipto y Asiria, desde allí fueron conquistadores comerciales del Mediterráneo. Hacían largos viajes por mar,

⁶⁰ <https://www.elblogsalmon.com/historia-de-la-economia/la-evolucion-historica-del-concepto-de-empresa>

llevaban madera, tejidos de colores llamativos, colgantes y jarras de oro, entre otros elementos.

Sus viajes no se limitaban a llevar productos a un sitio y volver a casa, sino que se fueron convirtiendo en intermediarios de mercancía: llevaban productos a un sitio y se cargaban con otros nuevos para llevarlos al siguiente destino, así hasta volver a casa.

El éxito comercial de los fenicios radicó en dos aspectos: su dominio de la navegación y su desinterés por conquistar pueblos; no fueron grandes militares ya que su único interés era comerciar.

Luego de los fenicios, otro grupo importante de comerciantes fueron los arameos. A diferencia de los fenicios, los arameos hacían el transporte de mercancías por tierra.

La primera empresa conocida y constituida bajo los parámetros de empresa que conocemos hoy fue el Estado romano. El municipio era visto como una persona jurídica independiente capaz de poseer bienes y contraer obligaciones independientes a la persona natural que la constituían.

Remontándonos un poco más al pasado y siguiendo lo definido antes en los antecedentes históricos, en el derecho romano se define la primera empresa como la unión de los hijos en torno a la herencia luego de la empresa del padre.

La segunda empresa conocida surgió de la necesidad del intercambio de bienes y la tercera, de la que nos referiremos como primera empresa formal existente, corresponde a las *societates publicanorum*.

Las *societates publicanorum* surgieron en el año 215 a. C., su principal función era recaudar impuestos para el Estado, pero también participaban en licitaciones públicas por contratos de obra. Se puede decir entonces que las *societates publicanorum* fueron la primera hacienda pública conocida.⁶¹

⁶¹ <https://www.lifeder.com/historia-de-la-empresa/2019>

La licitación es un sistema por el que se adjudica la realización de una obra o un servicio, generalmente de carácter público, a la persona o la empresa que ofrece las mejores condiciones. Es decir, representa una venta pública en la que se adjudica una cosa, especialmente bienes o cosas de valor, a la persona que ofrece más dinero por ella. Según algunas reglas notariales de licitación, un 30% de las acciones de este consorcio no puede cambiar de dueño.

2.2 La recomposición de los procesos productivos, las nuevas tecnologías y el surgimiento de un nuevo tipo de empresa de menor tamaño.

El ambiente en el que se desempeñan las organizaciones se caracteriza por cambios inciertos y continuos, intensidad en la competencia, desarrollo o decadencia de sectores y el nacimiento de nuevos, así como por el constante avance de la tecnología; lo cual impacta en la competitividad y desarrollo de las empresas, en especial de las Mipymes, debido a las limitaciones de recursos humanos, económicos y financieros.

Por lo anterior, las empresas deben buscar alternativas de solución que den respuesta a los cambios en el ambiente, y la innovación es una alternativa que puede ayudar a las organizaciones a permanecer en el mercado debido al efecto positivo que genera en el incremento de la competitividad y productividad de las organizaciones y por ende en el desarrollo económico del sector y región.

Es por ello que se le considera un factor estratégico que da a la organización ventajas competitivas, ya que propicia que las empresas ofrezcan productos y servicios con atributos superiores, y en algunos casos, a bajos precios.

De acuerdo a la clasificación de las Mipymes, las empresas exploradoras que se caracterizan por la orientación estratégica innovadora, son aquellas que buscan oportunidades de mercado, por lo que están abiertas a procesos de innovación en sus productos o procesos, esto les permite responder a los cambios o

exigencias del mercado, esto como resultado de la tecnología flexible, estructura organizativa descentralizada y flexibilidad en el estilo de dirección que poseen.

Estudios empíricos relacionados con la innovación aún no encuentran la relación entre el tamaño de la organización y su disponibilidad para llevar a cabo la misma, sin embargo, han demostrado que tanto las Mipymes como las grandes empresas, son generadoras de innovación, es decir, independientemente del tamaño, la innovación se puede realizar, debido a que las Mipymes representan hoy el mayor porcentaje de las unidades económicas en México.

Para las grandes empresas, el reto es que existen un conjunto de actividades que dependen del uso y la coordinación de información, automatización, computación, software, sensores y redes, hacen uso de materiales de vanguardia y capacidades emergentes habilitadas por ciencias como la nanotecnología, la química y la biología, generan nuevas formas de fabricación de productos existentes, y la fabricación de nuevos productos que surgen de nuevas tecnologías avanzadas.

Abarca todos los aspectos de la fabricación, incluyendo la capacidad de rápida respuesta a las necesidades de los clientes, a través de innovaciones en los procesos productivos y cadenas de suministro. La fabricación se hace más intensiva en conocimiento, basándose en tecnologías de información, modelado y simulación, con énfasis en prácticas ambientalmente sostenibles.⁶²

Con el desarrollo y fabricación de robots en la industria, el costo de la tecnología cae. En cambio, la capacidad, funcionalidades e inteligencia crecen (automatización, robots inteligentes, etc.). El Cmg (Costo marginal) se vuelve cercano a 0 (transmisión, duplicación, etc.). Los Servicios en línea e información pueden resultar gratis (hotmail, skype, etc.)

⁶² Ángel Emilio Muñoz Cardona y María Patricia Mayor López. Miembros del Consejo de Ciencia y Tecnología en E. U. https://www.google.com/search?q=Holliday,+%26+Letherby+mipymes&tbn=isch&source=univ&client=firefox-d&sa=X&ved=2ahUKEwiCu6eg95DIAhUJeawKHToBBJAQsAR6BAgGEAE&biw=1440&bih=746#imgrc=m0nQ3Oc3v_QSVM:2015

También hay efectos económicos. Las Innovaciones afectan factores e insumos productivos: (costos de capital) tipo y calidad de los materiales, (calificación de la mano de obra) disponibilidad energética. Efectos ligados a optimización de producción en masa y desarrollo de producción personalizada, bajo el modelo de mercado de cola larga (longtail). Tendencias económicas y sociales en sentidos contrapuestos: concentración y fragmentación.

La Concentración. Las llamadas economías de escala derivadas de rendimientos crecientes en almacenamiento, gestión y energía en la instalación y operación de grandes centros de datos (data centers, economías de red, que aumentan el valor de una red en la medida en que más usuarios se incorporan a ella, este fenómeno particularmente importante sucede en las telecomunicaciones y redes sociales).

Producción en masa del avance en la robótica, que reduce fuertemente el componente salarial de los costos e impulsa el retorno de actividades productivas a los países desarrollados, que cuentan con la tecnología y el capital para hacer uso de ella.

Como resultado de ello, el PIB per cápita aumentó a nivel global como una consecuencia del aumento de la productividad, pero, en Estados Unidos y Europa, por ejemplo, ya observaban la destrucción de puestos de trabajo de diferente tipo, en especial los de menor calificación y más estandarizados. La polarización de puestos de trabajo afecta a la clase media y baja generando mayor desigualdad. Los países desarrollados son más atractivos para localizar fábricas, porque hay trabajadores con mayor educación, en algunos casos, y una mejor infraestructura para la alta tecnología, y avance tecnológico más rápido que adecuación económica y social.

Aquí también se puede uno preguntar si las políticas de inclusión de la mujer deben ver al futuro ¿La tecnología está realmente destruyendo puestos de trabajo más rápido de lo que crea otros nuevos? Ejemplo, puestos de ensamblaje. ¿Qué tipo de empleos se crean? ¿Está respondiendo el mercado? Y, ¿las políticas públicas? No se sabe del impacto sectorial, y, por lo tanto, en

temas de género hay mayor desconocimiento y el impacto puede ser mayor. ¿Cómo participa la mujer en este proceso de cambio?⁶³

2.3 Clasificación de pequeña, mediana y gran empresa. Versión actual.

Los criterios para clasificar a la micro, pequeña y mediana empresa son diferentes en cada país; de manera tradicional se ha utilizado el número de trabajadores como criterio para estratificar los establecimientos por tamaño, y como criterios complementarios, el total de ventas anuales, los ingresos y/o los activos fijos.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), tienen una gran importancia en la economía y en el empleo a nivel nacional y regional, tanto en países industrializados como en los de menor grado de desarrollo.

Las empresas Mipymes representan a nivel mundial el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado; de ahí la relevancia que reviste este tipo de empresas y la necesidad de fortalecer su desempeño al incidir éstas de manera fundamental en el comportamiento global de las economías nacionales.

Micro, Pequeña, Mediana y Gran empresa. Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), tienen una gran importancia en la economía, en el empleo a nivel nacional y regional, tanto en los países industrializados como en los de menor grado de desarrollo.

Las empresas Mipymes representan a nivel mundial el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado; de ahí la relevancia que reviste este tipo de empresas y la necesidad de fortalecer su desempeño, al incidir éstas de manera fundamental en el comportamiento

⁶³https://www.cepal.org/12conferenciamujer/noticias/paginas/0/49920/Mario-Cimoli-presentacion-mesa-redonda-DP-CRM_XII.pdf2013

global de las economías nacionales; de hecho, en el contexto internacional se puede afirmar que el 90% o un porcentaje superior de las unidades económicas totales, está conformado por las Mipymes.

Los criterios para clasificar a la micro, pequeña y mediana empresa son diferentes en cada país, pero de manera tradicional se ha utilizado el número de trabajadores como criterio para estratificar los establecimientos por tamaño y como criterios complementarios, el total de ventas anuales, los ingresos y/o los activos fijos.

En el año de 1978 se creó el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI), en el cual se agruparon varios fondos y fideicomisos. Este programa se enfocó al apoyo de los establecimientos que ocupaban entre 6 y 250 personas, considerados como pequeña y mediana industria, mientras que a los establecimientos que empleaban cinco o menos personas se les consideraba como talleres artesanales y no eran objeto de este programa de apoyo.

En marzo de 1979, a través del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, se consideró como pequeña industria a aquella cuya inversión en activos fijos era menor a 200 veces el salario mínimo anual vigente en el Distrito Federal (10 millones de pesos de aquel entonces). No fue sino hasta el año de 1985 que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), actualmente Secretaría de Economía, estableció de manera oficial los criterios para clasificar a la industria de acuerdo con su tamaño. El 30 de abril de ese año, publicó en el Diario Oficial de la Federación el programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, en el que se establece la clasificación bajo los siguientes estratos: Microindustria. Las empresas que ocuparan hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas fuera hasta 30 millones de pesos al año. Industria Pequeña.

Las empresas que ocuparan hasta 100 personas y sus ventas netas no rebasaran la cantidad de 400 millones de pesos al año. Industria Mediana. Las empresas que ocuparan hasta 250 personas y el valor de sus ventas no rebasara la cantidad de mil 100 millones de pesos al año. Desde entonces, el marco

normativo y regulatorio de las actividades económicas de las micro, pequeñas y medianas empresas lo ha establecido la Secretaría de Economía (antes SECOFI).

A partir de 1990, existen cinco pronunciamientos acerca de los criterios para la definición de las micro, pequeñas y medianas empresas, realizados los primeros cuatro de ellos por la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, y la última por la actual Secretaría de Economía, en las siguientes fechas: 18 de mayo de 1990, 11 de abril de 1991, 3 de diciembre de 1993, 30 de marzo de 1999, 30 de diciembre de 2002.⁶⁴

En la nueva clasificación publicada en el Diario Oficial (DOF) establece que el tamaño de la empresa se determinará a partir del obtenido del número de trabajadores multiplicado por 10%; más el monto de las ventas anuales por 90%.

Esta cifra debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de cada categoría, que va desde 4.6 millones de pesos, en el caso de las micro, hasta 250 millones para las medianas.

Diferencias entre **mediana**, **pequeña** y micro **empresa**. Una **pequeña empresa**, es aquella que tiene menos de 50 empleados y su facturación anual no supera los 10 millones de euros, mientras que la microempresa, es la que tiene menos de 10 empleados y cuya facturación es inferior a los 2 millones de euros a nivel Internacional.

GRANDE EMPRESA. Negocios dedicados a los servicios y que tienen desde 101 hasta 251 trabajadores, y tienen ventas superiores a los 250 millones de pesos, sobrepasan una serie de límites ocupacionales o financieros. Se compone de la economía de escala, la cual consiste en ahorros acumulados por la compra de grandes cantidades de bienes.⁶⁵

⁶⁴ [www.https://Secretaria.de.economia2015](https://Secretaria.de.economia2015)

⁶⁵ <https://es.slideshare.net/SERGIO1552/micro-pequea-mediana-y-grande-empresa2015>

Se denomina economía de escala a la situación en la que una empresa reduce sus gastos de producción al expandirse. Se trata de una situación en la que cuanto más se produce, el coste que tiene la empresa por fabricar un producto es menor.

Se produce un mayor beneficio por cada unidad extra que se produce. Esto genera una reducción del coste de fabricación unitario, y no se reduce porque baje el precio de las materias primas, sino el de aprovechar un material que se tiene ya comprado y en el que se invierte dinero en el pasado.

Cuadro 2.3.1

Clasificación de las Mipymes por sector económico

Empresas	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0 a 10	0 a 10	0 a 10
Pequeña	11 a 50	11 a 30	11 a 50
Mediana	51 a 250	31 a 100	51 a 100
Grande	251 y mas	101 y mas	101 y mas

FUENTE: Censos económicos. INEGI (2004)

Cuadro 2.3.2

Empresas y personal ocupado en la Ciudad de México

Empresas	Unidades económicas		Personal ocupado	
	No. De unidades	%	No. De unidades	%
Micro	351,444	93.25	864,723	33.01
Pequeña	18,731	4.97	377,816	14.42
Mediana	4,216	1.12	302,285	11.54
Grande	2,479	0.66	1,074,750	41.03
Total	376,870	100.00	2,619,574	100.00

FUENTE: INEGI (2009)

Como se aprecia del cuadro anterior, las micro y pequeñas empresas tenían el mayor número de unidades económicas, así como el personal ocupado.

Cuadro 2.3.3

Número de empresas por tamaño y personal ocupado

Tamaño	Empresas		Personal Ocupado
	Numero	Participación %	Participación %
Micro	3,952,422	97.6	75.4
Pequeña	79,397	2.0	13.5
Mediana	16,754	0.4	11.1
	4,048,573	100	100

FUENTE: ENAPROCE, 2015. INEGI. Encuesta Nacional Sobre Productividad y Competitividad.

Como se puede apreciar del cuadro anterior, las micro y pequeñas empresas representan el mayor número en la economía, mostrando un crecimiento significativo del 2004 al 2009, así como el personal empleado. No hay un dato confiable del INEGI para las empresas grandes.

2.4 Características generales de las Mipymes en México.

Las pequeñas y medianas empresas (**Mipymes**), tienen una gran importancia en la economía, en el empleo a nivel nacional y regional, tanto en los países industrializados como en los de menor grado de desarrollo.

Las empresas **Mipymes** representan a nivel mundial el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado; de ahí la relevancia que reviste este tipo de empresas y la necesidad de fortalecer su desempeño, al incidir éstas de manera fundamental en el comportamiento global de las economías nacionales.

Hoy día, los gobiernos de países en desarrollo reconocen la importancia de las Mipymes por su contribución al crecimiento económico, a la generación de empleo, así como al desarrollo regional y local.

Las Mipymes en México, constituyen el 97% del total de las empresas, son generadoras de empleo del 79% de la población, y generan ingresos

equivalentes al **23%** del Producto Interno Bruto (PIB), lo anterior es una clara señal de que debemos poner atención a este tipo de empresas y verlas como lo que en realidad son: la base de la economía mexicana.⁶⁶

Como resultado de su organización y pequeña dinámica cuentan con mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado, ya que esta fortaleza les otorga elasticidad para amoldarlas al actual ambiente incierto. Los países que cuentan con una sólida estructura de empresas, cuentan con mayor capacidad para adaptarse a los cambios del entorno comercial y de competencia.

Las Mipymes son proveedoras de bienes y servicios para los consumidores, pero también lo son para las grandes empresas, ya que existe una diversidad de actividades que, por su tamaño, especificidad y requerimientos, y con poco capital de trabajo, poseen flexibilidad de mano de obra, debido a que un trabajador puede asumir funciones o roles distintos.

Haciendo énfasis en que otras empresas son fuente principal para generar empleo en las economías de cualquier país, y posibilitan un cierto orden positivo en su distribución de la renta, lo cual es una condición necesaria para el desarrollo.

Es importante resaltar que las Mipymes son innovadoras y creativas, pues fomentan la especialización y diferenciación de productos acordes a las exigencias, siendo su habilidad de innovar en el corto plazo lo que les permite generar nuevos productos y servicios.

Es necesario mencionar aquí, algunas de las principales ventajas que Anzola asegura se encuentran en las Mipymes: Permite que el crecimiento de la industria sea menos concentrado geográficamente, ayudando a su diversificación; ayuda a resolver el problema del desempleo, da un medio de estímulo idóneo para la capacidad innovadora del emprendedor y empresario.

⁶⁶ <http://www.noticiascoepesqto.mx/the-news/255-pymesroque2014>

Es un medio a través del cual se impulsa el trabajo del artesano, del técnico y del profesional, para que en forma particular o en conjunto, desarrolle una ventaja competitiva dentro de la modernización económica; representa una gran ayuda para el desarrollo de otros servicios y sectores, dándole mayor valor agregado a la materia prima, los materiales o al producto terminado.

Genera industrias más apropiadas para el mercado que abastece; representa condiciones de ahorro y consumo de cada región; participa activamente en el proceso de integración para contribuir al crecimiento de las exportaciones nacionales, distribución del ingreso, balanza de pagos, acumulación de capital, tecnología, productividad, contribuyendo prácticamente a la autosuficiencia, dentro de cada país; tiene ventajas en oportunidades para vender.⁶⁷

2.4.1 Ventajas de las Mipymes en México.

- Capacidad de generación de empleos.
- Asimilación y adaptación de tecnología.
- Contribuyen al desarrollo regional por su establecimiento en diversas regiones.
- Fácil conocimiento de empleados y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan por la baja ocupación de personal.
- Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.

Por otra parte, y ante la globalización, las Mipymes tienen efectos positivos o negativos considerando sus ventajas, mismas que pueden ser consideradas como una fuente de oportunidades que se deben aprovechar. Así, podemos listar las oportunidades que la globalización otorga a las Mipymes:

⁶⁷ Anzola, Rojas Sérvulo, Las MIPYMES en América Latina, Revista Eco, Núm. 2, 2008.

La notable reducción de los costos de transporte y las comunicaciones han facilitado la división del proceso productivo, permitiendo la participación de un mayor número de ubicaciones geográficas, según las ventajas que cada empresa aporte a la cadena de valor agregado.

Los flujos de información, tecnología y cultura, favorecen el intercambio de conocimientos entre las organizaciones, el aprendizaje de sus integrantes y así mismo, propiciando la mejora en sus procesos.

La generación de un entorno propicio para la innovación y desarrollo empresarial a través de programas de investigación y tecnología, con el fin de apoyar la creación de Mipymes que respondan a los cambios del mercado internacional.

Las empresas multinacionales luchan por ganar mercado en cada país del globo terráqueo. La pelea por conseguir consumidores para sus productos o servicios ya no se circunscribe a un solo país o región, sin embargo, la competencia en cada plaza se da contra jugadores locales o en el mejor de los casos nacionales, que ven afectada su operación por la llegada de competidores con presencia de marca mundial.

Las más afectadas ante este entorno de competencia son las pequeñas y medianas empresas (Mipymes), ya que no cuentan con el apoyo de un corporativo poderoso, ni con una economía de escala por tener una operación globalizada, no tienen contratos benéficos con proveedores por el tamaño de la operación, entre muchas otras limitantes.

Ante esta realidad, se pudiera pensar que las Mipymes son una especie en extinción; sin embargo, su tamaño, estructura ligera, conocimiento del mercado local, entre otras características, hacen que éstas se puedan adaptar más fácilmente a un mercado cambiante y buscar ventajas competitivas.

Las Mipymes tienen diferentes opciones para competir, donde su creatividad y adaptabilidad serán fundamentales para sobrevivir en un entorno globalizado:

La primera es aliarse a las grandes empresas trasnacionales, siendo su proveedor de productos o servicios.

En México, se puede acudir a ferias y exposiciones especializadas en desarrollo de proveedores en donde las Mipymes se acercan a grandes trasnacionales para realizar sinergia de negocios.⁶⁸

Es decir, sinergia que significa cooperación, y es un término de origen griego, "*synergía*", que significa "*trabajando en conjunto*". La sinergia es un trabajo o un esfuerzo para realizar una determinada tarea muy compleja, y conseguir alcanzar el éxito al final. La sinergia es el momento en el que el todo es mayor que la suma de las partes, por tanto, existe un rendimiento mayor o una mayor efectividad que si se actúa por separado.

Estas serían algunas de las oportunidades que brinda la globalización a las Mipymes, es importante apuntar que las condiciones para aprovechar estas oportunidades están heterogéneamente distribuidas entre países, por lo que es indispensable que las micro, pequeñas y medianas empresas cambien su rumbo, si es que así se requiere, haciendo uso de sus principales cualidades como el dinamismo, la flexibilidad, la agilidad y la comunicación personalizada, las cuales tendrán que ser consideradas para realizar acciones que les permitan aprovechar las nuevas oportunidades, y de esta manera, asegurar su permanencia en el mercado, con crecimiento y éxito a largo plazo.

La manera en que algunas Mipymes perciben la realidad y cómo reaccionan ante las transformaciones que se producen en su entorno son muy diferentes, debido a que puede verse en un extremo a las Mipymes, que optan por reaccionar frente a dicho cambio que se origina afuera, generando un comportamiento adaptativo, y en el otro a las que tratan de convertir sus debilidades en fortalezas y reducir las amenazas para transformarlas en oportunidades, adoptando un comportamiento proactivo que trata de anticipar y cuestionar el cambio.

⁶⁸ <http://elempleado.mx/analisis/globalizacion-y-su-efecto-pymes2015>

Por lo que es posible señalar que quienes conducen una Mipyme pueden percibir el escenario como un todo relativamente ordenado o como un caos en el que una empresa actúa y que, asimismo, ante cambios en el escenario optan por actuar reactivamente, se adaptan al cambio tanto como puedan o les sea necesario, o pro actúan, se esfuerzan por predecirlo y comprenderlo para estar mejor posicionados una vez producido. Producen y venden artículos a precios competitivos, ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas.⁶⁹

2.4.2 Desventajas de las Mipymes en México.

Ante los cambios ocurridos actualmente, por lo general las Mipymes presentan las siguientes desventajas, con la globalización en la forma y requerimientos para operar en el mercado.

Dificultades para operar en el comercio internacional, imagen negativa en el exterior, ausencia de herramientas de financiación de exportaciones, dificultades para proveerse de insumos importados, retenciones, dificultades para invertir con el objeto de reorientar ventas hacia la exportación, falta de información sobre los mercados externos. A pesar de que se lleva un considerable periodo inmerso en la globalización, aún existen pequeños empresarios que no consideran la importancia que tiene el proceso de internacionalización para su empresa, y es por ello que no tienen interés en obtener información para acceder a los mercados externos.

El retraso tecnológico. Desarrollar un producto, una nueva manera de fabricarlo, utilizar el más sofisticado y reciente equipamiento no es barato. La necesidad de disponer de fondos importantes y tener asegurado un volumen de mercado suficientemente grande para recuperar la inversión aleja a las Mipymes de la mejor práctica tecnológica.

⁶⁹[https://mas-mexico.com.mx/ventajas-y-desventajas-de-las-pequenas-empresas-en-mexico/2017\(Lilia Garduño\)](https://mas-mexico.com.mx/ventajas-y-desventajas-de-las-pequenas-empresas-en-mexico/2017(Lilia_Garduño))

La falta de recursos disponibles, complejidad de los requisitos regulatorios y dificultad para desarrollar conexiones de negocios con compradores y proveedores externos. Ausencia de créditos, plazos y costos inadecuados, ausencia del crédito de proveedores, ruptura de la cadena de pagos y retrasos en las cobranzas, así como dificultades para acceder a incentivos públicos, trámites engorrosos, entre otros.

El proceso de globalización para la mayoría de las Mipymes trajo consigo transformaciones trascendentes, mismas que parecen no haber terminado y que para muchas de estas empresas, implican amenazas a su funcionamiento, pues se encuentra presente el riesgo de exclusión, esto debido a su vulnerabilidad a ser desplazadas por empresas multinacionales o empresas de su misma escala, ya que ahora la competencia es mayor, y algunas empresas se encuentran mejor posicionadas en el mercado, pues han sabido adaptarse a los cambios suscitados por este proceso.

Así como la globalización brinda oportunidades a las Mipymes, también trae consigo factores que amenazan la estabilidad de estas empresas, como por ejemplo la apertura de los mercados, lo que propicio una competitividad desenfrenada y a pesar de que se brinda la oportunidad de un mayor acceso a los mercados internacionales, en algunos países las reducciones de barreras arancelarias no benefician a las empresas nacionales.

En cambio, se suprimen instrumentos económicos que favorecían a los pequeños exportadores, pues se reconoce que en muchos países en desarrollo, no existe una infraestructura industrial y comercial que permita acceder en lo general con excedentes al comercio internacional, y solo quede la opción de seguir siendo proveedores de materias primas y mano de obra barata, así como receptores de inversión de capitales extranjeros.

Como respuesta a la internacionalización de la economía, en la actualidad se están llevando a cabo numerosas fusiones, adquisiciones y sobre todo alianzas estratégicas, por lo que es importante que las Mipymes se integren en redes de producción y cadenas de suministro internacionales, este proceso global obliga

entonces, a que las empresas busquen una integración con el fin de no disminuir sus posibilidades de crecimiento, quedando en desventaja con las empresas que si se encuentran integradas en alianzas estratégicas.

Otra de las amenazas latentes para las Mipymes, se encuentra en la tecnología, ya que es un elemento que más valor adicional aporta a las empresas y sus productos. Siendo por ello que las empresas que no incorporen tecnología en sus productos y procesos, se irán rezagando paulatinamente respecto a su competencia, así como también si no cuentan con buen capital humano, ya que actualmente este ha adquirido un valor creciente como elemento diferencial que puede determinar la competitividad de las empresas.

Aunado a lo anterior también se adiciona la inestabilidad que generan los conflictos comerciales, las practicas económicas ilegales y las crisis financieras que han estallado sorpresivamente después de periodos de relativa estabilidad, afectando a la mayoría de los ciudadanos y de las empresas y no importando la nación donde se produzca, impactando casi siempre negativamente sobre las Mipymes.

Aún más, entre las desventajas de estas unidades económicas se encuentran las que afectan con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico, como la inflación y la devaluación; viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas; son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental.

Siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores; la falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento; tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas, mantienen una gran tensión política, ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia

se limita o de plano desaparece; su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños.⁷⁰

Las Mipymes carecen de sistemas de planeación, organización, administración y control eficientes. Falta de capacitación, excesiva rotación de personal, falta de seguridad e higiene.

Falta de conocimiento real de su competencia, falta de utilización de técnicas mercadológicas para dar a conocer su producto y adecuarlo a las necesidades del consumidor.

Escasez de registros contables, costos mal determinados y precios que no cubren los costos totales.⁷¹

Ante este panorama, la problemática de estas unidades económicas se vislumbra cuando de acuerdo a datos de un estudio de Fundes México, organismo privado que promueve la creación y desarrollo sostenible de las Pequeñas y Medianas Empresas en 2010, el 24 % de las Mipymes fracasó por problemas fiscales; las cifras del Seguro Social indicaron que hasta junio del año 2010, 6 mil 570 patrones salieron del registro del IMSS, la mayoría de Mipymes.⁷²

2.4.3 Otras desventajas de las Mipymes.

1. Limitaciones de recursos financieros. Las limitaciones de recursos financieros pueden afectar a diversos aspectos de la actividad de la empresa: En su funcionamiento interno. La empresa necesita dinero para financiar su actividad productiva, capital circulante, etc.

⁷⁰ Anzola, Rojas Sérvulo, Las MIPYMES en América Latina, Revista Eco, Núm. 2, 2008. CITA 2

Rodríguez, Valencia Joaquín, Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas, Ed. Internacional Thomson Editores, México, 1996, p.20. CITA 2

⁷¹ [https://mas-mexico.com.mx/ventajas-y-desventajas-de-las-pequenas-empresas-en-mexico/2017\(Lilia_Garduño\)](https://mas-mexico.com.mx/ventajas-y-desventajas-de-las-pequenas-empresas-en-mexico/2017(Lilia_Garduño))

⁷² Sistema de Información Empresarial México. Secretaría de Economía, <http://www.siem.gob.mx/siem2008/portal/consultas/ligas.asp?Tem=5> . Consultada el día 10 de octubre del 2010.

Más directamente relacionado con su actividad internacional, la empresa necesita disponer de recursos para para financiar sus actividades comerciales y de marketing (visitar mercados, participar en ferias y misiones comerciales, preparar material promocional, etc.).

En su relación con potenciales clientes, la empresa necesita ofrecer financiación a sus clientes extranjeros para que éstos financien sus compras. Puede tratarse de financiación a corto plazo (a la que es comúnmente referirse de forma genérica como “trade finance”), o financiación a mediano o largo plazo, en la que es normal emplear créditos a la exportación.

2. Falta de personal directivo preparado. La carencia de medios humanos preparados se manifiesta en algo tan sencillo como que muchas Pymes no tienen personal que hable idiomas. Hay casos (extremos) de empresas que para preparar un correo electrónico lo redactan en español y luego lo traducen al inglés en un traductor de la web.

Bastante más frecuente es el caso de empresarios que viajan a mercados maduros, como los europeos o norteamericanos, y, como no hablan inglés, pretenden celebrar sus entrevistas con potenciales socios con el apoyo de un intérprete, algo que resulta chocante a las empresas de esos países, las cuales fácilmente pueden descartar el entablar negociaciones comerciales con unas personas que necesitan un intérprete para hablar en inglés.

3. Dificultad para identificar potenciales clientes o socios y oportunidades de negocio en otros países. Este es uno de los obstáculos clave con los que tropiezan las empresas, a pesar de que se pueda pensar que con los avances en información que ha posibilitado Internet, este obstáculo habría perdido importancia.⁷³

A través de Internet se puede obtener mucha información, pero es preciso tener la capacidad para estudiarla y depurarla de forma adecuada; y aquí nos

⁷³ https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/02/19/pyme/1519038218_265836.html

encontramos de nuevo con la barrera mencionada en el punto anterior, la falta de preparación de los recursos humanos.

4. Dificultad para obtener información sobre mercados exteriores. Este es sin duda uno de los campos en los que con Internet se ha dado un gran avance. Hoy es mucho más fácil que hace 20 años obtener a través de Internet estudios de mercado, o información sobre regulaciones de importaciones en otros países, por poner dos ejemplos del tipo de información más relevante que necesita una empresa cuando aborda los mercados internacionales. En todo caso, sigue siendo un área cuya importancia es con frecuencia minusvalorada en las empresas.

En cuanto al **riesgo político**, la crisis de Ucrania, por citar un ejemplo reciente, provocó hace pocos años, de forma inesperada, perjuicios para numerosas empresas en sus operaciones con Rusia. Siguiendo con el tema, la tendencia en las economías del mundo hacia sistemas económicos liberales y de mercado ha podido hacer pensar a muchos que **la influencia de los gobiernos en la economía** estaba en vías de desaparición.

Sin embargo, desde Rusia hasta Argentina, pasando por los países árabes o China, los gobiernos siguen teniendo una influencia determinante en la actividad económica (en operaciones de una cierta envergadura), incluso en los casos en los que los agentes involucrados son empresas privadas.

Son frecuentes los casos de empresas que infravaloran la incidencia de los aspectos político-institucionales en las operaciones internacionales.

Otras barreras adicionales tienen que ver con dificultades técnicas y administrativas, la evolución del tipo de cambio, documentación, problemas de cobros y pagos y la competencia de otras empresas internacionales.⁷⁴

El tipo de cambio y las transacciones en diferentes países pueden generarnos problemas fiscales y de tesorería. Dificultades que pueden ser muy graves, si los

⁷⁴ https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/02/19/pyme/1519038218_265836.html

niveles de facturación comienzan a ser elevados en países con diferente moneda.

Las diversas cotizaciones en los mercados, la política de pagos de los países, y los márgenes en un hipotético cambio de divisa, generan márgenes que pueden limitar nuestro beneficio, y nos impidan calcular con claridad cuál debe ser el precio de comercialización de nuestros productos para que sean operaciones rentables.

La empresa española Ebury, por ejemplo, se encarga de simplificar este tipo de transacciones, al permitir la realización de pagos en 140 monedas distintas. Actualmente presta servicio a 24,000 pymes europeas, 3,500 de las cuales tienen sede en España.

Existen las Mipyme Exporta, el cual brinda créditos de capital de trabajo para exportadoras y para proveedoras de exportadoras.

Exporta Fácil, que ofrece un esquema mediante el cual las Mipymes exportadoras pueden recibir anticipadamente hasta el 85% por ciento del importe de sus cuentas por cobrar con clientes extranjeros.

Cadenas Productivas Exportadoras, esquema de factoraje electrónico mediante el cual las Mipymes proveedoras de empresas afiliadas al sistema de Cadenas Productivas de NAFIN, reciben anticipadamente el importe de sus cuentas por cobrar.

El conjunto de las empresas Mipymes exportadoras identificadas por la Secretaría de Economía, el 63.57 por ciento pertenecen al sector industrial, lo que se explica en gran parte por la mayor representación de Mipymes provenientes de entidades con vocación ampliamente industrial, como Baja California, Coahuila o Guanajuato; 24.48 por ciento tiene actividades

comerciales y 11.94 por ciento busca desarrollar actividades de servicios en el exterior.⁷⁵

El reporte de las Mipymes Exportadoras de la Dirección de Oferta Exportable del Gobierno Federal, refleja que las empresas del norte del país son principalmente empresas industriales. Por otro lado, para Tabasco, a pesar de la preponderancia de los servicios como base de la economía estatal, la Secretaría de Economía tiene en su lista de exportadores a varias Mipymes industriales. Además, otro hecho singular de Tabasco es que comparte con Tamaulipas la característica de haber apoyado empresas del sector maquilador.⁷⁶

Con la disputa comercial, el país asiático retrocedió al tercer lugar entre los principales socios comerciales de Estados Unidos, con lo que rompió una racha de tres años consecutivos de encabezar esta lista. Este primer bimestre el intercambio comercial total entre Estados Unidos y China sumó 90 mil 366 millones de dólares, un 13.5 por ciento menos que en 2018, mientras que México logró un avance de 3.4 por ciento.⁷⁷

Sobre este récord Enrique Dussel Peters, coordinador del Centro de Estudios China-México (CECHIMEX) de la UNAM, dijo a El Financiero que al revisar sólo el valor de las exportaciones que realizan México y China hacia EUA, las diferencias siguen siendo enormes.

“Si bien en el 2000 México parecía competir con China, hoy jugamos en una liga diferente, donde la única excepción son las exportaciones del sector automotriz”, aseguró a El Financiero, Enrique Dussel.

Básicamente, en las importaciones estadounidenses China continúa al frente, con un total de 74 mil 798 millones de dólares, mientras que México se ubica en el segundo puesto, con 55 mil 294 millones de dólares⁷⁸.

⁷⁵ <https://konfio.mx/tips/noticias/las-pymes-mexicanas-estan-exportando-sus-productos/2014>

⁷⁶ <https://www.mastercardbiz.com/mexico/2018/05/17/conociendo-a-las-pymes-exportadoras-mexicanas/>

⁷⁷ <https://konfio.mx/tips/noticias/las-pymes-mexicanas-estan-exportando-sus-productos/2014>

⁷⁸ Dussel Peters, Enrique (2001). Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México. Jus. México, D. F. 210 pp.

Las características generales de estos negocios, donde el comportamiento resulta similar al que puede observarse en otros países de la región:

- Dos de cada tres empresas han iniciado su actividad exportadora por una demanda repentina del exterior. Léase, las pymes, que se inician en el mercado internacional más por una reacción a la demanda que por unos esfuerzos planificados de incursión internacional.
- Un 43% de las Mipymes exportadoras entrevistadas carece de un departamento de exportación, o un área dentro de la empresa, exclusivamente dedicada a la actividad exportadora.
- Solo la mitad se nutre de un estudio de mercado de forma previa al intentar ingresar a él.⁷⁹

Estas tres características definen un perfil nítido en términos de la situación de partida de estas empresas, en el comercio exterior.

La ausencia de recursos humanos específicamente dedicados a la labor exportadora, y la falta de planificación y prospección de mercados internacionales (a que mercado dirigir el esfuerzo, en que plazos y mediante qué estrategia), son indicios de cierta debilidad que luego se traduce en frustraciones, improvisaciones e informalidad, con el consecuente resultado negativo en el mercado internacional. Entonces, puede resultar saludable fortalecer estas capacidades en las pymes mexicanas.

2.5 Las Barreras a la Exportación de las Mipymes y las Políticas Públicas actuales para encontrar soluciones.

⁷⁹ <https://www.mastercardbiz.com/mexico/2018/05/17/conociendo-a-las-pymes-exportadoras-mexicanas/>

Haciendo un resumen, es posible listar las 10 principales barreras a la internacionalización de las Mipymes identificadas por ellas mismas, según la encuesta internacional a Mipymes realizada por la OCDE y la APEC en 2007 y en la cual participaron empresas mexicanas, son las siguientes:

- Escasez de capital de trabajo para financiar exportaciones.
- Dificultades para identificar las oportunidades de negocios en el extranjero.
- Información limitada para localizar y analizar los mercados.
- Falta de capacidad para contactar con potenciales clientes en el extranjero.
- Problemas para la obtención de representación extranjera confiable.
- Falta de tiempo para administrar la internacionalización.
- Cantidad inadecuada y personal no capacitado para la internacionalización.
- Dificultad para adecuarse a los precios de los competidores.
- Falta de asistencia e incentivos por parte del gobierno de origen.
- Costos excesivos de transporte.

Las acciones de política pública en México, y en particular desde las entidades federativas, se deben por lo tanto enfocar a dar respuesta a estos limitantes. Recientemente, Bancomext era el principal organismo de promoción de las exportaciones de Mipymes mexicanas.

Los logros del financiamiento de Bancomext a Pymes durante 2017 fueron:

- 3,782 Pymex Bancomext fueron apoyadas a través de garantías, fondeo y factoraje.
- El saldo de garantías de Bancomext durante 2017 fue de 1,532 mdd.
- El Saldo del Programa de Garantías de Apoyo a las PyMEs Exportadoras e Importadores es de 937 mdd⁸⁰.

Con frecuencia el resultado de abordar los mercados internacionales sin ser consciente de los obstáculos, y sin haberse preparado es un serio perjuicio para la empresa, que puede llegar a amenazar su supervivencia. Las empresas poco preparadas pueden enfrentarse a problemas de cobros (por no haber tomado las precauciones necesarias), incumplimientos en los plazos de entrega de

⁸⁰ <https://www.bancomext.com/comunicados/20582>

mercancías (por no haber estudiado los problemas de transporte y logística), incumplimiento de regulaciones en el país de destino (por no haber estudiado o contado con un asesoramiento sobre estas normas), etc.⁸¹

2.6 Las Mipymes en la Mercadotecnia y la Competencia.

Las amenazas son circunstancias procedentes del entorno que vienen del exterior y las empresas las enfrentan como la competencia o la mercadotecnia; estas pueden dificultar el crecimiento de una organización, por ejemplo: el lanzamiento de un nuevo producto por el competidor o la mejora del que está en el mercado.

Todo cambia nada permanece, lo que dio resultado en un tiempo ya no funciona en otro, no se puede hacer más de lo mismo, ante la competencia empresarial en entornos desafiantes y amenazantes se requieren cambios; aislarse del entorno es una acción que siempre ha precedido al fracaso de las organizaciones, se tiene que considerar a los directivos para la toma de decisiones y reacción.

La mercadotecnia, en la actualidad, desempeña un papel fundamental en la economía de las empresas alrededor del mundo, y no es diferente en el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas.

En México, según datos de SEIJAL (2014) representan un 97.4% del total de las empresas del país. En Jalisco, las Mipymes ascienden a un total de 158,133, lo que representa el 99.7% de las empresas y que generan el 86% de los puestos de trabajo.⁸²

⁸¹ HARR, Jerry (2004). "Efectos del TLCAN en la competitividad de las pequeñas empresas en México." En Comercio Exterior; Vol. 54, núm. 6. México.

⁸² GARCIA DE LEON CAMPERO, Salvador (1993). La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad. Diana. México. 242 pp.

La importancia de las Mipymes radica en la contribución económica que aportan. En México, esta realidad no es diferente, ya que en el país existen aproximadamente 4,386,000 unidades empresariales, del que representan un 99,8%, siendo Mipymes la gran mayoría de las empresas del país, que aportan un 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y que contribuyen fuertemente a la generación de empleo, debido a que mantienen el 76% de los empleos de las empresas del sector productivo (INEGI, 2014)

La amenaza es el riesgo que puede enfrentar una empresa cuando un factor externo a ella llegue a cierto nivel o un evento del entorno se presente y afecte los resultados de la organización. Algunas de las condiciones del medio ambiente tienen la capacidad de provocar la muerte de la empresa o afectarla de forma tal que no sea capaz de alcanzar sus metas u objetivos, o le dañe en alguna forma sus activos, personal, desarrollo, desempeño, etcétera.

Solo algunas empresas tienen procesos sistemáticos para buscar información y mantener sus bases de datos actualizadas. Muchos de los análisis se limitan a buscar información de los competidores directos e indirectos, como factores externos porque estos, en cuestión de meses, pueden provocar que la empresa pierda su participación de mercado, forzándola a cambiar, a disminuir su tamaño o en caso extremo, a desaparecer, entre estos se encuentran: los precios y disposición de los insumos principales de la empresa y los cambios de la legislación vigente (cambios de leyes), cambios en el medio ambiente, por ejemplo, nuevas tecnologías, etc.

En la actualidad, se utilizan varios modelos de manejo de riesgo para limitar o eliminar factores amenazantes, entre estos están los de desarrollo de portafolios (como los modelos de Harry M. Markowitz y el de William F. Sharpe llamado Capital Asset Pricing Model), los de derivados financieros (el modelo de Black and Scholes) y modelos para predecir crisis financieras de empresas.

Estos modelos se enfocan principalmente en determinar factores económicos financieros. Las empresas pueden volverse obsoletas por lo que los directores

deberán considerar como evoluciona el medio comercial, para ajustar planes y tácticas.

En el análisis de amenazas las empresas, se realizan estudios para el momento actual y varios para el futuro, esto sirve de referencia para que los directivos elaboren un plan y los diseños contra eventuales contingencias.

Frente a grandes amenazas las cosas pueden salir mal, muchas de ellas requieren acciones audaces, debiendo estar dispuesto a correr riesgos, con la conciencia de que las fallas se corregirán sobre la marcha.⁸³

En la determinación de las amenazas se debe establecer la probabilidad de que ocurran algunos eventos como el impacto que tendrá cada uno en caso de presentarse, a que variables internas impactan y el tiempo en el que ocurrirán.

El análisis de amenazas es parte de las actividades estrategias, reaccionando y planteando alternativas que eliminen o mitiguen las repercusiones de estas, para poder alcanzar los objetivos de la organización.

Los directivos se dedican a las actividades estratégicas operativas y a dar solución a los problemas que surgen, son víctimas de los cambios en las circunstancias externas, que van a determinar la supervivencia, el desarrollo o el crecimiento de la empresa. Al limitar las decisiones conscientes sobre el futuro de la organización, este será en gran medida determinado por las circunstancias del entorno además de los planes internos.

La viabilidad del éxito de la empresa, requiere de la implementación de un sistema de administración estratégica para poder obtener mejores resultados.⁸⁴ Uno de los grandes retos de la pequeña empresa es poder contar con un nivel de competitividad que les permita participar en los mercados nacionales, como internacionales. Menciona Michael Porter, el economista estadounidense, profesor en la Escuela de Negocios de Harvard, especialista en gestión y

⁸³ GARCIA DE LEON CAMPERO, Salvador (1993). La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad. Diana. México. 242 pp.

⁸⁴ GARCIA DE LEON CAMPERO, Salvador (1993). La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad. Diana. México. 242 pp.

administración de empresas, y director del Instituto para la Estrategia y la Competitividad.

La respuesta es la ventaja competitiva, que no se basa únicamente en el uso de la tecnología adecuada, sino también en una organización del trabajo más eficiente, la preocupación por la calidad y la interacción con los clientes. Considerando estos elementos de Michael Porter, las empresas por rama de actividad señalaron que sus productos son competitivos en el país, pero tienen menor competitividad en menor grado en el mercado internacional.

La razón principal de la competitividad, mencionan los productores, es la buena calidad de sus productos o servicios, y la competitividad se encuentra en la escala de la producción utilizada, y por lo tanto se tiene que reaccionar ante cambios en la demanda.⁸⁵

La competitividad también es la adaptación que logren estas empresas respecto a la nueva situación del mercado. La competitividad de las Mipymes en la globalización es mediante el grado de innovación tecnológica que incorporan en su operación cada tipo de empresa.

En el proceso tecnológico se toman en cuenta el control de calidad e inventarios, la reducción de defectos del producto, el tipo de maquinaria más conveniente para dicho proceso, el diseño de las instalaciones, así como el equipo de apoyo para el proceso productivo (computadoras, faxes etc.).

En cuanto a la competitividad por tamaño de empresa los resultados muestran que el 80.5% de la micro empresa es de baja competitividad, mientras que en la pequeña empresa el 75.9% es de alta competitividad y en la mediana empresa el 100% es de muy alta competitividad. Demostrando con estos resultados que la competitividad se encuentra relacionada con el tamaño.

⁸⁵ Luis Alberto Gómez Alvarado ¿A qué se enfrentan las empresas? *Hen Revista Pyme*. Pág. 27

Y aunque hoy en día, la economía mexicana está experimentando cambios debido a variaciones estructurales realizados por Estados Unidos (su mayor socio comercial), el panorama luce esperanzador; más de 4 millones de **PYMES en México** están generando el 72% del empleo y el 52% del PIB nacional.⁸⁶

Cuadro 2.6.1

América Latina y Unión Europea (8 países).

Productividad relativa interna. (Porcentajes)

País	Micro	Pequeña	Mediana
Brasil	4	22	51
Chile	7	17	22
Ecuador	8	30	46
México	8	24	48
Italia	40	69	91
España	45	70	96
Alemania	62	64	83
Francia	74	76	85

FUENTE: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf

Según el cuadro anterior, las Pymes en Europa son más productivas que en Latinoamérica.

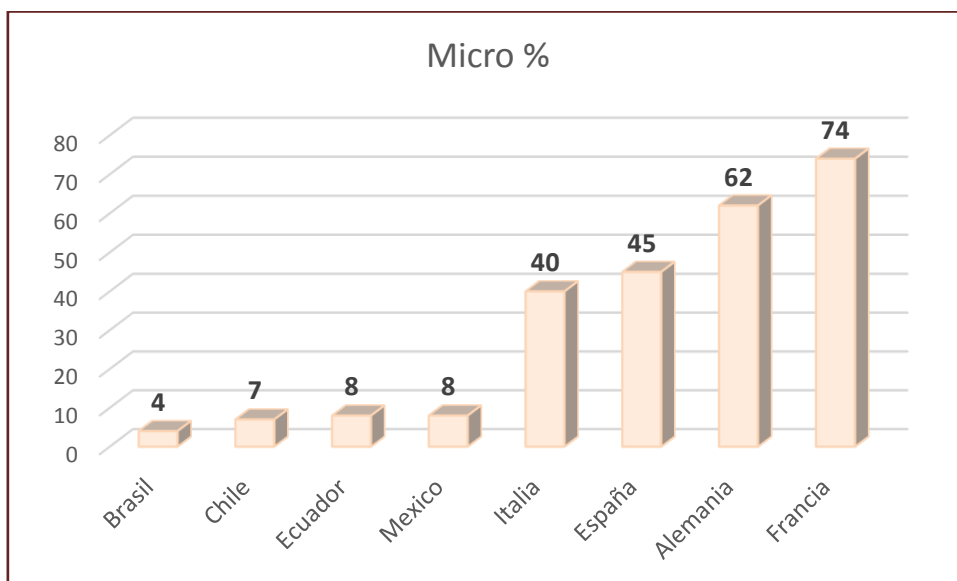
En términos generales, a diferencia de las experiencias de México, la SBA (Small Business Administration), en Estados Unidos, ofrece servicios a las microempresas, pero incluye a las pequeñas y medianas empresas, como es el caso de la manufactura, por ejemplo, definidas como aquellas que no excedan los 500 empleados pero que llegan hasta 1500 en algunos casos.

Es decir, el apoyo vía programas de las Pymes incluye a empresas relativamente grandes. Los objetivos de la SBA también se orientan, en orden de prioridad, a permitir acceso a capital, al desarrollo empresarial (asistencia técnica y capacitación).

⁸⁶<https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=pymes+en+mexico+inegi&sa=X&ved=2ahUKEwiV2LrkgvPIAhUQ7qwKHZhSB9E4ChDVAigAeqQIChAB&biw=1440&bih=7862015>

Grafica 2.6.1

América Latina y Unión Europea

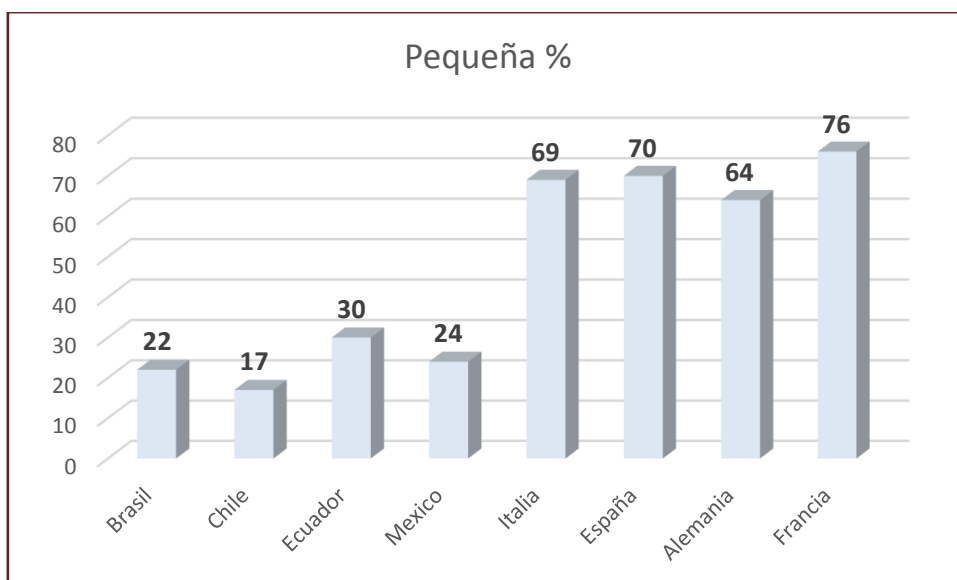


FUENTE: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf

Como se aprecia del grafico anterior, existe gran diferencia en Latinoamérica y los países de Europa, que tienen un mayor número de Microempresas.

Grafica 2.6.2

América Latina y Unión Europea

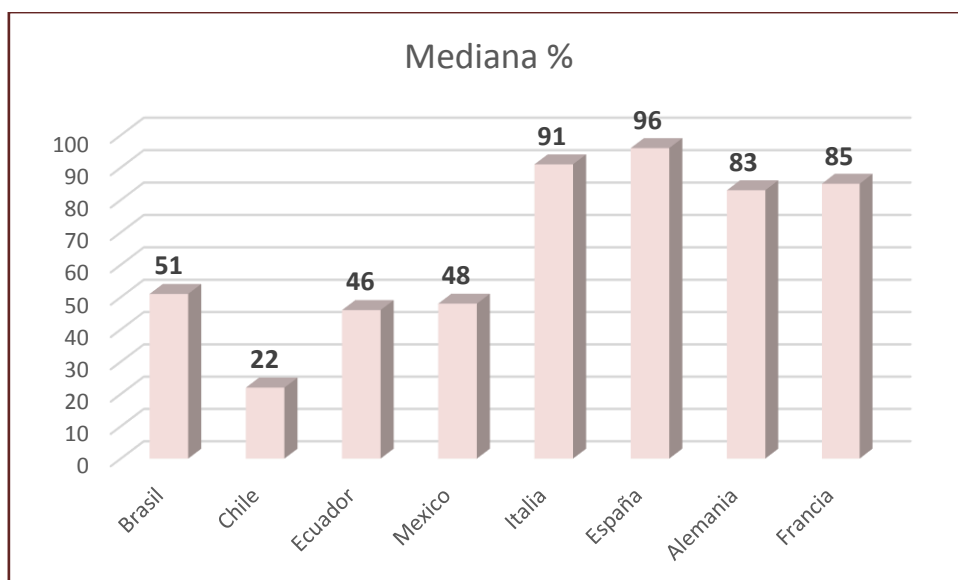


FUENTE: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf

En esta grafica también destaca la gran diferencia con respecto a Europa, que tiene un gran número de pequeñas empresas.

Grafica 2.6.3

América Latina y Unión Europea



FUENTE: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf

Destacando el hecho aquí también, que los países europeos cuentan con un mayor número de empresas medianas.

El gobierno ha establecido programas de apoyo enfocados al encadenamiento productivo y de servicios de empresas tractoras (grandes), con la pequeña y mediana empresa, siendo una política positiva, por ello encontramos empresas dinámicas y competitivas.

Sin embargo, existe un reto pendiente con la competitividad de la microempresa, pues las estrategias del gobierno no han logrado desarrollarla. También, el gobierno del distrito federal (hoy Ciudad de México) determinó el nivel de competitividad de las empresas por sectores, donde se establece que la industria es el sector más competitivo, mientras que el comercio y los servicios son de baja competitividad.

Sin embargo, en la industria, sólo 36.6% es de alta competitividad y cerca al 60% de baja competitividad, como resultado de la falta de una política industrial definida, desde hace varias décadas. En tanto, en los sectores comercio y servicios, como se aprecia del cuadro anterior, tres cuartas partes de los negocios no son competitivos.

Para el sector comercio al por menor, el gobierno ha establecido programas de apoyo como: mi tienda, mi zapatería y mi farmacia, con el objetivo de financiar su crecimiento y desarrollo, ofrecer consultoría especializada y capacitar al empresario en las áreas administrativa, comercial y tecnológica para que su negocio sea rentable y no de sobrevivencia.

Con respecto al sector de servicios especializados, mismo que conforma sólo el 16.2% de negocios de alta competitividad, dispone de programas de apoyo como Prosoft que fomenta la innovación y los servicios de alto valor agregado en tecnologías de la información y comunicaciones (TIC).

Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México (INEGI), en el año 2010, más del 99% del total de las empresas mexicanas tenían menos de 250 trabajadores, es decir, se clasificarían como “mipymes” (micro, pequeñas y medianas empresas). Su importancia es fundamental en el desarrollo del país porque generan más del 70% de los empleos y más del 52% del PIB.⁸⁷

2.7 Algunos Problemas administrativos de las Mipymes.

La tecnología no debe conceptualizarse como una inversión suntuaria, sino como una serie de herramientas que sirven para facilitar el trabajo, dar un mejor servicio, ahorrar costos y recopilar información útil para la toma de decisiones de cualquier empresa.

⁸⁷ <https://www.foromarketing.com/competitividad-en-las-pymes-mexicanas/2019>

La tecnología tiene dos cualidades: eleva la calidad de los procesos internos e incide en la oferta de mejores productos y servicios. Sin embargo, la subutilización o su carencia llevan en estos tiempos, a la incompetencia y destierro de la globalización.

Existen nueve áreas principales en las cuales las Mipymes encuentran sus grandes obstáculos para su satisfactorio desarrollo dentro de la economía del país:

Obstáculos:

1. Financiero: Existen problemas para tener acceso a los créditos que otorga la banca por falta de antecedentes de crédito, es decir, no cumplen con las garantías que pide el banco; y solo otorgan préstamos a corto plazo.

2. Comercio Exterior: En el mercado pequeño y las crisis económicas que se presentan, para obtener mayores ingresos y crecer, se les invita a exportar sus productos hacia mercados internacionales, pero esta actividad manifiesta los siguientes inconvenientes:

Retraso del Estado para liquidar la devolución de impuestos.

3. Desconocimiento de la información disponible para la realización de trámites ante la dependencia del gobierno. Las normas de calidad que tienen que cumplir y no reunir los requisitos para satisfacerlos.

4. Fiscal: Los diferentes impuestos a los que están sujetas complica su situación por desigualdad de la base impositiva y niveles de rentabilidad, comparados con las grandes empresas. Así mismo, las dificultades que se presentan en su constitución formal como empresa.

5. Laboral: El sistema laboral mexicano está considerado como proteccionista de la clase trabajadora, la falta de contraprestación de servicios por parte del Estado, creando una carga impositiva adicional para las empresas, ya que el incumplimiento del otorgamiento de beneficios como el Seguro Social e Infonavit, ocasiona que deba buscar otras formas alterativas de compensación y reducir el grado de inseguridad de los trabajadores.

La obligación que existe de brindar capacitación a sus empleados, presenta otro gran problema, la deficiencia de los institutos técnicos encargados de brindarla, originando que gran parte de las empresas deban destinar gran cantidad de recursos al entrenar a sus empleados en otras instituciones.

6. Infraestructura: Los altos costos y baja calidad de los servicios públicos que existen: Sector energético: en algunas regiones del país se presentan constantemente fallas de energía.

7. Comunicaciones: existe una buena red de carreteras, pero hacen falta otros medios alternativos para poder llevar sus productos a los diferentes mercados existentes.

8. Educación: existe un alto índice de deserción escolar y el mal estado de los centros de enseñanza afecta la calidad con la que terminan sus estudios los alumnos. La educación superior se encarga de educar empleados y no empleadores, lo que obstaculiza el desarrollo de potenciales emprendedores.

9. Jurídicos: Las principales limitaciones en este nivel, se relacionan principalmente con:

La sobrerregulación en el aspecto fiscal y laboral.

La falta de una legislación adecuada que dé certeza, garantice y fomente su crecimiento. La poca claridad sobre procedimientos, creando incertidumbre y falta de inversión.

También se encuentran los siguientes problemas o desafíos que deben enfrentar las Mipymes:

- Corrupción.
- Ineficiencia de la burocracia.
- Calificación insuficiente en la fuerza de trabajo.
- Carencia de cultura y ética de compromiso.
- Inestabilidad gubernamental.
- Falta de calidad en los proveedores

Todos estos aspectos influyen de manera negativa en el entorno empresarial y en su ilimitado crecimiento.

En general se puede decir que México se encuentra muy por debajo de otros países respecto a estrategias y operación de compañías, que forman parte del conjunto de factores que permiten el desarrollo empresarial.⁸⁸

2.8 Errores de información económica de las Mipymes.

Las principales pifias de las Mipymes o errores más comunes que se presentan durante su creación y desarrollo, de estas empresas, algunas han ocasionado conflictos evitando su crecimiento como son:

a) Falta de misión y visión del negocio. El planteamiento de estos conceptos ayudara a formar fuertemente la cultura empresarial en forma eficaz, ofreciendo un panorama completo de los valores, filosofía y aspiración que orientan la acción de las empresas y tener potencial para lograr la motivación de los miembros que participan en esta.

b) Estructura organizacional deficiente. El empresario conoce las funciones y actividades a desarrollar en la empresa, edemas quienes deben realizarlas; sin embargo, no se documentan; la mayoría de las veces, existe duplicidad de funciones y participación de más de una persona en dar instrucciones a los empleados y trabajadores.

c) Poder centralizado. La mayoría de las Mipymes son familiares, por lo que los puestos directivos están a cargo de la misma familia, situación que en ocasiones no beneficia su formación y crecimiento, ya que le dan prioridad a intereses personales y sentimentales; es decir no son tan rigurosas las aplicaciones laborales de las normas establecidas para la operación de la empresa.

⁸⁸ Domínguez, M. C., Reséndiz, M., & Corona, M. A. (2012). Estrategias de mercadotecnia en empresas manufactureras de la zona metropolitana de la ciudad de Puebla. *Global Conference on Business and Finance Proceedings*, 7(1), 115 0 -1158.

d) Falta de definición de objetivos. El empresario establece los objetivos de la empresa, sin embargo, si no los establece de manera formal y por escrito, el personal que colabora en ella no los conocerá, originando que las actividades que realizan muchas veces no estén orientadas a lograrlos.

e) Falta de políticas y procedimientos. Por lo general establecen sus bases de operación de manera verbal e informal, lo cual origina inconformidad al realizar las actividades. Regularmente no se tienen por escrito los manuales de políticas y procedimientos que proporcionen la información sobre el orden cronológico y secuencial de las operaciones que se realizan en la empresa.

f) Falta de evaluación y seguimiento. La mayoría carece de un sistema de evaluación del desempeño del personal, no se supervisa el cumplimiento de objetivos, e incluso el primero en romper las reglas, políticas o procedimientos, es el mismo dueño del negocio, lo cual origina que el personal le reste importancia a esta evaluación.

g) Comunicación deficiente. El no tener definidas las Líneas de autoridad genera una comunicación deficiente entre sus miembros, ya que estos no saben con certeza a quien acudir o no se generan vínculos de confianza para que se puedan comunicar los problemas que surjan en la operación día a día del negocio o para llevar a cabo la toma de decisiones.

h) Falta de controles administrativos. Los empresarios en su mayoría desconocen la situación financiera exacta de su negocio, debido a que no llevan los controles, ni registros necesarios para conocer entre otros los conceptos de: ingresos, egresos, rotación de inventarios, porcentaje de ventas a crédito, etc. La contabilidad únicamente se utiliza con fines fiscales y no para la toma de decisiones.

i) Desinterés por los aspectos Jurídicos. Considerando que la mayoría de las empresas son familiares, se les da poca importancia a los aspectos jurídicos de

los negocios, ya que se considera que el único requisito que se debe cumplir es concurrir al notario para constituir la como sociedad.

J) Inexistencia de controles de clientes. Para conocer a los clientes, independientemente de si han utilizado o no los servicios que proporcionan las empresas, se debe generar una base de datos, mediante la cual se pueda obtener un panorama general de la relación que se tiene, y dicha base debe contener los datos representativos de cada uno de ellos.

k) Desconocimiento de la matriz de análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas FODA (Fortalezas y debilidades). Con esta matriz de análisis estratégico, se evalúan las fuerzas y debilidades internas de la organización, así como las oportunidades y amenazas de su ambiente externo, recomendándose se aplique para conocer cuál es su estado actual.⁸⁹

La micro pequeña y mediana industria incorporan fuerza de trabajo al sector manufacturero, esta fuerza procede de varias regiones como lo es el agro mexicano a las grandes ciudades, contribuyendo por una parte a combatir al desempleo, debido a la capacidad de compra que les proporcionan a la industria mediante sus salarios y por los bienes que adquieren con él, activando la economía del país.

Estas empresas contribuyen a elevar el nivel de ingresos de la población al crear una sociedad entre parientes y amigos o también llamadas empresas familiares que son quienes crean una actividad industrial o comercial en pequeña escala. Así se convierten en un mecanismo de captación de pequeños ahorros para hacerlos productivos, mismos que dan forma a los nuevos emprendedores o pequeños empresarios.⁹⁰

⁸⁹ Saldívar, G. S. J., García, B. R., Valenciana, M. N., & Roa, R. R. O. (2012). Competitividad y gestión de las pymes. *Global Conference on Business and Finance Proceedings*, 7(2), 1152 -1156.

⁹⁰ Instituto Mexicano para la Competitividad. (2011). Índice de Competitividad Internacional 2011. Recuperado el 15 de agosto del 2014 de: <https://goo.gl/vaulGd>

2.9 El Crédito en las Mipymes.

El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) es un instrumento que busca apoyar a las empresas en particular a las de menor tamaño y a los emprendedores con el propósito de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El financiamiento es la obtención de recursos para una actividad económica; a la persona o institución que coloca los recursos se le conoce como financiador, y al que los obtiene como financiado, el financiamiento puede realizarse mediante diferentes opciones como: créditos, arrendamiento, colocación de acciones, colocación de títulos de deuda, etcétera.

Para Arturo Morales Castro la acepción de crédito es: operación de préstamo de recursos financieros por confianza y análisis de un sujeto o empresa disponible contra una promesa de pago.⁹¹

El significado de la concesión de un crédito es adelantar fondos o conceder un plazo para un pago exigible, desde el punto de vista jurídico el crédito, puede considerarse como un préstamo o transferencia de algún producto o servicio, a un comprador mediante el pago de un precio convenido a plazos.

Puede decirse que el crédito supone un capital existente por parte del que lo otorga (prestamista o acreedor), y una garantía de restitución por parte del prestatario o deudor. Esta garantía es real en bienes muebles, inmuebles o monetarios

El crédito tiene funciones básicas que permiten obtener beneficios, entre los que pueden señalarse los siguientes:

⁹¹ <http://www.fondopyme.gob.mx/2014>

Incremento del consumo, ya que permite que ciertos sectores de la población generalmente los de bajos ingresos adquieran bienes y servicios, que normalmente no podrían adquirir con pago de contado.

Fomento de uso de todo tipo de servicios y bienes.⁹²

Ampliación y apertura de nuevos mercados, al dotar de poder de compra a los sectores de la población que, por sus ingresos, no posee en recursos líquidos para pagar de contado.

Efecto multiplicador en la economía, pues al aumentar el consumo de los bienes y servicios, puede aumentar el ingreso del pequeño empresario.

Estimula la producción de estos. La posibilidad de adquirir capitales sin poseer otros bienes equivalentes o sin desprenderse de ellos, en caso de que se posean.

Al otorgarse un crédito al deudor, se le realiza un análisis de su capacidad de pago del solicitante; el análisis incluye un perfil que permita apreciar que el crédito con sus respectivos intereses (costo del crédito) va a restituirse en el tiempo pactado o acordado.

En México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) regula las actividades de crédito de las instituciones financieras; por ejemplo: se considera que los créditos han sido otorgados de acuerdo con las políticas del banco y conforme a las condiciones de mercado y en términos de seguridad cuando reúnan las siguientes características:

Tasa de interés de mercado.

Cobro de comisiones.

Destino de los recursos acordes con el fin contratado.

Viabilidad del proyecto.

Capacidad de pago del deudor basándose en flujos de efectivo y en su situación financiera presente.

Reciprocidad.

⁹² Morales Castro, Arturo. (2013). Pymes Financiamiento Inversión y Administración de riesgos, pág. 111

Garantías suficientes.

Expediente de crédito completo.

Calificación administrativa y moral de los acreditados.

El mejor **crédito pyme** ofrece una tasa menor, sus comisiones son bajas y otorga mínimas garantías. Esto es en cuanto al punto de vista cualitativo, porque se obtiene rápidamente y se adapta a las necesidades de cada negocio, en cuanto a términos de plazo y factibilidad de pago.⁹³

Así también, se ofrecen **créditos pymes** de acuerdo a la moneda en que se factura. Las compañías que tienen los mejores **créditos pymes** son Banamex, Santander, Bancomer, Scotiabank, HSBC, Interacciones, Banregio. Por mencionar un ejemplo, HSBC ofrece un **crédito pyme** a largo plazo, con un monto máximo de 4 millones de pesos y con la posibilidad de financiar en 60 cuotas con tasa de interés fija, siendo éste uno de los mejores **créditos pymes** para el 2019.

Antes de solicitar un **crédito pyme** se recomienda comparar los diferentes créditos de los diferentes bancos e instituciones. Analizar el uso que se le dará al crédito, es importante analizar en qué se va a ocupar el capital, ya que de ello dependerá el tipo de **crédito pyme** que se debe solicitar. Ser consciente de uno mismo y revisar si se es sujeto de crédito, las entidades que ofrecen distintos tipos de **créditos pymes**, evalúan el flujo de efectivo de las empresas, mientras que otras evalúan la capacidad de pago, con base al estado financiero.⁹⁴

2.10 Necesidades de crédito (Mipymes).

Siete de cada diez empresarios y emprendedores señalan que la falta de acceso a crédito es la principal limitante de su crecimiento; no obstante, el 41.8% de los encuestados cuenta con crédito bancario o préstamos otorgados por instituciones financieras no bancarizadas. Los principales atributos que busca un

⁹³ El portal de financiamiento, créditos, prestamos, finanzas. Publicado por Adriana González el 28 de marzo de 2019

⁹⁴ <https://financiamiento.org.mx/credito-pyme/2014>

empresario al momento de elegir son: rapidez en el crédito, pocos requisitos y tasas de interés accesibles.

El crédito para Pymes es considerablemente más caro que el crédito para empresas grandes y corporativos, mientras que causas como un mal historial crediticio, una doble contabilidad fiscal y un escaso conocimiento del análisis financiero, tornan aún más complicado obtener financiamiento para este segmento.

Por otra parte, la banca tradicional conserva procesos rigurosos para evaluar el riesgo financiero y brindar respuesta ágil a sus clientes. En palabras de Miguel Ibarra, Coordinador del Centro de Estudios Financieros y de Finanzas Públicas de la Universidad Nacional Autónoma de México: *“Los bancos actualmente son instituciones poco flexibles, grandes, burocráticas y tienen un aparato muy costoso. Es decir, les cuesta lo mismo atender un crédito de un millón de pesos que uno de 100,000, porque el trabajo que tienen que hacer es el mismo, por lo que prefieren atender créditos más grandes”*.⁹⁵

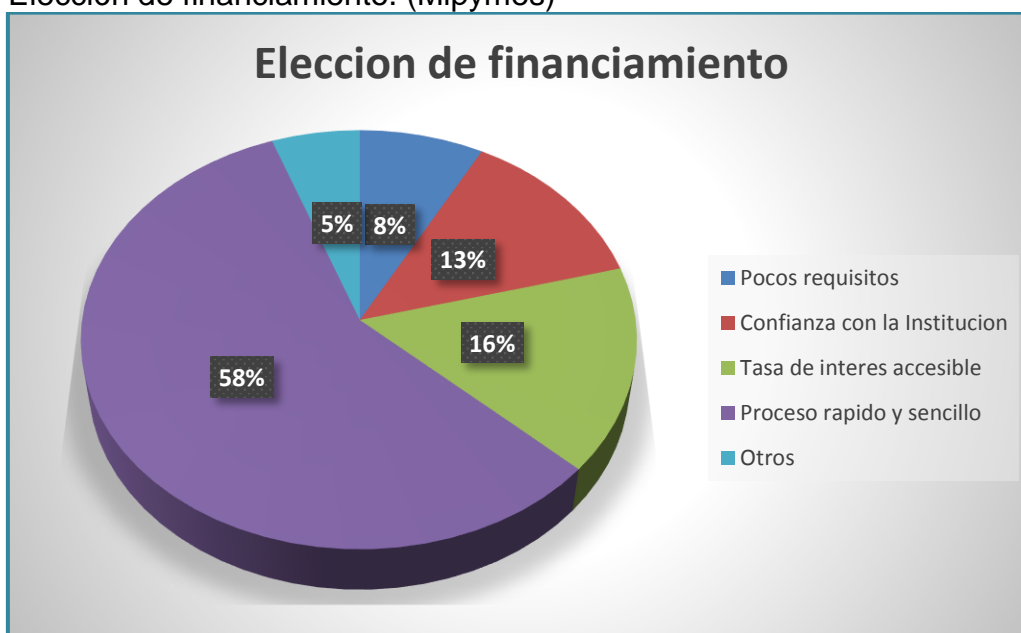
A pesar de que el 100% de los encuestados menciona tener claro el uso que le dan a un crédito antes de solicitarlo, sólo el 50.48% lo utiliza realmente para alcanzar sus objetivos estratégicos. El reporte muestra cómo las empresas encuestadas enfocan sus necesidades de financiamiento para cubrir necesidades a corto plazo y no perder liquidez. Sólo el 45.89% de las micro, pequeñas y medianas empresas utilizan el crédito para impulsar el crecimiento de sus negocios.

Este gráfico muestra los principales atributos que los empresarios señalan como más importantes al elegir financiamiento:

⁹⁵ <https://www.forbes.com.mx/pymes-mexicanas-un-panorama-para-2018/>

Cuadro 2.10.1

Elección de financiamiento. (Mipymes)



FUENTE: <https://www.forbes.com.mx/pymes-mexicanas-un-panorama-para-2018/>

Falta de Capital. A pesar de los programas de financiamiento del Gobierno y los Fondos de Capital Semilla para impulsar a emprendedores y negocios en etapas tempranas, existe un desconocimiento por parte de los dueños de las micro, pequeñas y medianas empresas para atraer capital. Hay una confusión generalizada entre el uso del crédito y el uso del capital.

En los negocios en etapas tempranas, existe un desconocimiento por parte de los dueños de las Pymes sobre programas de financiamiento del Gobierno y los Fondos de Capital Semilla. La atracción de capital debe ser una prioridad estratégica para el negocio. Con ello, los emprendedores podrán afinar su visión y planes de largo plazo, con la experiencia y consejos de inversionistas.

Escasez de inversión en tecnología y talento. El estancamiento se puede atribuir a una falta de visión estratégica que ocasiona que enfoquen sus recursos en la operación del día a día y descuiden aquellas actividades que generarán un impacto mayor a largo plazo. El propietario de una Pyme se concentra en objetivos a corto plazo y no piensa en un escalamiento exponencial. Una clara muestra de esto es que sólo el 16% de los encuestados invierten en tecnología y talento.

2.11 Iniciativas para el crecimiento de las Mipymes. Empleo y capacitación del personal contratado.

Las Mipymes son las que generan más empleos en México, siete de cada 10 empleos aportan al Producto Interno Bruto (PIB) más del 56%, este dato debe considerar la clase política de México para atender a la crisis económica y legislar políticas públicas que atiendan sus necesidades y les permita crecer.

En **México** existen 4.2 millones de unidades económicas, de las cuales 99.8% son consideradas como pequeñas y medianas **empresas (Pymes)** y **que** aportan 52% del **Producto Interno Bruto (PIB)** del país, y son las responsables de **generar** 78% de los empleos a nivel nacional.⁹⁶

En orden de prioridad, como ya se mencionó, el gobierno mexicano debe permitir acceso a capital, al desarrollo empresarial (asistencia técnica y capacitación de personal), además de realizar contrataciones con el gobierno (licitaciones), y apoyo a las pequeñas empresas en la interpretación de la legislación y sus efectos en ese estrato, al igual que investigaciones específicas.

Si bien la mayor parte del financiamiento de la SBA, en los Estados Unidos, se otorgaron financiamientos mediante garantías (más de 12, 200 millones de dólares en 2002), y también aprobó préstamos directos por 2 470 millones de dólares por medio de una red de compañías de desarrollo certificadas, a negocios en etapa de crecimiento con financiamiento a largo plazo para activos fijos.

La SBA ha realizado esfuerzos para coordinar a la comunidad académica, al sector privado, a los gobiernos locales y a la propia SBA a través de centros de desarrollo empresarial (existen más de 1000, la mayoría en universidades) que adaptan sus servicios y asistencia técnica y general, incluyendo licitaciones, a las necesidades específicas de la economía.

⁹⁶<https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=ventajas+de+las+micro%2C+peque%C3%B1as+y+medianas+empresas+mexico2015>

En este sentido, el gobierno de México debe apoyar para incrementar la Baja diferenciación competitiva, la Brecha en destrezas técnicas y de negocios.

En los diversos sectores innovadores e integradores debe haber cadenas de proveedores, e intentar ser flexibles para que sean altamente exitosos. También, deben financiarse el costoso y largo proceso de formación y capacitación. En general, debe corregirse la falta de áreas específicas en la estructura corporativa para promover y dar seguimiento en la capacitación de empleados. Debe resolverse la falta de capital humano.

La gestión del modelo y los recursos debe ser descentralizada. La adopción de instrumentos tecnológicos es clave para la coordinación. El gobierno debe centrarse en financiamiento y coordinación. Para aumentar la tasa de supervivencia de empresas, se requiere reforzar la diferenciación e innovación tecnológica.

2.11.1 Necesidades de las Mipymes antes de su operación.

- a) Capacitación a los emprendedores para elaborar el plan de negocios
- b) Capacitación a los administradores para elaborar el plan de operación
- c) Trámites ágiles y flexibles para dar de alta la empresa
- d) Financiamientos accesibles y reales para el arranque de la empresa
- e) Asesorías para ingresar a las cámaras y organizaciones empresariales.

Estas necesidades pueden ser apoyadas de manera efectiva por los políticos, en el presupuesto de egresos de 2010 deberían destinar una partida presupuestal para desarrollo de empresarios con becas en instituciones de educación superior públicas y privadas, como la UNAM, UAM, IPN, ITESM, ESC, y algunas otras que garanticen el nivel que se requiere para estas estrategias de desarrollo empresarial.

Las instituciones de Educación Superior cuentan con proyectos de investigación sobre la problemática de las Mipymes, estos recursos no son plenamente aprovechados por una falta de vinculación efectiva y permanente con el sector productivo.

De ser así, se generarían un mayor número de Mipymes que a su vez serían más competitivas, ya que su promedio de ciclo de vida es actualmente de dos años, buscándose con estos apoyos ampliar este margen, con este vínculo de las instituciones de educación superior, se fortalecería la capacitación para los emprendedores de Mipymes, con cursos certificados para empresarios que buscarían contar con el apoyo financiero en el presupuesto de la Federación u otras fuentes de financiamiento.

Las políticas públicas deben de estar orientadas al fomento de la actividad empresarial y así, de alguna manera, evitar el desempleo.⁹⁷

Las instituciones de educación superior podrían asignar recursos (espacios, profesores, textos, bibliotecas, laboratorios, computadoras, talleres, etcétera) con apoyo en el presupuesto de egresos de la federación, lo que fomentara la investigación aplicada para el desarrollo sustentable de las Mipymes, así se creara un vínculo real para generar más Mipymes, sobre todo la asignación de este fondo para las instituciones de educación superior debería de ser directa y transparente, asignación sometida al control de los recursos y a un proceso de evaluación que garantice el buen uso de los mismos, esperándose que los ciudadanos tengan beneficios para creación empresarial.

2.11.2 Necesidades de las Mipymes durante su operación.

- a) Garantizar un tratamiento fiscal promotor del empleo
- b) Garantías de protección del mercado para impedir la competencia ilegal
- c) Asesorías para mejorar la productividad de la empresa
- d) Garantías y asesorías para ingresar servicios y permanecer en la cadena productiva a través de sus productos o servicios
- e) Financiamientos accesibles y reales para la reestructuración de los pasivos de la empresa.

⁹⁷ Ignacio Gonzalez Sanchez, "La política para el desarrollo de las pymes". Revista PYME. Pag. 43.

En esta etapa de las Mipymes, se requiere de acciones políticas para mantener la operación de las empresas, por ejemplo:

Subsidios para las Mipymes que den de alta a nuevos trabajadores.

Devoluciones ágiles y mensuales de impuesto al valor agregado (IVA) acreditable.

Disminución de aportaciones del instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) por un tiempo.

Asesorías de oportunidades para exportación.

Los políticos deben considerar las políticas públicas para que la actividad de las empresas que ya están operando se mantenga y se incremente, políticas públicas que eviten los despidos de trabajadores.

Las Mipymes fomentan la economía local y familiar, además promueven la producción y comercialización de artículos.

2.11.3 Necesidades de algunas Mipymes informales.

- a) Un marco legal específico que garantice la permanencia y desarrollo.
- b) Asesoría y capacitación para maximizar las utilidades.
- e) Infraestructura para espacios higiénicos y funcionales en beneficio de sus clientes.
- d) Procesos ágiles y sencillos para el cumplimiento de sus responsabilidades fiscales y laborales.
- e) Una ventanilla delegacional para sus trámites.

El financiamiento bancario a pymes no sólo es reducido, sino que va a la baja. En 2013 habían 318 mil 114 Pymes con crédito bancario, y esta cifra se redujo 4.5% al cierre de 2014 con 303 mil 847 pequeñas empresas. Entre las micro y pequeñas empresas este retroceso fue más pronunciado, en 5.2% en dicho periodo.

Según el último Censo Económico, en 2013 existían 4.2 millones de empresas en el país. La falta de acceso al crédito bancario de las pymes suele asociarse a la condición de informalidad que prevalece en el segmento: sólo 26.69% de las Pymes son formales, es decir, pagan impuestos o cuotas al IMSS; y el restante 73.31% sobreviven dentro de la economía informal.

En su reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a pymes, el banco central dice que los empresarios que no acceden a créditos de intermediarios financieros financian sus negocios con otras fuentes, como el crédito de proveedores y préstamos de amigos y familiares.⁹⁸

Estos establecimientos informales están presentes en las estaciones de autobuses de pasajeros, en las entradas y salidas de las estaciones del metro, afuera de los hospitales, en la mayoría de los tianguis o en mercados populares, en las centrales de transporte foráneo, a veces afuera de las escuelas de todos los niveles.

Las Mipymes promueven la economía local, son empresarios valiosos que trabajan para su economía familiar, dejan de ser un lastre para el gobierno que no ha sido capaz de generar empleos suficientes por la crisis económica, son microempresarios que promueven la elaboración, distribución y comercialización de productos, algunos de ellos elaborados por familiares que se convierten en trabajadores, al margen de las obligaciones fiscales y laborales.

Las Mipymes informales poco pueden hacer por la legalidad si no cuentan con el apoyo que brinde seguridad en su actividad económica, estos emprendedores o empresarios generan empleos reales.

La falta de internacionalización y desvinculación con los sectores económicos más dinámicos, México se encuentra en este contexto. Con la maduración de los

⁹⁸<http://mundoejecutivo.com.mx/economia-negocios/pymes/2015/05/11/informal-73-pymes/>

mercados locales las empresas, hoy en día, buscan su expansión internacional. México ha registrado una apertura comercial que lo ubica como una de las economías más abiertas del mundo.

Por ello, es imprescindible que nuestro país de prioridad a las políticas que impulsen la competitividad y la productividad de las empresas mexicanas. Promoviendo así, una mayor participación en los mercados internacionales con los tratados de libre comercio que las empresas llevan a cabo.

Como nota importante aquí, se puede decir que el escaso uso de crédito bancario en México por parte de las empresas pequeñas, es aún más evidente en sus etapas iniciales de desarrollo. De acuerdo con la Encuesta Nacional de Micro negocios de 2012, **64% de las microempresas en México iniciaron con recursos del dueño o de familiares y amigos**. Mientras tanto, el financiamiento bancario sólo figuró en 2.7% de los casos.⁹⁹

2.12 Estímulos para las Mipymes.

Las empresas tienen una alternativa de crecimiento a través de los créditos. Es verdad que, en particular a las micro, pequeñas y medianas empresas les causa resistencia esta propuesta, pero el crédito bien manejado puede ser un impulsor estratégico para la empresa.

Según Xavier Briseño, director general de Neve e Gelato en el año 2010, alguna empresa de 125 empleados que ha recurrido al crédito para expandir sus operaciones, menciona que un crédito bancario a veces puede ser más barato que atraer socios, ya que estos pedirán siempre sobre las utilidades, mientras que el financiamiento bancario se maneja con una determinada tasa de interés.

⁹⁹ <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=238242015>

Si todo marcha bien en el negocio, las utilidades siempre serán más altas que las tasas del crédito"¹⁰⁰

Le Patat, otra empresa pequeña, es un concepto de comida rápida de calidad, buscando siempre los mejores ingredientes. Papas de origen belga, así como sandwiches de pollo hechos con pan artesanal y pechugas de pollo frescas con empanizado de la casa. Todas las limonadas son hechas al momento con limones naturales.

Para Patricia Armendáriz Guerra, Directora de la Unión de Crédito Credipyme en el 2010, las Mipymes tienden a alejarse del crédito del sector formal porque encuentran en sus proveedores una fuente de préstamo. También indica los retos que afronta la unión de crédito para otorgar créditos a este segmento del sector productivo; uno es la revisión de sus estados financieros, ya que la mayoría de las empresas no los tienen en orden y es necesario revisar su capacidad de pago, facturaciones, inventarios y sus balances.

Pero también existen compañías que disponen del crédito formal para las Mipymes, como las micro financieras, ejemplos como el Banco Compartamos, Finsol etc.¹⁰¹

Patricia Armendáriz comenta que “en 1990, vivía en Nueva York, estaba terminando mi doctorado en Economía del Empleo en la Universidad de Columbia, y acompañé a mis compañeros a una reunión con Pedro Aspe, quien ya era secretario de Hacienda (...) Pedro me preguntó que hacía, a dónde me dirigía, le dije que al Banco Mundial (...), me platicó que en México había buenas oportunidades, le expresé que no quería trabajar en el sector financiero, y me dijo ‘no te preocupes’”, así lo comentó Patricia Armendáriz, en entrevista con El Economista.¹⁰²

¹⁰⁰ Tecnología y helados. Fundador de Neve Gelato. Venta de Materias primas para food Service. Chocolate, Productos para repostería, harinas preparadas, Aceite de olivo, Mantequilla, pasta de Jitomate. Productos para Retail, Galletas Lotus.

¹⁰¹ Mildred Ramo "Vitaminas para las PYMES" en Revista CONDUSEF PROTEJA SU DINERO. pag.36(2014)

¹⁰² <https://www.eleconomista.com.mx/politica/Patricia-Armendariz-la-mujer-que-lleva-anos-negociando-con-los-grandes-banqueros-20190413-0001.html>

“Llegando a México, lo primero que hizo mi mentor fue atascarme de libros sobre liberalización de servicios financieros en el mundo, ni siquiera sabía por qué la especialización, pero durante un año aprendí todo al respecto. En 1991, me convertí en el negociador de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para el Tratado de Libre Comercio de América del Norte en servicios financieros”, explicó la actual directora de Financiera Sustentable.¹⁰³

Daniel Manríquez, Gerente de Medios en el Banco Compartamos en el año 2010, señala que el tema de financiamiento implica un proceso de bancarización que para las instituciones financieras tradicionales ha resultado difícil. A través de los modelos de micro finanzas es que se ha ido avanzando en Compartamos, que ofrece préstamos solidarios y crédito para grupos de mujeres que desean emprender su negocio desde ventas por catálogo, hasta pequeños establecimientos de diversos giros; con 20 años de historia se han abierto espacios crediticios para la micro, pequeña y mediana empresa.

Una estrategia para las micro, pequeñas y medianas empresas es que se acerque a las micro financieras, en general, para recibir apoyo y orientación crediticia. Si se benefician de este financiamiento y lo pagan a tiempo, su negocio se habrá expandido y habrá sentado un historial crediticio sano, o también pueden solicitar crédito a la banca comercial como Bancomer, HSBC, Banamex, etc.¹⁰⁴ La documentación para solicitar un crédito en términos generales es:

1. Demostrar que el dinero se destinara a renglones productivos para la empresa.
2. Reunir y mostrar toda la información financiera de la empresa, como el plan de negocios, las facturaciones, inventarios, proyecciones financieras.

¹⁰³ Armendáriz se convirtió en la experta en liberalización de servicios financieros, que le abrió la puerta para ser la primera vicepresidenta de la Comisión Nacional Bancaria (CNB). “En la Comisión todos eran contadores, aprendí a supervisar con el método CAMEL, que era el sistema de análisis y calificación de riesgo bancario que utilizaba la Reserva Federal de Estados Unidos.

¹⁰⁴https://www.banamex.com/pymes/programa-pymes-evolution.html?pos=75234&empresa=312&ecid=PU-GO-D-MX-AD-P-ES-PS_PYMEEvolution19_PSB-Emp312_DG_ZZ_KW_EvolutionBrand_ZZ_ZZ_ZZ&gclid=EAlaIqObChMlo_eu08Dw5QIVC5yzCh2zuwJZEAAyAAEg_L8SPD_BwE2018

3. Revisaran las utilidades en la última declaración de impuestos (aunque hay bancos que se fijaran más en los flujos de la compañía).
4. Aval con bien inmueble sin gravamen.
5. Solicitarlo con anticipación: el trámite de un préstamo puede tomar de 1 a 3 meses en resolverse, en especial si es el primero que solicitara la empresa.
6. El crédito con base en el destino que pretende dársele un ejemplo, líneas de capital de trabajo o arrendamiento financiero para maquinaria o remodelación local para el momento en el que se requiera.

Es conveniente que un asesor analice la empresa, sus necesidades de crédito y solo hasta después, vea entre todas las opciones crediticias que hay en el mercado para elegir la que mejor convenga a la empresa.

El capital de trabajo es la inversión de una empresa en activos a corto plazo (efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventarios).

El capital de trabajo neto se define como los activos circulantes menos los pasivos circulantes; estos últimos incluyen prestamos bancarios, papel comercial y salarios e impuestos acumulados. Siempre que los activos superen a los pasivos, la empresa tendrá capital neto de trabajo, casi todas las compañías actúan con un monto de capital neto de trabajo, el cual depende en gran medida del tipo de Industria a la que pertenezca.

En el caso de las empresas más pequeñas, los pasivos circulantes son la principal fuente de financiamiento externo. Estas empresas simplemente no tienen acceso a los mercados de capital a más largo plazo.¹⁰⁵

2.13 Ajustes en el mercado laboral.

Cuando analizamos la tasa de desempleo en México, hay que separarla del desempleo “urbano” del “rural”, ya que obedecen a dos problemáticas muy

¹⁰⁵Daniel Manríquez, <http://www.elprisma.com/apuntes/economia/capitaldetrabajo/>

diferentes. La tasa rural es muy baja y al incluirla en una tasa “nacional”, disminuye la percepción del desempleo.

Por lo mismo, siempre debemos enfocarnos en la tasa de desempleo urbano. También es la que debemos utilizar para compararnos con Estados Unidos, ya que la tasa de referencia de nuestro vecino no incluye el desempleo agrícola (equivalente en buena medida a la rural en México). Simplemente con este ajuste, las dos tasas no son tan diferentes como se piensa.

Lo que se debe tomar en cuenta es que el desempleo es un concepto de una economía de mercado. Si no existieran mercados, prácticamente no habría desempleo. Hace doscientos o trescientos años, casi toda la población se dedicaba a la agricultura con una proporción elevada de autoconsumo. Por lo mismo, se debe asociar el desempleo con el desarrollo de nuestra economía, con la inserción de la industria y con la demanda de trabajo que surge de las fábricas y empresas productivas.

Esto significa que entre más desarrollado sea un país, más visible e importante es su mercado laboral. Obviamente, Estados Unidos es mucho más desarrollado que México, lo que explica de inmediato parte del hecho de que tiene una tasa de desempleo mayor.

En cambio, en México, el nivel educativo menor, la falta o dificultad de movilidad social y el nivel promedio de riqueza de las familias, impiden este lujo, es decir, la gran mayoría de la población aceptan el trabajo que sea, y son pocos que se dan el “lujo” de un largo periodo de búsqueda. Esto se puede apreciar en un hecho contrastante entre ambos países: en Estados Unidos, entre menos sea el nivel educativo de una persona, mayor es el desempleo; en México, entre mayor sea el nivel educativo, mayor es el desempleo.

La explicación es que, en Estados Unidos, la educación abre las puertas a mejor y mayor empleo, mientras que, en México, la educación trae consigo una aspiración de un mejor empleo, por lo que las personas están dispuestas a buscar más y no emplearse en lo que sea.

Sin embargo, dado que la gran mayoría de la población económicamente activa en México es de menos ingresos y niveles educativos relativamente bajos, no tienen estas aspiraciones, no cuentan con recursos para financiarse una buena búsqueda y están forzados a aceptar cualquier trabajo, en muchas ocasiones simplemente es para comer y salir adelante en el corto plazo.

Aunque la tasa de desempleo es más elevada en Estados Unidos para los que no han terminado nivel preparatorio, se pueden dar el lujo de estar desempleados por más tiempo, ya que gozan del seguro de desempleo.¹⁰⁶

Los esquemas políticos y económicos de un país se relacionan estrechamente con su estructura de mercado laboral. Las relaciones se manifiestan en ambos sectores (formal e informal) y los impactos tienen un efecto directo en la economía. Según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en 2004, el mercado laboral mexicano presentó un lento crecimiento económico hasta su recuperación en años recientes, con una tasa de desempleo situada entre tres y cuatro por ciento.

Sin embargo, la tasa de ocupación se mantiene relativamente baja, con 60 por ciento, del cual la participación de hombres es de 80 por ciento y la de mujeres se ha mantenido estable desde 1990, con 40 por ciento.

Pero los antecedentes de las condiciones del mercado laboral mexicano actual se remiten a su generación en el estado posrevolucionario, con la institucionalización de las condiciones de trabajo basadas en esquemas desarrollistas e industriales, los cuales fueron cambiando hasta alcanzar una estabilidad aceptable en la década de los cincuenta.

El Estado decidió intervenir fuertemente, principalmente en la promoción de la industria manufacturera al establecer exenciones tributarias, durante la década de los cuarenta hasta la de los ochenta, donde se detectan importantes

¹⁰⁶ <https://jonathanheath.net/la-estructura-del-mercado-laboral-en-mexico/2015>

transformaciones de la economía y sociedad mexicanas (Moreno-Brid y Ros, 2004).¹⁰⁷

Existen dos etapas significativas para los cambios en el mercado laboral mexicano. El primero ocurrió a mediados del siglo XX, con los efectos de la Segunda Guerra Mundial y el segundo, en la década de los ochenta, con los cambios en la banca y el inicio de la apertura de los mercados, cuyos resultados se percibieron hasta una década después.

El primero de tales cambios encuentra su justificación en las medidas desarrollistas adoptadas por América Latina en la década de los cuarenta, frente a la necesidad de desarrollo para sopesar la creciente oferta de mano de obra generada por la migración rural-urbana y la necesidad de industrialización que éstas exigían (Ramírez y Abdala, 2006).

Dichas medidas comprendían los elementos de la Teoría neoclásica y eran interpretados bajo los esquemas propuestos por el modelo dual. Las migraciones rural-urbanas, juegan un papel crucial para la generación de un excedente de mano de obra.

La estructuración de las políticas nacionales, bajo los patrones neoclásicos, buscaba crear un estado de desarrollo basado en la industrialización. Para la década de los setenta, el sistema comenzó a minarse y a mostrar terribles fallas, sobre todo en cuanto a la absorción del empleo por el sector moderno, lo que terminó en la crisis de la deuda externa.¹⁰⁸

Así fue como inició una segunda etapa de cambios para el mercado laboral no sólo en México, sino en toda América Latina, ya que, si bien es cierto que la incapacidad del sistema capitalista de desarrollo que adoptó el Estado desde 1950 y años después bajo las recomendaciones del Consenso de Washington, hace figurar al desempleo y a la subocupación como problemas determinantes

¹⁰⁷ http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-742520150003000082014

¹⁰⁸ Abdala, Ernesto, 2001, "Experiencias de captación laboral de jóvenes en América Latina", en *Última Década*, núm. 14, abril.

para estos países, también es verdad que existieron efectos macroeconómicos que los catalizaron y potencializaron.

Es el caso de la alta participación que alcanzaron los países del sureste asiático, cuyo crecimiento se basa en la industria manufacturera y maquiladora dirigidas al mercado exterior.¹⁰⁹

El deterioro del empleo se acentuó en la transición de la apertura de los mercados. América Latina inició este cambio durante la década de los noventa, trayendo consigo los efectos directos de la globalización, así como ajustes estructurales que aumentaron la heterogeneidad productiva (Meza, 2006).

La relación entre la informalidad y el mercado laboral ocurrió precisamente en este contexto, pero los estudios al respecto presentan una separación de los elementos, de tal suerte que si se hace referencia a estudios de mano de obra informal, la explicación recae sobre los impactos de la globalización y si se hace en relación a estudios de unidades empresariales informales, las principales causas son locales, incluso si se ha detectado como efecto primario la influencia del mercado internacional.¹¹⁰

El mercado de trabajo, según, es entendido desde la capacidad de absorción durante el proceso de modernización, que se da a lo largo del periodo de posguerra y hasta la fecha. Esto explica la existencia de tres tendencias relativas al crecimiento: la migración rural-urbana, la transformación de los sectores secundarios a más dinámicos para la absorción de empleo y, finalmente, la reducción de las formas de producción intersectoriales.¹¹¹

Este proceso de absorción no ocurre en México de la misma manera como lo hace en los países desarrollados. Los desplazamientos de la población agrícola

¹⁰⁹ MEZA, Jessica, 2007, "Entrevista a los doctores Daniel Flores Curiel y Jorge N. Valero Gil, premio de investigación UANL 2004 en Ciencias Sociales", en *Ciencia UANL*, núm. 4, vol. 8.

¹¹⁰ JACINTO, Claudia, 2006, "Estrategias sistémicas y subjetivas de transición laboral de los jóvenes en Argentina. El papel de los dispositivos de formación para el empleo", en *Revista de Educación*, núm. 341, septiembre-diciembre.

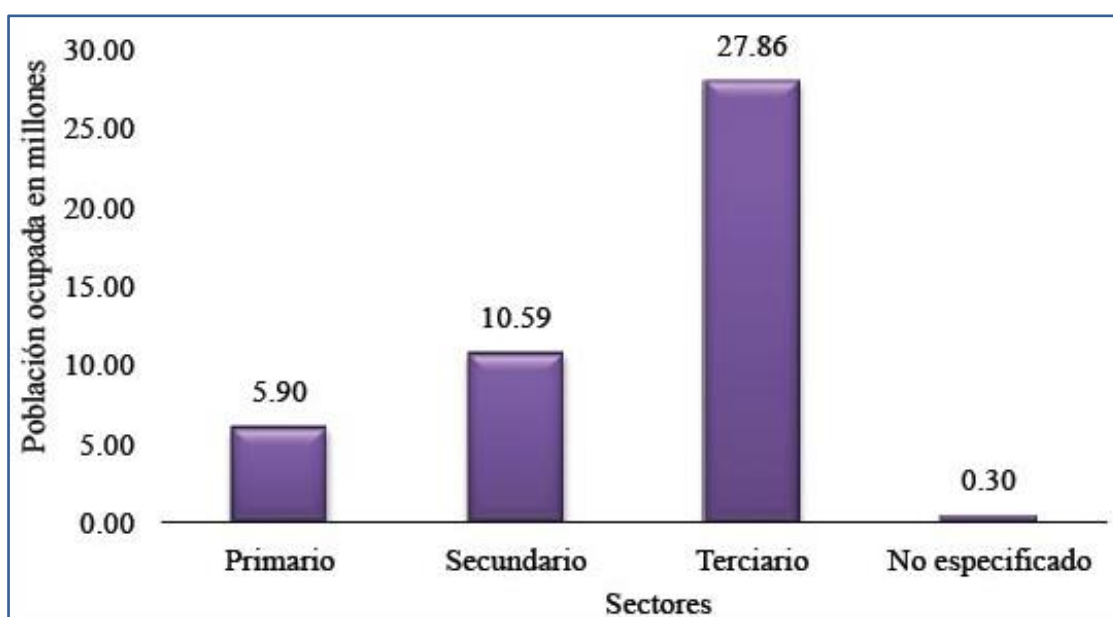
¹¹¹ TOKMAN, Victor, 1995, "Mercados de trabajo y empleo en el pensamiento económico latinoamericano", en *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México.

hacia actividades industriales aumentan la productividad y los cambios estructurales en la calidad de los empleos son determinantes para el desarrollo en los países de América Latina; esto reduce el subempleo, lo que conlleva a una urbanización de la población, mayor inversión y mayor generación de empleo formal (Fina, 2001).

Para los países en desarrollo los fenómenos poblacionales ocurren sin mejoras en la productividad; la urbanización y modernización no satisfacen las condiciones de desarrollo y productividad que van al alza, como se esperaba y se genera un estancamiento laboral, más conocido como excedente de mano de obra.¹¹²

Cuadro 2.13.1

Población ocupada en los sectores económicos de México.



FUENTE: Datos de INEGI, ENOE, 2010

La distribución de la población se encuentra principalmente en el sector terciario, que comprende comercio, restaurantes y servicios de alojamiento, transportes, comunicaciones, correo y almacenamiento, servicios profesionales, financieros

¹¹²FINA, Lluís, 2001, *El reto del empleo*, McGraw-Hill Interamericana, España.

y corporativos; servicios sociales, servicios diversos, gobierno y organismos internacionales.

Le sigue, en nivel de ocupación, el sector secundario, prominentemente industrial (industria extractiva y de electricidad, industria manufacturera y construcción), mientras el sector primario presenta la menor tasa de ocupación del total, con 5.9 por ciento.

En términos generales, se puede observar un detrimento progresivo en el mercado laboral mexicano a lo largo de varias décadas en diversos aspectos. La caída en la calidad del empleo, entendida como el nivel de prestaciones, salarios y jornadas laborales adecuados, limita la distinción electiva de los individuos, por lo que la ocupación en el sector informal se presenta como una alternativa deseable.

No obstante, existen otros elementos que pueden hacer atractivo dicho sector, y que no recaen directamente en lo que deja de ofrecer el sector formal, sino en lo que siempre ha ofrecido el empleo informal, pues posee cualidades propias distintivas inmanentes.

Una de las más proverbiales es la flexibilidad horaria que presenta, sin embargo, ésta es operativa sólo para ciertos grupos que pueden ser considerados como objetivo del empleo flexible, razón por la cual se propaga hasta las mismas empresas del sector estructurado. La presencia femenina adquiere singular preeminencia en los puestos de trabajo cada día, en parte, para cubrir el déficit de ingresos llevados al hogar, a raíz de la constante pérdida del poder adquisitivo del salario real.

El sector terciario, específicamente los servicios, es la actividad en donde se ocupa la mayoría de la población económicamente activa, restándole importancia a los demás sectores productivos. Es importante mencionar que dichos cambios en el mercado laboral mexicano, se han dado debido a la tendencia mundial del proceso de globalización y las políticas gubernamentales que juegan un papel relevante en el desarrollo de los procesos

2.14 Mipymes durante el sexenio del presidente Vicente Fox.

Una mención aparte, es el caso de las Mipymes en el sexenio de Vicente Fox. A partir del año 2000 se tomaron medidas para continuar con varias políticas impulsadas por su predecesor, se dio amplio impulso al desarrollo industrial en especial al fomento de los micro negocios no logrando los resultados previstos.

A dos años de iniciada su administración, en 2002, aseguró que se otorgaron más de 2.5 millones en micro, pequeños y medianos créditos, que permitieron compensar la falta de empleos formales. En ese año se crearon alrededor de 80,000 fuentes de trabajo formales, pero con los créditos y oportunidades del Gobierno Federal se crearon 625,000 nuevos autoempleos.

Los Microcréditos en México de las PYMES respondió de manera más o menos inmediata a la crisis y falta de empleo, fue una manera de darle calma a las demandas ciudadanas pues se abrió una oportunidad en el autoempleo para una supuesta mejora económica, así como un mejoramiento social pues se generaron empleos inmediatos reales y el autoempleo como forma de vida.

El éxito de estos, de acuerdo al giro productivo de que se trate, en ocasiones depende su desarrollo del acceso o no a tecnologías de punta que permiten mejorar la calidad de los productos de los que provee la industria.

Así como el acceso a microcréditos que algunos gobiernos promueven en México a diversos sectores con el apoyo otorgado por la administración a través de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, logró que al 31 de julio el número de Mipymes se ubicara en poco más de 4 millones, de las cuales 1 millón 79,000 se crearon en los últimos seis años.

Por primera vez en el país, las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) se colocaron dentro de los principales temas de la agenda nacional, al lograr consenso entre partidos políticos, al despertar un fuerte interés de los diversos

jugadores públicos y privados, quienes están reconociendo la importancia de estos negocios en el desarrollo de la economía del país.¹¹³

En los últimos seis años el presupuesto para el sector creció más de 20 veces, según datos de la SE, toda vez que en el año 2000 los recursos destinados sumaron 204 millones de pesos, frente a los 2,014 millones que se otorgaron en 2006, con lo cual se apoyaron a 1 millón 204,714 pymes y emprendedores.

Sin embargo, estos esfuerzos necesitan continuidad, debido a que los recursos resultaron insuficientes para atender las necesidades del sector. Simplemente en este año la demanda sumó 4,166 millones de pesos y con el presupuesto destinado se logró atender sólo al 48% de los empresarios.¹¹⁴

Para facilitar la obtención de préstamos y créditos, se generó el Sistema Nacional de Financiamiento PyME, que ha permitido que las empresas con proyectos viables accedan a un crédito sin garantía hipotecaria. El financiamiento para las pymes creció este año con el Sistema Nacional de Garantías, luego que la banca comercial otorgará en promedio 62 pesos en financiamiento a las pymes.

En materia de apoyo a emprendedores, el Sistema Nacional de Incubación de Nuevas Empresas, con el cual se abrieron incubadoras en conjunto con instituciones educativas públicas y privadas, asociaciones civiles y gobiernos estatales, se crearon 17,901 nuevas pymes desde el 2004 hasta la fecha.

En cuanto a apoyos a las exportaciones de las pymes, se contó con 12 Impulsoras de la Oferta Exportable en diferentes países, además de las 37 que existen dentro del país, que brindan capacitación del proceso exportador, consultoría especializada para desarrollar proyectos entre otros servicios, con lo que se logró que en seis años 5,958 pymes estén exportando.

¹¹³ <http://elempresario.mx/agenda/ganan-pymes-sexenio-fox2011>

¹¹⁴ <http://elempresario.mx/agenda/ganan-pymes-sexenio-fox2011>

Las autoridades aseguran que 99 por ciento de los 5 millones 100 mil empresas que existen actualmente en México son Mipymes. En conjunto aportan 52 por ciento del producto interno bruto (PIB) y 72 por ciento de todos los empleos. En el otro extremo, las mil empresas más grandes que operan en el país generan 16 por ciento de los empleos, de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

La creación de empleos aparece como uno de los principales objetivos de los programas que tiene la SE para apoyar a las pymes, los cuales representan casi la mitad de los 32 que anuncia en su portal electrónico: para microempresas, emprendedores, proyectos productivos, empresas gacela, franquicias, capital semilla, pymexporta, mipymes siniestradas por desastres naturales, capacitación y consultoría, asesoría financiera pyme, fideicomiso.

México emprende (sistema nacional de garantías) y centros México emprende. Con los recursos públicos que aporta el gobierno como garantía, Marón dijo que se ha generado una derrama crediticia de 370 mil millones de pesos, lo que representa 653 por ciento más que en el gobierno pasado, distribuidos en 400 mil empresas. Marón asegura que los negocios que reciben este tipo de financiamiento son de reciente creación e insiste en que a través del acompañamiento que reciben con la capacitación e incubación mediante cámaras empresariales e instituciones educativas se ha reducido la mortandad del sector.¹¹⁵

¹¹⁵ <https://www.jornada.com.mx/2012/08/05/economia/024n1eco>

CAPITULO 3. Estructura y características del aparato productivo mexicano y el desempleo en el mercado libre. La generación de valor agregado.

Resumen breve de las características del aparato productivo en México, donde la principal tarea es producir la suficiente cantidad de bienes que satisfagan la demanda de los consumidores. El nivel de desarrollo de estas formas productivas, es lo que determina el crecimiento de un país. Aquí se habla de la importancia de los consumidores locales y extranjeros.

La disponibilidad de recursos de un país, como el capital humano y físico, que son fundamentales en el desarrollo empresarial. Siempre contando con un marco regulatorio para la distribución, venta y consumo de productos elaborados.

Se menciona aquí también, la importancia que tiene el incremento en el empleo, ya que las mipymes son fundamentales para estas actividades, tanto como la capacitación de personal.

Se establece una relación importante cuando dado el desarrollo tecnológico, este tiene efectos negativos sobre el empleo, pero este factor puede influir de manera esencial, ya que los costos se pueden reducir, tal como han hecho algunas empresas americanas. Pero también, para tratar de resolver esto, se recurre a la compra de franquicias, reduciendo, de igual forma, los costos de producción de las mercancías.

El valor agregado, por otra parte, se presenta aquí, como un indicador de la eficiencia en la producción de mercancías de un país, valor agregado en el producto, y en las materias primas.

3.1 Estructura y características del aparato productivo mexicano.

El aparato productivo de un país es el conjunto de recursos, tecnologías, organización e instrumentos con los que cuenta un país para producir bienes y servicios. El aparato productivo de un país incluye todos los recursos y medios utilizados para la producción de bienes y servicios dentro de sus fronteras. De

esta forma, engloba a todas las empresas, instituciones sin fines de lucro e individuos que efectivamente producen bienes y servicios en el país con el fin de satisfacer tanto la demanda local como la demanda externa.

El objetivo principal es producir bienes y servicios para satisfacer la demanda de los consumidores locales y extranjeros. Su nivel de desarrollo determina el crecimiento de un país. Por ello, es necesario entonces, un marco regulatorio que propicie la actividad productiva, permitiendo la competencia y poniendo incentivos hacia la eficiencia que será determinante para el desarrollo del tejido productivo de un país.

Impuestos/subsidios: los subsidios y otras ayudas que incentiven la producción pueden impulsar el desarrollo del aparato productivo (siempre que este apoyo no limite artificialmente la competencia, de lo contrario el perjudicado será el consumidor). Los impuestos y otras barreras económicas pueden perjudicar el desarrollo de un aparato productivo eficiente, ya que limitan la competencia.

La inversión en innovación y desarrollo es fundamental para mantener actualizado el aparato productivo de un país. Si no existen incentivos para llevarla a cabo, el aparato productivo se irá quedando obsoleto y no podrá competir con otros países.

La disponibilidad de recursos, capital humano capacitado y capital físico, son fundamentales para el desarrollo empresarial y, por ende, el desarrollo de la capacidad de producción de un país.

Un marco legal transparente, confiable y conocido ayuda a que las empresas se desarrollen plenamente fortaleciendo el aparato productivo.¹¹⁶

¹¹⁶ <https://economipedia.com/definiciones/aparato-productivo.html2018>

3.2 El desempleo en México.

¿Cómo obligar a que los trabajadores acepten tareas peligrosas o degradantes si no con la amenaza del despido? Ya sea como desempleados o con trabajos precarios por lo exiguo de sus salarios o prestaciones, el capitalismo requiere de un ejército de reserva que pueda trasladarse rápidamente a donde la acumulación lo requiera.

Los trabajadores enfrentan crecientemente desempleo y precarización de sus trabajos en todo el mundo. No sólo en los países capitalistas pobres como el nuestro, sino en países ricos como los Estados Unidos, gran parte de los trabajadores sufren un empeoramiento de las condiciones de trabajo. Esto ocurre a pesar de que la productividad ha seguido aumentando.¹¹⁷

De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (**INEGI**), en el tercer trimestre del año la tasa de **desempleo** subió **3.6 por ciento**, porcentaje equivalente a 2.1 millones de personas de la Población Económicamente Activa (PEA).

El organismo precisó que dicha cifra resultó mayor a la reportada en el segundo trimestre de 2019, cuando había dos millones de personas desocupadas.

En los resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) la tasa de desocupación de julio-septiembre resultó mayor al 3.3 por ciento del mismo trimestre de 2018, es decir, 213 mil 360 personas más.

El organismo indica que sólo la tasa de desocupación en hombres se elevó 0.1 puntos porcentuales, y la de mujeres fue menor en 0.1 puntos porcentuales, de acuerdo con los datos publicados este jueves.

Entre las entidades con las tasas de desocupación más altas en el tercer trimestre del año están: Tabasco, con 7.1 por ciento; Querétaro, con 5.4 por ciento; Ciudad de México y Sonora, con 5.0 por ciento, cada una; Baja California Sur, Coahuila de Zaragoza y el Estado de México, con 4.8 por ciento.

¹¹⁷ <https://www.laizquierdadiario.com.bo/Por-que-hay-desempleo-y-se-precariza-el-trabajo-en-el-capitalismo-del-siglo-XXI>

Así como Nayarit, con 4.5 por ciento; Durango, con 3.9 por ciento; y Aguascalientes, Chiapas y Colima, con 3.8 por ciento.¹¹⁸

Contrario a ello, refiere, las tasas más bajas se mostraron en Guerrero, con 1.4 por ciento; Hidalgo, Oaxaca y Yucatán, con 2.0 por ciento; Morelos, con 2.7 por ciento, y Baja California, Michoacán de Ocampo y Puebla, con 2.9 por ciento.

Las aplicaciones tecnológicas actualmente hacia los alimentos, han modificado los empleos, tanto de trabajadores como empleados, esto es lo que ha hecho, básicamente, la multinacional de comida rápida **Wendy's**, por ejemplo, para compensar los costes que ha supuesto para la empresa la subida del salario mínimo en EE.UU., sus dueños decidieron prescindir de una parte de su plantilla, sustituyéndola por pantallas táctiles de autoservicio en sus 6,000 establecimientos.

Algunas franquicias de la multinacional también han aumentado los precios para mantener suficientemente alta su tasa de beneficio. No obstante, apostarán de todas formas por la tecnología para reducir los gastos derivados de la fuerza de trabajo. Con esta medida, **Wendy's** sigue el camino abierto anteriormente por **McDonald's**, que ya había implantado el autoservicio en algunos establecimientos para reducir costes.

Franquicia. Es una forma de negocio en el que una persona o empresa (el franquiciador o franquiciante), cede a otra (el franquiciado o franquiciatario) el derecho de explotación de un sistema de negocio a cambio de una contraprestación económica. Esta contraprestación suele estar formada por una cuota inicial y sus regalías. La cuota es la cantidad de dinero que la franquiciada paga al franquiciador para adquirir el permiso para utilizar su marca y forma de

¹¹⁸ <https://www.elsoldetoluca.com.mx/finanzas/crece-desempleo-en-mexico-durante-primer-trimestre-de-2019-3629173.html>

trabajar. Las regalías son la tarifa que paga cada mes por estar utilizando este sistema de negocio.

Un ejemplo. Yo tengo un negocio de hamburguesas y tú quieres montar un restaurante utilizando mi marca, mi publicidad, mi prestigio, etc., así que decides montar una franquicia usando mi nombre. Para esto, firmamos un contrato, yo te facilito el logo, los proveedores, etc., y tú me pagas una cuota inicial, y al final del mes, me pagas una comisión del 20% de tus ingresos.

Así, continuando con Wendy's y McDonald's, la tendencia tiende a imponerse en todo el sector. En **California**, por ejemplo, hay 258 franquicias de Wendy's, donde el salario mínimo permanece de momento en 10 dólares por hora, pero está previsto que aumente gradualmente hasta los 15 dólares. Lo mismo sucede en **Nueva York**, donde el 75% de los restaurantes Wendy's son franquicias, y en los que el salario mínimo pasará de 10.50 a 15 dólares.

En 1997, en un artículo del Financial Times, el economista jefe de la banca de inversión Morgan Stanley, S. Roach, sostenía que para hacer realidad las "fantasías" de la creación de empleo, se requerirían grandes inversiones de capital, que los capitalistas no se habían atrevido a hacer.

La realidad, no obstante, nos muestra que el problema no depende de la "*buena voluntad*" o la "*falta de confianza*" de los capitalistas para invertir. Dentro del capitalismo (con reglas o sin ellas) no existen posibilidades materialmente objetivas para resolverlo.¹¹⁹

Según descubrió **Carlos Marx** en sus estudios de Economía Política, cuando una nueva tecnología se generaliza en una rama de la producción, se producen más bienes. Sin embargo, no se genera más valor por hora de trabajo, ya que la innovación tecnológica se realiza disminuyendo la fuerza de trabajo humana. Aumentando así, la llamada **composición orgánica del capital**; pero

¹¹⁹ <https://www.laizquierdadiario.com.bo/Por-que-hay-desempleo-y-se-precariza-el-trabajo-en-el-capitalismo-del-siglo-XXI2017>

disminuye la plusvalía relativa obtenida por trabajador y la creación de valor que procede de esta.

Marx denominó composición orgánica del capital a la proporción entre capital constante y capital variable. Es decir, a la proporción entre la cantidad invertida en maquinaria, tecnología, etc., y la cantidad de mano de obra empleada. Con el desarrollo del capitalismo y el aumento de la acumulación de capital, crece sin cesar la composición orgánica del mismo y disminuye la parte correspondiente al capital variable.

De esta forma, se crea una población sobrante o superpoblación relativa. Una parte de las clases trabajadoras resulta "*sobrante*" respecto a lo que requieren los capitalistas. Esta es la causa principal de la formación de lo que se denominó "ejército industrial de reserva" bajo el capitalismo, y de que no sea posible en este sistema alcanzar el pleno empleo.

La clase capitalista, mediante la tecnología y la aceleración del proceso productivo de mercancías, ha podido alcanzar el mismo nivel de producción con 10 millones menos de trabajadores de los que empleaba antes de la crisis, según plantea **Fred Golstein**.¹²⁰

De acuerdo con Fred Golstein, en las próximas décadas, **entre el 40 y el 50% de los trabajos desaparecerán** y serán automatizados. Entre otros se señalan "al comercio y a los trabajos de oficina".¹²¹

¹²⁰ <https://www.laizquierdadiario.com.bo/Por-que-hay-desempleo-y-se-precariza-el-trabajo-en-el-capitalismo-del-siglo-XXI2017>

¹²¹ <https://www.laizquierdadiario.com.bo/Por-que-hay-desempleo-y-se-precariza-el-trabajo-en-el-capitalismo-del-siglo-XXI2017>

3.3 Contribución a la generación de valor agregado como aproximación de la riqueza.

En un contexto determinado, el valor agregado es el valor económico que el proceso de producción le suma a un bien. Supongamos que una mesa de madera de pino natural, sin ningún tratamiento, tiene un precio de venta de **200 dólares**. Si a dicha mesa se le aplica un producto antibacteriano y se la barniza, su precio de venta pasa a ser de **280 dólares**. El valor agregado por este proceso, por lo tanto, es de **80 dólares**.

Más allá de este ejemplo simple, la **tecnología** y los **procesos industriales** suelen ser las herramientas que añaden más valor a un bien. Por eso, para la economía de un país, lo ideal es que existan industrias avanzadas capaces de transformar las materias primas para generar más valor agregado. Si una nación sólo vende materias primas, creará un valor reducido.

Para la contabilidad, el valor agregado es la **diferencia** que existe entre el **costo de producción** y el **precio** de mercado. Un fabricante automotriz gasta **15,000 pesos** para producir un vehículo que luego, en el mercado, vende a **32,000**. El valor agregado para la empresa es de **17,000 pesos** por automóvil. Hay que tener en cuenta que estos ejemplos son solo teóricos, ya que existen otros factores que inciden en los precios (como los impuestos, por ejemplo).¹²²

El valor agregado se puede dar en todos los ámbitos, cuando se venden servicios y también productos. Por ejemplo, una empresa que se dedica a vender todos los artefactos necesarios para hacer funcionar una cafetería, puede obsequiar bolsas de granos, o dar preferencia a clientes recurrentes con descuentos especiales, avisos de novedades que los demás o, incluso, talleres para los baristas. Por otro lado, un hotel puede ofrecer un servicio al cuarto sencillo para darle la bienvenida a los huéspedes.

¹²² <https://definicion.de/valor-agregado/2018>

La innovación es un elemento esencial para el valor agregado empresarial, puesto que las ideas nuevas y efectivas son las que atraen a los clientes y los hace sentir realmente especiales. Considera que el mejor resultado ocurre cuando las acciones se realizan sinceramente, es decir, cuando para la organización es verdaderamente importante que el cliente esté completamente satisfecho.

También, a veces es enriquecedor salirse de lo convencional. No necesariamente debes hacer cosas obvias o que se relacionen con tu negocio, aunque, por supuesto, sí debe tener una justificación válida. Hacer alianzas con empresas de otros sectores, ofrece experiencias a los clientes. Por ejemplo, una tienda de ropa puede no sólo ofrecer precios especiales, sino que hace una red de trabajo con restaurantes y ofrecer un platillo especial ahí.

El valor agregado es la característica extra que un producto o servicio ofrece con el propósito de generar mayor valor dentro de la percepción del consumidor. Éste término puede ser el factor determinante entre el éxito o el fracaso que una empresa tenga, debido a que se encarga, también, de diferenciarla de la competencia.

Hay una infinidad de cómo mejorar el valor agregado que puedes dar a una persona o a un cliente.

El **valor agregado** o **valor** añadido como ya se definió en apartados anteriores, es un concepto utilizado en economía, finanzas y contabilidad con dos significados diferentes. Desde el punto de vista contable, la gran diferencia entre el importe de las ventas y el de las compras, es decir, la diferencia entre los precios de mercado y costos de producción.

Hablaremos de ejemplos de valor agregado desde cuestiones que no cuestan, hasta temas donde involucraremos los costos y el precio de venta de algunos productos.¹²³

¹²³ <https://www.merca20.com/que-es-valor-agregado-y-como-lo-usan-las-empresas/2019>

Por otro lado, desde el punto de vista de los fabricantes, **un alto valor agregado reduce los costos de producción.**

Ejemplos de valor agregado:

Algunos ejemplos sin costo serian:

- Una llamada de agradecimiento dos días después de tu compra.
- Un dentista que le da a sus pacientes la muela extraída en estuche especial.
- Un mesero que soporta pacientemente las exigencias y consejos de cocina de un cliente muy complejo
- Una envoltura especial y gratuita de ese regalo económico que de pronto parece comprado en una gran tienda.
- Una sonrisa de la dependienta que agradece la compra de los clientes.
- Un médico que explica detalladamente y en palabras simples el padecimiento de su paciente.
- Un taxista que hace agradable el trayecto ya sea porque habla, o porque sabe cuándo quedarse callado.
- Una galleta de pilón en la cafetería.

Hablemos ahora de como incrementar el valor agregado percibido por tus clientes, involucrando los números de tu empresa.

El valor agregado significa llevar a la empresa o producto pasos adelante de lo esperado para generar ventas y obtener más clientes, muchas de estos valores se dan por medio de la palabra regalar, lo que ha generado que el público se interese más.

Algunos ejemplos de valor agregado que utilizan algunas empresas son: Contar con áreas para niños dentro de restaurantes. Lugares como Vips, Palacio de Hierro y Toks lo implementan.

Ofrecer productos de consumo mientras los clientes esperan un servicio. Ihop implementa un claro ejemplo de esto cuando ofrece tazas de café a los que esperan su turno de entrada.

Las asesorías son gratuitas en la compra de un artículo. Canon cuenta con este sistema en la compra de una cámara.

La gerente general de Altos Ejecutivos CPI (*Communications & Power Industries*) Internacional, Inés Pardo, declaró en la Revista de Investigación de la Universidad La Salle, que **valor agregado** es “hacer algo más de lo que a uno le piden o por lo que a uno le pagan”.¹²⁴

¹²⁴<https://www.merca20.com/que-es-valor-agregado-y-como-lo-usan-las-empresas/>

CAPITULO 4. El significado de las Mipymes en Latinoamérica y en algunos países de Europa. La empresa mediana y la gran empresa.

En este capítulo se presentan los diferentes significados del concepto de micro, pequeña y mediana empresa, tanto en Latinoamérica como en Europa, resaltando la importancia que estas tienen en cada país específico donde se han desarrollado más económicamente.

Se resalta la importancia que existe en cuanto a Mipyme y gran empresa que aparece ya, cuando los procesos productivos son mayores y se empieza a contar con un mayor número de empleados, tanto directivos, administrativos como obreros, dada la complejidad del tamaño de estas unidades.

Aquí se habla de la dificultad de clasificar a las microempresas, de realizar su conteo, de la movilidad que tienen en el mercado de productos. De la importancia de clasificarlas para fines de control, por parte de los gobiernos, y de política pública.

Dado el modelo de sustitución de importaciones, bajo el cual, se dio un proteccionismo a las empresas nacionales, y de la aplicación de aranceles a la importación.

El modelo de sustitución de importaciones surgió como consecuencia de la segunda guerra mundial, esto debido a la gran depresión por la que se encontraba el país (México), al igual también surge por los problemas de la balanza de pagos de los países subdesarrollados y su deseo de industrializarse.

El gobierno mexicano para impulsar nuevamente la economía reorienta el proyecto de desarrollo nacional dando lugar a una estrategia de industrialización, a la cual se le conoce como el “modelo de sustitución de importaciones”, el cual consistía en sustituir los artículos manufacturados de procedencia extranjera que hasta ese momento habían satisfecho el consumo local, por artículos de la misma naturaleza fabricados por la industria nacional.

El objetivo principal era convertir la actividad industrial en eje del desarrollo económico y de la acumulación del capital, así se podía pasar de una economía

agrícola y minería, a otra en la que la industria pudiera proveer al mercado interno, además de que en las exportaciones se estableciera una variedad de productos agropecuarios.

Este modelo aceleró la inversión industrial, además de establecer un control de los precios del mercado, con acceso al financiamiento y a las importaciones. La expansión de este modelo se relacionó directamente con el comportamiento de la economía mundial.

Este modelo fue adoptado en los años 40's bajo el sexenio de Manuel Ávila Camacho, dicho modelo impulsó el crecimiento de la industria ligera productora de bienes de consumo no duradero, lo cual se convirtió en el eje de la acumulación de capital. Es así como se desarrolló una industrialización "auto centrada" o "hacia adentro".

Se hace énfasis aquí, de la importancia que tienen las patentes y sus registros por parte de las universidades, principalmente en los Estados Unidos, lo cual permite mejores procesos de producción de mercancías.

Se muestra aquí, como las Micro empresas representan más del 90% del total de las Mipyme (en su conteo). En tanto que la empresa grande representa alrededor del 0.2%, generalmente en Latinoamérica y Europa. En cuanto a nivel de empleo, las Mipyme generan más del 65%, y las grandes empresas aproximadamente poco más del 30%.

En Latinoamérica, por ejemplo, generalmente las Mipyme, están más dedicadas a las actividades de ventas.

Finalmente, se regresa aquí otra vez, a retomar el concepto de valor agregado y su importancia en el crecimiento económico de los países americanos y europeos.

4.1 El significado de las empresas de menor tamaño en los casos de Estados Unidos y Japón. Mipymes.

La cooperación internacional, las transferencias tecnológicas y el acompañamiento empresarial, podrían ser más efectivos si la clasificación de la Mipyme realizada por los diferentes países de la unión es homogénea. Incluso, a los organismos de control internacional, tales como la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Organización Mundial de la Salud (OMS), se les facilitaría el control de una de esas empresas al PIB industrial, sino en el aporte conjunto que todas ellas realizan al bienestar laboral y al desarrollo económico y social de las familias en la región.

Si una microempresa del sector informal representa, por ejemplo, una solución económica que beneficia exclusivamente a su dueño y a su familia, no debe racionalizarse de la misma manera como se hace en el caso de una gran empresa, porque perdería su importancia local y regional.

Para entender la importancia económica y social de la microempresa en la generación de empleo, servicios e ingresos de las regiones y localidades, debe analizarse en su totalidad macroeconómica, no en su individualidad o particularidad microeconómica. Por ejemplo, muchos de los municipios de Colombia dependen política, social y económicamente de la microempresa en más de un 97 %.¹²⁵

4.2 La experiencia de América Latina en materia de pequeña empresa.

En América Latina, un buen número de microempresas familiares de ingreso mixto, como las tiendas de barrio y las ventas ambulantes, no llevan una contabilidad propiamente dicha. Incluso, muchas microempresas informales, como las ventas callejeras, son consecuencia de las crisis económicas y de los subempleos existentes en el momento. De allí que la CEPAL afirme que:

¹²⁵ Ángel Emilio Muñoz Cardona y María Patricia Mayor López, Holliday y Letherby, 1993, pág. 60.
https://www.google.com/search?q=Holliday,+%26+Letherby+mipymes&tbm=isch&source=univ&client=firefox-d&sa=X&ved=2ahUKEwiCu6eg95DIAhUJeawKHToBBJAQsAR6BAgGEAE&biw=1440&bih=746#imgrc=m0nQ3Oc3v_QSVM:2015

Es necesario hacer una separación entre la Mipyme y la gran empresa, ya que, muchas de las microempresas de economías hogareñas no separan la contabilidad de la empresa de las cuentas del hogar, incluso los microempresarios manejan sus unidades de negocio con criterios más emocionales que propiamente dichos de una racionalidad económica-empresarial.¹²⁶

Otra de las dificultades para medir con la misma racionalidad la mediana y la gran empresa respecto a la microempresa en América Latina, es que las primeras no poseen la misma libre movilidad en el mercado para entrar y salir, en contraste con la segunda, bien por tamaño de planta, responsabilidad financiera y comercial o por falta de registro.

De igual manera, muchos microempresarios bajan costos de producción y de servicios al no asumir a plenitud los costos salariales y de seguridad social de sus empleados, más aún, cuando son del núcleo familiar primario.¹²⁷

He ahí la importancia de unificar criterios internacionales para la clasificación de las Mipyme con fines de control y de política pública comúnmente aceptada para la competitividad. Como afirma la CEPAL, el desarrollo de la microempresa en todas las economías de América Latina, es esencial para el crecimiento económico.

En el llamado modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), seguido en América Latina desde principios de los cincuenta por recomendaciones del Centro de Estudios Económicos para América Latina y el Caribe, marcó una era de crecimiento industrial dentro de la región, basada en los principios de una política industrial proteccionista a través de subsidios,

¹²⁶ CEPAL, 2008, p. 11, sobre la tecnología.

https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2022/1/Manual_Micro_Pequenha_Mediana_Empresa_es.pdf

¹²⁷ Ayyagari, Beck, & Demirgüç-Kunt

<https://www.redalyc.org/pdf/5116/511651382002.pdf2015> véase también:

https://www.google.com/search?q=Holliday,+%26+Letherby+mipymes&tbm=isch&source=univ&client=firefox-d&sa=X&ved=2ahUKEwiCu6eg95DIAhUJeawKHToBBJAQsAR6BAgGEAE&biw=1440&bih=746#imgrc=m0nQ3Oc3v_QSVM:2015

aranceles a las importaciones, devaluación de la tasa de cambio y estímulos a la producción.

Desde los años cincuenta, el modelo ISI se implementó en la región sin una participación de instituciones de investigación encaminadas al mejoramiento tecnológico de la explotación del producto y de la producción.

Al respecto, Emilio Muñoz afirma que la industria latina se presentaba altamente protegida, con una baja competencia y una alta incertidumbre económica que respondía al esquema de industrialización por sustitución de importaciones (Muñoz, 1998), lo cual retrasó su crecimiento y la hizo altamente vulnerable en los procesos de globalización económica de la década del noventa.¹²⁸

En los diferentes países de América Latina, Europa y Norteamérica, se entiende por las siglas SME, MSMES, MPYME, MIPYME, MYPE, PYMI o PYME, a la clasificación que cada país tiene de sus empresas nacionales en micro, pequeña y mediana empresa. Ello puede depender del número de los trabajadores, las ventas anuales totales, la utilidad anual, el patrimonio, los activos, el capital suscrito, el consumo de kilovatios de energía o la vocación exportadora (Castañeda, Cepal 2008).

Es decir, las diferentes siglas dan a entender que se trata de una unidad de explotación económica con fines de ganancia corporativa o personal, realizada por personas naturales o jurídicas en actividades comerciales, de distribución, de producción o de servicios de intermediación, tanto rurales como urbanas.

La CEPAL (2008) y el Banco Mundial (1994), afirman que en América Latina las microempresas son fuente de subsistencia para las familias y son grandes generadoras de empleo familiar. Es decir, producen bienestar social y económico en el producto interno bruto (PIB) de la región.

¹²⁸ Ángel Emilio Muñoz Cardona y María Patricia Mayor López
https://www.google.com/search?q=Holliday,+%26+Letherby+mipymes&tbm=isch&source=univ&client=firefox-d&sa=X&ved=2ahUKEwiCu6eg95DIAhUJeawKHToBBJAQsAR6BAgGEAE&biw=1440&bih=746#imgrc=m0nQ3Oc3v_QSVM:2015

De allí que, desde un punto de vista macroeconómico, los estudios sobre las pequeñas firmas (*small enterprices*), no deban basarse en el exclusivo aporte individual que hace cada una de esas empresas al PIB industrial, sino en el aporte conjunto que todas ellas realizan al bienestar laboral y al desarrollo económico y social de las familias en la región.¹²⁹

Por su parte, Granda y Hamann señalan que en América Latina las empresas son poco competitivas porque no existe una relación entre el sector industrial y la investigación en desarrollo tecnológico, y entre el sector empresarial y la universidad, de manera tal que se fortalezcan mutuamente y se mejore la producción y la creación de nuevos productos con valor agregado.

En América Latina la investigación empresarial es escasa, lo que muestra debilidad competitiva de la empresa como consecuencia de los bajos niveles de calidad en la educación (Granda, & Hamann, 2015).¹³⁰

En América Latina las universidades poseen una muy baja producción de patentes en comparación con universidades de Europa, Asia y Norteamérica, según el índice de *Shangai Academic Ranking Universities*. Para el 2014, las primeras universidades latinoamericanas en aparecer en el *ranking* de las 500 mejores en el ámbito mundial eran:











Universidad de Sao Paulo, Brasil (101-150), Universidad de Buenos Aires, Argentina (151-200), Universidad Autónoma de México (201-300), que se mantiene en los primeros 300 lugares, y la Universidad de Chile (401-500).

¹²⁹ Angel Emilio Cardona, op. Cit.

¹³⁰ https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf2015 Granda, & Hamann. Mipymes en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento.

Cuadro 4.2.1

Índice de Shangai. (2019). *Academic Ranking Universities*


Ranking Mundial	Institución	País	Rango Nacional y regional	Total %	Alumnos %
1	Harvard University		1	100	100
2	Stanford University		2	75.1	45.2
3	University of Cambridge		1	72.3	80.7
4	Massachusetts Institute of Technology		3	69	72
5	University of California, Berkeley		4	67.9	67.1
6	Princeton University		5	60	59.6
7	University of Oxford		2	59.7	48.9
8	Columbia University		6	59.1	61.4
9	California Institute of Technology		7	58.6	52.3
10	University of Chicago		8	55.1	59.6

FUENTE: <http://www.shanghairanking.com/ARWU2019.html>

Como se puede apreciar del cuadro anterior, las tres universidades que registran mayor número de patentes son las de Harvard University, Stanford University de Estados Unidos, y la University of Cambridge de Inglaterra. Como se puede ver son 8 universidades americanas y dos de Inglaterra (University of Oxford).

Cuadro 4.2.2

Índice de Shangai. (2019). *Academic Ranking Universities (Continuación)*

Ranking Mundial	Institución	País	Rango Nacional y regional	Total %	Alumnos %
11	University of California, los Angeles		09-oct	50.8	28.6
11	Yale University		09-oct	50.8	47.6
13	Cornell University		11	49.8	43.8
14	University of Washington		12	48.7	24.4
15	University College London		3	47.9	26.9
16	Johns Hopkins University		13	47.6	36.8
17	University of Pennsylvania		14	47.3	31.2
18	University of California, San Diego		15	47.1	19.4
19	Swiss Federal Institute of Technology Zurich		1	46.1	28.6
20	University of California, San Francisco		16-17	42.2	0

FUENTE: <http://www.shanghairanking.com/ARWU2019.html>

Como se aprecia, 16 universidades de Estados Unidos tienen el mayor número de patentes. Destaca el hecho aquí, que la Universidad de Zurich, (Swiss Federal Institute of Technology Zurich), ocupa el lugar 19.

Cuadro 4.2.3

Porcentaje de las Mipyme en 13 países de América Latina por actividad.

País	Micro %	Pequeña %	Mediana %	Grande %	
Argentina	95.13	4.04	0.58	0.25	Ventas
Bolivia	99.69	0.20	0.06	0.05	
Brasil	96.78	2.60	0.49	0.13	Ventas y No. De empleados
Chile	80.77	16.10	2.24	1.00	Ventas y No. De empleados
Colombia	94.96	4.24	0.78	0.53	Ventas y No. De empleados
Costa Rica	96.00	2.50	1.45	1.80	Ventas y No. De empleados (*)
El Salvador	96.71	2.81	0.29	0.18	
Guatemala	76.64	16.70	5.56	1.38	Ventas y No. De empleados
México	95.10	3.90	0.90	0.20	Ventas y No. De empleados
Panamá	81.13	13.76	2.80	2.93	Ventas y No. De empleados
Perú	95.81	2.05	2.13	0.84	Ventas y No. De empleados
Uruguay	78.13	18.52	2.94	0.51	Ventas y No. De empleados
Venezuela	97.20	1.46	1.31	0.04	Ventas y No. De empleados
			100.0	11.24	

FUENTE: Cámara de Comercio de Medellín, 2013. Los datos de composición industrial en Venezuela fueron tomados del informe del presidente de Coindustria, Carlos Larrazábal, en el 2014. (Páginas de OCDE)

(*) Inversión en maquinaria y equipo.

De acuerdo con la tabla anterior, más del 90% del total de la Mipymes latinoamericanas es microempresa sin vocación exportadora (CEPAI, 2008). La microempresa no logra suficiente capital para la inversión en innovación, diseño y desarrollo de nuevos productos. Incluso, hay países de América Latina que carecen de puertos marítimos internacionales.

Colombia, por ejemplo, no posee gran desarrollo en las ciudades costeras. Son las ciudades ubicadas en zonas montañosas y en las mesetas las que poseen el mayor desarrollo empresarial.

Según la tabla anterior, solo Costa Rica hace una clasificación de Mipyme por inversión en maquinaria y equipo. Los demás países basan su clasificación en ventas totales, número de empleados y activos. De igual manera, Guatemala es el único país que hace una clasificación de la Mipyme por número de empleados de 1 a 60, y los demás países la hacen de 1 a 200 empleados. Eso explica su sorprendente composición industrial.

En Chile, Costa Rica y Panamá, la gran industria representa el 1 % o más. En las demás economías de América Latina, menos del 1 %, como se muestra en la tabla anterior. Según estudios de la CEPAL, efectuados por Iván Silva Lira, en América Latina.

Uruguay es el país con mejor distribución de riqueza territorial, es decir, con menos concentración de pobreza, indicador que puede ser visible en la distribución laboral por microempresa: del 44.4 %: Brasil, del 51.7 %, Chile, del 64.2 %; Colombia, del 66 %, Salvador, del 75.2% y Perú del 88.2 % (Silva Lira, 2015).¹³¹

Sorprende la desindustrialización de Venezuela, por la alta inestabilidad política y los altos niveles de inflación por encima del 43%, ocho veces superior al promedio de toda América Latina (Portafolio, 2015). Según el presidente de Conindustria, Venezuela pasó de tener 11, 000 establecimientos industriales registrados en 1998 a 7,000 en el 2013, lo que representa 40 años de retroceso.¹³²

La principal característica de las empresas de América Latina es la de ser grandes empleadoras de mano de obra poco calificada; de allí que las MPYME representen entre el 80 % y el 90 % del empleo total (CEPAL, 2008, pp. 14-30).

Las medianas empresas de vocación exportadora representan menos del 3 % del total de la Mipyme. Las economías latinoamericanas son en su gran mayoría agrícolas y no cuentan, de manera general, con infraestructura vial y marítima para el comercio internacional a gran escala (CEPAL, 2008; Castro, 2013, p. 9).¹³³

En resumen, las diferencias no radican tan sólo en las cifras absolutas de capital humano, inversión en innovación y mano de obra formal en la economía. Más

¹³¹ <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/72942008>

¹³² <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/72942008>

¹³³ https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2022/1/Manual_Micro_Pequenha_Mediana_Empresa_es.pdf2009

allá de estos factores, también existen diferencias estructurales que determinan el bajo desempeño de la economía colombiana al compararla con la región o con los casos de éxito internacionales. (Castro, 2013, p. 13)¹³⁴

Existen los llamados **Clúster** sectoriales, donde diversas empresas operan en conjunto en un mismo sector comercial. Hay **Clúster** horizontal, en la que existen interconexiones entre empresas en un mismo nivel, con el fin de compartir los recursos. **Clúster** vertical (por ejemplo, una cadena de suministro).

Un clúster industrial es un concepto nacido a principios de la década de los 90, como herramienta para el análisis de aquellos factores que permiten a una industria específica incorporar nuevos eslabones.

4.3 Clasificación de las MYPIME en EU.

A grandes rasgos, en los Estados Unidos, las *Small and Medium Enterprises* (SME) con vocación exportadora conforman de manera estratégica un clúster⁸. Es decir, son un conjunto de empresas que, apoyadas por Gobiernos locales, se integran con el fin de responder a las demandas de volúmenes de producto que impone el comercio exterior.

La característica de las SME estadounidenses, es que son medianas empresas. Si bien existen microempresas familiares con baja proyección de crecimiento, también es cierto que hay empresas con alta proyección de crecimiento, *gazelles*, que buscan el apoyo gubernamental para su desarrollo.

De igual manera, son medianas empresas que se escinden de la gran empresa, formando una unidad de negocio independiente, lo que facilita el manejo estratégico, el control de costos, los márgenes de utilidad, la especialización y, sobre todo, la información financiera para un mayor desarrollo.

¹³⁴ https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2022/1/Manual_Micro_Pequenha_Mediana_Empresa_es.pdf2009

El *Center for Business Research* de la Universidad de Cambridge afirma que todas las SME responden a las necesidades de crecimiento de un país. Para el caso estadounidense, dicha necesidad es la de ser competitivo en los mercados externos a través de la innovación; de allí que la investigación sea una de las condiciones necesarias. Esas son las industrias “gacela” que buscan ser *elefanth* o grandes industrias.

Las medianas empresas estadounidenses son, por tanto, grandes generadoras de empleo a una tasa de generación total casi igual a la de las grandes empresas.¹³⁵

Otra de las principales estrategias de financiación de la Mpyme estadounidense para nuevas inversiones y necesidades de crecimiento es el mercado bursátil. La Bolsa de Valores de Nueva York ofrece, por ejemplo, índices bursátiles especializados en las SME, tales como el Nasdaq y el Dow Jones, para más de 7,000 empresas de pequeña y mediana capitalización.

Dicha acción es complementada con la oferta de los fondos de inversiones, *investment fund*, e inmobiliarios como el *Money Market Mutual Fund*. Formas de apalancamiento financiero que junto con la universidad es proveedora de investigación, diseño y desarrollo para nuevos productos, le facilitan a las SME alcanzar costos de oportunidad y marginales de producción competitivos.

Estos son mecanismos de apalancamiento financiero prácticamente inexistentes para las Mipyme de América Latina, ya que no existen índices bursátiles especializados que las integren y mercadeen en capital. La Mipyme de América Latina financia sus inversiones principalmente dentro del mercado financiero intermediado, con tasas de interés de intermediación altas.¹³⁶

Los Estados Unidos son la tercera mayor economía de exportación en el mundo y la economía más compleja, 7º de acuerdo con el Índice de Complejidad Económica (ECI). En 2017, los Estados Unidos exportó \$ 1.25 Billones e importó

¹³⁵ María Patricia Mayor López y Ángel Emilio Muñoz Cardona. La pyme en América Latina Japón, Estados Unidos y los Clúster en Colombia. Liliana Heredia Rodríguez y José Ignacio Sánchez Macías. Mypimes.

¹³⁶ <https://oec.world/es/profile/country/usa/2017>

\$ 2.16 Billones, dando como resultado un saldo comercial negativo de \$ 910 Miles de millones. En 2017 el PIB de Estados Unidos fue de \$ 19.4 Billones y su PIB per cápita fue de \$ 59.5 Miles de millones.

Las principales exportaciones de Estados Unidos son Refinado de Petróleo (\$74.5 Miles de millones), Autos (\$56 Miles de millones), Aviones, helicópteros, y/o de la nave espacial (\$54 Miles de millones), Turbinas de Gas (\$31.6 Miles de millones) y Medicamentos envasados (\$29.5 Miles de millones), de acuerdo a la clasificación del Sistema Armonizado (HS: Harmony Sistem).

Las principales importaciones son Autos (\$178 Miles de millones), Petróleo Crudo (\$129 Miles de millones), Equipos de Radiodifusión (\$105 Miles de millones), Computadoras (\$73.5 Miles de millones) y Piezas y repuestos (\$67.1 Miles de millones).¹³⁷

Los principales destinos de las exportaciones de Estados Unidos son México (\$181 Miles de millones), Canadá (\$149 Miles de millones), China (\$133 Miles de millones), Japón (\$66.9 Miles de millones) y Alemania (\$61.6 Miles de millones). Los principales orígenes de sus importaciones son China (\$476 Miles de millones), México (\$307 Miles de millones), Canadá (\$274 Miles de millones), Japón (\$125 Miles de millones) y Alemania (\$111 Miles de millones).

Exportaciones.

En 2017 los Estados Unidos exportaron \$1.25 Billones, lo que es el 3º exportador más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las exportaciones de Estados Unidos han descendido a una tasa anualizada del -2.1%, de \$1.38 Billones en 2012 a \$1.25 Billones en 2017. Las exportaciones más recientes son lideradas por la exportación de Refinado de Petróleo, lo que representa el 5.95% de las exportaciones totales de Estados Unidos, seguidas por los autos, que representan el 4.47%.

¹³⁷ <https://oec.world/es/profile/country/usa/2017>

En 2017 los Estados Unidos importó \$2.16 Billones, lo que es el importador más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las importaciones de Estados Unidos se han incrementado a una tasa anualizada del 0.4%, de \$2.14 Billones en 2012 a \$2.16 Billones en 2017. Las importaciones más recientes son lideradas por Autos, que representa el 8.28% de las importaciones totales de Estados Unidos, seguido por Petróleo Crudo, que representa el 5.98%.¹³⁸

Es de destacar brevemente el contexto, financiamiento y algunas de las actividades de la Small and Business Administration (SBA) en Estados Unidos. Con 50 años de existencia, la SBA tiene como objetivos apoyar, asesorar, asistir y proteger, los intereses y preocupaciones de las empresas pequeñas.

En su larga trayectoria la SBA ha bonificado a cerca de 20 millones de empresas, con apoyos directos o indirectos y actualmente cuenta con una cartera de más de 45,000 millones de dólares en 219, 000 créditos, esto es, más de 200, 000 dólares en promedio por crédito.

Tan sólo durante 1991-2000 la SBA benefició a casi 435, 000 pequeñas empresas con 94, 600 millones de dólares en créditos, y sólo en 2003 apoyó contratos por más de 40, 000 millones de dólares. En la actualidad la SBA cuenta con alrededor de 3, 000 funcionarios en 90 oficinas en Estados Unidos, además de contar con más de 10, 700 maestros y 6, 000 bancos que participan en la capacitación y financiamiento a las empresas de menor tamaño.¹³⁹

4.4 Las Mipyme en Japón.

Japón clasifica las SME (Mipayme) por ventas y capital reportado. Dicha clasificación está regulada por la Ley Básica de Pequeñas y Medianas Empresas (1999). El conteo que se hace en Japón, afirma que las SME se deben clasificar por capital y ventas, separando las ventas mayoristas de las minoristas, de acuerdo con el sector económico.

¹³⁸ <https://oec.world/es/profile/country/usa/2017>

¹³⁹ http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2004000200006

El artículo 5° de la Ley Básica, se refiere al término de pequeñas empresas para denotar aquellas cuyos empleados no superan las 20 personas. Respecto a la mediana empresa señala que tiene hasta 300 empleados. La pequeña empresa se conforma principalmente para complementar la mediana y gran industria, no para competir con ella, afirma Akihiro Tsukamoto de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA).

Se agrupa en clústeres estratégicos de integración horizontal y vertical. Según Akihiro Tsukamoto, los clústeres en Japón fueron una estrategia de política pública que coadyuvó al país a salir de la crisis económica y social después de la Segunda Guerra Mundial, y lo llevó a desarrollarse económicamente.¹⁴⁰

Después de la Segunda Guerra Mundial, una de las políticas públicas japonesas de reconstrucción y desarrollo económico fue la integración y promoción de las Mipyme alrededor de las empresas más grandes. Estrategia de fortalecimiento económico empresarial que hizo de Japón, desde los años sesenta, la segunda economía del mundo en cuanto a su producto interno bruto (PIB).¹⁴¹

Según la Agencia JICA, el coeficiente de especialización de las empresas diversifica el riesgo y fortalece el crecimiento económico interno del empleo. Para el 2013, la Mipyme japonesa representaba el 97.6% y generaba el 70 % del empleo. Se trataba de empresas de enclave que fortalecían la capacidad competitiva de las grandes empresas como Nissan, Toyota, Rico, Toshiba, Nintendo, Sony, Aiwa, JVC, Kawasaki, Honda y Canon.

Otra de las principales estrategias del Gobierno japonés para el fortalecimiento y la promoción de la pyme es la de la infraestructura intelectual por actividades industriales. Ello significa que además de la infraestructura física es necesaria una infraestructura intelectual para apoyar los negocios, los cuales se consolidan a través de las universidades y centros de formación tecnológica.

¹⁴⁰https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2022/1/Manual_Micro_Pequenha_Mediana_Empresa_es.pdf2017

¹⁴¹http://www.tmi.gr.jp/english/staff/a_tsukamoto.html2015

De esta manera, el Gobierno de Japón impulsa el desarrollo local y regional de las SME, la estabilización social y la generación de nuevo empleo con agencias de *outsourcing* empresarial.

La mediana empresa japonesa, al igual que la de los tigres asiáticos de Taiwán y Corea del Sur, es principalmente exportadora. Ellas contribuyen con el 60 % del total de las exportaciones industriales de Corea y con el 80 % en Taiwán, lo que muestra un sector empresarial exportador con poder innovador y tecnológico de producción.¹⁴²

Las economías latinoamericanas, en comparación con Japón, son en su gran mayoría agrícolas y no cuentan, de manera general, con infraestructura vial y marítima para el comercio internacional a gran escala (Cepal, 2008; Castro, 2013, p. 9).¹⁴³

4.5 Clasificación de la Mipyme en Europa.

La guía para la conformación de una SME en los 28 países miembros de la Unión Europea (UE) establecen, de manera global, que la microempresa es aquella organización que posee un balance general positivo no superior a los 2, 500, 000 euros al año y ocupa menos de 10 trabajadores.

La pequeña empresa es aquella que reporta un balance general positivo entre los 2, 501, 000 y los 10, 500, 000 euros al año y ocupa entre 10 y 49 trabajadores. La mediana empresa posee balances positivos entre los 10, 501, 000 y los 43, 500, 000 euros al año y ocupa entre 50 y 249 trabajadores (Cepal, 2009, pp. 9-10).¹⁴⁴

¹⁴² Ver además http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/04/20131007.pdf
Ver página web <http://www.chusho.meti.go.jp/sme.pdf> Consultada en abril
10 de 2018.

¹⁴³ https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2022/1/Manual_Micro_Pequenha_Mediana_Empresa_es.pdf2017

¹⁴⁴ https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2022/1/Manual_Micro_Pequenha_Mediana_Empresa_es.pdf2017

A principios de la primera década del siglo XX, el tamaño de la empresa fue determinante para el crecimiento industrial en los países desarrollados, y en el siglo XXI sigue siéndolo, pero se mide a través del mecanismo de las redes empresariales y del clúster. Para mayor información ver informes de la Comisión Europea (2005) y (2008).

Las SME de España, Italia y Portugal son grandes generadoras de empleo, y la microempresa es la más aportante. Por el contrario, en Alemania, Finlandia y el Reino Unido, la gran empresa es, a la par con las SME, generadora de valor agregado y de empleo. Figueroa Santamaría (2009) afirma que en Austria, Francia e Irlanda, el valor agregado de la gran empresa representa más del 60 % y brinda el 33.3 %, del empleo nacional.¹⁴⁵

Ante la crisis financiera que vivieron algunos países europeos en el 2013, Rana Foroohar se pregunta: “*Why Germany must save the euro?*”. La autora responde que ello se debe al papel que juega la investigación en la estructura de las grandes compañías alemanas, ventaja competitiva que permite la existencia de altos salarios y, por tanto, de mayor capacidad de ahorro de sus nacionales para el bienestar futuro. Dicha cultura empresarial se ha convertido en denominador común en todas las empresas exportadoras, *mittelstand*, es decir, de propiedad familiar.

¹⁴⁵ https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/2022/1/Manual_Micro_Pequenha_Mediana_Empresa_es.pdf2017

Cuadro 4.5.1

SME. Unión Europea. Empleos.

28 países	Micro	Pequeña	Mediana	Total	Grande
Numero	19,969,338	1,378,374	223,648	21,571,360	43.567
%	92.4	6.4	1	99.8	0.2
Empleos					
Numero	138,629,012	27,353,660	22,860,792	88,843,464	44,053,576
%	29.1	20.6	17.2	66.9	33.1
Porcentaje de valor agregado para algunos países y tamaño de empresa					
País	Micro	Pequeña	Mediana	Total	Grande
Alemania	19.3	21.4	19.5	60.2	39.8
Austria	14.4	17.8	18.6	50.9	49.1
España	20.3	17.5	17.5	55.3	44.7
Finlandia	18.4	14.2	11.7	44.3	55.7
Francia	17.7	14.5	13.5	45.8	54.2
Italia	32.1	23.8	15.5	71.4	28.6
Irlanda	6.5	10.9	15.6	33	67
Portugal	23.5	22.4	20.9	66.8	33.2
Reino Unido (UK)	8.5	12.7	17.3	38.4	61.6
EU - 15	17.4	17.2	17.1	51.7	48.3

FUENTE: National Statistic Office. Annual report of european SMEs 2013
 Observatorio Europeo. Pequeña y mediana empresa.
 SME. Small Medium Enterprice.

Del cuadro anterior se muestra que las Micro empresas representan el 92.4% del total de las Mipyme. En tanto que la empresa grande representa el 0.2%. En cuanto a nivel de empleo, las Mipyme generan el 66.9%, y las grandes empresas el 33.1%

Así, la tabla anterior muestra que los países de menor participación en el diseño de productos con valor agregado, como Italia, Portugal y España, tienen menor composición de gran industria, y, por tanto, menor desarrollo económico y menor generación de empleo. Por el contrario, los países de mayor composición en el valor agregado de la gran empresa, como Irlanda, Reino Unido, Finlandia y Francia, muestran mayor desarrollo social, crecimiento económico y de empleo (Comisión Europea, 2008).

En conformidad con los datos de la tabla anterior, las grandes empresas son las mayores generadoras de valor agregado.

A principios de la primera década del siglo XXI, el tamaño de la empresa fue determinante para el crecimiento industrial en los países desarrollados, y en el siglo XXI sigue siéndolo, pero se mide a través del mecanismo de las redes empresariales y del clúster. Para mayor información ver informes de la Comisión Europea (2005) y (2008).

Según la tabla anterior, las SME de España, Italia y Portugal son grandes generadoras de empleo, y la microempresa es la que mayor aporta. Por el contrario, en Alemania, Finlandia y el Reino Unido, la gran empresa es, a la par con las SME, generadora de valor agregado y de empleo.

Una buena razón del crecimiento industrial, sobre todo para las SME, es la capacidad de trabajar unidas para financiarse, hacer investigación y crecer en mercados internacionales (Moori-Koenig, Milesi, & Yoguel, 2001). En países desarrollados, las SME no actúan separadas; por el contrario, trabajan integradas en redes empresariales y en clúster para poder ser competitivas.¹⁴⁶

Una segunda razón que es visible en países como Estados Unidos, Japón y en la Unión Europea, donde los centros de educación universitaria son impulsores del desarrollo tecnológico empresarial, pues son instituciones que tienen como indicador de alta calidad la creación, el diseño, la innovación y la venta de patentes, lo que les facilita a las empresas nacionales la competitividad en mercados internacionales, sin dejar a la deriva la seguridad económica.¹⁴⁷

Dicha estrategia valida representa el paradigma dominante de principios del siglo XIX, en el que se asume el tamaño de la empresa como símbolo de crecimiento y prosperidad económica entre las regiones y los países.

En las SME de países de la Unión Europea y en Japón, la estrategia (clúster) se convierte en el mecanismo de supervivencia. Los países de economías

¹⁴⁶ <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/20/browse?type=author&value=Yoguel%2C+Gabriel&locale-attribute=es>

¹⁴⁷ Castañeda, 2008, p. 103; Acemoglu, & Robinson, 2012, pp. 107-108. Cepal.

avanzadas mantienen la creencia de que el desarrollo y la sustentabilidad económica, solo son alcanzables a través de la industrialización a gran escala, el fomento de redes empresariales y la conformación de grandes empresas.

Por el contrario, el colombiano Ricardo Dávila Ladrón de Guevara, ve en la conformación de cooperativas locales el motor de impulso a la generación de nuevas ideas empresariales y, por ende, al desarrollo económico regional.

Para lograr unas Mipymes competitivas, la Unión Europea, además de usar el apalancamiento financiero en mercados no intermediados e intermediados, faculta a las universidades y demás centros de formación superior a participar en su creación y consolidación a través de aportes de capital de trabajo, investigación, innovación y diseño de nuevos productos.

Tanto las universidades como las autoridades regionales pueden ser socios de una empresa con porcentajes de participación no superiores al 25 % (Comisión Europea, 2005, p. 1014; 2008). Lo que crea fuertes compromisos institucionales en el excelente desempeño de la investigación, el asesoramiento y el acompañamiento.

El **apalancamiento financiero** es una operación que es utilizada por las empresas para que a través de una palanca, endeudamiento, puedan tener acceso a inversiones que den una mayor utilidad. En otras palabras, es la acción de solicitar un crédito para invertir, y de esta forma, optimizar las ganancias, con el entendido de que los intereses de la deuda son menores que las utilidades generadas al apalancarse financieramente. El **apalancamiento financiero** es utilizar endeudamiento para financiar una operación.¹⁴⁸

El término "Comisión", por otra parte, puede designar dos realidades no estrictamente idénticas, en referencia a Europa. Así, puede hacer referencia, por una parte, al conjunto de miembros que la componen en sentido estricto, y que, constituidos en un Colegio de Comisarios, son los depositarios formales de

¹⁴⁸ <https://financiamiento.org.mx/apalancamiento-financiero/2018>

sus poderes; por otra, al conjunto administrativo que los asiste, y que engloba a una oficina ejecutiva compuesta por más de 38, 000 funcionarios.¹⁴⁹

La Comisión actúa a modo de un “Gobierno de Europa”, y se compone de veintiocho miembros llamados comisarios. Hay un representante por cada Estado miembro, pero los miembros están obligados a representar los intereses de la UE en su conjunto. Uno de los miembros es el Presidente de la Comisión, que es seleccionado por el Parlamento Europeo de un candidato propuesto por el Consejo Europeo.

Los otros 27 miembros de la Comisión son propuestos por el Consejo de la Unión Europea y el presidente electo, que deben ponerse de acuerdo para enviar una propuesta de Comisión al Parlamento Europeo, donde el conjunto se somete a una última votación.¹⁵⁰

4.5.1 Valor agregado.

El valor agregado es la característica extra que un producto o servicio ofrece con el propósito de generar mayor valor dentro de la percepción del consumidor, tal como ya se definió en otros apartados. Éste término puede ser el factor determinante entre el éxito o el fracaso que una empresa tenga, debido a que se encarga, también, de diferenciarla de la competencia. Esto se verá más adelante en detalle para ilustrar otros ejemplos.

El valor agregado o **valor** añadido, es un concepto utilizado en economía, finanzas y contabilidad con dos significados diferentes. Desde el punto de vista contable, la gran diferencia entre el importe de las ventas y el de las compras, es decir, la diferencia entre los precios de mercado y costos de producción.

¹⁴⁹ La **Comisión Europea (CE)** es una de las siete instituciones de la Unión europea. Ostenta el poder ejecutivo y la iniciativa legislativa. Se encarga de proponer legislación, aplicar las decisiones comunitarias, defender los tratados de la unión y en general se ocupa de los asuntos diarios de la Unión. Opera de manera independiente de los Gobiernos nacionales y representa y defiende los intereses de la Unión. Tiene su sede en la ciudad de Bruselas (Bélgica). El actual presidente de la Comisión es Jean Claude Juncker.

¹⁵⁰ https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies/european-commission_es2018

Esto quiere decir que, en un contexto, el valor agregado es el valor económico que el proceso de producción le suma a un bien. La **tecnología** y los **procesos industriales** suelen ser las herramientas que añaden más valor a un bien. Por eso, para la economía de un país, lo ideal es que existan industrias avanzadas capaces de transformar las materias primas para generar más valor agregado. Si una nación sólo vende materias primas, creará un valor reducido.

Hay que tener en cuenta que estos ejemplos son solo teóricos, como se ilustra en otro apartado, ya que existen otros factores que inciden en los precios (como los impuestos, por ejemplo).

Por otra parte, no son la conformación de grandes empresas ni los acuerdos de integración empresarial los que conllevan el desarrollo económico de las regiones, sino la asociación cooperativa empresarial local y regional (Dávila, 2004, p. 126).¹⁵¹

Para el autor, las cooperativas poseen la capacidad de organizar y de acercar a los diferentes actores que se encuentran en la localidad municipal, sobre todo a la población joven, ávida de desarrollar riquezas y potencialidades del municipio porque es su hábitat, el lugar que ellos conocen y en el que siempre han vivido. (Dávila, 2004, p. 127).¹⁵²

En línea con Dávila Ladrón de Guevara, el economista chileno Iván Silva Lira, afirma que el desarrollo local está marcado por las redes empresariales impulsadas por los Gobiernos como estrategias de desarrollo endógeno (de abajo hacia arriba), es decir, desde lo local hasta lo nacional, no al contrario. De igual manera, afirma que es una manera de equilibrar el desarrollo desigual entre las regiones de un mismo país o de internalizar las externalidades que generan las economías de la aglomeración. En otras palabras, esto conforma un desarrollo económico más incluyente entre las regiones.

¹⁵¹ Carlos Dávila L. de Guevara, *Empresariado en Colombia: perspectiva histórica y regional*, Bogotá, Universidad de los Andes, Ediciones Uniandes, 2012, 338 pp.

¹⁵² Carlos Dávila L. de Guevara, op. Cit., pag. 127

Para el periodista argentino Andrés Oppenheimer, el desarrollo regional depende principalmente de la capacidad creativa e innovadora y del grado de desarrollo de las instituciones de educación, es decir, de la “calidad de la educación impartida y de la asociación empresa-universidad”. Para el argentino, es un error creer que todos los problemas de la sociedad se resuelven con crecimiento económico. “El crecimiento no resuelve la pobreza, la pobreza la resuelve la educación” (Oppenheimer, 2010, p. 58).

En la misma línea de Oppenheimer, pero sin incluir al Gobierno con sus políticas públicas, afirma que el éxito de las Mipyme no está en su tamaño, como lo asegura el fordismo.¹⁵³

El estadounidense Henry Ford promovió el desarrollo industrial bajo los principios de la producción en serie, la maquinización, los altos salarios de los trabajadores especializados y los bajos costos de producción, es decir, el alto desarrollo de la división del trabajo, lo que se conoció como el fordismo (CEPAL, 1988).

El fordismo debe entenderse como un sistema de producción en serie que facilita la existencia de economías de escala a través de la especialización del trabajo, la reducción de costos de producción, el mejoramiento tecnológico, la reducción de precios y las altas demandas de consumo.

El fordismo ve en la gran empresa el futuro económico y social de una nación y de una sociedad por la alta generación de empleo con altos niveles de salarios, lo que facilita el consumo y la producción cada vez más ampliada.

Es importante entonces señalar por otra parte, en el análisis económico, que el uso intensivo de la información y el conocimiento; esto es, de la racionalidad de la habilidad gerencial, desde este punto de vista, se deduce que la falta de desarrollo en el manejo de la información y la carencia de conocimiento

¹⁵³ Oppenheimer, A. (2010). *¡Basta de historias! La obsesión latinoamericana con el pasado y las 12 claves del futuro*. México: Debate.

académico en investigación con fines empresariales crea, de manera real, la diferencia entre los países menos y más desarrollados.¹⁵⁴

Hirsch, & Adar (1974) argumentan la necesidad de adoptar políticas que alienten la formación de grandes empresas mediante fusiones o asociaciones, de tal manera que se logren economías de escala en los mercados externos. Una de las características de las SME de Estados Unidos y europeas es que buscan crecer por asociación, lo que facilita la innovación, la investigación y el diseño.

Es decir, tanto el tamaño de la empresa como el manejo de la información y del conocimiento definen la capacidad competitiva de las empresas (Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, 2011). De allí que las SME de las naciones desarrolladas puedan medirse por su vocación exportadora o por el total de ventas anuales.

Las grandes empresas pueden asumir mayores riesgos que las pequeñas; además, los riesgos que las grandes empresas corren al hacer operaciones en el exterior son menores que los de las pequeñas empresas, pues se benefician de economías de escala en el proceso de comercialización externa. (Hirsch, & Adar, 1974, p. 41).¹⁵⁵

Las grandes empresas dominan los flujos de manufacturas por sus avances de investigación e innovación en el producto. Ellas dinamizan el orden tradicional de producción. Anteriormente, el comercio era cosa de países; hoy la mayor parte del comercio internacional se realiza mediante contratos de grandes empresas.

Las pequeñas empresas están limitadas por la variedad de los productos, la capacidad de innovación de los productos, el volumen de producción que les permita reducir costos de transporte, y la baja capacidad de infraestructura y de

¹⁵⁴ Putman, R., Leonardi, R., & Nanetti, R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.

¹⁵⁵ Hirsch, S., & Adar, Z. (1974). Firm Size and Export Performance, *World Development*, 2(7), julio de 1974, 41-46.

gerencia, que les facilite el *know how* para competir en mercados internacionales.

De allí que si se crean asociaciones de PYME o si se diseñan políticas de clúster que las integren, tal vez sobrevivan en mercados globales (Hirsch, & Adar, 1974). De lo contrario, fracasarían en su intento de conquistar otros mercados internacionales.

Podemos concluir afirmando que los países con menor desarrollo económico, poseen más composición en microempresas y menor composición en grandes y medianas empresas. Por el contrario, los países con mayor desarrollo económico poseen más composición en grandes y medianas empresas y menor composición en microempresas.

4.6 El significado social y económico de la empresa actualmente: el planteamiento de la Corporación Financiera Internacional y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Esta etapa histórica puede ser concebida como la del **empresario profesional**. Esos empresarios existían ya aún en los tiempos de Adam Smith, pero no eran generalmente percibidos como eficientes y el sistema no se había generalizado.

Sin embargo, varios factores condujeron a la creciente extensión del sistema de empresarios profesionales. Entre esos podemos contar los avances tecnológicos que permitieron tanto niveles de producciones cada vez mayores como una mayor productividad de la mano de obra, lo que expande los mercados, ya que los incrementos salariales (tanto en el número de asalariados como en los salarios mismos (ver Fordismo) crean un mayor poder de compra y los grandes volúmenes de producción reducen los costes.

La consecuencia de este proceso, es la aparición de unidades de producción de mayor dimensión y consecuentemente, de la necesidad un mayor volumen de capital para financiarla.

Ante las dificultades de hacer frente a estas exigencias con el patrimonio de solo un individuo o un grupo pequeño de tales individuos, surgen las grandes sociedades mercantiles en las que varios propietarios financian conjuntamente la empresa. Con ellas comienzan a disociarse los roles del empresario y del capitalista.

Ese proceso se aceleró y llegó a ser ampliamente reconocida y aceptado con desarrollos en EE. UU., que tienen que ver tanto con la expansión de la bolsa de valores como (principalmente) la expansión de la red de ferrocarriles en ese país: dadas las distancias y cantidades de fondos necesarios para esa expansión, se hizo necesario emitir grandes cantidades de acciones que se vendían en esas bolsas de valores, generalmente situadas a mucha distancia de las obras.

Eso promovió la expansión de un sistema empresarial no conformado con los propietarios del capital sino con gerentes profesionales, lo que impulsó la creación de mecanismos de supervisión de tales empresarios profesionales, dando así origen a las formas modernas del gobierno corporativo, tales como el Consejo de Administración, etc., que eventualmente dieron origen a un amplio y complejo sistema burocrático de administración.¹⁵⁶

En este sistema el capital obtenido es confiado a un profesional, que puede ser partícipe del capital sobre la base de sus conocimientos respecto a la toma de decisiones, interpretación del mercado, tecnologías, etc. Esas altas capas gerenciales paulatinamente no solo asumen la responsabilidad, sino que toman las decisiones acerca del manejo de la empresa.

Esos nuevos empresarios profesionales, siendo en teoría empleados de la empresa, reciben una remuneración salarial. Sin embargo, la mayor parte de sus ingresos se perciben en forma de acciones o bonos de producción.

Lo anterior modifica a su vez la concepción de la empresa, en la medida que la utilidad con que define su actuación económica llega a concebirse de forma

¹⁵⁶ <https://deconceptos.com/ciencias-sociales/empresario2015>

diferente, tomando en consideración no solo la ganancia sino también otros factores. Así, por ejemplo, para Thorstein Veblen, las grandes corporaciones no están primariamente interesadas en maximizar ganancias a través de la producción y venta de productos o servicios.

El objetivo principal de los gerentes corporativos es maximizar el valor de las inversiones que controlan. Para Veblen el capital de una empresa incluye no solo elementos materiales sino también aspectos intangibles, medido en el buen nombre o reputación de la empresa.¹⁵⁷

Su obra más importante es *La teoría de la clase ociosa* (1899), una mirada satírica a la sociedad norteamericana escrita mientras era profesor en la Universidad de Chicago. En esta obra definió los términos *consumo ostensible* y *emulación pecuniaria*, ampliamente utilizados en sociología.

La obra de Thorstein Veblen, muy influida por la de Marx, aunque crítica con ella, abarca la antropología, la sociología y la psicología. Creía que la economía estaba moldeada por la cultura y que no existía una naturaleza humana universal que pudiese explicar la enorme variedad de normas y comportamientos descubiertos por la antropología.

La teoría de la clase ociosa y *La teoría de la empresa económica*, son una construcción alternativa a las teorías marginalistas del consumo y la producción. Su monografía *La Alemania imperial y la revolución industrial* y su ensayo *¿Por qué la Economía no es una ciencia evolucionista?* han tenido una gran influencia en el trabajo de científicos sociales posteriores.

Veblen es autor también del concepto de *curiosidad ociosa*, que guía la búsqueda del conocimiento sin un fin preciso y, así, empuja el desarrollo de la investigación científica.¹⁵⁸

¹⁵⁷ <https://www.buscabiografias.com/biografia/verDetalle/5970/Thorstein%20Veblen2019> biografía actualizada

¹⁵⁸ <https://www.buscabiografias.com/biografia/verDetalle/5970/Thorstein%20Veblen>

En terminología financiera más moderna: "Los requerimientos de información a las compañías son principalmente de índole económico o recaudatorio pero, a nadie escapa, que un Balance de Situación o una Cuenta de Pérdidas y Ganancias, en la mayoría de los casos, no representa la realidad económica de la empresa sino una información fiscal paralela, y cuyo análisis, lejos está de poder determinar si la compañía está haciendo las cosas de forma óptima."¹⁵⁹

Eso dio lugar a empresas que no ofrecen, o solo ofrecen, sumas menores como dividendos a sus accionistas, confiando primariamente en el aumento del valor de las acciones para atraer y mantener inversionistas, se promovió desde EEUU que, para las empresas en bolsa, el criterio primordial para establecer el bonus, debería ser el llamado 'valor para el accionista', es decir el incremento del valor de la acción durante el período en cuestión.

Eso implicaba que la mejora de la acción estaba directamente relacionada con la gestión de la compañía, de manera que si subía el valor de la acción era debido a una buena gestión.¹⁶⁰

El empresario no afronta ahora un riesgo patrimonial, sino un riesgo profesional, es decir, arriesga la continuidad en su puesto.

Se produce entonces una importante ruptura en la identidad de los objetivos empresariales: los accionistas persiguen la obtención de unos beneficios presentes o futuros de la inversión, mientras que el empresario profesional busca una continuidad que depende tanto de los accionistas como del crecimiento de la empresa que incremente su poder y le brinde alternativas de cambio hacia otros puestos más atractivos en otras empresas.

Esta doble dinámica va a configurar la plasmación de los objetivos de la empresa empeñada en una supervivencia dentro de un contexto competitivo, en el que el crecimiento, en un sentido muy amplio, es una garantía de subsistencia. Las

¹⁵⁹ <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=balance+de+cuentas+por+cobrar2014>

¹⁶⁰ <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=balance+de+cuentas+por+cobrar2014>

características predominantes del empresario actual son las de promotor, innovador y administrador profesional.

Lo anterior dio origen no solo a una percepción del creciente aumento de la capacidad ejecutiva de las capas directivas, sino también a una concomitante pérdida de la capacidad de los propietarios de tomar decisiones incluso acerca de la conducción general de las empresas, percepción que culminó en la propuesta del profesor John Kenneth Galbraith, acerca de la existencia de una **tecno estructura**.

La tecno estructura, se define como el conjunto de profesionales y técnicos de altos niveles empresariales: economistas, ingenieros, abogados especialistas en administración, marketing, finanzas, etc., que realmente dirigen esas grandes empresas.

Galbraith describe la situación como similar a los monopolios y oligopolios del mundo neoclásico, pero con modificaciones significantes: las grandes empresas no pueden ser dirigidas por una sola persona, sino solo de forma colegiada.

Y esa dirección colegiada paulatinamente desplaza a la dirección de los propietarios, sean esos propietarios privados o estatales. La tecno estructura sería un monopolio u oligopolio interno a las empresas, pero que en la medida que los gerentes de una empresa a menudo son miembros de los "Consejos de administración" en otras, se generaliza y tiene consecuencias a nivel más general.¹⁶¹

En general, la posición jurídica de los accionistas como propietarios de la empresa se mantiene, pero aparece el derecho de propiedad restringido, manteniendo el primitivo poder de los "propietarios como directores", solo en las empresas individuales y familiares o en las pequeñas y medianas sociedades, y en las grandes empresas el derecho a voto de los accionistas individuales, carece prácticamente de significado porque la capacidad de decisión estratégica

¹⁶¹<https://deconceptos.com/ciencias-sociales/empresario2015>

se concentra en los llamados "Consejos de Administración", que funcionan como cuerpo colegiado.

“Al evolucionar hacia los sistemas organizativos empresariales contemporáneos, al constituirse la organización requerida por la tecnología y la planificación modernas, y con la separación del propietario del capital y del control de la empresa, el empresario ha dejado de existir como persona individual en la empresa industrial madura”.¹⁶²

El accionista privado individual, poseyendo la acción como un título que le da derecho a percibir unas rentas (dividendos y derechos de suscripción), y a esperar una ganancia al subir el precio de su inversión (acciones), se ha convertido en un simple inversionista.

Si los resultados no son los esperados, la forma de mostrar su disconformidad no es sometiendo a crítica la política de la empresa frente a la Junta General de accionistas (lo que está de antemano destinado al fracaso), sino vendiendo sus acciones de la compañía y dirigiendo su capital hacia otra inversión.

Sin embargo, el poder de la tecno estructura no es ilimitado. Sus integrantes mantienen sus posiciones en tanto que son capaces de generar los resultados necesarios para satisfacer las partes interesadas, especialmente en relación a o en competencia con otros sectores o grupos empresariales.

La optimización continua de todos los segmentos y recursos de la organización en un entorno dinámico y hostil, es la clave, no ya para obtener mayores beneficios en una compañía, sino de cara a mantener un nivel de competitividad tal, que asegure su permanencia en el mercado.¹⁶³

¹⁶² De la Puente y Lavalle, Manuel. Posibilidad de que una persona jurídica forme parte del directorio de una Sociedad Anónima. PDF. <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=posicion+juridica+de+accionistas+empresa2010>

¹⁶³ <https://deconceptos.com/ciencias-sociales/empresario2015>

CAPITULO 5. Propuestas de políticas públicas para las Mipyme en México. El papel del Estado.

El capítulo presenta algunas políticas de apoyo económico que se han otorgado a las Mipymes en México. Desde el periodo de Manuel Ávila Camacho en que, debido al proceso de industrialización en el país, creció la necesidad de apoyo a estas pymes.

Esto también como efecto de la industrialización de otros países en Europa y Latinoamérica, como resultado de la influencia comercial entre todos estos.

El estudio sobre las Políticas Públicas de apoyo a las Mipymes en América Latina y el Caribe, se realizó en cumplimiento de la Actividad II.2.1 "Foro Latinoamericano y Caribeño de Políticas Públicas.

Una política es un comportamiento propositivo, intencional, planeado, no simplemente reactivo, casual. Se pone en movimiento con la decisión de alcanzar ciertos objetivos a través de ciertos medios: es una acción con sentido. Es un proceso, un curso de acción que involucra todo un conjunto complejo de decisiones y operadores. La política también es una actividad de comunicación pública.

La política real, en tanto lucha por el poder en función de intereses y ventajas, se expresa y efectúa en el proceso de elaboración de políticas. Las políticas se clasificarían en regulatorias, distributivas y redistributivas.

La política es entonces un resultado de enfrentamientos y compromisos, de competiciones y coaliciones de conflictos y transacciones convenientes.

5.1 Propuesta de líneas generales del contenido de una política pública a favor de la Mipyme en México.

La Industrialización mexicana durante la Segunda Guerra Mundial, al igual que en Europa, México tuvo grandes cambios en el ámbito industrial y por

consecuencia cambios sociales, una transformación económica y tecnológica, que se inició en 1940-1941 con la llegada de Manuel Ávila Camacho.

Como pocos procesos, el de industrialización ha sido trascendental en el desarrollo económico y social del país. En gran medida, el paso que se ha dado de ser un país fundamentalmente agrícola de principios del siglo pasado a un país urbano en el siglo XXI, no puede explicarse más que por la consolidación del proceso de industrialización del país.

De igual manera, la aportación de este proceso ha tenido que ver con la prosperidad económica, la generación de empleos y, muy destacadamente, con el crecimiento de la productividad y los salarios haciendo un uso más eficiente tanto del capital como del trabajo.

Lejos de ser un proceso con una estrategia absolutamente intencional o completamente emergente, el proceso de industrialización ha sido una fuerza resultante de la interacción de estos dos vectores que a veces empujan, hasta cierto punto, en direcciones que pueden ser opuestas.

Así, el proceso de industrialización no ha sido conducido en su totalidad por la intervención del estado en la economía, sino que el proceso mexicano ha contado con la participación de diversos actores como lo son la propia política industrial del gobierno, las circunstancias y entorno externo, el advenimiento de la tecnología.

además de en forma muy destacada por la participación de instituciones como los organismos empresariales que han facilitado la adaptación y evolución de la industria a las cambiantes condiciones del entorno.

Solo se había dado una notoria intervención estatal, la cual no era significativa, y menos para defender la política del *laissez faire*.¹⁶⁴

¹⁶⁴<https://www.forbes.com.mx/los-100-anos-de-la-industrializacion-enmexico/2017>

Este estudio sobre las Políticas Públicas de apoyo a las Mipymes en América Latina y el Caribe, se realiza en cumplimiento de la Actividad II.2.1 "Foro Latinoamericano y Caribeño de Políticas Públicas, para la Promoción y Apoyo de las PYMES ", del Programa de Trabajo de la Secretaría Permanente para el año 2014.

Esta actividad responde a la necesidad de identificar el avance en la implementación de las mejores prácticas detectadas en nuestra región sobre políticas públicas para apoyar la participación de las PYMES en cadenas de valor regionales, por lo cual se basa en una recopilación de la información presentada durante los 3 talleres subregionales realizados en La Paz, Bolivia; Tegucigalpa, Honduras y Puerto España, Trinidad y Tobago.

En su concepción y diseño, este estudio se centró en tres objetivos básicos: apoyar las iniciativas y esfuerzos de los Estados Miembros del SELA, para la implementación efectiva de estrategias e instrumentos de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES).

Mediante actividades de asesoría, asistencia técnica y cooperación; recoger y difundir información sobre buenas prácticas en el diseño y la implementación de políticas públicas, producto de esfuerzos de los países de la región para fomentar a las MIPYMES; y, promover reuniones entre los diversos actores involucrados en las políticas de apoyo a Mipymes, para el intercambio de experiencias, modalidades de implementación y análisis de las diferentes actuaciones.

El Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (**SELA**) tiene dos **objetivos**: Promover un sistema de consulta y coordinación para consensuar posiciones, visiones y estrategias comunes de América Latina y el Caribe, en materia económica y de comercio regional. Los países miembros lo conforman México, países de Centroamérica y todo el cono sur (Sudamérica), se incluyen países como Jamaica y Surinam, las Bahamas, Barbados, Republica dominicana y Haití.¹⁶⁵

¹⁶⁵<https://nuso.org/articulo/sela-relaciones-economicas-entre-america-latina-y-los-estados-unidos/2019>

El estudio se llevó a cabo con un triple propósito. Por una parte, conocer el estado y evolución reciente de las políticas públicas de apoyo a las MIPYMES en América Latina y el Caribe.

Al mismo tiempo, el segundo propósito fue identificar instrumentos y acciones que, por su carácter innovador y relevancia, puedan servir para posibles intercambios futuros de experiencias y buenas prácticas, entre todos los países latinoamericanos con los Estados Unidos (E. U.).

En tercer lugar, se procuró identificar problemas e inquietudes comunes, en varios países de la región que pueden ser objeto de intercambio de experiencias, apoyo o seguimiento, ya sea por parte del SELA, como por otros organismos interesados en el fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas.

En la primera parte del documento se explica la importancia de las políticas públicas para las Mipymes y los aspectos institucionales y grandes desafíos que presentan los países y en la segunda parte, se explican las principales conclusiones e iniciativas surgidas en los talleres sub regionales mencionados.

5.2 El papel del Estado en el fomento económico.

Ahora, le tocará el turno a la **administración** de **Andrés Manuel López Obrador**, en la que el Estado tendrá una mayor participación. Tanto las calificadoras crediticias como los inversionistas estarán esperando a evaluar si mantiene un mercado abierto, revisar su política fiscal que será el gran termómetro de los mercados, su relación con el Congreso que (como está quedando) tendrá mayoría simple.

Hoy hay una gran oportunidad de cambio. Pero deseamos que sea un cambio responsable que logre reducir esa brecha de clases sociales, pero que promueva un mercado abierto, competitivo, productivo que reactive sectores internos que

están rezagados, que incremente la inversión pública productiva y que dé al gasto público un uso más eficiente.

Respetar la plena autonomía del Banco de México (Banxico), la libre fluctuación del peso mexicano y la estabilidad macroeconómica, serán los puntos relevantes a seguir por parte de inversionistas y mercados.

CONCLUSIONES.

Dadas las características que se analizaron en cuanto a la capacidad de creación de empleos en los diversos sectores de la economía, es claro lo siguiente:

Primero, la corriente migratoria del campo a las ciudades es irreversible y será muy difícil disminuir su ritmo dada la situación de pobreza y desempleo que priva en el campo.

Segundo, las posibilidades de creación de empleos en la industria y los servicios modernos en las ciudades serán sumamente limitadas de continuar las tendencias que se han venido observando en el pasado.

Tercero, el turismo es una actividad dinámica cuya promoción puede ser muy benéfica desde el punto de vista de la balanza de pagos y de creación de nuevos empleos.

Cuarto, dadas las tendencias en cuanto a la capacidad de creación de empleos en el sector urbano del país, es necesario que se diversifique el número de polos de crecimiento que existen en México, es decir, el número de ciudades con capacidad de desarrollo propio e independiente de lo que suceda en las tres grandes urbes del país.

De lo contrario, el problema de empleo urbano continuará agravándose y con él el problema de la marginalidad social, las ciudades perdidas y las tensiones sociales y políticas a que da lugar una situación de esta naturaleza.

Las anteriores consideraciones plantean la necesidad de estructurar una política económica realista y acorde con la magnitud del problema, misma que debe reflejar una conciencia clara de los principales aspectos que deben cambiarse, así como también de los instrumentos de que el sector público dispone a fin de modificar la realidad económica.

Lo ideal para todo gobierno es controlar el crecimiento de la deuda y consolidar sus obligaciones. Sin embargo, en un entorno económico menos benigno para México, en el que se han reducido las recaudaciones de Hacienda, la disciplina fiscal se dificulta, en particular si la administración no está dispuesta a reducir sus gastos dramáticamente y/o recortar proyectos que no tienen mucho sentido económico (Dos Bocas, Santa Lucía, etc.), por ejemplo.

La perspectiva para las finanzas públicas se nubla por los mayores requerimientos de recursos para financiar los programas de gobierno y sacar adelante a Pemex, debido al bajo crecimiento económico, lo cual puede contribuir a mantener la presión de baja a los ingresos y conducir a una degradación de la calificación soberana de la deuda externa y de la principal empresa productiva.

Para que el ecosistema empresarial en un Estado progrese, se requiere de una comunidad local o internacional de inversionistas con cierto apetito para el riesgo, interesado en la región por alguna razón; el talento emprendedor que pueda traer cambios positivos a los mercados relevantes; debería haber una autoridad dispuesta a abrazar el cambio y aceptar los cambios en mercados relevantes del Estado, y que no tolere a los extorsionadores de las empresas.

Hacer que prevalezca la autoridad del Estado sobre la de los grupos de extorsión. Un Estado fuerte que protege a las empresas, dueños y trabajadores en su vida, dignidad y patrimonio favorecerá la formación de empresas y que las personas y familias no decidan trabajar por cuenta propia y en el sector informal.

Invertir en la formación de capital humano en las empresas, especialmente a nivel gerencial. La cultura empresarial mexicana, en empresas de todos los tamaños, está lleno de ideas anacrónicas, que pueden cambiar con formación en administración de negocios y exposición a modelos de negocio distintos en México y otros países.

El CONACYT debería apoyar las maestrías en negocios. De igual forma, los gobiernos estatales podrían empezar estos procesos con becas nacionales e internacionales, especialmente con emprendedores de alto impacto en generación de valor y creación de empleos. El estado puede ser fundamental para el empoderamiento de la generación joven con nuevas ideas para transformar los negocios con ideas caducas en empresas innovadoras y generadoras de valor.

Conectar mejor a la Mipyme a redes relevantes. La Mipyme puede progresar si está mejor conectada. A los taxistas que están en plataformas como Uber, Cabify y Yaxi, les va mejor que a los que trabajan solos, o están conectados a una terminal de sitio por radiofrecuencia, simplemente porque tienen un mejor mecanismo de red para que la oferta y la demanda se encuentren. La autoridad debe favorecer este proceso cuidando la competencia.

Si la autoridad estatal o municipal prefiere favorecer a los intereses establecidos y el *status quo* regulatorio, será complicado que las Pymes desarrollen redes innovadoras que les permitan crecer.

Reducir el costo de que los negocios quiebren. Cada vez que un negocio quiebra, se abre una oportunidad para que el emprendedor corrija sus errores y vuelva a intentar su actividad con un modelo mejor. En los ecosistemas biológicos, los seres vivos mueren para dar oportunidad a que se expresen mutaciones en nuestro ADN en la siguiente generación.

La quiebra en México ocurre igual que nacen la mayor parte de las empresas: en la informalidad. El concurso mercantil no pudo resolver problemas ni en casos grandes y sonados, como la aerolínea Mexicana de Aviación, México necesita mejores mecanismos para que los negocios se reestructuren o mueran.

Aunque este es un proceso que es competencia del gobierno federal, una reforma al sistema judicial estatal que haga que agilice los juicios mercantiles e impida su transformación en asuntos penales, bien puede ayudar a que la gente decida participar en empresas en vez de trabajar por cuenta propia.

Desaparecer el impuesto estatal a la nómina. Aunque ese impuesto pueda ser un gran recaudador, desalienta la creación de empleos formales, especialmente en los primeros deciles de ingreso.

Para elevar el bienestar y productividad de la población más pobre, se requiere que las personas en esos deciles decidan dejar el trabajo por cuenta propia y participar en empresas establecidas. El impuesto a la nómina es un desincentivo para que las empresas más grandes contraten a ese núcleo de población.

Hay mejores fuentes de recaudación y menos distorsionantes, como gravar las externalidades ambientales (contaminación), el uso del suelo (predial) y el valor agregado o el consumo. El pacto fiscal mexicano no da mucho lugar para cambios respecto a la situación actual, pero los estados pueden legislar en el congreso federal para favorecer que esos cambios ocurran.

Ayudar a los trabajadores formales de los primeros deciles a hacer efectivas sus deducciones en el impuesto sobre la renta de personas físicas.

Los trabajadores que ganan menos de 400 mil pesos no están obligados a presentar una declaración anual. Si declararan, harían deducibles muchos de sus gastos (como los seguros y gastos médicos, el ahorro voluntario adicional para el retiro, gastos de vehículos, y otros) pero normalmente optan por no hacerlo por carecer de conocimientos en la materia, no poder pagar un contador que haga los cálculos, o por tener un volumen de ingresos en el sector informal que no quieren que conozca el fisco.

Debe haber ventanillas únicas para pagar impuestos. Muchas empresas prefieren la informalidad porque normalmente ofrece una ventanilla única. Un agente dedicado a la extorsión de negocios se asegura que las empresas a las que extorsiona no tengan que pagarle rentas a nadie más.

El Estado, por el contrario, ofrece capas crecientes de complejidad en nuestra interacción con él. Crear ventanillas únicas para pagar impuestos pone al Estado en igualdad de circunstancias.

El Estado debe imponerse y castigar a los extorsionadores. La extorsión es un impuesto que pesa más que el ISR y los IVA juntos, porque su tasa es incierta. Depende del grupo delincuenciales que esté al mando.

Donde no priva la Ley del Estado Mexicano, prevalece la ley de las mafias que controlan desde negocios informales hasta operaciones altamente ilegales. Caben aquí incentivos negativos, como hacer efectivos castigos a evasores, extorsionadores de negocios, y otros inhibidores de la actividad empresarial.

Implementar programas de desarrollo y crecimiento de las PyMES, en los cuales se capacite de manera específica en las áreas de oportunidad de estas empresas, con el objetivo de que adopten e implementen nuevas formas de trabajo que las vuelvan más productivas y puedan competir mejor.

Un ejemplo de iniciativas que apoyan a lograr este objetivo es el Centro de Competitividad de México. A través de sus intervenciones, apoya a las MIPYMES a incorporar en sus procesos mejores prácticas de las Grandes Empresas mexicanas y vincularlas con sus cadenas de valor a fin de impulsar su crecimiento.

Asesorar a las MIPYMES para acceder a financiamiento es esencial para la implementación de estrategias negocio y es una parte determinante para la operación de cualquier empresa. Dejar de apoyar a las Mipymes para que accedan al financiamiento, es mermar su habilidad para crecer y mejorar su competitividad.

El apoyo de asesoría financiera de CCMX, no solo está enfocada en analizar la viabilidad financiera de una Mipymes en un proceso de crédito; en caso de que el proyecto no sea viable, se apoya a la empresa para llevar a cabo una

reestructura en su departamento de finanzas, dándole así, la oportunidad de mejorar sus condiciones para ser sujeto de crédito en próximos ejercicios.

PROPUESTA.

Debe darse un seguimiento puntual al acuerdo recientemente anunciado por el gobierno a favor de la Economía Familiar y el Empleo. No basta con anunciar grandes obras de infraestructura, cuyos proyectos no llegan a materializarse.

La nueva refinería, por ejemplo, que había sido anunciada desde meses atrás de presentarse esta coyuntura sigue siendo aún un proyecto cuya ubicación aún no se define. Es preciso evaluar la suficiencia, oportunidad y efectividad de las medidas anunciadas y atacar de inmediato los cuellos de botella y posibles obstáculos que se presenten para acelerar las medidas de creación de infraestructura, la revitalización de la banca de desarrollo y los apoyos al empleo.

Un elemento medular de la estrategia anti cíclica es que sus acciones sean oportunas.

Debe mantener un foro permanente de análisis de la crisis, en la medida que este fenómeno se desdobra en todo el mundo y de los efectos actuales y previsibles en nuestro país, a fin de actuar de manera oportuna y concertada para menguar sus efectos y evaluar la suficiencia y efectividad de las acciones contra cíclicas.

Contrarrestar la posible debacle del empleo en sectores como el automotriz, o la construcción, que han sido de los más afectados y que tienen un peso significativo en el número de empleos directos e indirectos que generan.

Promover que se desatore el crédito a las empresas pequeñas y medianas.

Reforzar y ampliar el programa emergente de empleo, capacitación y apoyo al ingreso que coordine el esfuerzo de gobierno, sindicatos de trabajadores y empresas para proteger a toda costa los empleos actuales, e incentive los de nueva creación y atienda, como la situación lo amerita, los que ya han empezado a perderse.

Este programa ya ha quedado rebasado con las cifras sin precedente de despidos masivos dadas a conocer en noviembre y diciembre. Se requiere reforzar y ampliar la creación de empleo temporal, darle una nueva dimensión al programa de becas de readiestramiento y apoyo al ingreso temporal a desempleados del sector formal y medidas coordinadas para evitar mayores despidos masivos.

Las crisis suelen ser también tiempos de reflexión profunda y de cambio. Exigen una visión de futuro. Es tiempo de pensar qué va a sustituir a los empleos y los ingresos del petróleo y de la maquila tradicional basada en mano de obra barata. Su época ya pasó. No se trata de competir a la baja con los salarios de China, Vietnam o Haití.

Es tiempo de ver hacia el futuro. La India, por ejemplo, ha dado un gran salto en su educación tecnológica. Los Emiratos Árabes han hecho inversiones gigantescas para construir sus fuentes de ingreso cuando el petróleo haya pasado. México requiere repensar sus empleos del futuro. Hoy se vislumbran nuevas áreas de gran potencial, en el marco de la salud, de las energías alternativas, las telecomunicaciones o el turismo del mañana.

Ante la enorme demanda mundial insatisfecha de servicios de salud, particularmente en nuestros vecinos del Norte, donde la atención es cada día más cara y mayores las necesidades, se percibe hoy una demanda creciente de servicios médicos, dentales y asistenciales (de hecho, en Estados Unidos los empleos vinculados a los servicios médicos son de las pocas ramas cuyo empleo no ha caído).

Al igual que ya lo está haciendo Dubái, podríamos pensar en desarrollar ciudades orientadas a los servicios de salud, con complejos hospitalarios, clínicas, sanatorios, spas y centros de tratamiento de primer nivel, combinando la vanguardia de la investigación y de la atención para atraer parte de la demanda regional en la materia.

Esta estrategia podría amarrarse al innegable potencial turístico con que la naturaleza y nuestro pasado arqueológico han dotado a nuestro país y donde

todavía no hemos explotado todo nuestro potencial por falta de mejores conexiones, servicios, mercadotecnia o por regulaciones complejas y anacrónicas.

De la India podríamos imitar su impresionante esfuerzo en materia de educación tecnológica e innovación que le han abierto nuevos nichos de competencia en el mundo y crecer a tasas elevadas en forma sostenida. De Singapur y Corea del Sur podríamos imitar sus exitosos programas en materia educativa y de formación de capital humano que les permitió dar el salto de la maquila tradicional hacia industrias de tecnología más compleja y servicios modernos.

BIBLIOGRAFIA.

1. ACATITLA, Edgar. Sobre los orígenes del pensamiento económico. Documento inédito, pág. 3
2. ALBA VEGA, Carlos y B. MENDEZ (1997). Presentación" de este numero
3. Macro temático sobre las Pymes. En Revista Comercio Exterior; Vol. 47, núm. 1. México.
4. ALTENBURG, Tilman (1999). Pequeñas y medianas empresas en los países en vías de desarrollo. Fomentando su competitividad e integración productiva. Instituto Alemán de Desarrollo. Berlín. 74 pp.
5. ASPE, Pedro (1993). El camino mexicano de la transformación económica. F.C.E. México. 214 pp.
6. BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (2002). Guía operativa para programas de competitividad para 10 pequeño y mediana empresa. BID. Washington D.C. 27 pp.
7. BANNOCK, Graham et. al. (1993). Diccionario de Economía. Trillas. México. 392 pp.
8. BAYCE, Rafael (1985). Una refutación de teoría, una crítica de lo práctico: pequeñas empresas manufactureras uruguayas 1968-78-84. En La nueva crisis urbana, pobreza extrema y pequeñas empresas. Centro de Informaciones y Estudios del Uruguay. Ediciones de la Banda Oriental. Montevideo, Uruguay.
9. BERRY, Albert (2002). Valoración de políticos de apoyo a la pequeña empresa: primera aproximación a una metodología regional. Banco Interamericano de Desarrollo.
10. CARDENAS, Enrique (1996). La política económica en México, 1950-1994. F.C.E. México. 236 pp.
11. COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA (2001). Panorama social de América Latina 2000-2001. Naciones Unidas. Santiago de Chile. 284 pp.
12. CORPORACION FINANCIERA INTERNACIONAL (2000). Caminos para Emerger de la Pobreza. El Rol de la Empresa Privada en los Países en Vías de Desarrollo. CFI. Washington D. C. 33 pp.
13. DAVALOS, Mario. "Micro y pequeñas empresas: apoyos diferenciados según etapas de desarrollo," en Mercado de Valores, Núm. 11, Año LVIII, noviembre 1998. NAFIN. México.

14. DRUCKER, Peter. F (1991). La innovación y el empresario innovador. La práctica y los principios. Hermes, 307 pp.
15. DUSSEL PETERS, Enrique (2001). Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México. Jus. México, D. F. 210 pp.
16. DUSSEL PETERS, Enrique (2003). Características de las actividades generadoras de empleo en la economía mexicana. En investigación Económica. Vol. LXIII: 243, Enero – Marzo. México.
17. FUNDACION PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE EN MEXICO. Boletín de la Empresa Media, varios números.
18. FUNDES: FUNDACION PARA EL DESARROLLO SOSTENIBLE EN MEXICO (1998). El Fenómeno de la Empresa Media en Estadísticas. Fundes. México, D. F. 126 pp.
19. GARCIA DE LEON CAMPERO, Salvador (1993). La micro, pequeña y mediana industria en México y los retos de la competitividad. Diana. México. 242 pp.
20. HARR, Jerry (2004). "Efectos del TLCAN en la competitividad de las pequeñas empresas en México." En Comercio Exterior; Vol. 54, núm. 6. México.
21. HEILBRONER, Robert L. (1982). Vida y doctrina de los grandes economistas. Aguilar. Madrid, España. 455 pp.
22. HUSS, Torben (1987). Proyectos empresariales y reestructuración del capitalismo mexicano. En Economía Informa, Núm. 159, diciembre. FE-UNAM. México.
23. KOYAMA, Yoshio (1999), "Políticos de apoyo a pequeñas y medianas empresas en Japón y México," en Nacional Financiera, Memoria del 65 aniversario. NAFIN. México. 475 pp.
24. LUXEMBURGO, Rosa (1967). Reforma o revolución, Grijalbo. México. pp. 158.
25. MARX, Carlos (1992). El Capital. Tomo I, Vol. 3. Siglo XXI. México.
26. MARX, Carlos (1993). El Capital. Tomo III, Vol. 6. Siglo XXI. México.
27. MENDOZA COTA, Jorge Eduardo (2003). El TLCAN, el sector informal y los mercados de trabajo en la frontera norte de México. En Comercio Exterior, Núm. 12, diciembre. Banco Nacional de Comercio Exterior. México.
28. ORGANIZACION INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2002). Panorama Laboral 2002. América Latina y el Caribe. Lima, Perú. 126 pp.

29. ORGANIZACION PARA LA COOPERACION Y EL DESARROLLO ECONOMICOS (1992). Estudios económicos de la OCDE, México 1991-1992. OCDE (2015, 2016, 2018).
30. ORGANIZACION PARA LA COOPERACION Y EL DESARROLLO ECONOMICOS (1999). Estimular el espíritu empresarial. La estrategia de la OCDE para el empleo. Francia. 303 pp.
31. PACHECO, Edith (1997). La Población Económicamente Activa Demos. Carta demográfica de México 1997. México.
32. POINDEXTER J. C. (1984). Macroeconomía. Nueva Editorial interamericana. México. 512 pp.
33. REYROMAY, Benito (2000). Economía y utopías mexicanas. Rumbo al fracaso y al cambio posible. Siglo XXI. México.
34. RICARDO, David (1973). Principios de economía política y tributación. F.C.E. México. 332 pp.
35. RINCON, Eduardo. "La otra economía" en Economía Nacional, núm. 261, México, 2002, p. 9.
36. RODRIGUEZ DE RIVERA, José (1999). Empresa y empresario. Universidad de Alcalá de Henares. España. 49 pp.
37. RUEDA PEIRO, Isabel y SIMON DOMINGUEZ, Nadima [coordinadoras] (1999). Asociación y cooperación de las micro pequeña y mediana empresas. México, Chile, Argentina, Brasil, Italia y España. Miguel Ángel Porrúa. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. México. 236 pp.
38. RUEDA PEIRO, Isabel. Crisis, político neoliberal y desempleo: el caso de México.
39. SUAREZ AGUILAR, Estela y Miguel Ángel RIVERA (1994). Pequeña empresa y modernización: análisis de dos dimensiones. UNAM. Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias. 262 pp.
40. SCHUMPETER, Joseph A. (1968). Ensayos. Oikos. Barcelona, España.
41. SCHUMPETER, Joseph A. (1971). Historia del análisis económico. F. C. E. México. 810 pp.
42. SECRETARIA DE ECONOMIA (2001). Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006. México. 220 pp.
43. SMITH, Adam (1999). La riqueza de las naciones, Tomos I, II Y III. Folio. Barcelona, España.
44. SPIEGEL, Henry William (1973). El desarrollo del pensamiento económico. Omega. Barcelona, España. 911 pp.

45. TAYLOR, George (1974). Historia Económica. Economía y empresa. Prolam. Argentina.
46. TUIRAN, Rodolfo et. al. (2000)., "Las causas de la migración hacia Estados Unidos" en Migración México – Estados Unidos Presente y futuro. Consejo Nacional de Población. México. 181 pp.
47. TORRES, Elfid y GARCIA Kenya (2003). Empresa Media: Potencial económico de México. La evidencia de los Censos Económicos 1989, 1994, 1999. Fundación para el Desarrollo Sostenible en México. 132 pp.
48. ZEVALLOS VALLEJOS, Emilio G. (2000). "Empresa Media, una nueva clasificación". En Revista Comercio Exterior; Vol. 50, núm. 3. México.
49. ZEVALLOS VALLEJOS, Emilio G.(coord.) (2001). Experiencias internacionales sobre políticos para la Empresa Media. McGraw Hill. Chile. 181 pp.

PAGINAS DE INTERNET.

1. <http://www.finanzas.com/el-mercantilismo2018>
<http://www.eumed.net/cursecon/economistas/DuPont.htm>
<https://www.elhistoriador.com.ar/la-fisiocracia/>
2. <https://www.eco-finanzas.com/diccionario/F/FISIOCRATAS.htm>
3. <http://www.aehe.es/wp-content/uploads/2016/03/4.Fisi%C3%B3cratas.pdf>
4. <https://policonomics.com/es/lp-economia-clasica-fisiocracia/>
5. <http://ceiphistorica.com/wp-content/uploads/2016/04/Smith-Adam-La-Riqueza-de-las-Naciones.pdf>
6. <https://www.filco.es/riqueza-naciones-adam-smith/2018>
<https://blogs.ua.es/adamsmith/2009/09/01/el-papel-del-estado/>
<https://www.webyempresas.com/david-ricardo/2019>
7. <http://www.bdigital.unal.edu.co/26299/1/23864-83564-1-PB.pdf2019>
8. <http://www.economia.unam.mx/cienciaeco/pdfs/num11/02CARRETO.pdf2017>
9. <https://economipedia.com/definiciones/ley-de-say.html>
10. <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=Cantillon+y+el+Estado>
11. https://www.eco-finanzas.com/economia/economistas/J-B-Say_Pensamiento-economico.htm2017

12. <https://mises.org/es/library/praxeolog%C3%ADa-la-metodolog%C3%ADa-de-la-econom%C3%ADa-austriaca>
13. <https://www.lifeder.com/praxeologia/>
14. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2014/09/pdf/basics.pdf>
15. <https://www.monografias.com/trabajos6/inter/inter2.shtml2014>
16. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2014/09/pdf/basics.pdf>
17. <https://deconceptos.com/ciencias-sociales/empresario2015>
18. <https://www.elblogsalmon.com/historia-de-la-economia/la-evolucion-historica-del-concepto-de-empresa>
19. <https://www.lifeder.com/historia-de-la-empresa/>
20. https://www.cepal.org/12conferenciamujer/noticias/paginas/0/49920/Mario-Cimoli-presentacion-mesa-redonda-DP-CRM_XII.pdf
21. Ángel Emilio Muñoz Cardona y María Patricia Mayor López
22. https://www.google.com/search?q=Holliday,+%26+Letherby+mipymes&tbm=isch&source=univ&client=firefox-d&sa=X&ved=2ahUKEwiCu6eg95DIAhUJeawKHToBBJAQsAR6BAgGEAE&biw=1440&bih=746#imgrc=m0nQ3Oc3v_QSVM:2015
23. Ayyagari, Beck, & Demirgüç-Kunt
24. <https://www.redalyc.org/pdf/5116/511651382002.pdf2015>
25. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf2015 Granda, & Hamann. Mipymes en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento.
26. <https://oec.world/es/profile/country/usa/>
27. Ver además http://www.chusho.meti.go.jp/sme_english/outline/04/20131007.pdf
28. Ver página web <http://www.chusho.meti.go.jp/sme.pdf> Consultada en abril
29. 10 de 2018.
30. <https://es.slideshare.net/SERGIO1552/micro-pequea-mediana-y-grande-empresa2018>
31. <http://elempresario.mx/analisis/globalizacion-y-su-efecto-pymes>
32. <https://mas-mexico.com.mx/ventajas-y-desventajas-de-las-pequenas-empresas-en-mexico/>

33. <https://mas-mexico.com.mx/ventajas-y-desventajas-de-las-pequenas-empresas-en-mexico/>
34. https://cincodias.elpais.com/cincodias/2018/02/19/pyme/1519038218_265836.html
35. <https://konfio.mx/tips/noticias/las-pymes-mexicanas-estan-exportando-sus-productos/>
36. <https://www.mastercardbiz.com/mexico/2018/05/17/conociendo-a-las-pymes-exportadoras-mexicanas/>
37. <https://konfio.mx/tips/noticias/las-pymes-mexicanas-estan-exportando-sus-productos/>
38. <https://policonomics.com/es/lp-economia-clasica-fisiocracia/>
39. <https://www.elfinanciero.com.mx/economia/por-vez-primera-mexico-es-el-mayor-socio-de-eu>
40. <https://www.mastercardbiz.com/mexico/2018/05/17/conociendo-a-las-pymes-exportadoras-mexicanas/>
41. <http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=238242015>
42. <http://www.fondopyme.gob.mx/>
43. <https://financiamiento.org.mx/credito-pyme/>
44. <https://financiamiento.org.mx/credito-pyme/>
45. <https://www.forbes.com.mx/pymes-mexicanas-un-panorama-para-2018/>
46. <https://www.google.com/search?client=firefox-b-d&q=ventajas+de+las+micro%2C+peque%C3%B1as+y+medianas+empresas+mexico2015>
47. <http://mundoejecutivo.com.mx/economia-negocios/pymes/2015/05/11/informal-73-pymes/>
48. <https://www.eleconomista.com.mx/politica/Patricia-Armendariz-la-mujer-que-lleva-anos-negociando-con-los-grandes-banqueros-20190413-0001.html>
49. <http://www.elprisma.com/apuntes/economla/capitaldetrabajo/>
50. <http://www.n-economla.com/glosario/glosario.asp?c=A&id=194&1=0>
51. <https://www.eleconomista.com.mx/opinion/Los-modelos-de-desarrollo-economico-en-Mexico-20190212-0165.html2019>
52. <https://jonathanheath.net/la-estructura-del-mercado-laboral-en-mexico/>
53. http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-74252015000300008