

[2011]

Panorama actual de las Mipymes en México 2000-2008



PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMÍA
PEDRO IVANHOE VENCES AGUILAR
ASESOR. OSCAR LEÓN ISLAS

UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos

Para mi familia, en especial a mis padres, que me acompañaron de principio a fin, por creer, por apoyar, y sobre todo por estar conmigo siempre, en las buenas y en las malas.

Para mis amigos que hicieron gratas cientos de horas en la escuela.

Para mi novia que me ayudo presionándome para terminar este trabajo.

A mi asesor que pese a su cargada agenda pudimos terminar este proyecto.

Y por último, a la Universidad Nacional Autónoma de México, a quien le digo, por mi raza, hablara mi espíritu.

Índice general de capítulos.

Vences Aguilar Pedro Ivanhoe

El panorama actual de las Mipymes en México 2000- 2008.

CAPITULO 1

Principales características de las Mipymes.

-	Definición.....	1
-	Clasificación.....	5
o	La Micro empresa.....	8
▪	La empresa Familiar.....	9
o	La Pequeña empresa.....	14
o	La Mediana empresa.....	18
-	Historia reciente. (1996-2006).....	19
-	Contexto actual. (2008/2009).....	21
-	Comparativo con Canadá y Estados Unidos.....	29

CAPITULO II.

Principales problemas de las Mipymes en México.

-	Para la creación de empresas.....	33
o	Infraestructura.....	33
o	El empresario.....	38
o	Constitución de la Empresa.....	44
▪	Aspectos Legales.....	53
▪	Aspectos Fiscales.....	54
▪	Aspectos Laborales.....	59
o	La informalidad.....	60

CAPITULO III

-	La Banca de Desarrollo y su influencia en el desarrollo de la Mipymes.	
o	Nacional Financiera.....	63
-	Posibilidades de fomento del gobierno federal.	

- Secretaria de economía.....68
- Secretaria de Hacienda y Crédito Público70
- Cámaras empresariales.....72

CONCLUSIONES.

REFERENCIAS DE CONSULTA

- Bibliografía.
- Sitios de Internet.

• *Introducción.*

¿Por qué *panorama actual de las Mipymes en México?*

México es un país lleno de contrastes, con los ricos más ricos y los pobres más pobres, sin embargo está lleno de gente luchona, que busca salir adelante, que no importa cómo, pero sueña con darles lo mejor a sus familias.

Algunos dicen que en México no hay *oportunidades* de salir adelante, pero si las hay, lo que habría de puntualizar es, que en México no hay oportunidades *legales o correctas* de salir adelante.

El mexicano debe de comer sea rico o sea pobre, sea *güero* o moreno todos sin distinción tienes las mismas necesidades básicas pero no todos pueden cubrirlas completa o parcialmente, de esa falta de oportunidades legales o correctas de salir adelante se derivan muchos de los problemas sociales, las llamadas *válvulas de escape* como son; la informalidad, el narcotráfico, la migración, o la vagancia.

Cuando la oferta de empleo es menor que la demanda, existe un excedente de mano de obra, que no son solo cifras, son personas, son mexicanos como cualquiera de nosotros, que por conseguir saciar sus necesidades buscan todos los métodos posibles, el más común en nuestros tiempos es la informalidad, seguida del autoempleo, la delincuencia y el narco, sin embargo ¿existe alguna fuente creadora de empleos de manera legal, que contribuya a los impuestos? La respuesta es sí, las micro pequeñas y medianas empresas.

Las Micro pequeñas y medianas empresas (Mipymes) son el motivo de esta tesis, pues como se demostrará en ellas se encuentran la mayoría de los empleos que ni las grandes empresas ni el gobierno pueden soportar, existen muchas Mipymes, pero, ¿Cuáles son las características de las Mipymes? ¿Cómo las diferenciamos? ¿Cómo ayudarlas?, y ¿para qué? ¿Qué obtenemos como sociedad a cambio? Estas son preguntas que se resolverán en la tesis la importancia de estas y su aportación a la sociedad, el objetivo general de la tesis es proponer distintas maneras de lidiar con los posibles problemas que frenan a los microempresarios en su crecimiento, así como romper el mito de que *solo necesitan dinero* demostrando que para el éxito de una empresa no basta el darles pequeños créditos, sino simplificaciones fiscales, apoyos en tecnologías y bonificaciones laborales.

Este trabajo parte de la siguiente hipótesis, cada Mipyme posee un enorme potencial que desestancaría la economía mexicana afectando favorablemente las principales variables económicas y sociales por lo que es necesario apoyarlas y velar por su desarrollo.

La presente tesis consta de tres capítulos para demostrar la importancia de las Mipymes, en el primer capítulo se define lo que son las Mipymes y se dan las características principales de las micro empresas, de las pequeñas empresas y de las medianas empresas, a su vez de comparar los criterios de clasificación con Estados Unidos y Canadá, en el segundo

capítulo se explican los principales problemas de las Mipymes para la creación de las mismas, los principales obstáculos legales, fiscales y laborales a los que se enfrentan cuando intentan iniciar y durante su operación, por último el capítulo tercero trata de cómo organismos como Nacional financiera, la secretaria de economía y la secretaria de Hacienda apoyan a las Mipymes y las propuestas de lo que podrían complementar.

Capítulo I

Principales características de las Mipymes.

- ***Definición de las Mipymes.***

Una Mipyme no es mas que la abreviación de “Micro, pequeña y mediana empresa”, debido a esto, lo primero que se requiere explicar es el concepto de empresa.

La empresa (Definición): Unidad económica, jurídica y social de producción. Formada por un conjunto de factores productivos bajo la dirección, responsabilidad y control del empresario cuya función es la creación de utilidad mediante la producción de bienes y servicios.¹

La empresa es el núcleo central de la economía global, es aquella que produce los bienes y los servicios que consumimos día a día, las empresas suelen ser públicas o privadas, y la principal diferencia entre estas es que las empresas privadas cuyo propietario es un empresario que busca maximizar los beneficios de su inversión por medio de la obtención de ganancias, es decir, la empresa privada posee fines de lucro, al contrario de la empresa pública la cual busca cubrir necesidades de orden social (dotación de bienes y servicios públicos) sin que necesariamente obtenga alguna ganancia de estos.

Las empresas si bien en el aspecto conceptual son iguales en todos lados, la realidad es, que no funciona de igual manera una empresa en la ciudad que en la provincia, a su vez que se diferencia entre la empresa en el primer y en el tercer mundo, y por si fuera poco las empresas poseen distintas características de acuerdo a su tamaño, por lo cual homogenizar el concepto de empresas y buscar un beneficio para estas es riesgoso pues se pueden cometer errores al crear y aplicar políticas estandarizadas.

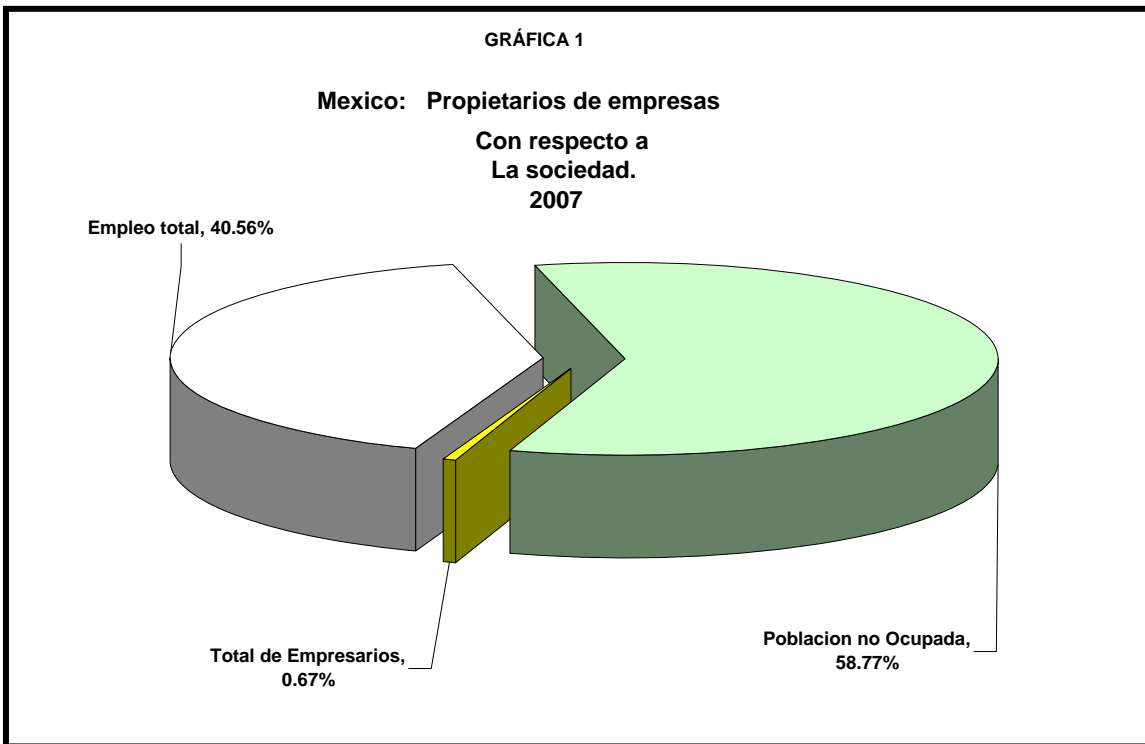
Una clasificación más específica de las empresas es la siguiente;

- De acuerdo a su actividad: se clasifican en industriales, comerciales y de servicios.

¹ *Enciclopedia de economía*, Edit. Planeta, Barcelona, España, 1985.

- De acuerdo a su forma jurídica: en individuales, societarias, y cooperativas.
- De acuerdo a su dimensión: Micro empresa, pequeña, mediana y gran empresa.
- De acuerdo a sus alcances: Locales, Regionales, Nacionales, Multinacionales.
- De acuerdo a su propiedad: Privada, Pública, Mixta.

Estas características muestran la variedad de combinaciones que pueden existir en una empresa, por lo que es difícil hasta cierto punto encontrar las cosas en común de estas, sin embargo para esta tesis se delimitan en lo siguiente; las Mipymes suelen ser por definición empresas locales en el nivel micro y pequeña y ocasionalmente regionales en el nivel de mediana empresa, y si bien en su mayoría son de propiedad personal a nivel micro y pequeño, existen también a nivel pequeño y en mayor medida a nivel de medianas empresas distintos tipos de asociaciones.



Fuente: elaboración propia con datos de CONAPO, OIT, y SIEM.

He mencionado que las empresas son importantísimas para el sano desarrollo de una economía, y que estas dan, en particular las micro y pequeñas, muchísimos de los empleos que se crean para ocupar al grueso de la población, sin embargo los empresarios

representan el 0.67% de la población total como lo muestra la gráfica 1, esto quiere decir que, casi 7 de cada mil habitantes es potencialmente un empresario, sin embargo, este dato incluye al total de empresarios que van desde los micros hasta los propietarios de grandes empresas, las características que definen a los empresarios son diferentes en la medida que aumenta el tamaño de la empresa y el número de empleados por consiguiente, En el capítulo 2 se analizan las cualidades del empresario así como los requisitos que necesita para pasar de ser poseedor de una microempresa a una pequeña o mediana. La gráfica 1 y su tabla aportan más datos que sirven para evaluar la importancia que tienen estas empresas, como es el hecho que de esos 105 millones habitantes que existen en México, en el 2007 el 40.6% está empleado, y algo importante para comparar sería cuántos de estos empleos son creados por la iniciativa privada, es decir, por las empresas que son en su mayoría las micro y las pequeñas empresas, pues la Tabla 1. También nos muestra que si casi 7 de cada mil son empresarios, 6 de esos 7 son micro empresarios, mientras que 4 de cada diez mil son pequeños y 1 de cada diez mil son medianos, es decir la mayor parte de los empresarios del país son micro, por lo cual la mayor parte de los empleos creados se los podemos atribuir a estos empresarios, sin embargo es preciso mencionar que estas cifras no contemplan la informalidad pues no están registrados ya que viven al margen de las estadísticas oficiales, ya que aparecen y desaparecen con relativa velocidad que no obstante también crean fuentes de empleo aunque este sea de baja calidad representa una remuneración a las familias que en eso laboran, este tema será posteriormente abordado aunque no con profundidad. El concepto y características de el empresario como individuo de elite será explicado en el capítulo 2.

Tabla 1.

Distribución de los empresarios respecto a la sociedad, 2007							
1	Población Total			105,790,700	100%		CONAPO
2	Empleados			42,906,700	40.6%		OIT
3	Población no Ocupada			62,172,757	58.8%		Calculo 1-(2+3)
3	Total de Empresarios			711,243	0.67%		SIEM
3.1	Empresas Medianas			10,410	0.01%		SIEM
3.2	Empresas Pequeñas			40,240	0.04%		SIEM
3.3	Empresas Micro			655,286	0.62%		SIEM

Fuente: elaboración propia con datos de CONAPO, SIEM Y OIT.

Las empresas son unidades económicas que crean los bienes y los servicios que todos consumimos, que crean empleos, pagan salarios, impuestos, dan el ingreso al Gobierno para crear mas infraestructura, generan mayor demanda de bienes y de servicios lo cual forma un circulo virtuoso, y por consiguiente se genera mayor bienestar a la sociedad, en la tabla 2 se muestra la generación de empleo que logra el sector gobierno al igual que el generado por las empresas privadas, cuando se observa la columna perteneciente al año 2000 se observa que la proporción de empleos existentes para el sector público es tan solo del 15% dicho porcentaje ya incluye a los órdenes de gobierno, federales y municipales, así como empresas públicas, es decir todo el sector público representa menos de una séptima parte de los empleos totales y al contrario del escenario anterior las empresas en bloque representan el 85% con respecto al empleo total.

Tabla 2
Estadísticas del empleo en Sector Gobierno y Empresas, 2000 - 2003
(Miles de empleos)

			2000	2001	2002	2003
Nivel del gobierno: Total						
1 Unidades del gobierno general			3,878.6	3,873.0	3,879.0	3,869.8
2 Fondos de seguridad social			457.4	459.3	436.3	437.8
4 Sector del gobierno general (1+2+3)			4,336.1	4,332.3	4,315.3	4,307.6
5 Sociedades y empresas públicas			476.7	479.8	480.9	477.7
6 Sector público (4+5)			4,812.7	4,812.1	4,796.2	4,785.3
7 Sector privado			27,196.7	27,015.0	26,755.5	26,895.8
8 Empleo total (6+7)			32,009.4	31,827.1	31,551.7	31,681.1
Fuente: Organización Internacional del Trabajo.						

La importancia de la tabla 2 reside en demostrar que si bien 15% del total de la población empleada es un porcentaje considerable, debido a las actuales tendencias económicas que consisten en adelgazar al sector público, y hacer mas eficiente su administración y mantener finanzas saludables es poco probable que la solución a los problemas de desempleo sea por medio de generación de mas burocracia, sin embargo, es este mismo sector público quien genera las leyes, crea los programas de apoyo y regula los impuestos y los trámites, mismos que toman una parte crucial en la dinámica de creación de nuevas empresas y en la expansión de las ya existentes.

Esta clasificación del empleo de acuerdo a quien lo genera muestra una de las principales debilidades de la economía mexicana, pues crece la pregunta de ¿Cuanta burocracia es necesaria para administrar un país? Si la principal estrategia de creación de empleos radica en la expansión del aparato burocrático, y la tendencia mundial es a la reducción del mismo, ¿en qué se piensa emplear a toda esa gente? Mi propuesta sería, fomentar la creación de empresas para que mas gente se emplee en estas, si es verdad que los puestos del gobierno son bien pagados, hay buenas prestaciones, fuertes sindicatos y una certeza de permanecer en el puesto mucho mayor a la que pudiera haber en la empresa privada pero hay que precisar que las necesidades de la burocracia tienen un límite y que tienen una ávida demanda de alcanzar estos puestos.

- ***Clasificación.***

Existen a nivel internacional distintas definiciones de las Micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) dependiendo de los criterios que las distintas naciones utilicen, sin embargo, el criterio comúnmente aceptado para nuestro país es aquel que las clasifica de acuerdo con el número de empleos que generan o del personal que laboran dependiendo del sector económico al cual pertenezcan².

Tabla 3.

Clasificación de las empresas de acuerdo a personal ocupado por rama por sector en México.

Tamaño	Industria		Comercio		Servicios
Micro.	1 a 10.		1 a 10		1 a 10

² Nacional Financiera, *Fundamentos de negocio, la Pyme y los empresarios*, 2008.

Pequeña	11 a 50		11 a 30		11 a 50
Mediana	51- 250		31- 100		51- 100

Aunque se mencionó inicialmente que, no hay un consenso generalizado sobre esta clasificación (Tabla 3.) pareciera no ser tan arbitraria pues a nivel de una microempresa lo mas común es que este conformada principalmente por una sola persona que es ocasionalmente auxiliado por algunos amigos o familiares, es decir, *a nivel micro*, en el límite inferior tenemos el auto empleo mas un empleado, que difícilmente se puede concebir como una empresa pues lo mas probable es que inicie con un mínimo de capital sin conocimientos y probablemente sin idea, por otro lado su límite superior representa a una empresa con un mayor sustento y mayores probabilidades de permanecer en el mercado pues se puede pensar que va mas allá de una empresa familiar combinando aptitudes y talentos familiares con capacidades de los empleados.

La clasificación de *la pequeña* es distinta en industria y servicios de la de comercio por una razón fundamental, ya que a medida que una empresa industrial crece sus requerimientos de personal son cada vez mayores es decir, al agregar una nueva maquina se necesitan al menos 3 o 4 nuevos empleos, y en el área de servicios se debe principalmente a que en casos como un restaurante al aumentar su número de mesas, requiere cocineros, limpia platos, mesera, e incluso algún chef, al contrario del comercio que tiene una línea de crecimiento mas lenta, pues aun sin aumentar en mayor cantidad su número de empleados puede aumentar sus utilidades.

Para el caso de *las medianas empresas* es considerablemente mayor la diferencia entre la industria y las otras dos ya que se presupone que es mas fácil para la industria pasar de un nivel a otro por sus requisiciones de personal y es mas común ver una mediana empresa industrial con 250 trabajadores que un restaurante o un comercio con esa misma cantidad.

Así que el patrón de comparación puede radicar en el tiempo que tardan de pasar de un nivel al siguiente estableciendo así qué cantidad de empleos promedio son los pertinentes de acuerdo a dicha clasificación, y aunque la metodología no es cien por ciento clara, la anterior es la comúnmente aceptada por empresarios y gobierno mexicanos.

No obstante como comparativo la tabla 4 permite revisar qué otras clasificaciones están utilizando nuestros principales socios latinoamericanos, para el caso de Argentina a mi parecer es el mas lógico pues como posteriormente se revisa las empresas con cinco o menos trabajadores poseen características de auto empleo y subsistencia lo cual es substancialmente distinto a las mayores a 10 las cuales tienen una lógica económica de crecimiento y expansión, esto quiere decir que al ser mas específico en la clasificación se permite tener programas mas efectivos pues no poseen las mismas características. Y para

el caso de Brasil tan bien es notable que considere como gran empresa a aquellas que empleen a más de cien trabajadores lo cual para la mayoría de las clasificaciones esta perteneciere a una mediana empresa. Y por último el caso particular de Chile quien a diferencia de los demás establece montos económicos de sus ventas para diferenciar a una micro de una pequeña mediana y gran empresa, lo cual referiría a la explicación que puede haber empresas que con un menor número de empleados pueda obtener grandes montos de ventas debido a cuestiones de productividad o de ventajas comparativas.

Tabla 4
Clasificación de empresa en América Latina

País \ Definición	Micro	Pyme	Grande
Argentina	1 a 5	6 a 200	Desde 201
Brasil	1 a 9	10 a 99	Desde 100
Chile	0 a 60,000	60,000 a 250,000	desde 250,000
Colombia	1 a 9	10 a 200	desde 201

Fuente: Carlos Guaipatin, *Observatorio MIPYME*: Compilación estadística para 12 países de la Región.

Nota 1: la clasificación de Chile esta en función de sus ventas a diferencia del resto que están en número de empleados.

Nota 2: el artículo que contiene la anterior tabla tiene fecha del 2002 por tal razón algunos datos pudieron haber cambiado.

La tabla 4 nos permite comparar criterios y tomar lo bueno de los puntos de vista de otros países con los cuales tenemos similitudes para quizás en un futuro, replantear nuestra clasificación o ratificarla de acuerdo a los objetivos de nuestra economía.

Las empresas entonces se clasifican en México de acuerdo al número de empleos generados y esta varía entre la industria, comercio y servicios de acuerdo a los criterios establecidos por el gobierno, pero ya clasificadas de esta forma es necesario precisar que no todas las empresas son iguales, lo cual lo estaré mencionando constantemente en esta

tesis pues ahí reside para mi la importancia de este análisis, entonces como parte de esta investigación se definen y especifican sus características de las Micro empresas, las Pequeñas empresas y las medianas empresas de manera separada pero como parte de un mismo análisis.

Las empresas muchas veces no son creadas solo por iniciativa del empresario sino que siguen macro tendencias (Clemente 1995) como es el caso del comportamiento de las empresas en los años noventa.

- a) empresas vinculadas al crecimiento demográfico. Alimentos, calzado, etc.
- b) Empresas tecnológicas tradicionales. Textiles.
- c) Empresas de innovación forzada, gracias a restricciones macro de los años ochenta.
- d) Empresas vinculadas a la restricción exportadora.

La Micro empresa.

De acuerdo con datos de Nacional Financiera³ el 99% del total de las empresas son Mipymes, las cuales tienen la siguiente distribución por sector económico:

- Manufactura: 12%
- Comercio: 49%
- Servicios 39%
- Total 100%

Dentro de las características básicas de estas empresas, según el estudio de Nafin, destacan las siguientes:

1. La forma de propiedad de la mayoría de las empresas es de propietario único.
2. Un alto porcentaje de los locales son rentados.
3. Más de la mitad de las empresas tienen una antigüedad de 5 años.
4. Casi un tercio de ellas emplea entre 1 y 2 personas.

³ <www.nafin.gob.mx> / Fundamentos de negocio, administración; filosofía empresarial, la pyme y los empresarios.

5. Casi la mitad de las empresas se financia con recursos de familiares.
6. Un alto porcentaje de sus clientes son consumidores locales.

A nivel de una micro empresa, casi siempre, el núcleo central de esta es la familia, generalmente el padre de familia decide tomar la adversidad y convertirla en oportunidad, y tomar la responsabilidad de la familia a sus hombros, este busca en la micro empresa la manera de obtener recursos y llevarlos a casa.

En la mayoría de las veces el aumento del empleo de las Mipymes se ve acompañado por un descenso del empleo del sector público y de las grandes empresas, por lo cual esto no puede atribuirse a políticas económicas y sociales que han tenido éxito sino a todo lo contrario.

La dinámica de la creación de empresas puede verse afectada por varias razones y en varias etapas pues desde la motivación para iniciar, las opciones para la creación y las condiciones en las que operan las empresas, es decir en cada una de estas etapas, se pueden hacer los ajustes necesarios para la creación de nuevas empresas y nuevas fuentes de empleo.

Generalmente las microempresas no poseen el suficiente dinero como para afiliar a sus trabajadores al IMSS, o al infonavit y sus salarios son considerablemente menores a los que proporcionan las grandes empresas sin embargo el micro y pequeño empresario ganan mas que algunos de los trabajadores de las grandes empresas, y esta es una de las principales razones anclada por supuesto a la escasez del empleo formal las cuales motivan a un ex asalariado, profesionista, recién egresado, o desempleado, a crear una empresa la cual “compre” su propio trabajo y permita crecer de manera personal y profesional.

Dentro del análisis de las microempresas destaca la variante de empresa familiar, la cual representa a la enorme mayoría de las microempresas y por ende del total de las empresas.

La microempresa familiar⁴ posee varias características que las definen, entre las que destacan las siguientes:

- Mayor grado de compromiso y dedicación con el negocio.

⁴ <<http://www.ipyme.org/>>, empresa familiar.pdf.

Cuando de la sobrevivencia de la empresa, ésta lo de la familia, el empresario suele “ponerse la camiseta” junto con los integrantes de la familia que ahí laboran pues sabe que los beneficios y las pérdidas recaen directamente sobre ellos, y que si el propietario-fundador hace mal su trabajo este será el único responsable, es el único encargado de tomar las decisiones y las políticas que afectan directamente el futuro de la empresa lo cual hace que busque la mejor de las opciones siempre buscando el beneficio conjunto de la empresa y la familia.

- Mayor grado de autofinanciación y reinversión de beneficios para financiar el futuro crecimiento de la empresa. Ello conlleva, asimismo, un control más riguroso del gasto.

Comúnmente las micro empresas en sus niveles inferiores no poseen otra forma en cual capitalizarse más que por prestamos de familiares y amigos, esto permite a las empresas familiares tomar mayor conciencia sobre que, si no son ellos mismos quienes se financian, nadie mas va a prestarles el dinero, esta característica forma parte de la capacitación empírica de los emprendedores para convertirse en verdaderos empresarios.

- Mejor orientación al mercado. Las empresas familiares, generalmente, tienen sus formas propias de “hacer las cosas”, un *know how* comercial que no poseen sus competidores y que se transmite a las siguientes generaciones, perpetuándolo como estrategia de dirección.

Cuando el emprendedor crea una empresa, comúnmente le imprime a esta su sello distintivo, es decir, le imprime su personalidad a la empresa dejándola inimitable, como se explica en el segundo capítulo muchos de los emprendedores que buscan la creación de una empresa como su futuro fueron en anterioridad empleados capacitados en ramos similares que poseen las aptitudes necesarias así como las ganas de superarse, de manera que encuentran formas de hacer mejor su trabajo y de experimentarlo en su propia empresa imprimiendo en el día a día esas nuevas teorías para diferenciar y hacer crecer su negocio.

- Mayor vinculación con los clientes. El compromiso que caracteriza a las empresas familiares suele manifestarse bajo la forma de una atención más cordial y esmerada y una calidad de servicio más alta, lo que origina un mayor grado de confianza y reputación entre los clientes.

Una peculiaridad de las microempresas es la calidad de “empresa local” lo cual da un sentimiento de familiaridad con la empresa, es decir, como las micro empresas generalmente solo abastecen mercados locales comúnmente los propietarios son miembros de una comunidad en la cual son respetados y el trato va mas allá de la compra

venta de artículos, sino que muestra una cordialidad entre los propietarios y los clientes, lo cual permite que haya un mayor grado de compromiso y de lealtad hacia estas microempresas.

- Comportamiento más entusiasta de los trabajadores.

Cuando una empresa solo posee entre dos y cinco trabajadores es muy común que exista una interacción constante con el dueño de la empresa, por lo que el trato es cordial y cotidiano, lo que permite a su vez que el trabajador se identifique con la empresa y busque el constante beneficio de la misma.

- Generalmente el fundador tiene una mejor relación y siente una mayor responsabilidad hacia sus trabajadores, que le han ayudado al inicio de la empresa, lo que se traduce en una buena valoración de estos hacia él y en sentirse que forman parte de un equipo.

Cuando el empresario encuentra en un trabajador las cualidades necesarias suele agradecerle al mismo en compensaciones extra salariales, es decir, suele relacionarse personalmente con los integrantes de la empresa, pues al ser pocos los trabajadores, es común que estos tengan una estrecha relación con el dueño, lo que permite que el empresario busque mas allá del salario un bienestar para el trabajador, comúnmente ayudando en caso de enfermedad, procurando el bienestar de su familia y la seguridad de estos ante cualquier infortunio.

- Flexibilidad competitiva y capacidad de ajuste en las fases depresivas del ciclo económico, con efectos notables sobre la estabilidad del empleo.

Cuando una micro empresa enfrenta las adversidades como las constantes crisis económicas obtiene varias ventajas de su tamaño debido a la flexibilidad que esta posee al tener un alcance local puede adaptarse fácilmente a las nuevas condiciones, si es industrial puede fácilmente parar su producción y cambiarla de acuerdo a los nuevos requerimientos a sabiendas que la pérdida que le represente no será mayor a las ganancias esperadas en el ámbito comercial y de servicios puede adaptarlo en cuanto a precios y calidades.

En el ámbito financiero, las microempresas también poseen características distintivas de las demás empresas como son las siguientes:

- Limitación financiera. Generalmente el fundador inicia su carrera empresarial mediante un préstamo y, aunque la empresa comience a generar beneficios, necesitará financiar el crecimiento, lo que le llevará a reinvertirlo todo y a seguir endeudándose.

Como se dice habitualmente en el mundo de los negocios, una empresa es como una planta, entre más pequeña requiere de mayores cuidados, y si se deja de alimentar esta planta muere, de esta forma las empresas requieren un gran cuidado; la empresa cuando inicia generalmente no reporta utilidades pues hay economías de aprendizaje en lo cual hace que el empresario no pueda retirar dinero de la empresa pues comúnmente tiene que financiar sus mercancías, sus pedidos, sus inventarios, su personal, su crecimiento, es decir, constantemente la empresa pide mas y mas dinero especialmente durante la etapa de maduración de la empresa, lo cual inhabilita al buen empresario para “derrochar el dinero”, y por el contrario insita a este a buscar nuevas formas de financiar la expansión del negocio.

- Dificultad para la venta de participaciones propias.

Como las acciones de la empresa familiar generalmente no cotizan en bolsa, no resulta fácil ampliar capital y vender acciones, con lo que resulta difícil el financiamiento para el crecimiento, contrario a las empresas transnacionales, las empresas micro deben buscar en el mercado créditos sin poder negociar la tasa de interés, y cuando una empresa micro vende, generalmente vende toda la empresa, y no participaciones porcentuales debido al pequeño valor de la misma.

- Dificultades para la recompra de participaciones.

Al llegar el momento de la sucesión en la empresa familiar, se suele plantear la recompra de participaciones sociales a hermanos o primos que no desean continuar en la empresa. Ello supondrá un endeudamiento adicional de los que se quedan en ella, la idea básica del futuro de la empresa familiar cuando el fundador decide retirarse de la dirección de la empresa, queda el futuro de la misma en manos generalmente del hijo o el barón inmediato a la familia a fin de buscar el futuro de la empresa en manos del mas capaz o del que mas ambiciones tenga, sin embargo también es factible que solo el fundador tenía ideas empresariales y cuando este muere o se retira, los sucesores pretenden vender la empresa y repartir la cantidad entre los socios restantes, esta es un panorama muy común en las micro y pequeñas empresas exitosas que de repente desaparecen.

En materia de gestión, las microempresas familiares poseen ciertos atributos en los cuales pueden encontrar ventajas o trabas para su expansión, entre las que destacan las siguientes:

- Se puede confundir la propiedad del capital con la capacidad profesional para dirigir, de manera que se colocan en puestos de responsabilidad directiva a personas no cualificadas y, de igual modo, se pueden producir incoherencias retributivas entre familiares y no familiares.

Cuando un empresario toma una idea y la transforma, la convierte en una empresa, que imprime su personalidad y que es como un hijo para este, pues sabe que requiere de mucho de su cariño, atención, y respeto hacia la misma para que esta crezca, sin embargo, muchas veces en el afán de hacer que la empresa tome la personalidad del empresario, este se olvida de la capacitación de sus empleados y de sus sucesores, aun mas en el caso de la empresa familiar, quien por derecho *sanguíneo* es el primogénito quien debe tomar las riendas de la empresa cuando el fundador decida separarse, sin embargo cuando la educación del sucesor no es la apropiada, la empresa corre el riesgo de quedar en manos inexperta, incapaces, y en algunos casos hasta ineptas, es decir, el dilema del fundador entre dejar la empresa a un hijo o a un no familiar al cual le vea las capacidades necesarias para la supervivencia de la empresa y el sostén de la familia son uno de los principales obstáculos para que una empresa familiar llegue a ser un caso de éxito durante varias generaciones.

- El parentesco familiar entre propietarios y directivos incide en la toma de decisiones empresariales y puede dar lugar a determinadas perturbaciones en la empresa.

Cuando en una microempresa familiar los puestos se otorgan de acuerdo al parentesco familiar mas que a las capacidades se suelen tener problemas cuando el fundador toma una decisión que no es bien vista por el resto de los familiares por comprometer el futuro de la empresa o a sus intereses individuales, esta característica se intensifica cuando la empresa familiar llega a una segunda generación, pues los hijos del fundador tienen sus propios intereses y deciden integrar a la empresa a sus amigos y familiares lo cual hace que no haya cabida para personas capacitadas que vengan a reforzar la empresa y como la posesión de la empresa es en partes iguales a mayor número de sucesores menor será el poder del administrador y esta empresa tendrá diferentes puntos de vista que si no son bien orientados concluirá con el fin de la sociedad y de la empresa como tal.

Entre otras características de las empresas micro se encuentran los empleos que éstas crean, ya que estos no son de la mejor calidad, si contemplamos que una micro empresa puede apenas subsistir en las condiciones adversas que generalmente tiene el país, estos

empleos comúnmente no poseen prestaciones o poseen el mínimo de afiliación al IMSS y en algunos casos al INFONAVIT, sin embargo aunque no se cuestiona aquí los alcances y limitaciones de estos organismos la verdad es que, en la mayoría de los casos los trabajadores optan por no formar parte de estos organismos a fin de conservar la integridad de su salario, pues es considerado por algunos que, si bien en la ciudad el IMSS y el INFONAVIT si tienen cobertura, en la mayoría de las poblaciones de provincia estos no poseen sucursales por cuales afiliarse a los mismos no representa mas que la perdida de una parte de su salario.

La ausencia de remuneraciones directas al trabajo familiar y el otorgamiento de remuneraciones interiores legales a los trabajadores asalariados, a veces sin registrar en el sistema de seguridad social, son factores que se considera que permiten a las pequeñas empresas sobrevivir en condiciones económicas adversas, pues al evitar el pago, este dinero sirve para capitalizar la empresa y tener posibilidades de desarrollo.

La empresa familiar, es la mas común entre las empresas pues tiene barreras a la entrada bajas, lo cual permite que empresas entren con relativa facilidad al mercado, y como son virtualmente invisibles al aparato burocrático y hacendaría son, comúnmente informales o parcialmente formales, en el capitulo 2 se explicara este concepto y los motivos que orillan a estas empresas a tomar este camino.

Pequeñas Empresas.

Regresando con la clasificación de las empresas, las empresas siguientes a definir son las Pequeñas empresas.

Tabla 5.
Clasificación de la pequeña empresa en México, 2002

Tamaño ⁵	Industria		Comercio		Servicios
Pequeña	11 a 50		11 a 30		11 a 50

Fuente: Nacional Financiera, *fundamentos de negocio, la pyme y los empresarios, 2002.*

⁵ La tabla anterior es una parte de la tabla 3 mostrada varias páginas atrás, por lo que no se hace mayor referencia a esta.

Las pequeñas empresas a diferencia de las microempresas tienen una clasificación diferente la cual fue explicada en su momento.

Características de la Micro⁶ y pequeña empresa.

Las Pequeñas empresas, incluyendo algunas micro del nivel superior de su clasificación, poseen varias características particulares las cuales les dan a estas una oportunidad para existir y desarrollarse, sin embargo, hay que explicar que las micro empresas poseen similitudes en las características básicas con las pequeñas empresas en su límite inferior, pero no comparten casi ninguna similitud con las medianas, lo que posteriormente se aclarará, por lo que las características son solo para las micro y pequeñas empresas y son las siguientes⁷:

- Inversión y tecnología

Las empresas caseras son muy pequeñas y cuentan con poco capital fijo (maquinaria y equipos), las técnicas de producción son simples, sin tareas especializadas y usualmente los productos son de baja calidad. El proceso suele ser intensivo en mano de obra de escasa calificación. El propietario usualmente tiene poca o nula capacitación en administración en administración y mercadeo, así como limitada capacidad para adoptar, modificar o mejorar productos.

Las empresas pequeñas de igual forma que las microempresas en su límite superior enfrentan problemas de carácter tecnológico ligado principalmente a los ámbitos de falta de conocimiento y al de lo financiero, como se verá en el capítulo 2 la mayoría de los empresarios que lideran estas micro y pequeñas empresas no poseen las habilidades requeridas para que esta funcione óptimamente, pero si poseen las ganas y otras características atrás mencionadas lo cual hace factible su capacitación y adiestramiento en los negocios lo cual les permita dar el paso de micro a pequeña y de pequeña a mediana empresa.

- Empleo del factor trabajo.

⁶ En el apartado anterior se hizo alusión a las empresas micro de propiedad familiar, las micro empresas a las que se hace referencia en este apartado son a aquellas que comparten características de la pequeña empresa, es decir en microempresas del nivel superior.

⁷ José Octavio Martines, Micro y pequeña empresa en México, política macro económica, reforma estructural y empresas pequeñas.

Una de las características más generales de las empresas pequeñas es la utilización del factor trabajo de manera intensiva y en forma flexible en respuesta a cambios en la demanda y variaciones en el mercado de trabajo,

Cuando una empresa quiere crecer pero no tiene a su disposición la tecnología debe hacer uso de los métodos los cuales tenga a la mano para producir el bien o servicio que le compete, cuando una empresa micro no tiene suficiente capital, esto viene de la mano a que no tenga el suficiente equipo, lo cual le ocasiona deficiencia en su producción o servicio, al mismo tiempo que es una desventaja a la hora de comparar calidades lo cual lo limita nueva e indefinidamente a un mercado local con bajas requerimientos de calidad. Por el lado laboral al no contratar a los empleados de manera totalmente legal, puede en dado momento darle “días de descanso” al trabajador si la demanda del bien o servicio se va a la baja lo cual le otorga un beneficio sobre la adaptación a nuevas condiciones a la empresa micro y pequeña.

En los países en desarrollo las empresas pequeñas suelen pagar salarios más bajos que las de mayor tamaño y es usual que evadan las regulaciones laborales, que algunas veces, a petición de los mismos trabajadores se omitan los registros y pagos ante el Instituto Mexicano del Seguro Social y al de Vivienda pues saben que estos no se ven beneficiados de estos ya que no poseen suficiente cobertura o por el mal prestigio que algunos organismos de gobierno aun poseen.

- Administración.

A menudo, las empresas caseras son establecidas por el propietario, el cual se encarga además de labores diversas; por lo regular no hay separación entre la producción, la administración y la comercialización.

- Fuentes de financiamiento.

La idea económica de estos tiempos nos hace pensar a todos que todo progreso se da de acuerdo a cuestiones meritológicas, es decir, que entre más capacidad y más trabajo se imprima en algo, los resultados serán cada vez mejores, sin embargo esta lógica no incluye los factores externos, los gobiernos y las instituciones privadas suelen ser muy celosos con sus funciones, pues en materia de financiamiento esto solo financian una muy pequeña parte de las empresas y apoyan a otras tantas bajo criterios muchas veces dudosos, y la inmensa mayoría ni siquiera sabe de la existencia de esos programas diseñados para ellos, por otro lado, las instituciones financieras ven en el consumo un nicho de mercado mucho más redituable pues saben que aun sin ingreso los individuos deben consumir, y si estos no pueden pagar, el gobierno intercede por ellos, es decir, el dinero nunca lo van a perder, por otro lado, no ven tan redituable los préstamos a las

empresas, y mucho menos a las micro y pequeñas en las cuales ven un potencial riesgo de no pago, y ya que no hay una política que les obligue a prestar a estas empresas, están se siguen enfocando en lo mas redituable, los créditos al consumo.

Es muy común que el capital inicial para establecer una empresa pequeña provenga de ahorros del propietario y familiares, y el tamaño de la empresa dependerá del monto de ahorro que los familiares y el propietario pudieran haber tenido, es muy común que los empresarios tengan expectativas moderadas, por lo que generalmente utilizan un local rentado inicialmente aunque tuvieran el capital para comprarlo pues no están seguros del éxito de la empresa.

De el empresario y el espíritu empresarial depende gran parte del éxito del proyecto, de sus educación, experiencia y expectativas es en función su éxito, de esto se hablara en el capitulo 2, sin embargo hay que mencionar que para que una microempresa se convierta en pequeña hace falta mas que solo ganas, pues no es lo mismo administrar un negocio de entre 2 y 10 empleados a uno de 30 o 50, es decir es requerido que el empresario cumpla con un perfil para que este se ocupe de las nuevas condiciones y responsabilidades que adquiere el negocio.

Las empresas caseras recurren a fuentes informales de crédito las cuales operan con mayor celeridad, al contar con mayor información sobre el propietario y desempeño de las empresas.

La pequeña empresa cuando ha rebasado los diez años de operación, según textos consultados, se puede decir que ha sobrevivido su etapa mas crítica, sin embargo no es el caso de las micro empresas que en su mayoría no pasan del segundo año, las pequeñas empresas poseen características que se acercan mas a lo que se conoce como una empresa en su sentido mas amplio, ya que es una empresa que tiene un administrador con las capacidades requeridas y probadas, posee el equipo suficiente aunque quizás no el mas nuevo tiene operando todas sus áreas, tiene especialistas a su cargo (contador por *outsourcing*), posee también una de las características mas elementales de una empresa funcional que es tener separada la contabilidad de la empresa a la familiar, ya posee un sistema de producción y técnicas adaptadas según el giro del negocio probadas y exitosas, es decir es, mucho mas fácil para esta empresa poder pasar a ser mediana que una micro a ser pequeña.

- Eficiencia económica y técnica.

En promedio las empresas pequeñas generan menores montos de valor agregado que las grandes empresas debido en gran parte a la baja productividad del trabajo, lo cual no les da ventajas en la eficiencia, es decir, su principal fuerte no es la eficiencia ni la calidad

del producto, estas empresas mas bien orientan su producción a un estrato mas conservador, que no busca grandes innovaciones y que el producto no sea el mas complicado en su elaboración.

Muchas de las Mipymes en el ámbito de la industria solo pueden realizar “artesanías” debido a que no poseen maquinaria de producción a gran escala⁸, sin embargo esto les da ventajas competitivas hacia un sector de la población si el empresario tiene la habilidad para encontrarla.

- Destino de la producción.

En los establecimientos caseros los productos fabricados son de bajo precio y baja calidad destinados a consumidores de bajos ingresos, para países como México esto les permite acceder al mercado mas general, pues si bien es cierto que el malinchismo mexicano tiene en concepto que los productos importados son de mejor calidad, muchos de estos productos son maquilados aquí y re etiquetadas aprovechando esta idea tan desarrollada, sin embargo esta probado que la calidad de productos como los textiles, el calzado y otros productos nacionales que poseen una buena calidad.

Las pequeñas empresas no dependen de una alta producción ya que estos pueden producir cantidades menores para mercados regionales o locales, esto les da ventajas debido a que poseen un mercado cautivo al cual no les es competido más que por empresas de igual o menor tamaño.

Las pequeñas empresas pueden crearse en lugares no tan atractivos para las empresas de mayor tamaño debido a la demanda efectiva de dichas localidades, es decir, en un ejemplo de empresas comerciales, un Walmart, Soriana, o Comercial Mexicana, no les resulta atractivo construir un supermercado en un poblado alejado menor a 30,000 habitantes, pues aunque no hay estudios sobre esto, los rendimientos no serian suficientemente buenos equiparándolos con las ganancias de las mismas en las ciudades, un proyecto de esa cuantía no resulta rentable cuando no se ven proyecciones ni de crecimiento de la demanda ni de ingreso en la localidad.

Medianas Empresas.

Las Medianas empresas tienen muchas mas ventajas sobre las mas pequeñas. Su clientela suele ser mas extensa, su posición en el mercado es mas fuerte, sus formas de

⁸ Malcolm Harper, *Small business in the 3rd World.*

financiamiento mas amplias, y dado su tamaño y experiencia pueden conseguir muchas ventajas tecnológicas y de organización que no tienen las pequeñas⁹.

Las ventajas entre las medianas empresas sobre las pequeñas, se da en aquellas actividades que permiten las economías de escala y donde la investigación y la innovación son una exigencia constante.

Las medianas empresas suelen compartir pocas características con las micro empresas pues incluso el perfil de empresario mediano es diferente pues es más probable que el empresario mediano cuente con un mayor grado de instrucción académica y que sus recursos y contactos sean mayores lo cual le permite con mayor facilidad permanecer en el mercado y expenderse en el mismo.

Historia reciente 2001 – 2006

Al comienzo del nuevo milenio, había 160 millones de personas desempleadas en todo el mundo y 530 millones de trabajadores pobres¹⁰ y nada resulta mejor para la reducción de la pobreza en el mundo que crear mas empleo y de mejor calidad.

La clasificación de las empresas en Micro, Pequeñas y Medianas nos es de gran utilidad puesto que si bien, todas son empresas, no todas tienen las mismas características y no tienen la misma evolución y muchas veces no siguen la misma tendencia, sin embargo el termino “Empresas” los agrupa, y son estudiadas comúnmente como un bloque.

Tabla 6.

Total de las empresas en México, 2001 al 2006.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTALES	638,300	647,829	642,213	623,078	678,941	671,389
Variación		9,529	-5,616	-19,135	55,863	-7,552
Var. %		1.47%	-0.87%	-3.07%	8.23%	-1.12%
Fuente: < http://www.siem.gob.mx/siem2008/estadisticas/BrutoXedo.asp?p=1 >						

⁹ Tesis: Sayuri Adriana Koike Quintanar, *el Perfil de las Mipymes un modelo de variables dependientes limitadas*, Facultad de Economía, UNAM, 2005.

¹⁰ OIT, 2002.

Cuando estas empresas se analizan como un bloque se corre el riesgo de tomar apreciaciones erróneas pues debido a que hablamos de magnitudes de capital distintas, de mercados distintos y de posibilidades de expansión con ciertas limitantes para las empresas más pequeñas, por este motivo como se muestra en la tabla 6, tan solo del 2001 al 2002 hubo una expansión del 1.47% en cuanto a la creación de nuevas empresas, pero en 2003 y 2004 se fueron a quiebra alrededor de 25,000 empresas, lo cual nos refiere que dicha volatilidad causada por un sin fin de fenómenos económicos provoca que no se pueda dar continuidad a esas empresas en su mayoría micro y pequeñas que son las que más recientes las variaciones de la situación del País, pues es poco común escuchar que grandes empresas como Telmex, Cemex o Bimbo se vayan a quiebra, muy al contrario de esas tienditas de la esquina, o ese pequeño restaurante, es decir quienes tienen esa volatilidad de desaparecer y reaparecer son estas Mipymes y he de ahí la importancia de su estudio, las razones de su éxito y su fracaso.

Si bien la historia de las Mipymes se remonta varias décadas atrás el antecedente más importante fue la época de la sustitución de importación, las características históricas dadas en el proceso trunco de industrialización impidieron la permanente modernización del aparato productivo así como es natural en el capitalismo, se creó un espacio para la proliferación de empresas menores, las cuales a pesar de producir con métodos poco eficientes, lograron sobrevivir bajo el amparo de los precios monopolio. Si bien estas unidades llevaron a cabo sus actividades en una escala, calidad y precio menores, confinándose a mercados regionales restringidos, se mantuvieron gracias a sus ventajas de localización.¹¹

Muchas de las empresas que lograron sobrevivir desde entonces son ahora las medianas y grandes empresas pues tuvieron en esa época toda la atención del gobierno y estas condiciones les permitieron capitalizarse así como hacerse de la mejor tecnología disponible lo cual les dio una clara ventaja sobre las empresas creadas posteriormente que fueron desahuciadas por el gobierno, lo cual no les permitió tener el mismo desarrollo que las surgidas en la época citada.

A primera vista las grandes empresas parecen un objetivo interesante para la creación de empleo, precisamente porque genera más empleo por unidad de empresa, sin embargo los incrementos en productividad y adelantos tecnológicos de estas empresas les permite aumentar su producción reduciendo su personal ocupado, en otras palabras, el número de empleos generados.¹²

¹¹ Impacto de las Mipymes en la generación del empleo y riqueza en el contexto del modelo de libre mercado, Kenia García Cruz, Tesis de licenciatura, Facultad de Economía, UNAM. 2005

¹² Políticas para pequeñas empresas, pág. 36 edit. ministerio de trabajo y asuntos social.

Contexto actual 2008/ 2009

Como se mencionó anteriormente las micro, pequeñas y medianas empresas son mayoría dentro de las empresas en general, y más aun son mayoría en cuanto a la generación de empleos en su conjunto, pero siguiendo con la lógica de lo general a lo particular, en este apartado se examina con mayor detalle a las Mipymes. También es necesario precisar que

Tabla 7.

Distribución de las empresas.

Todas las empresas, principales estados 2009.

Estado	Industria	Comercio	Servicios	Total	% del Estado
Chihuahua	2,894	18,851	7,456	29,201	5%
Distrito Federal	5,845	61,021	27,955	94,821	17%
Guanajuato	5,068	16,434	3,852	25,354	4%
Jalisco	4,143	53,468	19,441	77,052	13%
Estado de México	3,416	47,715	14,166	65,297	11%
Veracruz	5,496	16,334	5,557	27,387	5%
Nuevo León	2,784	8,625	2,952	14,361	3%
LOS SIETE ESTADOS ¹³					58%
TOTAL	48,011	392,339	134,045	574,395	
% de c/ rama vs. Total de empresas.	8%	68%	23%		

Unidades de empresas

Fuente: elaboración Propia con datos del SIEM.

En esta tesis no se pretende realizar el análisis particular en la situación de cada uno de los estados mencionados en la Tabla 7, pero si es interesante el reconocer el trabajo y aportación de cada uno de estos pues aquí se muestra que tan solo el Distrito Federal, Jalisco, el Estado de México, Chihuahua, Guanajuato, Veracruz y Nuevo León posean 58% de las empresas establecidas en el territorio mexicano, esto da por consecuencia también que la concentración del empleo se de en estas mismas ciudades, sin embargo este no es el único dato importante contenido en esta tabla, ya que también se muestra la conformación para 2009 del área de las empresas, y es bastante notorio que la

¹³ Se consideran 6 estados más el Distrito Federal.

concentración de las empresas hace presente en el área comercial con un 68%, seguido del servicios con el 23% y por último el industrial con el 8%, sin embargo aunque la tendencia generaliza da sea hacia el área comercial, este gráfico solo nos muestra la distribución de todas las empresas en su conjunto, es decir, aquí se incluyen las Micro, pequeñas y medianas, pero como a continuación se muestra cada una de estas, sigue su propia tendencia como lo muestra la Tabla 7.1, que es parte del desagregado de la tabla anterior, la cual aunque obedece a las micro empresas, las cuales son la inmensa mayoría, imponen la tendencia general del sector empresarial en su conjunto, pues las 529,310 micro empresas de las 574,395 representan el 92% del total de las empresas, un porcentaje bastante grande, para un tipo de empresas tan pequeñas, por lo que es natural que el crecimiento el global de empresas este condicionado al crecimiento de las microempresas.

Tabla 7.1
Distribución de las empresas
Microempresas
Principales estados 2009

ESTADO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	TOTAL	% del Estado
Chihuahua	2,238	18,098	6,685	27,021	5%
Distrito Federal	3,771	58,913	24,047	86,731	16%
Guanajuato	3,391	16,000	3,387	22,778	4%
Jalisco	3,058	51,421	17,760	72,239	14%
Estado de México	2,288	45,866	12,888	61,042	12%
Veracruz	4,793	15,625	4,972	25,390	5%
Nuevo León	1,455	7,922	2,317	11,694	2%
LOS SIETE ESTADOS					58%
TOTAL	33,733	376,649	118,928	529,310	
	6%	71%	22%		
Unidades de empresas. Fuente: Elaboración propia con datos de SIEM < http://www.siem.gob.mx/siem2008/estadisticas/estadotamano.asp?tam=0&p=1 >					

Ahora, si bien es cierto que la inmensa mayoría es la micro empresa, también es cierto que en la mayoría de las veces el aumento del empleo de las Mipymes se ve acompañado por un descenso del empleo del sector público y de las grandes empresas lo que nos indica que el crecimiento en número de las Mipymes no debe ser la única finalidad de los gobiernos, pues se puede confundir los indicadores de cantidad, con los de calidad los cuales denotarían el verdadero éxito o fracaso de cualquier programa, pues aunque suene repetitivo, a pesar de la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas en el empleo, la mayor parte de los entornos políticos y legales favorece a las grandes empresas así como a las corporaciones nacionales y multinacionales., tienden a beneficiarse de los incentivos o exenciones proporcionadas por el gobierno mientras que las mas pequeñas no pueden acceder a estas oportunidades, y esto es hasta cierto punto excusable pues son las grandes corporaciones nacionales y multinacionales las que poseen los contactos políticos, los contadores mas experimentados, e incluso su prestigio permite negociar de tu a tu con el gobierno federal.

Tabla 7.2
Distribución de las pequeñas empresas
Principales estados, 2009.

ESTADO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	TOTAL	% del Estado
Chihuahua	435	524	621	1,580	5%
Distrito Federal	1,423	1,529	3,279	6,231	19%
Guanajuato	1,272	310	384	1,966	6%
Jalisco	750	1,576	1,442	3,768	12%
Estado de México	620	942	1,043	2,605	8%
Veracruz	602	510	478	1,590	5%
Nuevo León	826	467	451	1,744	
LOS SIETE ESTADOS					55%
TOTAL	9,376	10,821	12,307	32,504	
	29%	33%	38%		
Unidades de empresas.					
Fuente: Elaboración propia con datos de SIEM.					
< http://www.siem.gob.mx/siem2008/estadisticas/estadotamano.asp?tam=0&p=1 >					

No muy alejado de las características anteriores de las Microempresas, se encuentran las pequeñas, que si bien ya son empresas hasta cierto punto consolidadas, que poseen un mayor grado de organización, generalmente tienen planes de expansión, mezclan las aptitudes familiares con la pericia de los empleados, tienen un mayor capital para invertir que lo que poseían cuando eran micro, y por difícil que suene la mayoría de las empresas ni siquiera llegan a convertirse en pequeñas pues es tan solo el 6%¹⁴ del total de las micro quienes llegan a pasar al siguiente nivel, para consolidarse en este nivel, es requerido ciertos conocimientos administrativos, mercadológicos, e incluso psicológicos, quienes en su mayoría empíricamente son aprendidos por los propietarios, y transmitidos al resto de sus empleados, una pequeña empresa a su vez requiere un mayor capital para aumentar su tamaño pues se encuentra en el límite entre el mercado puramente local y el mercado regional.

Entre las razones de importancia de la tabla 7.2 se encuentra la distribución de las empresas siendo para 2009 el área de servicios el más dominante al contener el 38% del total de las pequeñas empresas, y también sorprende que sea el 29% de las pequeñas empresas las que ahora se dedican al área industrial, contrastante por supuesto con el 6% de las micro empresas pues es claro que el ramo industrial necesita una mayor inversión inicial, cosa que la mayoría de las micro empresas no posee. Sin embargo algo que se puede inferir es que si de las 33,733 empresas industriales 9,376 de estas sobreviven nos habla de un promedio de 27.8% de posibilidades de éxito¹⁵ en la transición de micro a pequeña empresa lo cual es radicalmente superior al 6% en promedio de las microempresas en general.

Como en cualquier orden natural el inicio, salvo algunas excepciones, de una empresa se gesta desde la microempresa que como fue mencionado en un inicio puede lograrse desde el auto empleo mas un empleado que por medio trabajo duro y un buen plan de negocios, la mayoría de las veces empírico, y en países como México, es necesario adicionar una buena dosis de buena suerte, puede llegar a consolidarse en el mercado y con posibilidades de crecimiento, es decir pasan de ser una empresa de subsistencia a una empresa consolidada, pues como ya se mencionó la micro empresa obedece claramente a la volatilidad de la situación económica del país, a la par se encuentra la pequeña empresa, ya que aun con lo atrás mencionado, es también susceptible a las condiciones del País, aunque su proporción mas balanceada, y aunado a que tienen menos competidores , aunque no por eso menos fieros, tienen ciertos impedimentos de carácter fiscal los cuales serán abordados en segundo capítulo pero que son junto con los demás requerimientos legales uno de los mayores obstáculos que presentan la pequeñas empresas.

¹⁴ Cifra calculada a partir de la proporción entre el total de pequeñas empresas y el total de micro empresas por cien.

¹⁵ Este cálculo se realiza en base a la hipótesis de que esa tendencia se haya mantenido en años anteriores y partiendo del supuesto que esas empresas fueron en un inicio microempresas.

Características del contexto para las Mipymes.

Tabla 7.3
Distribución de las medianas empresas
Principales estados, 2009.

ESTADO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	TOTAL	% del Estado
Chihuahua	142	158	80	380	5%
Distrito Federal	483	434	311	1,228	15%
Guanajuato	330	104	28	462	5%
Jalisco	273	359	129	761	9%
Estado de México	369	719	129	1,217	14%
Veracruz	61	135	64	260	3%
Nuevo León	355	168	75	598	7%
LOS SIETE ESTADOS					58%
TOTAL	3,484	3,526	1,399	8,409	
	41%	42%	17%		
Unidades de empresas.					
Elaboración propia con datos de SIEM.					
http://www.siem.gob.mx/siem2008/estadisticas/estadotamano.asp?tam=0&p=1					

El último elemento de las Mipymes son las medianas empresas, éstas poseen características bastante mas diferencias con las microempresas que con las pequeñas y grandes empresas, pues una mediana empresa ya posee una cantidad considerable de empleados, y por tal razón muchas de las mismas poseen contadores ocasionales o temporales, administradores que no necesariamente son parte de la familia, a esta altura poseen un plan de expansión mas elaborado, y su capital para invertir es lo suficientemente grande para poder abrir una nueva planta, nuevo comercio, o sucursal de servicios, es decir la mediana empresa posee mayores similitudes con las grandes empresas pues también están consolidadas en un mercado regional donde poseen influencia económica y política siendo una fuente de empleos constantes, por otra parte,

son mejor vigiladas por sus finanzas así como el pago de impuestos, derechos a los trabajadores, son susceptibles a la formación de sindicatos, y poseen a la mayoría de sus empleados afiliados al seguro social y en algunos casos al infonavit, a diferencia también de las micro y pequeñas empresas, una mediana empresa ya es apropiado para que los bancos y organismos gubernamentales otorguen un crédito, pues son mas estables, y sus ventas y sus activos respaldan los créditos requeridos, lo cual les permite a su vez tener planes mas ambiciosos de expansión, la tabla 7.3 nos muestra la realidad de las Mipymes, pues generalmente se necesita mas de una generación dentro de la empresa para poder avanzar de un nivel a otro pues es la constante renovación de ideas, técnicas y metas las que le dan ese impulso requerido para dar el siguiente paso, la tabla anterior nos muestra que es en la industria en la cual se tiene mayores posibilidades de dar el siguiente paso pues del total de las micro empresas el 10% de las micro empresas llegan a ser medianas empresas.¹⁶ En contraste con el 0.9% de oportunidad de llegar a mediana empresa que posee el área de comercio, y el 0.26% que tiene el área de servicios.

Tabla 7.4
Distribución de las empresas
Todas las empresas en comparación de las Mipymes
2009.

	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	TOTAL	MIPYMES	% MIPYMES
TOTAL	48,011	392,339	134,045	574,395	570,223	99.3%
	8%	68%	23%	100%		

Unidades de empresas.

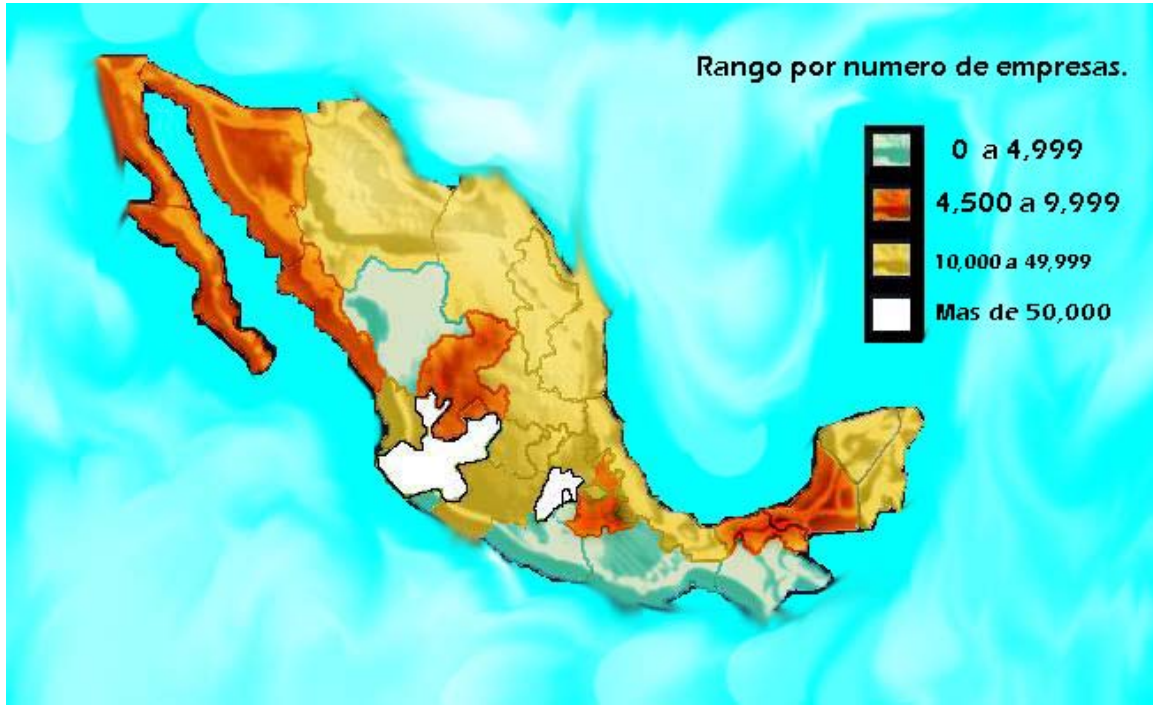
Elaboración propia con datos de SIEM.

<<http://www.siem.gob.mx/siem2008/estadisticas/estadotamano.asp?tam=0&p=1.>>

La tabla 7.4 resume la idea que vengo manejando desde el principio, esta tabla es la suma de las micro, pequeñas y medianas empresas. las Mipymes son 570,223 de un total de 574,395 empresas, es decir representan el 99.3% del total y si bien este porcentaje resulta exorbitante, la realidad es que en el día a día, estas Mipymes son por mucho menospreciadas pues como lo mencione al principio están en su mayoría desorganizada, y debido a su tamaño individual no ejercen ningún poder sobre autoridades locales ni federales, a primera vista las grandes empresas parecen un objetivo interesante para la creación de empleo, precisamente porque genera mas empleo por unidad de empresa, sin embargo los incrementos en productividad y adelantos tecnológicos de estas empresas les permite aumentar su producción reduciendo su personal ocupado, en otras palabras, el

¹⁶ Calculado dividiendo las medianas empresas industriales entre las microempresas industriales por cien y suponiendo que la proporción obedecerá una tendencia en el futuro.

número de empleos generados.¹⁷ Y por su parte una Mipymes es en su mayoría de capital nacional, de gente que reside en el País, que gasta sus ganancias y utiliza sus inversiones dentro del País, que crea empleos nacionales, y que aporta con sus impuestos así como con sus bienes y servicios, pero que es común mente limitada por el gobierno por exceso de impuestos, escasez de programas de apoyo, y por el poco interés que les genera beneficiar a estas Mipymes.



Este mapa¹⁸ nos permite ver de manera pictográfica parte de la información de los cuadros, que como ya lo mencione, esta tesis no tiene por fin analizar estos estados, pues se parte del supuesto que si estos Estados poseen mas empresas son por que están mas densamente poblados, y por ser Ciudades Emblema a las cuales se les da todo el respaldo económico financiero del gobierno y por ser estos polos de desarrollo para su región.

Lo relevante de este mapa es la distribución de las empresas en el resto del país, como es el caso de desarrollo empresarial en la frontera norte y el escaso desarrollo de estas en la zona sur del País.

¹⁷ Óp. Cit; pagina 36.

¹⁸ Mapa obtenido de la pagina www.siem.gob.mx el cual pertenece al Sistema Empresarial Mexicano que a su vez depende la Secretaría de Economía y se encarga de contabilizar a las empresas, el presente mapa fue modificado para su mejor entendimiento.

Las Ventajas de las Mipymes sobre la gran Empresa transnacional¹⁹.

Las Mipymes registran mayor laboriosidad y utilizan técnicas de producción relativamente simples en relación con la abundancia de mano de obra y escasez de capital en la mayoría de los países en vías de desarrollo.

Se le considera más eficientes en el uso de capital y en la movilización de los ahorros con mayor talento empresarial y otros recursos que de otra manera no lo serían.

Estas pequeñas empresas son el semillero del talento empresarial.

Tienen mayores posibilidades para fortalecer la estabilidad de la comunidad que las grandes industrias cuyos intereses pueden sobrepasar las fronteras regionales y nacionales.

Las ventajas atrás mencionadas de las micro, pequeñas y medianas empresas sobre las grandes empresas se debe poner en una balanza para así poder comparar ambas empresas y sus características.

Características de las empresas Transnacionales²⁰.

- La estructura de organización tiende a ser más flexible en su organización.
- Controla el proceso de producción total.
- Utilizan el *outsourcing* que permite deshacerse de fases no estratégicas y que implican altos costos.
- En la producción se permite una mayor fragmentación del proceso en múltiples fases y su internacionalización por medio de filiales.
- Inventarios *Just in time*.
- Su estructura es horizontal con cierta autonomía y flexible en su organización.

¹⁹ Gallen Spencer, *Guía para la Pequeña Empresa*, editorial Gernika.

²⁰ Apuntes de la clase Economía de América del Norte de la profesora Elisa Dávalos, en la Facultad de Economía, UNAM.

- Su dirección es vertical en las decisiones centrales y horizontales en lo operativo.
- Su financiamiento principal es la colocación de valores.
- Su integración es mas por fusiones, adquisiciones y alianzas estratégicas.
- Su calidad es fundamental y los errores tienden a 0.
- Tiene mayor empleo temporal y salarios a la baja.

Estas empresas como se mencionó en las primeras páginas de la tesis son una inmensa minoría pero tienen una presencia internacional, enormes capitales, y un gran afecto de los gobiernos hacia estas, pero fue necesario la inclusión de sus características a fin de complementar esta investigación y comparar la diferencia abismal existente entre la filosofía y las nuevas tendencias de la empresa transnacional y la microempresa.

Comparativo Canadá y Estados Unidos.

Canadá.

Las Micro, Pequeñas, y Medianas empresas son importantes en todo el mundo, pues toda la lógica anteriormente explicada es mayormente universal pues las características que estas tienen en México comparten similitudes en cuanto al financiamiento, la importancia de estas en el empleo y la microempresa como inmensa mayoría dentro del mundo de las empresas.

En Canadá el tamaño de las empresas se define de muchas formas, de acuerdo al monto de sus ventas, al número de empleados y a las instituciones bancarias las determinan pequeñas si su autorización crediticia no alcanza los \$250,000 dólares por el lado de las exportaciones si sus registros no llegan a un millón de dólares.

La industria de Canadá denomina pequeños a esas industrias que no llegan a 100 empleados, la mediana empresa a menores de 499 y las de mas de 500 son consideradas grandes empresas.

Tabla 8.

Canadá:

Número de establecimientos por empleos y por tamaño del negocio

	Número de establecimientos	
Empleados	acumulado %	total
Total de negocios.	100%	1,048,286
1 a 4	56.50%	592,694
5 a 9	73.70%	179,533
10 a 19	85.80%	126,739
20 a 49	94.50%	91,749
50 a 99	97.60%	32,100
100 a 199	99%	15,143
200 a 499	99.70%	7,212
500 +	100%	2,916
Fuente: Statistics Canadá, <i>bussines register</i> , junio de 2005.		

Aproximadamente el 58% de los negocios establecidos están ubicados en Ontario y en Québec y el resto de las provincias del oeste con 36% y las del atlántico en 6%.

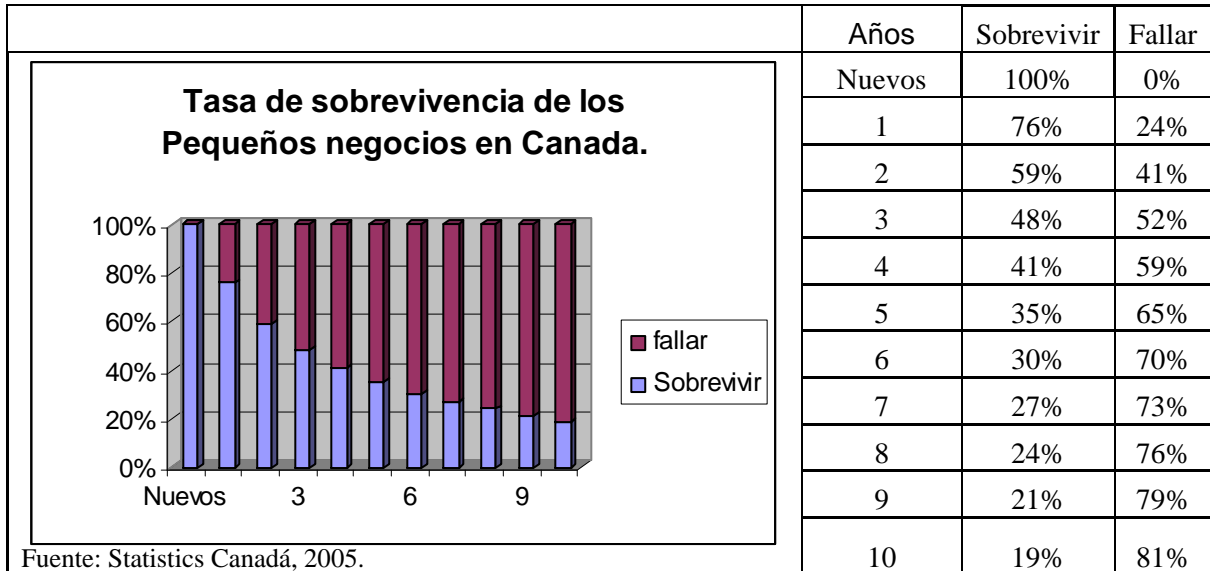
La mayoría de los negocios son realizados por hombres, particularmente los agrícolas, aunque en todos son mayoría, y el que más tiene oportunidad las mujeres es en el área de servicios profesionales.

Otro aspecto importante el cual comparte México con Canadá es esa alta mortalidad que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas pues tiene una tasa de tan solo 3 años pues en este tiempo el 52% de los negocios han quebrado.

Como muestra la tabla 9 en el caso de Canadá y para la mayoría de los países, los 3 primeros años son decisivos para las microempresas, pues la mayoría de estas se dejan llevar, como dicen ciertos estudios sobre el tema, por la euforia del momento y el gusto de tener una empresa que se olvida completamente que en un mercado competitivo es requisito la innovación continua de procesos, de bienes y de servicios.

Tabla 9.

Tasa de sobrevivencia de los pequeños negocios en Canadá.



La tabla 9 también muestra, según sus estudios, que después del décimo año se puede considerar que la empresa ha superado con éxito la etapa de volatilidad y que se ha consolidado fuertemente en el mercado, ya que después de 7 años se ve que las pocas empresas que quedan permanecen hasta el año 10 y en adelante.

Estados Unidos

Las pequeñas empresas enfrentan en Estados Unidos un sin número de problemas que parecen muy similares a aquellos que enfrentan en los países en vías de desarrollo. En una reciente investigación entre los propietarios de empresas pequeñas, se descubrió que los dos mayores problemas eran; identificar y capacitar buenos empleados así como negociar con las regulaciones del gobierno. La falta de capital y acceso a las instituciones de crédito también constituyen una dificultad.

Según un artículo publicado por David Birch este contempla dos clases de pequeñas empresas, las empresas emprendedoras y aquellas con sustitución de ingreso, estas últimas son las más comunes y constituyen, entre el 80% y 90% de todas las pequeñas empresas del País (EUA) entre ellas se encuentran pizzerías, agencias de bienes raíces, tiendas de productos entre otros, son empresas de sustitución de ingresos porque en lugar de trabajar para una compañía están trabajando para ellos mismo, su propósito no es crear algo, sino, generar un ingreso para mantener a la familia.

Según la Administración de Pequeños Negocios de Estado Unidos (SBA por sus siglas en ingles) al igual que en México, Canadá, Latino América y el resto del mundo las Mipymes concentran la mayor cantidad de población ocupada ya que en total estas representan el 98,1% de todas las empresas.

Las pequeñas empresas enfrentan en Canadá y en Estados Unidos un sin número de problemas que parecen muy similares a aquellos que enfrentan en los países en vías de desarrollo.

En una reciente investigación entre los propietarios de empresas pequeñas, se descubrió que los dos mayores problemas eran; identificar y capacitar buenos empleados así como negociar con las regulaciones del gobierno. La falta de capital y acceso a las instituciones de crédito también constituyen una dificultad.

Capítulo II

Principales problemas de las Mipymes en México.

- *Para la creación de empresas.*

En el primer capítulo se analizaron y enlistaron de varias maneras las principales características de las micro, pequeñas y medianas empresas, su importancia a nivel nacional e internacional, se demostró con cifras que particularmente las microempresas de propiedad familiar son las que representan la gran mayoría de las empresas, se desglosó las características de dicha empresa familiar, posteriormente se definió a la pequeña y mediana empresa a fin de demostrar que estas no pueden ser vistas como un bloque pues no comparten 100% las mismas características en la empresa y mucho menos en el empresario.

En el presente capítulo se analizan los principales problemas a los cuales se enfrentan los empresarios para crear una empresa en México.

De igual manera que en el capítulo primero, se hace un análisis que parte de lo general a lo particular, así que antes de hablar de los problemas específicos de la empresa, se aborda el tema de los problemas en el país para hacer negocios.

Las condiciones generales que imperan en México son:

1. Infraestructura.

- Baja calidad en las vías de comunicación.

La calidad y cantidad de las vías de comunicación y la infraestructura en general incide en la productividad de las empresas, pues permite que estas obtengan sus productos en tiempo y forma al igual que en los costos.

Las vías de comunicación terrestre es la más ocupada por los empresarios micro, pequeños y medianos para adquirir sus materias primas y por este mismo medio distribuyen, si así es el caso, su producto en los mercados locales.

Existen sin embargo otras vías de comunicación que están subutilizadas como el caso del ferrocarril en él se pueden transportar a bajo costo grandes cantidades de producto

aunque con el inconveniente de la velocidad y un posible mal trato a las mercancías, sin embargo es muy útil para el transporte de materias primas en bruto lo cual ha facilitado en algunos países a las empresas transformadoras e industriales.

Las demás vías de comunicación como la aérea, y portuaria son más utilizadas, aunque la vía marítima es utilizada principalmente para la exportación e importación de mercancías y el transporte aéreo lo es principalmente para mercancías de alto valor.

- Mala interacción entre estados (mercado interno poco desarrollado).

Este es uno de los principales problemas que encuentran los empresarios en el país, pues el acceso a ciertos mercados está limitado por las vías de comunicación, es decir, las comunidades que poseen mala o nula infraestructura carretera, es difícil que los proveedores de materias primas, productos, o servicios sean provistos para estas zonas, de igual forma los productos y servicios fabricados en esta zona solo tendrán un alcance completamente limitado a los habitantes de ese lugar.

En general, la buena calidad de la infraestructura puede ayudar a reducir la pobreza y la desigualdad al conectar comunidades pobres a los mercados, permite a los niños en áreas marginadas acceder a educación, y más lo más importante para el tema principal es, que ayuda a formar un mercado interno más fuerte y con el cual se permite que empresas locales se potencialicen a mercados más regionales.

- Costos de transportación elevados.

Otro de los aspectos importantes para elevar la competitividad de los países es el adecuado funcionamiento de infraestructura ya que juega un papel importante en el crecimiento y aumento del potencial económico, un país con costos de transporte caros hace que el precio de las mercancías sea más elevado pues del lugar de donde se obtiene la materia prima a la fábrica se aumenta el precio, y también cuando este debe distribuirse hasta el consumidor final.

De acuerdo con la tabla 9 “En la calidad de infraestructura, México²¹ ocupa la posición 76 de 134 países, y se encuentra situado por debajo de países latinoamericanos como El Salvador, Guatemala, Jamaica, Honduras y República Dominicana. En particular la infraestructura portuaria ocupa el lugar 94, en cuanto a la cobertura y calidad de la oferta de electricidad ocupa la posición 87; en calidad de la infraestructura ferroviaria el lugar 72; la posición 68 en cuanto a cobertura de líneas telefónicas; la posición 66, en calidad de los caminos y carreteras. Sin embargo contamos con una extensa red de caminos y carreteras que nos coloca en la posición número 18 a nivel mundial”.

²¹ World Economic Forum, *Doing business*; 2008.

Tabla 9.
México: indicadores de Infraestructura, 2008-2009.

Sub. Índices de infraestructura.	Valor	Posición.
Red carretera, dato duro (Kilómetros Millones).	1,740.3	18
Calidad de Infraestructura de transporte.	5.0	56
Calidad de los caminos y carreteras.	3.5	66
Líneas telefónicas por cada 100 personas, dato duro.	18.3	68
Calidad de la infraestructura ferroviaria.	2.1	72
Calidad de la infraestructura.	3.3	76
Calidad de la oferta eléctrica.	4.0	87
Calidad de la infraestructura portuaria.	3.3	94
Fuente: World Economic Forum, Assessing the foundation of Mexico's competitiveness: Finding from the global competitiveness index 2008- 2009. 1= subdesarrollo 7 = Extensivo y eficiente según los estándares internacionales.		

La tabla 9 muestra la posición en la cual se encuentra a México en la comparación internacional, y a excepción de la red carretera, el resto de las vías de comunicación se encuentran en medio desarrollo, es decir, si bien no estamos al final de la tabla, este índice nos muestra que hay mucho por corregir, y que en cuestión de infraestructura es indudable que podríamos estar mejor.

Las condiciones de las que dependen las empresas en nuestro país son numerosas, la infraestructura como atrás se mencionó es una de las más importantes, pues está directamente relacionado con el acceso a nuevos mercados nacionales e internacionales, afecta directamente los costos, y otras variables importantes para el desarrollo de las empresas y del país, sin embargo este no es el principal problema de las empresas, pues según el foro económico mundial es la burocracia y la corrupción quienes encabezan esta lista de principales obstáculos.

2. Corrupción.

Otro de los factores de carácter nacional es la corrupción, en esta el empresario puede ser; víctima o cómplice, pues a medida que es más complicado para el empresario hacer

negocios este se ve desesperado del panorama y a fin de tomar ventajas o privilegios atiende a prácticas ilegítimas con el aparato burocrático, aunque inicialmente el empresario pudiera servirse de estas prácticas para facilitar la realización de negocios, esto condiciona al empresario a tener que hacer esta práctica tantas veces como le sea necesario, pues es una conquista que a la burocracia corrupta e ineficiente difícilmente querría renunciar, lo cual genera un círculo vicioso que permite que las condiciones económicas no cambien para bien.

3. Excesivos trámites legales.

Este tema se considera uno de los principales y es tomado como un apartado completo, por lo que es explicado con más detalles más adelante. Los excesivos trámites, permisos, condicionantes, requisitos, tiempos ociosos, son consecuencias de una burocracia ineficiente, según un estudio realizado por el foro económico mundial para el 2009, es esta el principal obstáculo que ven los empresarios en nuestro país, lo cual como se mencionó en el capítulo 1, el aparato gubernamental en todos los niveles de gobierno, son los encargados de legislar y aplicar las distintas leyes que rigen a la sociedad y a los empresarios por consiguiente, sin embargo a pesar de ser su salario dependiente de los impuestos, pareciera no recordarlo y sentirse autónomos, y libres para hacer lo que mejor les parece, sin preocuparse siquiera por mejorar el panorama en el cual se encuentra la economía.

Como respuesta a estos problemas existen programas como el SARE el sistema de apertura rápida de empresas, el cual será analizado más adelante pues su implementación es considerada en esta tesis como vital.

4. Impuestos elevados y mal enfocados.

La recaudación de impuestos es para la mayoría de los países el método principal en la obtención del ingreso para las arcas gubernamentales, este ingreso obtenido es utilizado para mantener a los distintos niveles de gobierno federal, estatal y municipal, para crear más infraestructura, realizar programas sociales y mantener universidades así como demás organismos que dependan del presupuesto público. Es decir todo lo dependiente del presupuesto público es, en los países desarrollados, en su mayoría obtenido del buen uso de la recaudación fiscal.

En el caso particular de México, la obtención de ingresos para el Estado no viene principalmente de los impuestos, sino de las remesas de los con nacionales en el extranjero, y de la venta del petróleo por la paraestatal PEMEX, entonces ¿por qué nos

parecen tan altos los impuestos? Si la mayoría del ingreso es obtenido por lo atrás dicho los impuestos deberían ser considerablemente más bajos, pero el problema de México no radica en eso, sino en la base gravable, pues si bien el impuesto es elevado esto es debido a que no se cobra a todos los mexicanos, y su ineficiencia para cobrar a los demás hace que un impuesto mayor recaiga en los que actualmente pagan impuestos. El escenario fiscal es un inhibidor natural del espíritu empresarial, pues debe haber muy pocos individuos en el mundo que estén gustosos de pagar los impuestos, y es que no es solo la reducción directa del ingreso de las familias lo que preocupa, sino que en casos como México la forma en la cual se utilizan estos recursos es por demás escandalosa, pues al ver los sueldos onerosos y consumos suntuarios de la alta burocracia influye directamente en el mal pensar de la sociedad, y en el poco gusto por la contribución a las aras del gobierno.

Para un empresario, particularmente micro o pequeño el dinero es un recurso muy limitado, por lo cual en las primeras etapas de gestación la re inversión es crucial, y si hablamos del caso mexicano en el cual los créditos son bastante limitados y con condiciones desventajosas, sería interesante escuchar por parte de la Secretaría de Hacienda algún programa de desgravación fiscal a las empresas que recién empiezan a sabiendas de que en un futuro podrán contribuir con mayor facilidad una vez que estas se hayan consolidado en el mercado, y aun mas se unirían a la formalidad si sintieran agradecimiento por algún programa de gobierno que les hubiera ayudado en sus inicios, es decir para que una empresa este gustosa de contribuir a los ingresos de la nación, este debe primero estar orgulloso del papel que el gobierno desempeña a para ellos.

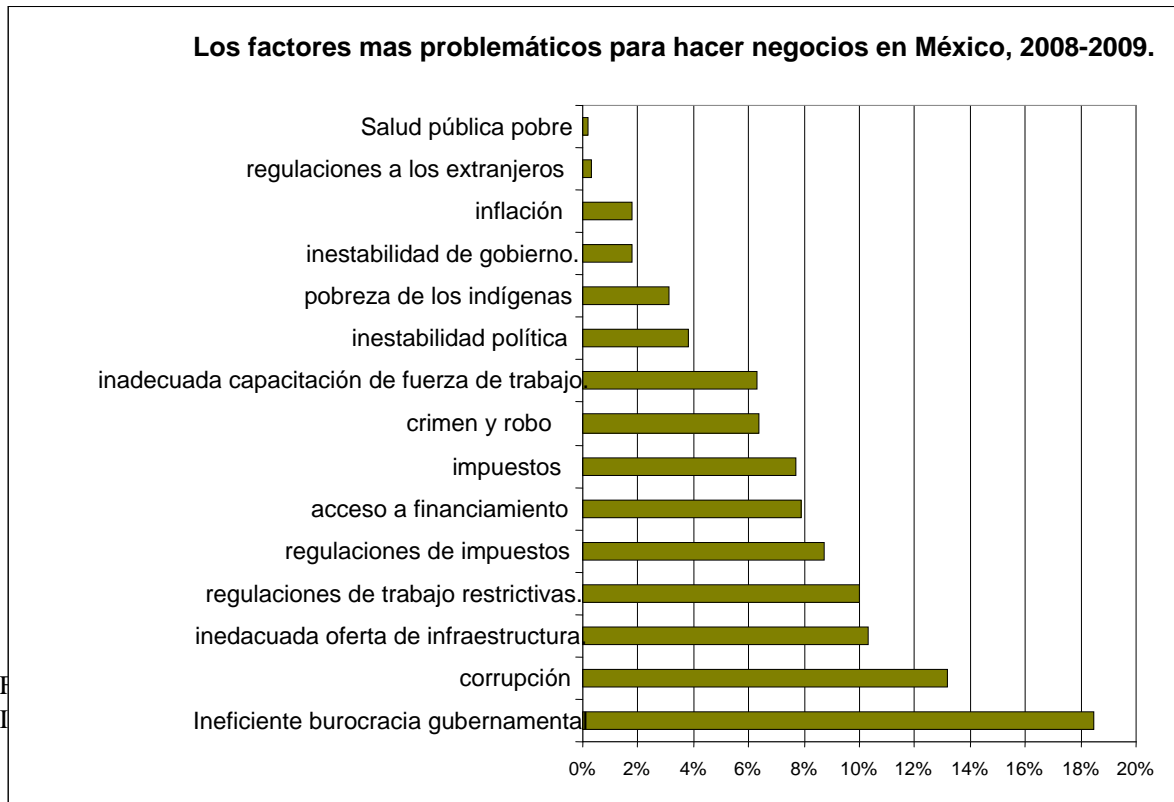
Además de los cuatro problemas principales anteriores existen muchos más que afectan directamente a las empresas, pero sería una tesis interminable si se decidiera analizarlas todas, sin embargo como se muestra en la siguiente gráfica los siguientes problemas son considerados por los empresarios las principales condicionantes para hacer negocios en México.

- Baja calidad de la educación.
- Desempleo creciente.
- Inseguridad creciente.
- Ingreso de las familias bajo y bajo moderado.
- Bajo desarrollo tecnológico.
- El consumo es mayor que el ingreso.
- Bajo nivel de ahorro.
- Inflación.

Como muestra la gráfica 2, los principales factores que inciden directamente en el desarrollo de las empresas son la corrupción, la ineficiencia burocrática, los impuestos y la infraestructura, según el estudio del Foro Económico Mundial la mayoría de los problemas están directamente relacionados con el mal trabajo del gobierno hacia las

empresas, pues la burocracia ineficiente está relacionada al número inmenso de trámites que existen así como las incontables horas que tardan cada uno de estos aunado a su costo, y por si fuera poco la única manera de agilizar los trámites es incurrir en actos de corrupción, por lo cual los tres de los cuatro principales problemas son consecuencia directa de la ineficiencia gubernamental existente para la apertura de las empresas.

Gráfica 2.



○ ***El empresario.***

Los factores atrás mencionados son exógenos a la empresa, es decir, cuando un empresario decide iniciar un negocio sabe que haga lo que haga no podrá incidir sobre estos factores, pues la burocracia, la corrupción y la infraestructura son de carácter federal completamente ajenos a un simple individuo, debido a esto muchos de los posibles empresarios del futuro simplemente se abstienen de buscar emprender pues ven en el gobierno un enemigo y en el país condiciones adversas.

El empresario es el elemento básico de la empresa pues este imprime ella su actitud, su carácter y su personalidad, debido a esto es la principal característica endógena de la cual depende la empresa.

El empresario debe poseer varias características elementales para emprender, y en la medida que este posea más y mejores capacidades el éxito de la empresa tenderá a ser mayor.

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) señala que “la existencia del espíritu empresarial es esencial para el funcionamiento de una economía de mercado, y si la empresa y empresario actúan como un producto capitalista, de su constante fomento dependerá asegurar la permanencia del sistema”

En este apartado el análisis del empresario radica en sus motivaciones, barreras y capacidades²²

Entre las **motivaciones** principales del empresario para crear una empresa se encuentran las siguientes:

- Las de ser *su propio jefe*, es decir asumir la gerencia de un negocio sin depender de nadie que le diga lo que hay que hacer o como hay que hacerlo.
- Huir del desempleo.
- Dejar de depender de la familia (independencia).
- Para poner en práctica la experiencia profesional y las ideas de uno mismo sin depender de contratos temporales ni de riesgos asumidos por terceros.
- Para que los efectos del trabajo (beneficios) reviertan en uno mismo.

Las **barreras** a las que los empresarios se enfrentan son las siguientes:

- Falta de experiencia en el sector de actividad o en gestión empresarial.

Esta falta de experiencia se puede resolver de varias formas entre las que destaca; intentar trabajar por cuenta ajena en el sector en el cual se pretende iniciar el negocio a fin de detectar errores y ver qué soluciones toma el empresario para el cual se trabaja, también se pueden tomar cursos en aspectos contables y administrativos a fin de llegar a la empresa con mayores conocimientos.

- Falta de recursos financieros.

²² “Seminario virtual sobre la creación de empresas”, Canacindra 2008.

Si bien es cierto que no hay dinero que alcance, a medida la idea empresarial esta forjada el financiamiento suele obtenerse de familiares, amigos, ahorros, cajas populares, incluso mediante empeños sobre alguna propiedad, pues se considera que ese dinero se recuperado en un periodo relativamente corto, lo cual significa que hay más importantes que el conseguir financiamiento.

➤ Falta de confianza

A diferencia de la escasez de los recursos financieros, la confianza es algo que se obtiene mediante la certeza que hay en que el proyecto funcione y en su destreza como empresario, la confianza en el proyecto es vital pues si se van a utilizar todos los recursos e incluso en ocasiones hasta el patrimonio para echar a andar un negocio los más pertinente es que el empresario se sepa a sí mismo como el más capaz y al proyecto como el ideal para satisfacer la necesidad para la cual tiene su fin la empresa.

Contrario al pensar popular, el financiamiento inicial no es, desde mi punto de vista, el principal factor que determina el éxito o fracaso de las empresas, pues como comúnmente se dice la cosa es buscarle, y aunque esto suene a reproche la mayoría de los individuos no poseen las **capacidades** suficientes para poder crear o desarrollar una empresa.

Según la CANACINTRA²³ un empresario requiere habilidades, actitudes y conocimientos para poder ser un empresario completo, en otras palabras tiene que saber, querer y poder.

Las habilidades:

- De organización; estructurar tareas y responsabilidades ser creativo e innovador.
- Liderazgo; establecer relaciones internas entre la directiva y los trabajadores así como dar motivación a los trabajadores así como poder de negociación con los proveedores y colaboradores.
- Competitivas; debe tener la capacidad de analizar el entorno y obtener ventajas competitivas en base al estudio de oportunidades y amenazas.

Actitudes:

- Tener ilusión y cierto optimismo por el proyecto.
- Tener la capacidad de asumir riesgos.
- Tener confianza en sí mismo y en el proyecto.
- Tener la visión crítica necesaria.

²³ *Ibíd.*, CANACINTRA EFE.

Conocimientos:

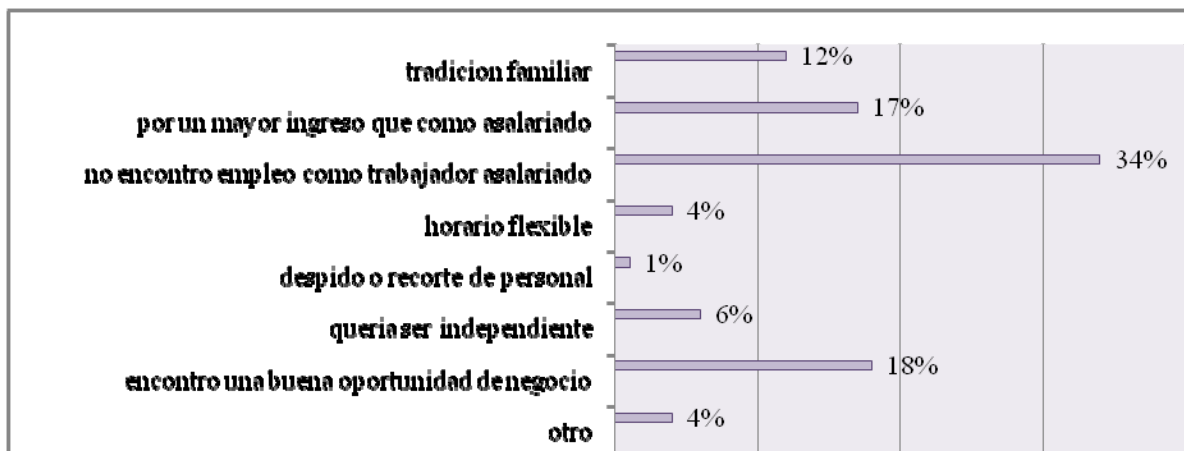
- Experiencia en el sector.
- Experiencia en gestión empresarial.
- Experiencias similares.

Esta filosofía citada por la CANACINTRA es utilizada en la mayoría de los países desarrollados pues en estos se le considera al empresario como un innovador, como alguien que busca nuevas soluciones a los problemas cotidianos, y constantemente trata de satisfacer las necesidades de los consumidores, lo cual encaja perfectamente con las definiciones en los libros de economía, hablar de un empresario nos obliga a pensar que hablamos de un individuo con capacidades más desarrolladas y que está dispuesto a correr mayores riesgos en búsqueda de más beneficios, hablar de empresarios es hablar de gente que produce, distribuye, que crea, que innova y que constantemente busca nuevos mercados, sin embargo y por lastimoso que parezca esa definición no puede ser completamente aceptada para el caso mexicano.

Como muestra el gráfico 3, la clasificación de *encontró una buena oportunidad de negocio* es la que, de acuerdo a la definición en libros, el empresario natural, aunque empresario que busca una oportunidad por medio de las necesidades del consumidor a fin de saciarlas.

Gráfica 3.

Negocios por motivo principal del dueño para iniciar su actividad.



Fuente: elaboración propia con datos de INEGI, encuesta a micro empresas 2002.

Como mencione al inicio de este apartado sobre el empresario sus principales motivaciones son el mayor ingreso, la independencia, y aunque en porcentaje no es tan relevante 5% del total de los empresarios decidieron iniciar un negocio por no encontrar trabajo y por algún despido o recorte, por lo que muchos de estos individuos fueron forzados a convertirse en empresarios para poder sobrevivir.

Experiencia de los empresarios.

Los empresarios dueños de negocios de tamaño micro, no siempre disponen del tiempo para conocer y aprovechar la oferta de cursos de capacitación empresarial, debido al perfil de sus actividades cotidianas, sin embargo es común que a medida que el tamaño de la empresa es mayor lo son también las capacidades, habilidades y conocimientos del empresario.

Tabla 10

Dueños de los negocios en experiencia laboral previa por sector de actividad y posición en el trabajo actual, según el tiempo en el que han sido trabajadores asalariados.

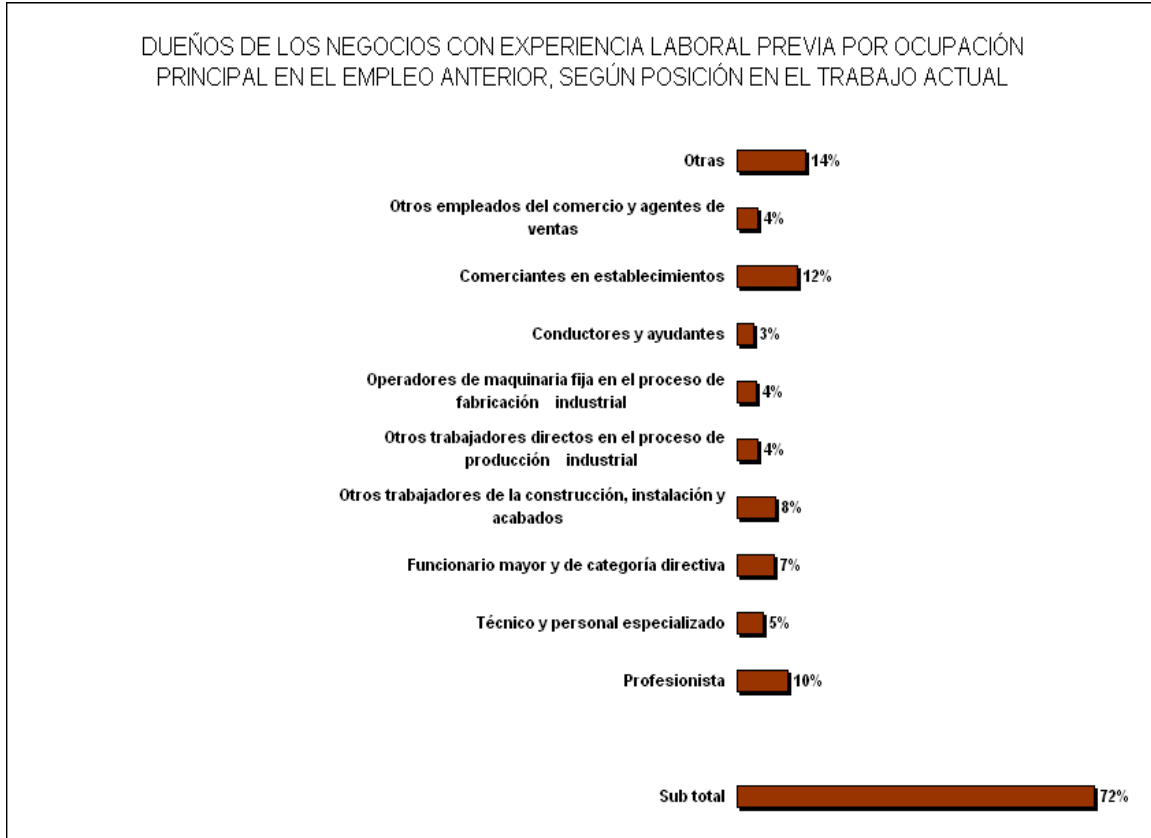
Sector de actividad y posición en el trabajo	Total	No ha trabajado como asalariado	Tiempo como trabajador asalariado				
			Más de 2 a 5 años	Más de 5 a 10 años	Más de 10 a 15 años	Más de 15 a 20 años	Más de 20 años
Patrón	100%	8%	15%	28%	17%	13%	14%

Fuente: elaboración propia con datos de Encuesta a micro negocios, INEGI 2002.

Nota: las cifras no completan el 100% porque se omitieron ciertos rangos por ser irrelevantes para el estudio

La mayoría de los actuales empresarios ya contaban con experiencia antes de iniciar su propio negocio, como lo muestra la tabla 10, del total de los patrones encuestados por el INEGI en el 2002 tan solo el 8% reporto no haber trabajado como asalariado, el periodo más relevante es el de 5 a 10 años laborando para otra empresa con el 28%, esto significa que la gran mayoría de los actuales dueños de negocios trabajaron para alguien y por esta razón cuentan con las habilidades técnicas necesarias para seguir con el mismo, sin embargo esto no garantiza que posean las habilidades y capacidades, pero si les permite operar el negocio con relativa facilidad al saber el *Know how* gracias a la experiencia anterior.

Gráfica 4.



Fuente: elaboración propia con datos de encuesta de micro negocios, INEGI, 2002.

La gráfica 4 muestra los 10 empleos anteriores más representativos en cuanto a porcentaje siendo los más relevantes los comerciantes en establecimientos así como los profesionistas, y es que la mayoría de las micro empresas surgen de una imitación inicial ya que la mayoría de los micro empresarios, especialmente en el rango de 1 a 5 empleados, no poseen la educación necesaria para poder ejercer una administración y contabilidad eficiente, suelen no planear las situaciones, y se basan en cuestiones empíricas de sus trabajos anteriores, esto quiere decir que no es necesario contar con educación superior para poder iniciar una micro empresa, pero si es necesario para hacerla crecer y pasar a ser pequeña o mediana.

Esta gráfica 4 también nos permite notar que en esas áreas donde se concentran la mayor parte de los antecedentes laborales de los empresarios son actualmente donde más empresas hay, como es el caso de el área de comercio y de servicios

Escolaridad de los empresarios

Según una tesis realizada por una alumna de la Facultad de Economía (Koike, 2001) a medida que la empresa posee un mayor tamaño los requerimientos que la empresa exige a su propietario son cada vez mayores y sus limitaciones forman también parte de las limitaciones de la misma empresa²⁴. Si retomamos la idea sobre que el empresario imprime en su empresa su propia personalidad, filosofía, ambiciones, y conocimientos, en la medida que el empresario se vea superado por la empresa esta empieza un periodo de estancamiento y declive, y es que es cierto que no todos los actuales empresarios poseen la habilidad de adaptarse a nuevas circunstancias lo cual los deja en desventaja frente a aquellos que poseen mayores conocimientos y habilidades, siempre recordando que la mayoría de los empresarios están en el mercado por necesidad o por simple accidente, y son muy pocos los que vieron en la economía una oportunidad para proveer algún bien o servicio.

Micro empresas.

Según la misma tesis, el 64% de los empresarios dueños de negocios micro, cuentan con un grado de escolaridad que oscila entre nula instrucción y secundaria terminada. Incluye a quienes no acudieron a centro escolar alguno (3.5%); los empresarios que no terminaron la educación primaria (18%); quienes concluyeron dicha fase del ciclo escolar (20.9%) aquellos que iniciaron sin poder concluir su preparación secundaria (8.1%).

Pequeñas y Medianas empresas

Para el caso de las empresas pequeñas, se presenta un panorama diferente, ya que de acuerdo con la encuesta del Observatorio Pyme en México²⁵ el 48% de los encuestados poseen el grado de licenciatura completa, y cerca del 17% poseen preparatoria o Profesional técnico completo, la educación en un empresario es indispensable y aquí se muestra que en la pequeña empresa el panorama es más alentador.

Aunado a esto no se debe perder de vista que a medida que la empresa va desarrollándose va requiriendo de nuevos conocimientos, cuando la empresa se encuentra en el nivel micro en las partes inferiores no requiere de conocimientos económico administrativos mayores a los empíricos, como se especificó anteriormente para iniciar un negocio no se requiere tener estudios universitarios ni conocimientos mas allá de los adquiridos en algún trabajo de características similares, es decir por simple imitación de un sistema.

²⁴ Sayuri Adriana Koike Quintanar, *el Perfil de las Mipymes un modelo de variables dependientes limitadas*, tesis de licenciatura, Facultad de Economía, UNAM, 2001

²⁵ CIPI, principales resultados del Observatorio Pyme en México; perfil del empresario, 2005.

○ *Constitución de la Empresa.*

La constitución de una empresa como se ha venido tratando a lo largo de la tesis no se genera de forma espontánea, depende de un sin número de variables que pueden fomentar o desincentivar el *espíritu empresarial*, las empresas se crean en mayor o menor número dependiendo de dos factores los: endógenos y los exógenos. Los endógenos en referencia al empresario y sus capacidades, perspectivas, necesidades y demás virtudes o defectos así como las circunstancias que lo pusieron en el negocio. Los exógenos son todos aquellos factores que influyen en la creación, desempeño y funcionamiento de las empresas pero que no están directamente relacionados con la administración de la misma ni se posee, por parte de la empresa, la capacidad de cambiar estas condiciones ya que generalmente son de carácter nacional o regional.

Como se mostró en la gráfica 2, la burocracia, la corrupción, la infraestructura, y los grandes impuestos son un gran condicionante distintivo de los países subdesarrollados, pese a que en algunos países desarrollados los impuestos son mayores e incluso algunas regulaciones son más estrictas se encuentra un panorama más favorecedor pues estas naciones ven el vital valor de las empresas en sus economías y dan un papel protagónico a las micro pequeñas y medianas empresas por medio de programas nacionales, exenciones fiscales, así como un mercado interno más desarrollado e intercomunicado así como un poder adquisitivo mayor.

De acuerdo con la tabla 11, la apertura de empresas para el caso mexicano está compuesta de 8 trámites en promedio, que duran aproximadamente 27 días, y con un costo del 13.3% del ingreso per cápita en promedio aunque esto excluye los sobornos.

De acuerdo con el estudio realizado por *Doing business*²⁶, para el 2008 para la apertura de una empresa son requeridos de acuerdo con la tabla 12, es Estado Unidos el que menor número de procedimientos (6) días (6) , y costo (0.7%) posee para poder crear una empresa esta es una principales razones del éxito de las empresas estadounidenses ya que no solo reciben apoyos fiscales iniciales, capacitación y el respaldo de su País, sino que también poseen las mejor de las prácticas para iniciar con facilidad una empresa.

²⁶ *Doing business* Para México 2008, <www.doingbusiness.org>.

Tabla 11.
Apertura de empresas

	Número de	Tiempo	Costo.
Economía.	Procedimientos	Días.	% Ing. Per. Cap.
Alemania	9	18	5.7
Brasil.	18	152	10.4
Estados Unidos.	6	6	0.7
México.	8	27	13.3
Fuente: elaboración propia con datos de <i>Doing business</i> , 2008.			

Esta tabla tiene la doble función de reconocer los procedimientos, tiempos y costos además de poder hacer un comparativo con economías similares como Brasil y con economías desarrolladas como Alemania y Estados Unidos, una comparación importante aquí es que México es el país en el cual es más costoso respecto al ingreso para real una empresa ya que representa el 13.3% del ingreso per cápita contrastante con el de EUA, sin embargo aunque Alemania posee una procedimiento más que México el tiempo de realización de los mismos es menor al ser de 18 días contra los 27 para México, esta tabla muestra que quizás sea más fácil crear una empresa en México que en Brasil pero aun así es más costosa para los mexicanos.

Nunca hay que perder de vista que una empresa no aparece por generación espontánea, sino que existen un sin número de factores que influyen en la aparición de estas, y más importante es la calidad en la cual estas se crean, una empresa que posee buenas bases y características relacionadas al empresario y sus métodos aunado a sus técnicas y factores externos favorables propician que la empresa atienda a necesidades específicas y que no solo sea de subsistencia o de bajo valor agregado como suele ser el caso de los países en desarrollo, un empresa que cuenta con lo anterior posee una capacidad de innovación que permite a las empresas prosperar y desarrollarse tanto nacional como internacionalmente, es decir el éxito de una empresa depende de la calidad de la misma y para que esto exista es necesario propiciar desde la creación de la misma que esta tenga los mayores factores benéficos posibles.

Los trámites son emitidos por los tres órdenes de gobierno el federal, estatal y municipal, y aunque las combinaciones entre tiempos y trámites puede variar de acuerdo al Estado y municipio, los trámites están homogenizados según el estudio realizado por *Doing business*, los tres órdenes intervienen directamente pues a los tres les compete, sin embargo no todos poseen las mismas capacidades para evaluar los requerimientos de las empresas, pues si se analiza la profesionalización de los funcionarios sería lógico pensar

que en los niveles municipales se carezca en la mayoría de los poblados de la capacidad analítica de estos funcionarios ya que estos pudieran hacer reformas y métodos de simplificación de trámites si estos los conocieran, sin embargo, este País no es reconocido internacionalmente por tener buena planeación, y también es verdad que los políticos no suelen ser muy considerados sobre las necesidades de las empresas lo cual conlleva a una falta de conocimiento sobre las modificaciones posibles para ayudar a los empresarios.

El número de trámites no solo depende del lugar donde se instale la empresa, también depende de la forma en la cual se constituye, si es propiedad de una persona física o moral, si el local en el cual se inicia el negocio será construido o solo rentado, o simplemente si las regulaciones de la ciudad o municipio así lo determinan, el estudio que realiza *Doing business* trata de igualar las condiciones en todos los países para poder comparar tiempos y costos, de igual manera para el estudio de México, se realizó la tabla 12 a manera de comparativo para demostrar la disparidad de tiempos y costos, el estudio de *Doing business* posee prestigio internacional lo cual facilita su preferencia respecto a los datos que cada Estado pudiera proporcionar ya que estos suelen modificar sus cifras de forma que no sean mal calificados por la federación, de esta forma un organismo internacional posee mayor calidad en la información en este tipo de evaluaciones al no representar ninguna tendencia o favoritismo por algún Estado.

Tabla 12.
Apertura de una empresa

	Facilidad de hacer negocios		Facilidad para abrir una Empresa		Costo (% del INB Per. cápita)	Capital mínimo Pagado (% del INB Per. cápita)	
	(clasificación)		(clasificación)	Trámites (número)	Tiempo (días)		
Aguascalientes	1		11	9	13	11.4	11
Guanajuato (Celaya)	9		1	8	12	8.7	11
Distrito Federal	32		25	9	28	12.5	11
Estado de México (Tlalnepantla)	28		22	8	30	22.6	11
Jalisco	29		20	9	32	8.3	11
Puebla	19		2	8	12	9.4	11
Nuevo León	12		9	7	19	15.7	11

Fuente: elaboración propia con datos de la encuesta *Doing business*, Subnacional, México, 2009.

Según la tabla 12 el mejor lugar para hacer negocios en México le pertenece a Aguascalientes, sin embargo esta posición fue obtenida de un promedio de varios más datos, es decir al final de las cuentas fue esta demarcación la cual a consideración del organismo posee las mejores calidades en la apertura de la empresa, la obtención de permisos de construcción, el registro de la propiedad, y el cumplimiento de contratos, este estudio posee los supuestos de que todos los empresarios conocen los trámites legales, y que desean cumplir con todos estos, los principales estados que poseen empresas son las entidades principales como el Distrito Federal, el Estado de México, Jalisco, Puebla y Nuevo León en base esta justificación se analizan solo estas entidades, uno de los resultados más curiosos es que el Distrito Federal aunque posee la mayor cantidad de empresas posee también el último lugar de la clasificación con el número 32, seguido por Jalisco el lugar 29 y el Estado de México en el lugar 28, estas son curiosamente las entidades con mayor cantidad de empresas, una forma de justificar el resultado es que se requiere mayor tiempo para autorizar la apertura de una empresa debido a la alta densidad poblacional que poseen estos estados lo cual requiere de mayor planeación urbana para que estas empresas no afecten negativamente a las metrópolis.

Contrario a los anteriores estados Aguascalientes, Guanajuato, Puebla y Nuevo León poseen una evaluación favorable por parte del organismo, ya que Aguascalientes ocupa el primer lugar en la evaluación general como la mejor entidad para realizar negocios, Guanajuato ocupa el primer lugar en cuanto a la apertura de empresas pues posee las mejores prácticas al poder abrirse una empresa en tan solo 12 días, con 8 trámites y un costo de tan solo 8.7% del Ingreso Nacional Bruto per. cápita, muy por debajo de las entidades con mayor cantidad de empresas, sin embargo los resultados más destacables son para Puebla y Nuevo León pues son estos los poseen mayor vocación empresarial, ya que el que sea más fácil, rápido y menos costoso no significa que las empresas sean más y de mejor calidad, pues si bien la facilidad de apertura de una empresa incide en la mayor aparición de empresas no conlleva a que estas empresas sean mejores, el caso de Puebla es conocido que su vocación textil es la que mas prolifera entre las empresas lo cual es un área relevante para el país, pero la entidad con mayor vocación empresarial por excelencia es el Estado de Nuevo León, ya que es sabido que muchos de los grandes empresarios de la actualidad provienen de este Estado y que se caracteriza por tener una buena infraestructura, así como una buena educación empresarial lo cual aunado a que es fácil crear una empresa ha beneficiado a los emprendedores de ese Estado y es esta una de las razones que hace que Nuevo León sea reconocido como exitoso, prospero y de vocación empresarial.

Debido a lo anterior se mencionan los trámites necesarios para la apertura de una empresa a sabiendas, por supuesto, que los trámites pueden variar de acuerdo al tipo de constitución así como el giro de la empresa, de esta manera se mencionara cuando un trámite es obligatorio u optativo dependiendo de la naturaleza y objetivo de los principales trámites.

El Estado que se utiliza de parámetro para esta parte del análisis es Nuevo León pues a mi parecer es el que a pesar de la gran cantidad de empresas que posee, tiene practicas

bastante aceptables en cuanto a los tiempos y costos para la apertura de la empresa así como la facilidad para hacer negocios.

Para iniciar cualquier negocio de manera legal el primer trámite obligado es de origen fiscal:

Trámite # 1 Permiso de uso de denominación o razón social por la Secretaria de Relaciones Exteriores.

De acuerdo con los textos consultados este primer trámite tiene la función principal de que el nombre de la empresa o de la sociedad que se cree no posea duplicidad permitiendo así que posteriormente pueda ser registrada ante Hacienda y que ni esta ni sus clientes y proveedores puedan confundirse al existir otra empresa o sociedad con el mismo nombre.

El permiso de uso de denominación o razón social por la Secretaria de Relaciones Exteriores SER, se hace el trámite en la delegación estatal de esta secretaria o vía Internet, este trámite para Nuevo León tiene una temporalidad de 2 días de duración y el costo aproximado es de \$640.00 pesos.

Trámite #2: Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes.

En este trámite todo individuo se ve obligado a declarar ante el gobierno el monto total de sus ingresos de manera que tenga que contribuir a las arcas del gobierno, este trámite tiene su origen en el artículo 27 del Código Fiscal de la Federación, el cual expresa al ciudadano que esta es una de sus obligaciones, existen distintas modalidades de inscripción al RFC y estas son explicadas en el apartado aspectos fiscales.

La inscripción al RFC, es para el caso mexicano, como un registro de persona física, ya que la mayoría de las empresas son de propiedad particular e incluso familiar, el estudio de *Doing business* atrás citado parte del supuesto que estas empresas son constituidas a manera de una sociedad.

El segundo trámite según este estudio y de acuerdo al supuesto de que será constituido como una sociedad es el de notarización de la escritura constitutiva e inscripción de la sociedad en el registro federal de contribuyentes.

También hay que recordar que los trámites para la creación de una empresa pueden variar entre los estados así como los tiempos y costos, pues pese a que 6 de los 8 trámites son de

carácter federal los estados o localidades donde se efectúan pueden tener productividades diferentes.

Trámite #3 Uso de Suelo

Aunque en el estudio de *Doing business* no se contempla este como un trámite, la mayoría de los textos relacionados si lo toman en consideración en especial para las principales ciudades que como se mencionó requieren de una mayor planeación urbana a fin de hacer que la empresa coexista en armonía con los habitantes de la ciudad. En las principales ciudades como el caso del Distrito Federal este trámite se realiza en la Dirección General de Desarrollo Urbano y Vivienda (SEDUVI), y suele tener diferentes tiempos para su realización pues para el caso de ciudades densamente pobladas como el Distrito Federal²⁷ el tiempo de respuesta es de 5 días hábiles desde la presentación de su solicitud y su costo aproximado es de \$613.20 pesos.

Trámite #4 Licencia de Funcionamiento/ Visto Bueno de Seguridad y Operación

Se realiza en la ventanilla de apertura de empresas en las oficinas de la dirección administrativa urbana, el precio aproximado según el Estado de Puebla es de \$104 pesos. La licencia de funcionamiento es solo para algunos giros empresariales que lo requieren, de no ser el caso el visto bueno es un trámite que hace constar que el establecimiento en cuanto a su edificación e instalaciones, reúne las condiciones necesarias de seguridad para su operación y funcionamiento.

El tiempo respuesta puede variar pero oscila entre uno y tres días y de no necesitar licencia el visto bueno se da de manera gratuita.

Estos cuatro primeros trámites son previos a la apertura y como se menciona constantemente dependen del giro de la empresa, del tamaño y de la forma de su propiedad, si esta en las ciudades o en la provincia entre otras cosas, sin embargo los anteriores trámites suelen ser los más comunes, es decir estos son los trámites básicos de cualquiera de la demarcaciones en la república mexicana.

Cumpliendo con los anteriores trámites ya es posible abrir la empresa, a sabiendas claro que existen trámites posteriores obligatorios los cuales se citan a continuación:

²⁷ <www.contactopyme.gob.mx/guiadetrámites/trámite.asp>.

Trámite #5 Inscripción al IMSS, INFONAVIT, SAR.

Este trámite es de carácter federal y se realiza en la subdelegación administrativa del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) presentando los formatos AFIL 01, CLEN, y AFIL 02 para dar de alta al menos un trabajador, esto tiene su sustento en el artículo 15 de la ley del IMSS, es gratuito y el tiempo de respuesta puede variar entre 5 y 15 días dependiendo de la ciudad o estado.

Al realizarse la inscripción ante el IMSS quedan registrados automáticamente en el INFONAVIT (créditos para vivienda) y en el SAR. (Ahorro para el retiro)

Trámite #6 Registro de la empresa para el Impuesto sobre Nómina.

Este trámite es de carácter estatal y se realiza ante la tesorería del Estado, tiene su fundamento legal en las leyes hacendarias de los estados, su inscripción no tiene ningún costo y tiempo de respuesta es de un día.

Trámite #7 Acta de integración a la Comisión de Seguridad e Higiene/ Programa Interno de Protección Civil.

Aunque este trámite no aparece en el estudio realizado por *Doing business*, aparece en otras guías de trámites oficiales como el SARE y Contacto Pyme dependiente de la Secretaría de Economía.

Este trámite no requiere de presentación de documentos ante las oficinas de la autoridad laboral, solamente debe conservarse la información en el domicilio del centro de trabajo y presentarlo a la autoridad laboral cuando ésta lo solicite.

El programa de protección civil tiene la función de salvaguardar la integridad física de los empleados y de las personas que concurran a la empresa, este trámite es gratuito ante la dirección general de protección civil si esta existe en el Estado o ciudad, y la respuesta en el caso del Distrito Federal es de 30 días.

Trámite #8 Inscripción al Sistema de Información Empresarial (SIEM).

Este trámite deben realizarlo las empresas industriales, comerciales, y de servicios para darse de alta ante el SIEM, y se gestiona en la cámara empresarial correspondiente al giro de la empresa, con respuesta inmediata y vigencia anual, el costo varía de acuerdo al número de empleados y los precios más actuales son de \$100 pesos entre uno y dos empleados, \$300 de tres empleados, y de \$640 de cuatro o más empleados tarifas para empresas comerciales y de servicios, para los industriales son de \$350 para uno y dos, \$350 de tres a cinco, y \$670 de seis o más.

Estos trámites son los más comunes para las empresas pequeñas que no poseen giros peligrosos, es decir la mayoría de los comercios y servicios, sin embargo hay algunos trámites adicionales cuando la empresa incluye servicios como venta de alcohol, cigarrillos etc., o cuando industrialmente puede afectar a la sociedad requiere cubrir ciertos trámites precautorios, por lo que es realmente difícil estandarizar los trámites requeridos pero son los atrás mencionados lo más utilizados por las Mipymes.

De acuerdo con la Comisión de Mejora Regulatoria (COFEMER)²⁸ el Sistema de Apertura Rápida de Empresas se dividen en trámites obligatorios anterior a la apertura y posteriores a la misma, los previos a la apertura son los siguientes:

Trámites Federales

1. Permiso de la Secretaría de relaciones Exteriores.
2. Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes.

Trámites Estatales.

3. Aviso de funcionamiento.

Trámites Municipales.

4. Uso de suelo.
5. Licencia de funcionamiento.

De esta forma el SARE promete una rapidez para la creación de una empresa pues presume de una apertura en 2 días para las empresas no peligrosas.

²⁸ <www.cofemer.gob.mx>.

Una vez realizados estos trámites el empresario cuenta con unos días para seguir realizando los demás trámites pertinentes como:

1. La inscripción al IMSS, INFONAVIT, SAR cinco días después de contratar a los empleados.
2. Integración comisión de seguridad e higiene diez días hábiles siguientes a la obtención del R.F.C.
3. La aprobación de planes de capacitación quince días si hay contrato, sesenta días si no lo hay.
4. Aviso como empresa generadora de residuos de uno a tres meses dependiendo de la cantidad.

Como se ha mencionado constantemente los trámites pueden variar pero en esencia todos poseen las mismas características y estos dependen de la empresa que se crea.

- ***Aspectos Legales.***

La parte legal en la creación de una empresa es importante pues el éxito de la misma depende entre otros factores de la estructura legal que la empresa tome en un inicio.

- Estructura legal de las empresas.

Las empresas pueden ser de propiedad única, en sociedad y en corporación, todas estas con sus ventajas y desventajas pueden determinar el éxito de una empresa, la mayoría de las empresas son de propiedad única en especial las micro y pequeñas pues no requieren de grandes montos para iniciarlas, lo cual es en la mayoría de los casos lo que condiciona a que existan las sociedades.

La propiedad única, como su nombre lo dice, es perteneciente a un solo dueño y este interviene directamente con las decisiones de la empresa, tiene toda la responsabilidad y propiedad sobre las utilidades o perdidas así como patrimonio y deudas, la principal desventaja de esta estructura legal es, que el propietario responde a las deudas de la empresa de forma ilimitada, es decir con el total de su patrimonio.

La sociedad se refiere a una copropiedad entre dos o más personas sobre la empresa, se determinan desde un principio el monto del dinero que se aporta así como el tiempo que se invertirá en la empresa cada uno de los socios así como el porcentaje de utilidades para cada uno de los mismos, entre las ventajas de esta sociedad están la de una mayor

inversión inicial pues se unen dos o más capitales así como la habilidades empresariales de los socios aplicadas en la empresa, sin embargo entre sus desventajas están la repartición de las utilidades así como la toma de decisiones que ya depende de mas personas y pueden demorarse si hay des entendidos.

Para el caso mexicano, en particular para las Mipymes la propiedad única y la sociedad son las dos estructuras legales utilizadas ya que debido a su tamaño y monto requerido de inversión, estas no pueden originarse como una corporación.

- *Aspectos Fiscales*

Toda empresa posee derechos y obligaciones, la principal obligación de las empresas es el pago de los impuestos, para esto previamente se debe incluir a uno de los distintos regímenes dependido de las características particulares de la empresa.

Regímenes Fiscales²⁹

- Personas Físicas
 - o Pequeños contribuyentes

El esquema de pago para los pequeños contribuyentes llamado también REPECOS es el más recomendado según los especialistas para los emprendedores quienes están ideando la creación de una empresa, ya que este esquema busca uniformar y facilitar el proceso de inscripción y determinación de la cuantía del Impuesto sobre la renta y el del valor agregado, este régimen es para aquellas personas cuyo ingresos brutos mas intereses del año anterior no hayan sido mayores a \$1, 750,000 pesos, entre los beneficios de este régimen fiscal están los de requerir la compra y llenado de formas fiscales, así como la del registro de las ventas diarias diferenciando las de IVA y las de no IVA, así como la omisión de entregar notas por ventas a clientes cuyo monto sea menor a 100 pesos.

- o Intermedio.

El régimen de persona física intermedio está orientado a aquellos que se dediquen al comercio, a la industria, y a la prestación de servicios comerciales así como a la ganadería agricultura y pesca, todo esto siempre y cuando sus ventas o ingresos sin descontar los gastos y compras no rebasen los \$4, 000,000 de pesos al año.

²⁹ <www.sat.gob.mx>.

- Actividades profesionales.

Este régimen fiscal está dedicado a aquellos quienes se dedique a ejercer su profesión, arte u oficio de manera independiente como es el caso de los abogados, médicos, dentistas, arquitectos, músicos, artistas etc., la principal característica es que estos sean contratados por honorarios y estos deben expedir recibos cada vez que reciban su pago.

- Actividades empresariales.

En este régimen pueden entrar todos aquellos que se dedican al comercio, a la industria, a los servicios, a la ganadería, silvicultura y pesca, con la diferencia que no existe un límite en cuanto a los ingreso como lo existe en el régimen intermedio, por lo cualquier persona que se dedique a estas actividades puede darse de alta en el mismo.

- Arrendamiento.

Este está diseñado particularmente a las personas que se dediquen a la renta o subarrendamiento de bienes inmuebles tales como departamentos, casas habitación, bodegas, locales comerciales, terrenos, naves industriales, etc.

- Personas Morales.

A diferencia de las personas físicas, la persona moral es una agrupación de personas que se unen para realizar un fin determinado como es el caso de las sociedades con fines mercantiles o las asociaciones civiles.

Para la creación de una persona moral es necesario inscribirse al Registro Federal de Contribuyentes de la siguiente forma:

1. Acudir ante un notario público a fin de obtener el acta constitutiva la cual acredita la existencia de la persona moral, en el acta constitutiva debe incluirse la denominación social, el número, nombre y direcciones de los

socios, el objeto de la sociedad así como el importe del capital social, antes de esto se requiere un permiso otorgado por la Secretaria de Relaciones Exteriores con el fin de que la razón social no sea igual a la de otra empresa existente.

2. Darse de alta ante el SAT por medio de una forma fiscal llamada R-1 y anexa que corresponde al régimen fiscal.
3. Una vez llenada la forma fiscal y entregada el SAT le proporcionara una Cedula de Identificación Fiscal y constancia de inscripción, la cedula debe aparecer en las facturas, recibos y notas de ventas.

Tipos de sociedades.

Existen diferentes tipos de sociedades de acuerdo a las necesidades de la empresa, cuando una empresa se da alta puede hacerlo como persona física o moral, si esta decide ser persona moral esta tiene la posibilidad de hacerlo en alguna de siguientes modalidades.

Sociedad Anónima: las principales características de una sociedad anónima es la responsabilidad limitada hasta por el monto de sus aportaciones, debe tener al menos dos socios, el capital social debe ser mayor a los \$50,000, esta es la más común de las sociedades.

Sociedad Anónima de Capital Variable: posee las mismas características de la sociedad anónima con la única diferencia que el capital puede aumentarse o disminuirse sin requerir mayores requisitos.

Sociedad de responsabilidad limitada: en esta sociedad a diferencia de las otras se responde hasta por el monto de sus aportaciones.

Sociedad de responsabilidad limitada de capital variable: en esta al igual que en la anónima de capital variable, se puede aumentar o disminuir el monto de capital variable sin requerir tantas formalidades.

Existen otras tantas variedades de sociedad como es el caso de las sociedades en nombre colectivo, en comandita simple, comandita por acciones así como la sociedad cooperativa, toda inscripción de una sociedad debe ser ante un notario público.

- General.

- Simplificado.

Impuestos más importantes.

Los impuestos una forma de captación de recursos del gobierno lo cual le permite funcionar operativamente así como crear infraestructura y mantener a todas las instituciones dependientes del presupuesto público, sin embargo para las empresas esta palabra comúnmente representa un obstáculo para su crecimiento y desarrollo.

Las características de los impuestos³⁰ son el sujeto del impuesto, el objeto, la base, la tasa, tarifa o cuota, el sujeto de impuesto es quien es el responsable a quien se le aplica un gravamen, el objeto puede ser el consumo, la transferencia de un bien o la percepción de un ingreso, la base es la cantidad monetaria sobre la que se calcula el impuesto, y la tasa tarifa o cuota se aplica de acuerdo a la base que el contribuyente determine.

Los principales impuestos son el ISR, el IVA, el IETU, el IDE y el IEPS estos impuestos inciden directamente en las actividades de los empresarios, y en algunos de los casos no se puede deducir este costo.

- Impuestos sobre la renta. ISR

El impuesto sobre la renta se aplica sobre las personas físicas y morales que residen en el país respecto de todos sus ingresos independientemente de la fuente de riqueza donde procedan, los residentes en el extranjero que tengan un establecimiento permanente en el País respecto de los ingresos atribuibles a dicho establecimiento permanente.

Una vez que la base ha sido determinada solo se le aplica la tasa a fin de determinar el impuesto a pagar que va desde el 1.92 hasta el 30% dependiendo del nivel de ingreso.

- Valor agregado. IVA

³⁰ <www.sat.gob.mx/sitio_internet/sitio_aplicaciones/web_civismo07b/pdf.fit , consultado el 20 de mayo del 2008.>.

El impuesto al valor agregado se aplica directamente al consumo, y está presente en todas las etapas de la actividad económica y de la intermediación, esto aplica en todo el territorio nacional.

En la ley del impuesto al valor agregado se considera la siguiente tasa de impuesto, tasa general del 15%, de 10% a la región fronteriza y de 0% para ciertos actos y actividades.

- Impuesto empresarial. IETU

Este impuesto entró en vigor en el 2008 en el cual están sujetos la mayoría de los contribuyentes, según la Cámara de Diputados este impuesto empresarial busca la redistribución de la riqueza así como la sustitución de los ingresos petroleros, este impuesto tiene por finalidad la de mantener la estabilidad macroeconómica, aumentar la generación de ingresos públicos no petroleros, así como transferir recursos destinados a generar los bienes y servicios públicos que la misma sociedad valora y demanda. El objeto del impuesto es gravar los ingresos que se obtengan por la enajenación de bienes, prestación de servicios independientes así como el otorgamiento del uso o goce temporal de bienes. La base del impuesto es la cantidad que resulta de disminuir de los ingresos percibidos las deducciones autorizadas. La tasa según su ley es del 17.5% sin embargo pretende ser gradual al empezar en 2008 del 16.5 en 2009 al 17% y en 2010 tomar el 17.5%.

- Depósitos en efectivo. IDE

Otro de los impuestos de reciente creación es impuesto a los depósitos en efectivo, entre los motivos de su creación esta alta evasión fiscal, este impuesto se establece como un mecanismo que grava el flujo de efectivo que impacta a quienes obtienen ingresos que no son declarados a las autoridades fiscales. Este impuesto aplica a los depósitos en efectivo en moneda nacional o extranjera que realicen personas físicas o morales en las instituciones del sistema financiero, excluyendo los cheques o las transferencias electrónicas, es impuesto obliga a declarar correctamente sus ingresos y sus deducciones y los que no lo hacen de manera adecuada no pueden acreditar el impuesto. La tasa aplicable es la del 2% del importe total de los depósitos grabados.

Los impuestos suelen tener efectos negativos sobre las empresas y causan un malestar en la población pues al ser una reducción directa de su ingreso es notable la molestia que existe para contribuir al gobierno, sin embargo los impuestos pueden ser utilizados algunas veces como un incentivo a hacer o dejar de hacer ciertos comportamientos como preferir productos nacionales sobre los importados o biodegradables sobre los altamente nocivos para la naturaleza es decir los impuestos pueden tener ciertos beneficios aunque solo algunos gobiernos dan cuenta de esto.

Los incentivos fiscales son:

- Periodos de gracia.
- Depreciación acelerada.
- Bonificaciones por inversión.
- Exención sobre derechos de importación.

Los impuestos sobre las ventas y los gravámenes que se aplican a todos los niveles del proceso de producción recaen más fuertemente sobre las pequeñas empresas pues como es sabido la mayoría de estos son impuestos porcentuales que cuando empresa recién esta consolidándose en el mercado o luchando por hacerlos estas reducciones directas en su ingreso hacen que sea complicado capitalizarse para crecer o expandirse, esto aunado a los pocos créditos existente para las empresas que recién empiezan dificulta aún más el éxito de las Mipymes.

Los anteriores incentivos fiscales pueden resolver algunos de los problemas iniciales pues comentarios que he escuchado entre algunos empresarios es que si el gobierno no ayuda que por lo menos no estorbe, este pensar es común y más aun tiene sentido pues parece muchas veces actuar en contra de las empresas exigiendo su cuota al más puro estilo medieval sin importarle que las empresas perezcan al ser ordeñadas duramente por el gobierno.

- *Aspectos laborales.*

Aunque este apartado puede ser controvertido, este análisis se realiza con una perspectiva empresarial y aunque considero que muchas de estas prestaciones deben ser respetadas al ser conquistas laborales, estas incurren en costos elevados para el empresario y comúnmente influyen en el destino de la empresa.

Las prestaciones laborales, cuando una empresa decide ser lo más apegada a la legalidad deben hacer los siguientes pagos que representan un aumento en sus costos y por tal una reducción en sus ganancias.

Prestaciones laborales.

- Aguinaldo.
- Vacaciones.
- Prima vacacional.
- PTU.
- Prima de antigüedad.
- Premios por puntualidad y Asistencia.
- Horas extras.
- Séptimo día.
- Días festivos.
- Servicios médicos, IMSS.
- Crédito para casa- habitación, INFONAVIT.
- Crédito para el consumo, FONACOT.

Las prestaciones laborales son derechos de los trabajadores lo cual representa un beneficio para ellos, pero para los empresarios representan costos, costos que afectan a la empresa pero que aun así el empresario está dispuesto a respetar, lamentablemente para el caso mexicano una vez que la empresa ha hecho pagos de impuestos, y ya ha sido afectado en primera instancia por el gobierno y luego los empleados exigen sus prestaciones aun cuando muchas veces el panorama económico de las empresas es negativo en cuanto a sus ventas, bajos créditos y un mercado interno poco desarrollado, un aumento de preferencia por productos importados o una reorientación del consumo en empresas locales hacia empresas transnacionales genera que las empresas mexicanas tengan más problemas en que pensar es por eso que las prestaciones laborales en ocasiones suelen convertirse en una carga más para el empresario.

o **La informalidad.**

Con base en todo lo atrás mencionado, la sociedad ha ido cambiando gradualmente su percepción sobre lo que debería ser y lo que se puede hacer, ya que cuando examina el costo de hacer las cosas bien, cuando ve la forma en la cual el gobierno explota a las empresas, la tardanza de los trámites, los costos y sus complicaciones, las prestaciones laborales y aparte de todo cuando analiza que no existe mayor apoyo del gobierno diferenciando entre los legalmente constituidos y los informales muchos de los nuevos emprendedores optan por evitar total o parcialmente los requisitos legales para la

constitución de una empresa, esto da origen al fenómeno ya muy recurrente de la informalidad.

Informalidad³¹.

Las reglamentaciones complicadas impiden que las empresas pequeñas crucen la frontera hacia la formalidad.

Una vez que se han revisado todos requisitos que requiere una empresa para ser constituida legalmente y ser sujeto a todos los derechos y obligaciones ante la ley suena lógico el escuchar frecuentemente que los empleos informales surgen día con día y que cada vez son mayores a los empleos formales, pues no es solo lo que los requisitos del gobierno te exigen, sino mas importante es lo que ellos te ofrecen, todas esas prestaciones, aportaciones, facilidades todo lo que el gobierno otorga para compensar sus exigencias es infinitamente menor, es decir cualquier persona en su sano juicio, especialmente cuando inicia al ver el panorama actual prefiere por mucho mantenerse al margen de los reglamentos y las regulaciones, es por eso que en la relación costo beneficio muchas empresas prefieren quedarse en la informalidad.

Incluso algunas empresas grandes operan parcialmente en la informalidad para hacer frente a cargas fiscales y regulaciones excesivas, ya que saben que esta formalidad los pone en desventaja antes las pequeñas que omiten cuanto pago les es posible.

Un trabajador pobre excluido de los servicios de salud porque vive en una zona rural remota o en un barrio pobre de la ciudad también vería poco sentido en pagar impuestos laborales por servicios formales a los cuales no tienen acceso.

Y es que la gran mayoría de los trabajadores que no están inscritos en el Seguro Social trabajan en empresas con menos de 5 trabajadores, esto es un reflejo sobre la opinión de los trabajadores particularmente de los de la provincia, pues no solo el empleado no está dispuesto a ver reducido su ingreso, sino que el empresario ve que si declara o afilia a sus trabajadores al IMSS o INFONAVIT este sería percibido por Hacienda, y otras instituciones tan mal vistas por los empresario ya que consideran que estos son sus peores enemigos.

Según un estudio de clima empresarial 2002 las ventajas de la formalización de las empresas son las siguientes.

- Evitar el pago de multas.
- Cumplimiento de la ley.
- Evitar pago de sobornos.
- Conseguir nuevos clientes.
- Acceso a créditos mejorados.

³¹ Guillermo E. Perry, *Informalidad escape y exclusión*, Banco Mundial, 2007.

- Se ratifica el poder legal para exigir contratos.
- Operación en una escala mayor.

Aunque estas ventajas son razonables en todo momento hay que recordar que no todos los empresarios tienen ganas de crecer pues creen que esto los hará más visibles ante el gobierno lo cual le traería un mayor perjuicio que beneficio, y también que muchas de las empresas de acuerdo al perfil de sus propietarios, en cuanto educación y habilidades, están lamentablemente estancados en ideas puramente operativas lo cual inhibe su desarrollo.

En todo momento el gobierno debe procurar el surgimiento del empresario, mediante una mejor educación empresarial en los negocios al mismo tiempo que se le permita realizar sus iniciativas empresariales y se le faciliten los medios técnicos y económicos.

La pequeña dimensión puede ser un estado final o ser solo una etapa de desarrollo³².

³² Herbert Grow, *Pequeña empresa y gran Mercado*.

Capítulo III

En el capítulo 2 se explico en que consistían las diferentes modalidades bajo las cuales se puede abrir una empresa, si es de propiedad individual o colectiva, el número, duración, y costo de los trámites principales, también una explicación sobre los diferentes impuestos federales, estatales y municipales a los que el empresario está obligado a pagar, así como a las prestaciones laborales a las que se compromete a pagar a sus empleados de acuerdo a los términos establecidos por la ley, después de ese análisis se concluye el capítulo 2 con el apartado de la informalidad, la cual se da como consecuencia de una cultura empresarial de baja calidad y por un ineficiencia gubernamental para identificar las necesidades de las empresas.

La informalidad es un problema para el país desde el punto de vista de la recaudación fiscal, así como los altos impuestos, los tiempos, costos, la tardanza de la burocracia y sus gastos desmedidos y onerosos son las principales causas que provocan la evasión fiscal y también legal pues varias de las empresas evitan registrarse tan siquiera pues saben que una vez empezando los trámites su empresa quedara a merced de las disposiciones que el gobierno tome, y como es típico el empresario no ve que el gobierno tome las mejores decisiones.

El capítulo 1 y 2 tuvieron la finalidad de explicar la andanza del empresario, lo que se necesita para serlo y para sobrevivir, sus carencias y limitaciones, se trataron de explicar lo mejor posible el porqué de la importancia de las empresas, también se enlistaron los trámites y obligaciones fiscales, legales y laborales, así como los problemas que existen en el clima empresarial, sin embargo se habló en todo momento de lo que el empresario debe hacer por sí mismo, y no se tomó en cuenta lo que el gobierno hace o debe hacer, así como lo que las asociaciones empresariales y la sociedad civil han, están, o deberían estar haciendo.

El capítulo 3 abarca en tres apartados estos aspectos; la banca de desarrollo; el gobierno federal, y las cámaras empresariales, cada uno de estos posee facultades especiales, posibilidades de desarrollo y ayuda de acuerdo a sus posibilidades y limitantes sin embargo cada una de estas puede ser vital en para el sano desarrollo de las empresas y del país.

- ***La Banca de Desarrollo y su influencia en el desarrollo de la Mipymes.***

En estas últimas décadas la economía mexicana ha tenido una nueva tendencia que ha afectado a los empresarios, especialmente a los pequeños, ya que los grandes empresarios nacionales e internacionales hacen cada vez más amplios y fuertes sus agrupaciones, consiguen mayor poder de negociación ante el gobierno, y cuando todos actúan en la misma dirección consiguen logros importantes para su gremio, sin embargo debido al inmenso número de pequeños empresarios es difícil que estos logren agruparse y ponerse de acuerdo en sus peticiones lo cual conlleva a que estos sea constantemente omitidos en las mesas de discusión entre los grandes empresarios y el gobierno.

La forma en la cual las empresas obtienen sus recursos, es sin duda el mayor de los problemas que los propietarios de las Mipymes perciben, sin embargo aunque a mi pensar esto no lo colocaría en el primer lugar de los problemas que las Mipymes enfrentan al momento de instalar u operar su empresa, pues si bien el dinero será una limitante importante para cualquier negocio existen métodos de obtención de recursos por medio de los cuales se puede iniciar un negocio, como se indicó en el apartado del empresario, lo más importante es que el empresario tenga la capacidad, habilidad y determinación necesaria, que crea en la idea y que este comprometido a seguir sus metas.

Como muestra la tabla 10 de adelante lo muestra la mayoría de los empresarios recurren al conocido F&F llamado así en el argot internacional debido a sus siglas *Family and Friends* que significa que el negocio en sus primeras etapas de gestación obtiene los recursos necesarios de familiares y amigos ya que el banco solo otorga en la mayoría de los casos a empresas que ya están operando y por tal generando utilidades pues, a estas instituciones les interesa recuperar su dinero más la tasa de interés pactada.

Tabla 13.
México, distribución porcentual media de las inversiones de las pyme del año 2001 según fuente de financiamiento.

Financiamiento		%
Recursos propios		67.70%
Financiamiento Bancario		12.90%
Financiamiento de Proveedores		16.40%
Otros		3.60%

Fuente: *Observatorio Mipyme*, BID, 2003, sobre una muestra de 649 empresas pyme.

Esta tabla nos muestra que casi el 70% de los negocios es iniciado con el capital del dueño junto con el de familiares y amigos, en este punto radica una de los grandes mitos iniciales, el que los bancos no vean en tu proyecto algo rentable esto no significa que el negocio tenga un fracaso simplemente que el banco comercial siempre ve que sus préstamos sean recuperables y como generalmente toda empresa cuando inicia posee un periodo en el cual no ve las ganancias reflejadas y requiere de una continua re inversión lo cual no le resulta atractivo al banco y prefiere desde un principio negar el préstamo.

En cuestión crediticia los principales obstáculos que tienen las Mipymes en la obtención de un crédito son los siguientes:

1. Falta de antecedentes crediticios.
2. Reducido monto del primer requerimiento.
3. Garantías.
4. Información Documental (Estados financieros).
5. Riesgo.

Estas son las factores que según los bancos son los principales motivos por los cuales no se les otorga el crédito solicitado a las Mipymes, sin embargo aunque esto actualmente está siendo corregido por organismos como Nacional Financiera y Bancomext entre otros la realidad es que la gran mayoría de las empresas enfrenta este panorama crediticio poco favorecedor, sin embargo el panorama se presenta de manera diferente a las empresas ya consolidadas, es decir a aquellas que ya poseen antecedentes, garantías, información sobre sus finanzas, y en resumen que representa un menor riesgo ante los bancos pues es considerado por ellos que tiene mayores probabilidades de pagar dicho préstamo, lamentablemente la mayoría de las empresas no llegan a vivir lo suficiente para llegar a ser sujetos de crédito para el banco en condiciones preferenciales.

Existen básicamente dos tipos de tasas de interés a las cuales se rigen los préstamos

- Formal: bancos y otras instituciones otorgan créditos con topes de interés impuestos por el gobierno y se presta a empresas grandes establecidas y en zonas urbanas.
- Informal: son prestadores de dinero y materias primas que varían sus tasas entre el 29 y 200% de interés.

Para el caso de los microempresarios, especialmente para los que están iniciando la tasa que obtienen es la informal la cual es más común en las comunidades más alejadas o en algunos municipios de la provincia en los cuales no hay acceso a bancos, debido a esto

suelen pedir los créditos a instituciones privadas las cuales hacen prestamos a aquellos que no tienen acceso a otra alternativa a tasas de interés mucho más elevadas.

Nacional Financiera.

Ante las dificultades e inconvenientes anteriores el gobierno creó organismos e instituciones que tienen la finalidad de aligerar los problemas financieros a los cuales se enfrentan las empresas en México.

NAFIN,³³ posee entre sus principales programas:

- Garantías.

Es un programa dedicado a las micro pequeñas y medianas empresas por medio del cual Nacional financiera respalda a los empresarios asumiendo parte del riesgo que el prestarle a una pequeña empresa genera, este respaldo que nafinsa da a los empresarios tiene la finalidad de que estos se; modernicen, desarrollen tecnológicamente, creen y desarrollen la infraestructura industrial así como para que mejoren el medio ambiente, los requisitos para las empresas son ser proyectos viables y rentables así como con solvencia financiera y moral a la vez que no deben poseer un historial negativo en el buró de crédito.

- Asesorías.

Nacional financiera ofrece a su vez programas de capacitación por medio de cursos que se realizan en las oficinas en Guadalupe inn, sin embargo carece de difusión suficiente por lo cual los alcances de los mismos son limitados.

- Programa: compras del gobierno federal.

Es un programa dirigido a los propietarios de las Mipymes que busquen venderle en al gobierno federal, este programa favorece a estas empresas pues es el gobierno el mayor consumidor a nivel nacional lo que les permitiría desarrollarse como empresas.

- Programa de cadenas productivas.

Es un programa de desarrollo de proveedores siendo el cliente algún orden de gobierno federal, estatal, o municipal, en donde el pago es entregado en un máximo de cinco días, lo que permite tener liquidez.

³³ <www.nafin.com/portalfn/content/productos-y-servicios.>.

- Red de negocios.

Es una plataforma virtual que permite interactuar a los distintos agremiados con el fin de realizar negocios entre ellos, lo cual les da ventaja en encontró clientes, o proveedores.

Entre otros programas más enfocados se enlistan los siguientes:

- Programa microcrédito.
- Programa taxi estrena.
- Programa de apoyo en caso de desastres naturales.
- Programa autotransporte.
- Crédito universitario nafinsa.
- Programa de cuero y calzado.
- Desarrolladoras de software.
- Garantía bursátil.
- Capital riesgo, a través del fondo de fondos.
- Fondos emprendedores CONACYT-NAFINSA.
- Masa y tortilla entre otros.

El contacto con nafinsa es a través de info@nafin.gob.mx y al teléfono 01 800 623 46 72 y la dirección es: Av. Insurgentes sur 1971 col. Guadalupe inn. México D.F.

Cabe destacar que Nafin no otorga el crédito directamente sino que se auxilia de intermediarios como bancos, uniones de crédito, entre otras.

Tabla 14.

Realizado Enero- diciembre 2008	Otorgamiento de crédito al sector privado				
	Concepto	Programa Financiero	(millones de pesos)		Diferencia Absoluta
			Realizado	Avance	
		Enero- diciembre 2009	Enero- diciembre 2009	(%)	2009/2008 %

162,528	Cadenas productivas	214,916	204,773	95.3	42,245	26
2,686	Equipamiento	6,912	8,912	128.9	6,227	231.8
6,320	Micro negocios	8,130	10,734	132	4,414	69.8
31,657	Descuento Tradicional	35,204	40,010	113.7	8,353	26.4
7,524	Construcción	9,275	10,499	113.2	2,974	39.5
210,716	Total segundo piso	274,437	274,928	100.2	64,212	30.5
439	Primer piso	973	50	5.1	-389	-88.6
211,154	Total crédito sector privado	275,410	274,978	99.8	63,824	30.2
85,763	Garantías y crédito inducido	96,776	176,760	182.6	90,996	106.1
296,918	Total sector privado	372,186	451,738	121.4	154,820	52.1
(millones de pesos)						
Fuente: informe anual, Nacional Financiera, 2009.						

La tabla 14 representa en millones de pesos el dinero destinado a cada programa, según el informe anual de Nafin, como se aprecia en el tabla, las cantidades son considerablemente grandes, pero si dividimos el monto final de 372,186 millones de pesos entre las 671,389 empresas existentes se repartiría a cada empresa un monto de \$554.40 lo cual en realidad no representaría un apoyo significativo.

Aunque los esfuerzos de Nafin no son criticables, si lo es la importancia tan baja que el gobierno federal a otorgado a este organismo y demás, encargados del desarrollo de las Mipymes.

El Gobierno Federal (Dependencias).

El gobierno federal por medio de sus secretarías como; la Secretaria de Economía (SE) o la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP) implementa una gama de programas con la finalidad de apoyar a la iniciativa privada, estas dos son las principales impulsoras de manera directa, sin embargo no hay que olvidar que el gobierno con el simple hecho de aumentar su gasto público productivamente puede incentivar una economía lo cual influye también en el desarrollo de la iniciativa privada.

Secretaria de Economía (Programas.)

- Fondo Mipyme.

Es un programa nacional enfocado a las empresas de menor tamaño con el fin de buscar el desarrollo de estas y son apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo y consolidación, según la secretaria de economía buscan la viabilidad, productividad, competitividad y

sustentabilidad de las mismas. Este fondo tiene distintos programas para cada una de sus clasificaciones (emprendedoras, microempresas, pymes, gacela, y tractoras).

- Emprendedoras: Este programa está dirigido a jóvenes principalmente y tiene como fin concientizar, capacitar y financiar a emprendedores con sus proyectos, si estos, son considerados viables.
- Micro empresas: Este programa comprende de tres sub programas, mi tortilla, dirigido a tortillerías en préstamos para su modernización, franquicias, que les auxilia y asesora a la hora de comprar una franquicia, y mi tiendita, que busca modernizar y capacitar a sus propietarios.
- Gacela: Es un programa que tiene por objetivo buscar e identificar a empresas de todos los sectores que posean un alto potencial de crecimiento, y se les llama gacelas porque crecen más rápido que otras, los requisitos son; tener más de tres años de operación, generar un crecimiento superior en ventas al 15%, y tener más de 50 empleados.
- Tractoras: Son empresas de gran tamaño que son apoyadas con la condición que adquieran bienes o servicios de empresas gacela generando un arrastre económico en una región.

Tabla 15. Principales Indicadores del Fondo Pyme					
	2004	2005	2006	2007	2008
Monto del apoyo	\$ 1,152,854,381	\$ 1,812,826,600	\$ 3,110,162,500	\$ 3,422,332,300	\$ 6,608,310,000
Beneficiadas	703 proyectos	757 proyectos	166,633*	216,482*	9936 proyectos

Fuente: Elaboración propia con datos de la pagina del Fondo Pyme, transparencia, evaluaciones fondo pyme.

* La página de internet no determina el número de proyectos sino los beneficiados para el año 2006 y 2007.

La tabla 15, tiene por fin el identificar en el tiempo el progreso del Fondo Pyme, pues del 2004 al 2008 ha aumentado en casi seis veces su aportación a los empresarios de igual manera que el número de proyectos ha aumentado en más de 14 veces con respecto al año 2004, esto tiene un significado social y un impacto en el crecimiento del empleo, sin embargo la cobertura que el fondo pyme tiene, así como el conocimiento de este para los empresarios es muy baja, carece de publicidad, y canales que permitan vincular de manera sencilla a las empresas con el gobierno, pero no hay duda que el gobierno ha notado que las pymes son el futuro para el desarrollo del mercado interno motivo por el cual invierte mayores recursos año con año por mejorar el desarrollo de las Mipymes.

- Feria Pyme.

No todos los apoyos deben ser económicos, en algunas ocasiones el simple hecho de actuar como intermediario es suficiente labor para crear un beneficio, uno de los principales ejemplos es la feria Pyme, en esta feria se favorece la interacción entre empresarios de manera que entre estos se compartan sus experiencias y estrategias, de esta forma se permite a un micro empresario de horizontes medios ampliarlo y permite también adaptar algunas políticas exitosas de alguna empresa similar para su propio beneficio.

Con el propósito de dar a conocer los programas con que cuenta la SPYME para atender las Necesidades de las MIPYMES y de los nuevos emprendedores que son apoyados por el Fondo PYME, del 1 al 5 de noviembre de 2010 se realizó la Semana Nacional PYME 2010, Que contó con la participación de 715 instituciones públicas y privadas y expositores y 115,429 asistentes. A través de 12 pabellones, se llevaron a cabo 273 eventos de formación Empresarial (conferencias, talleres y seminarios) en los que recibieron capacitación 39,840 Personas.³⁴

- www.tuempresa.gob.mx es una página de internet que pretende simplificar la apertura de una empresa, es creado por el gobierno federal y pretende ayudar a los emprendedores, sin embargo está limitado a microempresarios que sepan del uso de dicha pagina, a la vez que sepan el uso de una computadora y del internet, es un buen intento pero de alcances limitados.
- Programa México emprende, es un programa dependiente de la Secretaría de Economía que tienen el fin de fomentar por medio de incubadoras de negocios el espíritu empresarial por medio de *encaminar* a los empresarios nuevos por medio de la ayuda de los expertos.

En mi opinión la Secretaria de Economía debe tomar un papel decisivo y mucho más importante en el desarrollo de las micro empresas en vez de un tibio esfuerzo, pues mucho depende de los recursos que se autoricen pero más, del alcance de los mismos.

Muchos han escuchado de la Secretaria de Economía pero es una mínima porción de los microempresarios los que se han arriesgado a conocerla personalmente, pues siendo honestos la mayoría de los empresarios de baja y media educación no se atreve a visitar esa clase de oficinas, y si *la montaña no va a Mahoma, Mahoma debería ir a la montaña*, si su obligación como Secretaría es fomentar la economía, sus funcionarios deben buscar los mecanismos para incluir a sus programas la mayor cantidad de empresarios posibles,

³⁴ http://www.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/29/1/images/ITPRO4_10.pdf

hacer visitas de sus expertos a las comunidades, hacer reuniones, promocionales, convenios con agrupaciones civiles, reuniones con los estados y municipios de manera que sus programas se conozcan por la comunidad en general, por los empresarios que poseen las ganas pero que carecen de habilidad computacional como para andar indagando esta información en internet. La secretaria de economía, antes que hacer mas y mas programas debería difundir los ya existentes, evaluarlos y corregirlos de ser necesarios, pero insisto, debe antes que cualquier cosas difundirlos.

Secretaría de Hacienda, (Apoyos)

Los impuestos son la principal vía para obtención de recursos financieros de un país, con este dinero se utiliza para adquirir bienes y servicios del país, los impuestos sin embargo al tiempo que ayudan al gobierno perjudican directamente al contribuyente en este caso al micro empresario.

Países como México obtienen una baja recaudación vía impuestos pues existe demasiada informalidad lo que obliga a la Secretaría de Hacienda a aumentar la cantidad de impuestos y el porcentaje a pagar, el problema de la recaudación radica en los siguiente, si menos contribuyen, los pocos que lo hagan tendrá que hacerlo en mayor cantidad, este es un gran problema ya que cualquier empresa que desee ser formal se enfrentara a una gran cantidad de impuestos y regulaciones que inciden directamente en sus costos de apertura y de operación, y es que a las empresas, principalmente a las que apenas empiezan es una carga muy grande pues no solo es tardado recuperar la inversión inicial como para también pagar mas y mas impuestos que impiden la pronta recapitalización.

Una política que está siendo adoptada en países desarrollados es la de no cobrar impuestos a las empresas están en su etapa de gestación o que llevan pocos años en operación pues si recordamos que la gran mayoría de las empresas cierra en los primeros tres años sería prudente que durante este lapso no reciban impuestos y así reducirles problemas y contrarrestar estas estadísticas, de esa forma el gobierno y la Secretaria de Hacienda apoyaría exentando del cobro de impuestos a corto plazo a sabiendas que el empresario apreciara el gesto y contribuirá en el mediano plazo, además existirían mas empresas, y a mediano plazo Hacienda podría recabar un mayor número de impuestos al aumentar su base grabable a la vez que existiría mas formalidad pues existiría una respuesta positiva ante esta clase de programa, y es que si sumamos el ISR que llega hasta el 30%, el IVA del 15%, el IETU del 17.5% y el IDE del 2% del ingreso del empresario queda muy poco, pues como en este estudio se ha mencionado, la situación del mercado interno en México es difícil, y más difícil será si se le quita a los empresarios este dinero que se destina a impuestos, si el empresario quisiera reinvertir no tendría el capital autogenerado suficiente, y el banco, si no cumple con innumerables requisitos, no lo prestara al empresario lo requerido para seguir adelante.

En resumen de esta idea, un gran incentivo para las empresas nuevas es, que Hacienda evite *asfixiarlas* con sus excesivos cobros y trate de incentivarlas, que el gobierno sea un aliado y no un enemigo de las empresas.

Cámaras Empresariales.

Las cámaras empresariales son asociaciones de empresarios comúnmente de un mismo gremio que buscan de manera colectiva beneficios para su agrupación, existen varias cámaras empresariales y de distintos alcances sin embargo las principales cámaras son; CANACINTRA, CANACO, etc.

CANACINTRA:

La Cámara Nacional de la Industria y la Transformación facilita el desarrollo de la industria nacional representándoles ante los distintos órdenes de gobierno federal, estatal y municipal, siempre buscando el mayor beneficio para sus afiliados.

Entre los servicios que ofrece la CANACINTRA se encuentran los siguientes:

- financiamiento a tasas preferenciales.
- Asesoramiento para la exención de impuestos.
- Gestoría y asesoría en comercio exterior.
- Asesoría legal, fiscal, mercantil, contable.
- Seminarios y cursos de capacitación.
- Modulo de trámites.
- Salón de eventos, auditorios, y directorio industrial.

Estos son los principales beneficios que ofrece la CANACINTRA a los empresarios industriales y de transformación además que son representados sus intereses mediante una agrupación de carácter nacional por lo que sus peticiones hacia el gobierno tienen mayores probabilidades de ser atendidas.

La afiliación a una cámara es muy importante ya que en muchas ocasiones el microempresario no posee la información completa sobre sus derechos u obligaciones y por lo tanto se puede enfrentar ante indeseables obstáculos tanto fiscales, laborales o legales.

La mayoría de las empresas se encuentran en el área comercial, la cámara que asocia a la mayoría de los empresarios es la CANACO

CANACO³⁵:

La Cámara Nacional de Comercio, turismo y servicios tiene las siguientes ventajas a los afiliados:

- Asesoramiento para la obtención de permisos y facilidades legales.
- Proporciona información estadística sobre temas relacionados con el desarrollo de los negocios.
- Acceso a mesas redondas, conferencias, capacitación y otro tipo de reuniones.
- Brindan consultorio sobre problemas jurídicos.
- En resumen es la representación gremial de los empresarios.

Es común que organismos mas grandes como IMSS o SAT sancionen a las pequeñas empresas por incumplimientos por parte de las mismas sin embargo en la mayoría de las ocasiones son leyes confusas y que solo conocen las personas especializadas, es común también que ante el abuso de estos organismos el soborno aparezca para evitar la sanción.

Las cámaras empresariales ofrecen asesoramiento para que las empresas estén preparadas para cuando reciban estas visitas, y proveen constante capacitación y auxilio de esta manera el micro empresario obtiene las suficientes herramientas para lograr sus objetivos al tiempo que se evita la corrupción.

³⁵ <<http://www.ccmexico.com.mx>>.

Experiencias Personales.

La empresa a la que pertenezco se llama Comercial V.A., es una empresa familiar de 20 años de antigüedad, que ahora pertenece a Integración Empresarial Vences Aguilar, la cual contiene negocios de abarrotes, granos y semillas, todo para fiestas, dulcería, y turismo, en mi participación en Comercial V.A. como gerente de sucursal he aprendido varias lecciones complementarias a las aprendidas en la universidad y aquí las escribo porque pueden ser de ayuda a otros empresarios.

Cuando salí de la universidad recibí la petición de mi madre a pertenecer a su negocio, yo que venía de estudiar y vivir en la ciudad, un negocio de granos y semillas, no era mi prioridad, sin embargo el trabajar ahí y atender a la gente del pueblo, administrar un negocio en la vida real y no solo en la teoría, lograron despertar mi inquietud y voluntad de pertenecer a la empresa, al principio opte por aprender de cada trabajador, de escuchar que hace y qué función desempeña, aprendí los productos, precios, proveedores, clases de clientes, temporadas y demás caracterizas que los negocios tienen, mi primer objetivo como nuevo gerente fue; que la empresa no se callera a pedazos pues en mi inicio no me resignaba a trabajar, y no ponía mi interés completo en el negocio, al paso de unos meses mi madre decidió retirarse un tiempo lo que me dejo con una doble función, la de gerente y administrador, con este nuevo cargo me vi involucrado en otra faceta, recibir el dinero, hacer retiros, hacer depósitos, y no solo eso sino cargar con el estrés de no a completar los pagos o el exceso de mercancías que no se vendieran. Hoy casi cumpla dos años de estar al frente de la empresa y no solo existe, sino que, en colaboración con mi familia, el negocio ha crecido de manera impresionante triplicando nuestra ventas y expandiendo nuestras fronteras de lo local a lo regional, sin embargo nada de lo que nos ha pasado ha sido fruto de la casualidad ni suerte, pues hemos estado siempre actualizándonos, investigando, publicitándonos, y sobre todo capacitándonos.

Entre los foros y organismos relacionados a las Mipymes a las que nos hemos acercado y las experiencias que hemos recibido se listan las siguientes:

- CANASINTRA.

En el 2010 , por iniciativa de mi padre, Comercial V.A. se afilia a la Cámara Nacional de la Industria y la Transformación (CANACINTRA), con sede en Cuernavaca Morelos, con el fin de actualizarnos sobre cursos y capacitaciones para nosotros así como programas de

apoyo y fomento empresarial, asistimos a los cursos de “capacitación a supervisores”, “ 1er encuentro de empresarios” de los cuales además de experiencias gratas obtuvimos contacto con otros empresarios de los cuales obtuvimos intercambios comerciales y de conocimientos, al día de hoy seguimos afiliados y agradecidos con los servicios de la CANACINTRA.

- Feria Pyme

La feria pyme se realiza una vez al año y asistimos en el año 2007 y 2008 en el Centro Banamex de la ciudad de México, esta feria es un espacio que te permite además de conocer programas conocer otras empresas que te auxilian o complementan en tu empresa, lo que puedes encontrar es muy variado pero a mi parecer carece de otros servicios como la capacitación pues solo te ponen de frente a otros pero no hay nadie que te guie a ningún lado.

- Cursos de Instituto Morelense de la Calidad y la Competitividad IMCC

Este es sin duda hasta el momento el esfuerzo más grande que he observado por parte del gobierno, pues al acudir a estos cursos (2011 a la fecha) por invitación de la presidencia municipal de Miacatlán Morelos, encontré una enriquecedora experiencia, pues por primera vez observe a un expositor apasionado por los empresario y ansioso de que cada uno de nosotros alcanzara el éxito, explicando lecciones de economía básica, de contabilidad, de motivación, de mercadotecnia, este curso gratuito tomo la región de Miacatlán, Mazatepec y Tetecala al sur poniente del estado de Morelos, pueblos que ni siquiera figuran en un mapa empresarial, tomo a sus empresarios y se decidió a convertirlos en exitosos, actualmente acudimos a este curso y con gratas conferencias, también han ofrecido que al final del curso, la Secretaria de Fomento Económico del Estado de Morelos, instruiría a los empresarios a conocer los programas de gobierno, como acceder a ellos y facilitarles el papeleo, a manera que estas empresas cuenten además de la capacitación con el financiamiento necesario para salir adelante.

- Contabilidad y Mercadotecnia.

En los recientes meses, dos nuevas áreas han surgido en el negocio, la contabilidad que nos ha permitido regularizar nuestra situación, nuestro correcto pago de impuestos, seguro social, y declaraciones, cosa que antes por medio de una contabilidad exterior no se había logrado correctamente, ahora este departamento de contabilidad nos ha permitido realizar inventarios continuos determinando de manera más fácil nuestras utilidades y reducir perdidas. El departamento de mercadotecnia ha permitido expandir la empresa por medio

de campañas publicitarias que permiten que nuestros clientes se mantengan atentos a nuestros movimientos pues saben que siempre les tenemos nuevas sorpresas ambos departamentos han generado un éxito mayor al que en su momento se esperaba.

Sin embargo también hemos tenido experiencias negativas con el Instituto Mexicano del Seguro Social y con Secretaria de Administración Tributaria.

- IMSS.

Desde hace varios años mi padre decidió asegurar a algunos de sus trabajadores, pero la mayoría decidió no hacerlo, pues al saber que se les descontaría una porción de su sueldo, algunos empleados optaron por renunciar a sus derechos, pues argumentaban que en las clínicas del IMSS tratan con apatía y muchas veces con desinterés a los derecho habientes, medicinas que escasean y consultas que se agendan en con mucha anticipación, por lo que terminan acudiendo a un particular, motivo por el cual no ven en el IMSS un derecho de calidad, mi padre a su vez decide, por estos motivos, solo asegurar a los que así lo desearan, consecuencia de esto en una de las verificaciones del IMSS estos sancionan a mi padre con una multa y suspensión de sus actividades, pese a que los trabajadores argumentaron ser ellos los que renunciaran a su derecho.

- SAT

El SAT o como se les conoce a los inspectores de Hacienda, siempre es visto mas con miedo que con gusto, pues sabemos los empresarios, que cuando un inspector llega, no se va hasta que no ha conseguido su mordida, varias veces mi padre ha tenido que lidiar con ellos pues, sino son facturas, son alguna cuenta, o cualquier cosa, piensan que una Mipyme cuenta con su contador y posee el conocimiento total de un licenciado, siendo que como se menciono en el primer capítulo, la gran mayoría no poseen conocimientos universitarios y se ven defraudados las veces que el inspector considere necesario, y por si fuera poco, hacienda solo quita y nunca ofrece, te sancionan pero no te dicen como corregirte pues si lo hicieran, se les acaba el negocio a los inspectores.

En resumen, mi experiencia personal al día de hoy ha sido grata, llena de retos, de momentos frustrantes, de grandes logros, y sobre todo de mucho trabajo, no obstante los empresarios tenemos un objetivo común, salir adelante y echamos mano de nuestros conocimientos, talento y experiencia para seguir avanzando.

4. Conclusión.

La presente tesis tubo la finalidad de explicar las principales condiciones a las cuales se enfrentaría una persona al momento de decidir iniciar una empresa, como se ve no es un panorama sencillo, sin embargo en un país con tantas carencias y tan poco empleo la empresa es una excelente forma de obtener recursos para las familias, para algunos otros es la forma de plasmar su identidad en una empresa ya que en la que laboran no se los permite

El empresario es el principal componente de una empresa, y en la medida que este tenga mayor preparación la empresa tendrá mayor éxito.

Las empresas generan los bienes y servicios que todos consumimos, generan riqueza y empleos aportan impuestos y eso produce que la economía de un país progrese.

En la economía como en la sociedad se requiere de trabajo conjunto para obtener un bien mayor, por lo que el gobierno debe cooperar con las empresas y luchar por su éxito ya que de este dependerá también el éxito del país.

Muchos empresarios son orillados a serlo debido a la falta de empleo por lo que no son empresarios que busquen resolver una necesidad de los clientes sino su propia necesidad ante su falta de dinero, esto comúnmente los condena pues carecen de preparación e ideas y suelen desaparecer con la misma velocidad y facilidad con la que aparecieron. “No hay viento favorable para quien no sabe a dónde va”.

El gobierno y sus miembros comúnmente piensan como políticos pues son en su mayoría “solo” políticos, carecen de conocimientos económicos, o solo piensan en su beneficio propio, por lo cual la mayoría de estos no generan ideas ni propuestas que incentiven el desarrollo empresarial y deben ser los empresarios quienes colocan políticos en sus puestos quienes generen ideas de ayuda a sus propios gremios, en pocas palabras, el empresario, en especial aquel que posee pocos recursos, encuentra poca ayuda en las instituciones gubernamentales, pues a pesar que haya intentos por ayudar estos poseen poca cobertura, comparada con el número total de micro empresarios del país.

La corrupción es algo propio de un país donde no hay respeto por las reglas, y donde los que mandan muestran desinterés por reformar y resolver problemas, la corrupción es un inconveniente y un alto costo para los empresario en México, y esto es otro de los factores

que condena al empresario y al país a un rezago económico y empresarial, es en general un problema económico, social, y cultural.

Concluyo diciendo que el país está mal pero no cambiara por sí solo, como dice una frase de Oscar Wilde “El Estado no cambiara hasta que no cambie la calidad de sus ciudadanos”.

Bibliografía Tesis.

1. Macro impacto con Micro dinero, 25 años de apoyar a la microempresa, autor Banco Interamericano de Desarrollo.
2. Small Business in the 3rd World, Harper.
3. Micro y Pequeña empresa en México Tomas Calvo, editorial Miscelánea.
4. Pequeña y mediana empresa y eficiencia colectiva, Marco Din.
5. Guía para la Pequeña Empresa, Gallen Spencer editorial Gernika.
6. Artículo de David Birch *El proceso de la generación de empleos*.
7. Tesis: el Perfil de las MiPymes un modelo de variables dependientes limitadas, Sayuri Adriana Koike Quintanar.
8. Impacto de las Mipymes en la generación del empleo y riqueza en el contexto del modelo de libre mercado., Kenia García Cruz .C.U. DF. 2005.
9. Propuestas de acción para impulsar el desarrollo competitivo de las micro y pymes editorial Nacional Financiera – UNAM/ autor: Clemente Ruiz Duran.
10. Cambios en la estructura Industrial y el papel de las micro y medianas empresas en México editorial Nacional Financiera – UNAM/ autor: Clemente Ruiz Duran.
11. BID, políticas de Pequeña y Mediana empresa en México- Nafin, Washington 1998.
12. NAFIN e INEGI, la micro, pequeña y mediana empresa, principales características, biblioteca de la micro pequeña y mediana empresa, México 1993.
13. Empresarialidad y desarrollo económico en México, el caso de las Mipymes. En: Ruiz Duran Clemente, desarrollo empresarial en América Latina Nafin 2002.
14. El emprendedor de éxito, Rafael Alcaraz, Mc Graw Hill.
15. Nacional Financiera, fundamentos de negocio, la pyme y los empresarios, 2008.
16. José Octavio Martínez, la Micro y Pequeña empresa en México, política Macro económica, reforma estructural y empresas pequeñas.

17. World Economic Forum, doing business, 2008.
18. Guillermo E. Perry, informalidad escape y exclusión, Banco Mundial, 2007.
19. Herbert Grow, pequeña empresa y gran mercado.

Artículos de internet.

1. <http://www.contactopyme.gob.mx/promode/cursos.asp>
2. <http://www.contactopyme.gob.mx/guiadetramites/default.asp>
3. <http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/default.asp>
4. <http://www.nafin.com>
5. <http://www.microsoft.com/spain/empresas/marketing>
6. http://www.microsoft.com/spain/empresas/rrhh/motivar_10pasos.msp
7. <http://www.emexico.gob.mx>
8. <http://www.doingbusiness.org>
9. <http://www.emexico.gob.mx>
10. http://www.sourceforge.net/softwaremap/trove_list.php
11. http://www.sat.gob.mx/sitio_internet/sitio_aplicaciones/web_civismo07b/index.html
12. <http://www.emexico.gob.mx>
13. <http://www.siem.gob.mx/siem2008/portal/estadisticas/estadotamano.asp?tam=0>
14. <http://www.sba.gov>
15. <http://www.nl.gob.mx/iniciarnegocios>.
16. <http://www.emexico.gob.mx>