

**UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN
NICOLÁS DE HIDALGO**

**INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES**

PROGRAMA: MAESTRÍA EN POLÍTICAS PÚBLICAS

**LAS MIPYMES EN MÉXICO DE 2008 AL 2012, HACIA UNA
POLÍTICA PÚBLICA DEL SECTOR**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE
MAESTRO EN POLÍTICAS PÚBLICAS

PRESENTA:

L.A. JOSUÉ TONATHIÚ LÓPEZ DÍAZ

**DIRECTORA DE TESIS: DRA. IRMA CRISTINA ESPITIA
MORENO**

MORELIA, MICHOACÁN

Agosto/2015

ÍNDICE

Glosario	7
Siglas	11
Resumen	13
Palabras clave	13
Abstract.....	14
Keywords.....	14
Introducción	15
CAPÍTULO 1 FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN	17
1.1 Planteamiento del problema	17
1.2 Características Generales de las MIPYMES	20
1.3 Definiciones del problema según su contexto.....	21
1.4 Identificación y operacionalización de las variables de investigación	27
1.4.1 Preguntas de investigación.....	27
1.4.2 Pregunta General.....	28
1.4.3 Preguntas Específicas	28
1.4.4 Objetivos de investigación	28
1.4.4.1 Objetivo general.....	29
1.4.4.2 Objetivos específicos	29
1.4.5 Hipótesis de la investigación.....	29
1.4.6 Hipótesis específicas	30
1.4.7 Identificación de variables.....	30
1.4.7.1. Variable dependiente	30
1.4.7.2 Variables independientes.....	30
1.5 Justificación	31
1.5.1 La mirada desde la economía social.....	32
1.5.2 Las MIPYMES como parte de una red de clientes y proveedores	33
1.5.3 Viabilidad de la de la investigación	34
1.6 Tipo de investigación	34
CAPÍTULO 2 MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	35
2 Las MIPYMES y las políticas públicas	35
2.1 Evolución histórica de las MIPYMES.....	35
2.2 Definiciones de MIPYMES.....	40
2.3 Políticas de apoyo a LAS MIPYMES en América Latina.....	42

2.4 Alcances y limitaciones de las políticas de apoyo a LAS MIPYMES en América Latina. Debates para un nuevo marco conceptual y de implementación	45
2.4.1 La problemática MIPYME en la agenda de los gobiernos	46
2.4.2 La definición del universo MIPYME	48
2.4.3 Entorno para la aplicación de políticas. Conformación institucional, marco normativo y sistemas de intervención.....	50
2.4.4 Conformación institucional de los organismos de promoción.	52
2.4.5 La importancia del marco legal para las políticas de apoyo a las MIPYMES	55
2.4.6 Las políticas de fomento a MIPYMES: objetivos, áreas de intervención y programas de apoyo.....	57
2.4.6.1 Los objetivos dentro de la estrategia	57
2.4.6.2 Áreas de actuación de las agencias de fomento	59
2.4.6.2.1 La selectividad de las políticas	60
2.4.6.2.2 Áreas de política	60
2.5 Políticas e instituciones de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa en México	72
2.5.1 El marco general de la política de fomento empresarial	73
2.5.2 El marco legal y las instituciones	78
2.5.2.1 El fondo pyme	81
2.5.2.2 Modernización tecnológica	83
2.5.2.3 Acceso a los mercados internacionales.....	84
2.5.2.4 Financiamiento	84
2.5.3 Las políticas específicas y los programas.....	85
2.5.3.1 Política de desarrollo tecnológico e innovación	85
2.5.3.2 Articulación sectorial y productiva.....	86
2.5.3.3 Acceso al crédito: sistema nacional de financiamiento mipyme (SINAFIN)	88
CAPÍTULO 3 FACTORES QUE DETERMINAN EL ÉXITO O FRACASO EN LA CONSOLIDACIÓN Y DESARROLLO DE LAS MIPYMES: PERSPECTIVA TEÓRICA.....	93
3.1 Fuentes de Financiamiento para las Empresas.....	93
3.2 Habilidades gerenciales.....	94
3.3 El Recurso Humano.....	96
3.3.1 Administración del Recurso Humano.....	96
3.3.2 Conceptos de análisis de puestos.	97

3.3.2.1 Usos de la información del análisis de puestos	97
3.4. Organización empresarial y mercadotecnia	98
CAPITULO 4 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	100
4.1 Delimitación del universo de estudio	102
4.2 Cobertura geográfica	103
4.3 Selección de indicadores a tratar de las ENAMIN	103
CAPÍTULO 5 ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	111
5.1 Características generales encontradas.....	111
5.2 Análisis de las variables de acuerdo a los resultados.....	113
5.2.1 Acceso al financiamiento	113
5.3 El recurso humano y las capacidades gerenciales de los dueños y/o administradores	121
5.4 El mercado.....	125
5.5 El comportamiento financiero y/o económico	129
RECOMENDACIONES.....	135
PROPUESTA DE POLÍTICA PÚBLICA PARA LAS MIPYMES EN MÉXICO. .	139
CONCLUSIONES	142
Bibliografía	144

Tablas

Tabla 1 Definición del Banco Mundial	40
Tabla 2 Definición en México	41
Tabla 3 Definiciones en AL, E.U.A y Unión Europea.....	49
Tabla 4 Entorno de las políticas: Marco Institucional y Normativo, Recursos y Sistemas de Intervención	51
Tabla 5 Objetivos de la política MIPYME en AL.....	57
Tabla 6 Áreas de intervención de la política MIPYME en América Latina	61
Tabla 7 Áreas de intervención de la política MIPYME en América Latina	62
Tabla 8 Propuesta de Política Pública por área de intervención	139

Figuras

Figura 1 Círculo Vicioso de la internacionalización de las MIPYMES.....	23
---	----

Gráficas

Gráfica 1 Porcentaje de unidades económicas por número de personas ocupadas	19
Gráfica 2 Personal ocupado por estrato	20
Gráfica 3 Principales Problemas de las MIPYMES en la UE.....	24
Gráfica 4 Personal ocupado por estrato.....	101
Gráfica 5 Porcentaje de unidades económicas de acuerdo a la clasificación de Micro, Pequeña, Mediana y Grande empresa.....	102
Gráfica 6 Porcentaje de empresas por Giro o actividad principal del Negocio	111
Gráfica 7 Porcentaje de empresas por antigüedad	112
Gráfica 8 Porcentaje de negocios de acuerdo con la forma de registro contable	113
Gráfica 9 Porcentaje de negocios que requirieron financiamiento inicial	114
Gráfica 10 Porcentaje de negocios de acuerdo al tipo de financiamiento inicial .	115
Gráfica 11 Porcentaje de empresa según la causa de no haber necesitado financiamiento inicial	116

Gráfica 12 Porcentaje de negocios que solicitaron financiamiento posterior a iniciado el negocio.....	117
Gráfica 13 Razones para no haber solicitado un crédito.....	118
Gráfica 14 condición de obtención del crédito.....	119
Gráfica 15 Destino del crédito obtenido	120
Gráfica 16 Nivel de instrucción de los dueños de las Empresas.....	121
Gráfica 17 Dueños de los negocios por grupo de edad	122
Gráfica 18 Ocupación previa del dueño	123
Gráfica 19 Motivo principal para iniciar el negocio	124
Gráfica 20 Principal proveedor del negocio.....	125
Gráfica 21 Principal cliente del negocio	126
Gráfica 22 Principal forma de determinación de los precios.....	127
Gráfica 23 Principal problemática presentada.....	128
Gráfica 24 Ingresos mensuales por tipo de fuente	129
Gráfica 25 Gastos mensuales por destino del gasto	130
Gráfica 26 Nivel de ingresos mensuales de los negocios en salarios mínimos ..	131
Gráfica 27 Ganancias promedio mensuales por tipo de actividad.....	132
Gráfica 28 Expectativa de continuar con el negocio el siguiente año.....	133

Glosario

Articulación productiva: Es una estrategia de unión o vinculación de varias empresas, tomando como base la búsqueda de la especialización en cada una de ellas, así como la generación propia de externalidades positivas que, por su relación formada, permite generar economías de escala en los productos terminados, economías externas y reforzamiento de ventajas competitivas tanto a lo interno de cada empresa como a lo externo en todo el conglomerado de ellas (CEPAL, 2004).

Asocitividad: Enfoque de política pública a través del cual se busca fortalecer las cadenas productivas de las regiones vinculando a las micro, pequeña y mediana empresas con las grandes empresas (CEPAL, 2004)..

Cadena Productiva: Es la alianza entre los diversos actores de un sector con el fin de obtener beneficios colectiva e individualmente. Bajo este esquema, las partes interactúan de forma complementaria para hacer posible la producción, transformación y comercialización de los productos provenientes del mismo sector, siempre buscando ser competitivos en calidad y cantidad (Ferraro, C. 2011).

Capacidades y/o habilidades gerenciales: Son un conjunto de capacidades y conocimientos que el administrador o propietario de un negocio debe poseer o desarrollar para realizar las actividades de administración y liderazgo en el rol de gerente o director de una organización (Katz, 1974).

Capacitación: Es la adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que van a contribuir al desarrollo de los individuos en el desempeño de una actividad. Formación permanente de sus recursos humanos respecto a las funciones laborales que y deben desempeñar en el puesto de trabajo que ocupan (Dessler, G. 2001).

Competitividad: El término significa capacidad de competir en los mercados mundiales con una estrategia mundial. El concepto de competitividad tiene gran relevancia a nivel e empresas, donde los costos de producción, calidad de

producto y ventas, pueden ser claramente medidos y es también aplicable al caso de países o regiones, aunque no todos los elementos suelen ser tan obvios. La calidad del ambiente económico e institucional para el desarrollo sostenible y sustentable de las actividades privadas y el aumento de la productividad; y a nivel empresa, la capacidad para mantener y fortalecer su rentabilidad y participación de las MIPYMES en los mercados, con base en ventajas asociadas a sus productos o servicios, así como a las condiciones en que los ofrecen (Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, DOF 2012).

Compras públicas: Se refieren a las adquisiciones, arrendamientos y servicios de bienes muebles, así como obra pública y los servicios relacionados con la misma que contraten, con cargo total o parcial a recursos públicos, las dependencias (Secretarías de Estado y departamentos administrativos) y entidades (empresas gubernamentales) de la Administración Pública (CEPAL, 2011).

Desarrollo de proveedores: Consiste en la identificación de las necesidades de una gran empresa, llamada tractora, cliente o líder, buscando empresas (en muchos casos MIPYMES) que tengan la capacidad de cubrir dichas necesidades (CEPAL, 2011).

Financiamiento: Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico (Barragán Codina, J. N., & A. Pagán, J. 2002).

Innovación Tecnológica: Transformación de una idea en un producto o equipo vendible, nuevo o mejorado; en un proceso operativo en la industria o el comercio, o en una nueva metodología para la organización. El acto por el cual se introduce por primera vez un cambio tecnológico en un organismo o empresa se denomina innovación (Jaramillo, L. 2011).

Internacionalización: La internacionalización de la empresa se puede definir como el conjunto de actividades que la empresa desarrolla fuera de los mercados que constituyen su entorno geográfico natural. La internacionalización empresarial es el proceso en el que la compañía crea las condiciones para preparar la salida al mercado internacional, es la posibilidad de insertarse en dicho mercado o ampliar la vinculación al mismo (CEPAL, 2009).

Mercado: El mercado es el contexto en donde tienen lugar los intercambios de productos y servicios. Es decir que en ese contexto es en dónde se llevan a cabo las ofertas, las demandas, las compras y las ventas. Un mercado es el "conjunto de compradores reales y potenciales de un producto. Estos compradores comparten una necesidad o un deseo particular que puede satisfacerse mediante una relación de intercambio" (Kotler, P. y Armstrong, G. 2003).

Políticas de asistencia individual: Políticas públicas de apoyo a las MIPYMES cuya finalidad es atenuar o eliminar las distorsiones en el funcionamiento de los mercados (Ferraro, C. 2011).

Políticas de asistencia sistémicas: Políticas públicas que permite aplicar estrategias más integrales de apoyo a las MIPYMES, motivadas por propósitos de desarrollo productivo (Ferraro, C. 2011).

Políticas Públicas: Las políticas públicas pueden definirse como un curso de acción y flujo de información relacionado con un objetivo público, definido en forma democrática, las que son desarrollados por el sector público, y frecuentemente con la participación del sector privado. Una política pública es el resultado de la actividad de una autoridad investida de poder público y de legitimidad gubernamental. La acción gubernamental dirigida hacia el logro de objetivos fuera de ella misma (Lasswel, 1951).

Problema público: Condición o situación que produce necesidades o insatisfacción por parte de las personas, quienes demandan el alivio o reparación de las mismas a través acciones gubernamentales (Lasswel, 1951).

Productividad: Implica la mejora del proceso productivo. La mejora significa una comparación favorable entre la cantidad de recursos utilizados y la cantidad de bienes y servicios producidos. La productividad es un índice que relaciona lo producido por un sistema (salidas o producto) y los recursos utilizados para generarlo (entradas o insumos) (Ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, DOF 2012).

Recurso Humano: Hace referencia al conjunto de trabajadores, empleados o personal que conforma un negocio o empresa (Dessler, G. 2001).

Sistemas de información: Es un conjunto de elementos orientados al tratamiento y administración de datos e información, organizados y listos para su uso posterior, generados para cubrir una necesidad o un objetivo (Kotler, P. y Armstrong, G. 2003).

Siglas

(GATT) Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio

(AL) América Latina

(APL) Arranjos Productivos Locales

(BM) Banco Mundial

(BANCOMEXT) Banco Nacional de Comercio Exterior

(CCI) Centro del Comercio Internacional

(CEPAL) Comisión Económica para América Latina

(COMPYME) Comisión Mexicana para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

(COMPITE) Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica

(CONACYT) Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología

(CONAMYPE) Consejo Nacional de la Micro y Pequeña Empresa

(COFORO) Corporación de Fomento de la Producción

(ENAMIN) Encuesta Nacional de Micronegocios

(ENOE) Encuesta Nacional Ocupación y Empleo

(FACOE) Fondo para Centros de Distribución en Estados Unidos

(FOAFI) Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

(Fampyme) Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

(FIDECAP) Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas

(GE) Grandes Empresas

(MIPYMES) Micro, pequeña y mediana empresas

(OIT) Organización Internacional del Trabajo

(PIB) Producto Interno Bruto

(PROPICE) Programa Nacional de Industria y Comercio Exterior 1995-2000

(PROPICE) Programa Nacional de Industria y Comercio Exterior 1995-2000

(SE) Secretaría de Economía

(SEBRAE) Servicio Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa

(SMEA) Small and Medium Enterprise Administration

(SBA) Small Business Administration

(SPYME) Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa

(TLCAN) Tratado de Libre Comercio de América del Norte

(UE) Unión Europea

Resumen

El estudio de las micro, pequeña y medianas empresas (MIPYMES) ha cobrado relevancia en los últimos años debido a la importancia que este sector representa para las economías y en la generación de empleos a lo largo y ancho del mundo, por esta razón la presente investigación realiza un diagnóstico de las características predominantes de las micro, pequeña y mediana empresas en México del 2008 al 2012 que sirvan de base para el diseño de Políticas Públicas, obteniendo una radiografía de las principales áreas de intervención de la política pública en México destinada al sector, así como la importancia que tiene el tipo de apoyo por lo que se hace hincapié y se señalan dichas áreas de intervención necesarias tomando como base los resultados obtenidos en la presente investigación, en la que se encontró una estructura empresarial poco cambiante y que presenta una evolución prácticamente nula a pesar de los esfuerzos realizados por el gobierno y demás organismos dedicados a colaborar con dicho sector por lo que se finaliza esta tesis con una propuesta de política pública encaminada a colaborar con el fortalecimiento de dicho sector.

Palabras clave

Capacitación, Financiamiento, Política Pública, Recurso Humano, Innovación.

Abstract

The study of micro, small and medium enterprises (MSME) has gained importance in recent years because of the importance that this sector accounts for economies and employment generation throughout the world, therefore the This thesis an assessment of the predominant characteristics of the micro, small and medium enterprises in Mexico from 2008 to 2012 as a basis for the design of public policy is made, getting a snapshot of the main areas of public policy intervention in Mexico intended for the sector and the importance of such support so the emphasis and those areas necessary intervention based on the results obtained in this investigation, in which a little changed corporate structure was found listed and having an evolution despite efforts by the government and other agencies involved in this sector to collaborate with practically zero so this thesis concludes with a proposed public policy to contribute to strengthening the sector.

Keywords

Training, Finance, Policy, Human Resources, Innovation.

Introducción

El estudio de las micro, pequeña y mediana empresas (MIPYMES) ha cobrado relevancia en los últimos años debido a la importancia que este sector representa para las economías y en la generación de empleos a lo largo y ancho del mundo, sin embargo debido al tamaño, número y la gran variedad de giros en que estas empresas se desempeñan, se vuelve una tarea compleja el realizar diagnósticos que generalicen los problemas a que estas empresas se enfrentan para lograr su desarrollo y consolidación en los distintos mercados, de aquí que la importancia de realizar un diagnóstico para descubrir los principales factores y el grado en que influyen en las MIPYMES para que estas se puedan desarrollar y consolidar y tomarlos como punto de partida para el diseño de políticas públicas que se basen en la situación real a que se enfrenta el sector y que coadyuven de manera eficiente para el fortalecimiento de las MIPYMES (Comisión Europea, 2005).

De lo anterior que cobre relevancia la realización de la presente investigación la cual cuenta con seis capítulos dentro de los cuales se cumple con el método científico, los cuales se describirán a continuación.

En el primer capítulo se plantean los fundamentos de la presente investigación en la cual se realiza un diagnóstico inicial sobre la situación que atraviesan las micro, pequeñas y medianas empresas en México, para a partir de este diagnóstico inicial aislar el problema de investigación. En este mismo apartado se señala la relevancia que el sector de las MIPYMES representa desde el punto de vista económico y social para poder ser abordado por una política pública y así dar pauta a la definición de los objetivos de investigación, de sus variables, plantear hipótesis que ayuden a resolver el problema y sentar así las bases de la presente tesis.

En el segundo capítulo se plantea el marco teórico y conceptual de las MIPYMES y las políticas públicas destinadas al apoyo de estas empresas, comenzando por la presentación general de algunas de las características generales de este tipo de empresas así como sus definiciones y su evolución histórica para de esta forma

lograr describir la relevancia económica y social de dichas empresas y así continuar describiendo desde una perspectiva histórica las diferentes políticas públicas que se han desarrollado desde e contexto internacional para el apoyo de y potencialización del sector hasta aterrizarlo en el contexto nacional en la actualidad.

En el siguiente apartado se aterrizan las teorías económicas y administrativas que sientan las bases conceptuales para potencializar el éxito de las MIPYMES desde el enfoque privado, tomándolas como entidades privadas y autónomas que requieren de la profesionalización, formalidad y especialización propias de cada unidad económica.

Teniendo definidas las bases conceptuales y la relevancia de las MIPYMES, así como la convergencia de éstas desde el punto de vista punto público y privado, en el capítulo cuatro se presenta el conjunto de herramientas y el diseño de investigación que se utilizó para la elaboración de la presente investigación y así pasar de lleno a la obtención y procesamiento de información para cumplir con los objetivos de la misma.

Una vez tratada la información, en el capítulo seis se plantean los principales resultados, que describen las características generales de las MIPYMES en periodo de tiempo analizado, de cuyo análisis se desprenden los frutos de la presente investigación.

Por último y derivado del análisis de las características específicas que tuvieron las MIPYMES del año 2008 al 2012 se presentan las conclusiones sobre las características y los factores susceptibles de ser tratados por políticas públicas encaminadas al fortalecimiento de las empresas en que se centra esta investigación y de esta manera, dar paso al planteamiento de una estrategia y definición de las áreas de intervención adecuadas para el establecimiento de políticas públicas que deriven en fortalecimiento y crecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en el país.

CAPÍTULO 1 FUNDAMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema

El desarrollo y consolidación de las MIPYMES se puede considerar como un problema de interés público debido a que estas empresas representan a nivel mundial el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado; de ahí la relevancia que reviste este tipo de empresas y la necesidad de fortalecer su desempeño, al incidir éstas de manera fundamental en el comportamiento global de las economías nacionales; de hecho, en el contexto internacional se puede afirmar que el 90%, o un porcentaje superior de las unidades económicas totales, está conformado por las micro, pequeñas y medianas empresas (Comisión Europea, 2005).

Uno de los principales inconvenientes en el análisis del sector MIPYME es que se suele considerar a las empresas en forma individual, enfoque en el que las empresas aparecen aportando muy poco a la economía. Cabe destacar dos puntos: 1) Hay cierto consenso en que los estudios sobre MIPYMES deben siempre realizarse tomando en cuenta la dimensión completa del sector y su aporte como un todo articulado a la economía, único modo en que se capta de mejor forma el real aporte de las MIPYMES tanto a la economía como a la sociedad; 2) Si se analiza a la MIPYME individualmente, es recomendable priorizar un enfoque que considere la economía comunitaria más que el todo nacional, pues es en el ámbito comunitario donde la misma cuenta con el potencial para realizar su principal aporte, tanto como empleador o como inversor en la comunidad, acumulando así cierto poder colectivo. Esta característica del sector es difícilmente cuantificable, ya que muchos de sus aportes no tienen relación directa con su negocio, bajo una lógica de responsabilidad social empresarial, e inclusive son conducidos por la esposa del propietario de la MIPYME (Spence & Schmidpeter, 2003), de manera independiente con la administración de la firma.

...“Las micro, pequeñas y medianas empresas, si bien no son un fenómeno de nacimiento reciente, despiertan cada vez más interés, tanto en el ámbito académico como en el de la opinión pública; al punto que Verheuegen las considera “el motor de la economía europea”... (Comisión Europea, 2005).

La MIPYME en América Latina (AL) juega un papel muy importante en la cohesión social, ya que contribuye significativamente a la generación de empleo, de ingresos, erradicación de la pobreza y dinamiza la actividad productiva de las economías locales. Adicionalmente, representan una cuota importante en el tejido empresarial de los países; así en el istmo centroamericano se estima que la MIPYME representa más del 90% de la estructura empresarial de la región; si bien es cierto que los estudios difieren en la estimación de la contribución al Producto Interno Bruto (PIB), se estima que en promedio contribuyen con el 20% del PIB y que, en algunos casos, esta contribución llega a alcanzar el 50% (CEPAL, 2009).

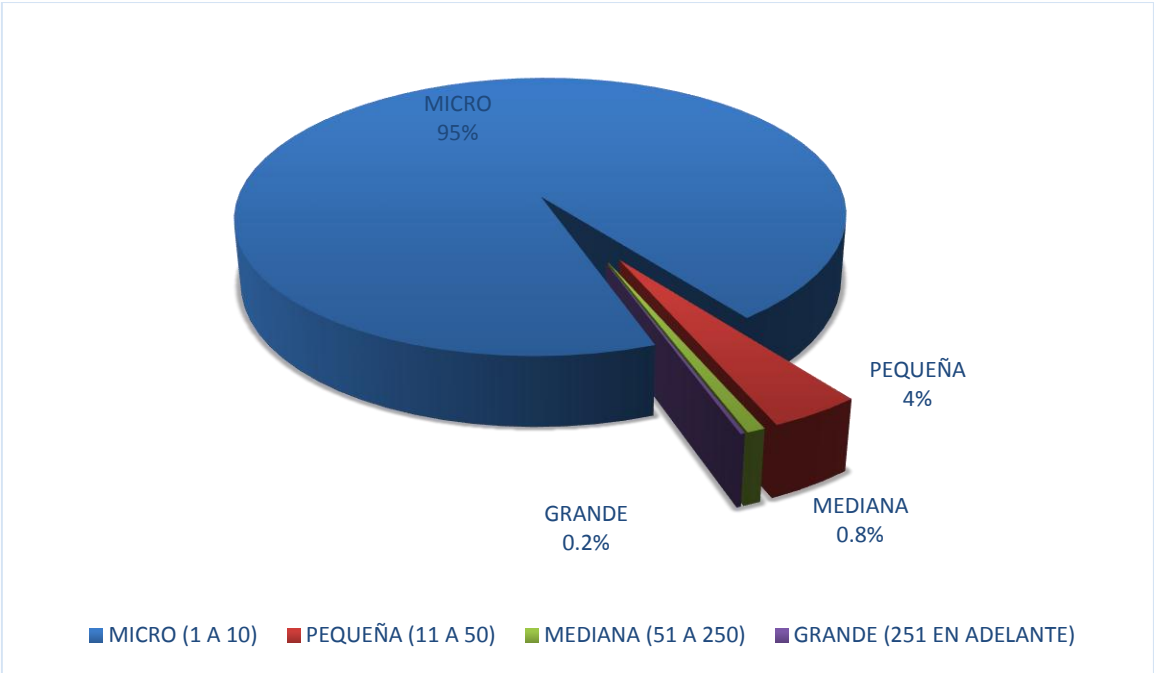
Otro aspecto relevante a considerar es que en países como los centroamericanos el mayor porcentaje de las empresas está orientado al mercado local, principalmente a actividades comerciales y en segundo lugar industriales. Según el Centro del Comercio Internacional (CCI), tan sólo entre un 5% y un 10% de las empresas se dedican a actividades de exportación; lo cual ubica a las MIPYMES como una fuente de empresas a internacionalizar para que aprovechen los potenciales beneficios del mercado centroamericano como de los mercados internacionales, cuya acceso se están facilitando con los procesos de negociación de acuerdos comerciales (CEPAL, 2009: P. 5).

Del contexto anterior se deduce que la MIPYME constituye un eje importante de desarrollo para las economías latinoamericanas por lo que el desarrollo de políticas, programas, instrumentos y herramientas innovadoras para su promoción son de vital importancia para mejorar la competitividad de las mismas.

En México, de acuerdo con los resultados del Censo Económico 2009 (INEGI, 2010), el tamaño promedio de las unidades económicas a nivel nacional fue de 5.4 personas ocupadas por unidad económica. Las tres actividades económicas que tuvieron las unidades económicas con mayor número de personas ocupadas son: electricidad, agua y gas con 91.0 personas ocupadas en promedio por unidad económica; seguida de minería con 48.1 y transportes, correos y almacenamiento con 40.6 personas ocupadas en promedio. En cambio, las unidades económicas ubicadas por debajo de la media nacional fueron las de las actividades económicas de Servicios privados no financieros y Comercio con un promedio de 5.1 y 3.3 personas ocupadas por unidad económica, respectivamente.

El 95.0% del total de las unidades económicas tenía hasta 10 personas ocupadas, 4.0% ocupaba de 11 a 50 personas, 0.8% tenía entre 51 y 250 personas ocupadas y 0.2% ocupaba 251 y más personas (INEGI, 2010).

Gráfica 1 Porcentaje de unidades económicas por número de personas ocupadas



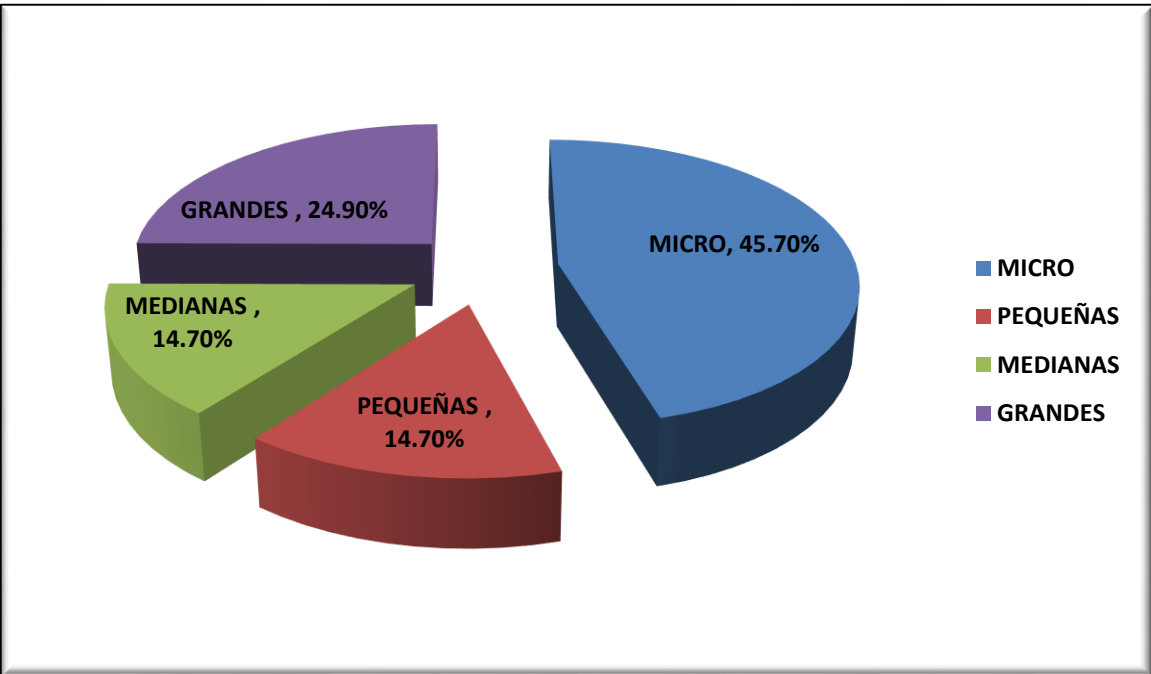
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2010).

De esta manera se tiene que de las unidades económicas que empleaban hasta 10 personas, el 46.9% se establecieron antes de 2004, mientras que el 53.1% iniciaron en el periodo de 2004 a 2008; lo que contrasta con lo que ocurrió en el estrato de 251 y más personas, donde el 86.1% lo hicieron antes de 2004 (INEGI, 2010).

1.2 Características Generales de las MIPYMES

Tomando en cuenta los datos proporcionados por el Censo Económico 2009 (INEGI, 2010) se tiene que del total de unidades económicas que existen en México las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas se distribuyen al personal ocupado en un 45.7%, 14.7%, 14.7% y 24.9% respectivamente, por tanto podemos decir que el 75.1% del personal ocupado en el país trabaja en una MIPYME.

Gráfica 2 Personal ocupado por estrato



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2010).

El observatorio PYME arrojó resultados muy importantes para comprender características de constitución acerca de las MIPYMES, pues del 99 por ciento que representan estas empresas se encontró que el 65 por ciento son empresas de tipo familiar. De éstas solo el 45 por ciento tienen una antigüedad de 12 años en el mercado y un 12 por ciento son empresas con menos de 4 años en el mercado, es decir que hay un porcentaje pequeño de creación de empresas en comparación de aquellas que ya tienen más tiempo en el mercado. Sin embargo la principal característica que debe ser primordial para la continuación del presente estudio es el hecho de que estas empresas son de tipo familiar y por lo tanto como dice Poza (2009) suelen tener problemas para su consolidación, pues el estrecho nexo que existe entre las personas que la dirigen a veces impide la toma de medidas o decisiones difíciles para la empresa. A este problema se le tiene que añadir el hecho de que estas empresas que representan más de la mitad de las firmas en México muchas veces carecen de preparación adecuada para navegar en contra de las muchas limitaciones (Observatorio PYME, 2012).

Los Censos Económicos realizados en 2009 por el INEGI registraron que las unidades económicas más pequeñas medidas a partir del personal ocupado total (de 0 a 10 personas) representaron el 95.0% del total de unidades económicas captadas; sin embargo, este grupo de unidades económicas concentró el porcentaje de producción bruta total más bajo, con 8.3% del total. En contraste, el grupo de unidades económicas que ocupó a más de 250 personas representó tan sólo el 0.2% del total de unidades económicas y concentró el 65.3% de la producción bruta tota (INEGI, 2010).

1.3 Definiciones del problema según su contexto

Hasta aquí se ha argumentado la relevancia que tiene el sector para ser tratado como problema de política pública, y debido a lo complejo de la conformación del sector de las MIPYMES, diversos estudios realizados por organismos internacionales han realizado diversas definiciones sobre los problemas que

enfrentan los cuales abordaremos por separado para poder observar las diferencias de definición que dichos problemas tienen según los resultados de los distintos estudios.

Por ejemplo en un documento elaborado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)¹ el principal problema que definen para las MIPYMES es la baja competitividad respecto a las grandes empresas, esto con base en el número de personal ocupado en cada uno de estos dos sectores y la productividad del mismo ya que a pesar de que las MIPYMES que representan la mayor parte de unidades empresariales así como mayor número de personal ocupado, no tienen el mismo peso en la producción por lo que se refleja la brecha de productividad entre ambos sectores (CEPAL,2013).

Al mismo tiempo hacen referencia a que no solo brecha de productividad entre las MIPYMES y las grandes empresas de la misma región representa un problema, sino que en el caso concreto de América Latina esta diferencia suele ser mayor por lo que en sí misma la productividad de las empresas se convierte en el principal factor que frena su desarrollo y crecimiento, ya que éstas no se encuentran en las condiciones necesarias para competir y mucho menos para entablar relaciones comerciales fuera de su país por lo que frenan la internacionalización y por tanto el flujo de recursos tanto técnicos, humanos y tecnológicos que les permitan lograr un mayor crecimiento y desarrollo generando un círculo vicioso por lo que se hace necesario políticas tanto privadas como públicas que busquen elevar la productividad del sector para que pueda romper este círculo.

¹ Trabajo desarrollado como parte del programa AL-INVEST y en colaboración con EUROCHAMBERS publicado en enero del 2013.

Figura 1 Círculo Vicioso de la internacionalización de las MIPYMES

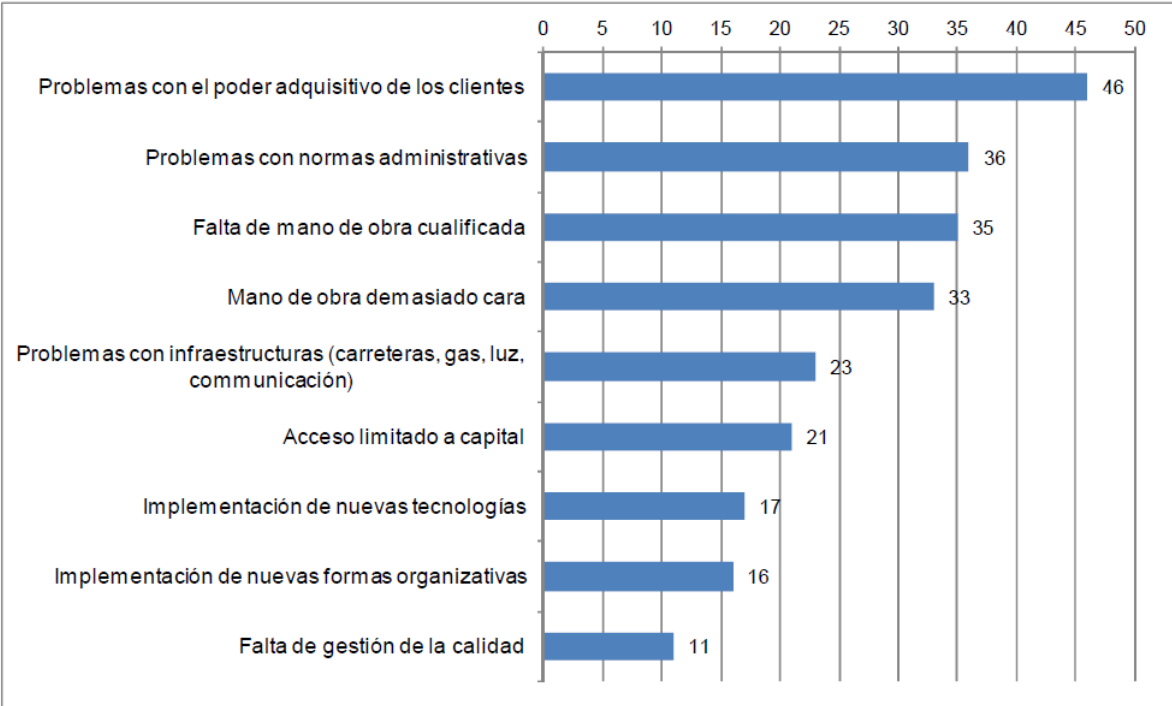


Fuente: CEPAL, 2013.

De acuerdo con otro documento desarrollado por la Unión Europea (UE) explica a grandes rasgos que la competitividad y el crecimiento de las MIPYMES en un contexto en el que las actividades económicas se encuentran globalizadas, depende cada vez más de la internacionalización de sus actividades comerciales y/o de innovación y desarrollo tecnológico. De igual forma mencionan que después de analizar las características y los datos que les permitieron conocer más a fondo los problemas de este sector en los distintos países de la comunidad europea, descubrieron que a diferencia de las medianas y grandes empresas el sector micro y pequeño tiene un alto potencial desaprovechado para la internacionalización, en especial en el exterior de Europa con las economías crecientes como China, India, Rusia y Brasil (CEPAL, 2013).

De hecho el siguiente cuadro muestra como de acuerdo con una encuesta realizada en 2005 se detectó que el principales problema que enfrenta el sector es el nivel adquisitivo de los clientes, por lo cual se podría inferir que el problema de estas empresas es que no han encontrado los mercados adecuados en sus propias regiones por lo que se hace evidente el problema de la internacionalización de las MIPYMES.

Gráfica 3 Principales Problemas de las MIPYMES en la UE



Fuente: Elaboración propia en base a European Commission and The Gallup Organisation 2007:17

De igual forma como parte de la definición del problema que impide el crecimiento de las MIPYMES en la UE señalan que a pesar de la existencia de varias políticas y programas para la internacionalización de las MIPYMES, el sistema de apoyo presenta múltiples deficiencias. Como por ejemplo señala que algunos programas no son eficaces ya que en muchos ocasiones éstos no son visibles ni fácilmente accesibles para las MIPYMES. De igual forma señala que la gran variedad de apoyos y ayudas a nivel regional, nacionales y europeos impiden una decisión y acceso adecuado a las empresas a ellos. Además de que algunos programas más

generales no respetan las necesidades específicas según su situación y fase de desarrollo específica (CEPAL, 2011).

Un este tercer estudio realizado por la CEPAL (2006), se descubrió que a nivel Latinoamérica, a pesar de que se determinó que el número y tipo de problemas a que se enfrentan las MIPYMES son comunes en las distintas regiones y países de acuerdo con las entrevistas y encuestas realizadas a distintos empresarios, también se hizo evidente que más allá de su similitud, estos problemas no pueden ser abordados por políticas públicas ya que el factor dominante en la mayoría de los países es la carencia o inexistencia de información adecuada para poder medir y cuantificar las características así como el número de unidades económicas y una vez logrado esto poder identificar los problemas a que se enfrentan las MIPYMES.

De manera paralela se definió que el principal problema existente para el diseño de políticas públicas de apoyo a este sector requieren de sistemas de información bastos y detallados, ya que sin esto cualquier esfuerzo realizado podría estar mal encaminado y no arrojar los resultados esperados, de aquí la importancia y por lo que es considerado como el primero y más importante problema para el diseño de política pública del sector MIPYME.

En otro estudio (CEPAL, 2010) se presentan los esfuerzos realizados en México para el apoyo a las MIPYMES, teniendo como programa rector al programa Fondo PYME, en el cual se define como principales problemas del sector el acceso al financiamiento ya que principalmente las políticas realizadas consisten en el otorgamiento de recursos a las MIPYMES bajo cuatro rubros que son: desarrollo tecnológico e innovación, articulación sectorial y productiva, acceso a mercados internacionales y acceso al financiamiento.

Con lo que se puede observar que para los desarrolladores de la política pública en México éstos representaban los principales problemas a que se enfrentaban las MIPYMES en el momento en que fueron desarrolladas, con lo que una vez más se

aprecia la importancia que tiene la definición del problema como punto de partida de las políticas públicas.

Al analizar el papel de las MIPYMES en el desarrollo económico y social, así como su caracterización y el consecuente rol de la política pública, nos encontramos con opiniones diversas y controvertidas. Sin embargo, los puntos de divergencia no aparecen claramente identificados debido a lo complejo del sector, por lo que resulta más fácil su coincidencia en la necesidad de apoyar al sector sin entrar en detalle de su caracterización y de cuáles son las mejores formas de apoyarlas.

Dentro del “mundo MIPYME” conviven pequeños comercios, talleres manufactureros, empresas de servicios, industrias con 200 o más trabajadores y que exportan a exigentes mercados internacionales, compañías de informática o servicios especializados y muchas otras. Los distintos enfoques remarcan muchas veces un aspecto o algún sector de este colectivo que le interesa en particular y, naturalmente, ese énfasis no tiene por qué coincidir con el de otras visiones. Hay quienes piensan que es necesario priorizar la política pública sobre los actores más pequeños –las microempresas– y contribuir a formalizarlas. Sin dudas, es una perspectiva válida y que puede generar aportes positivos para el desarrollo productivo y territorial. Otros subrayan la necesidad de fortalecer a pymes en tanto proveedoras de grandes empresas, entendiendo que este tipo de vinculaciones fortalece y de alguna manera “derrama” efectos beneficiosos para la competitividad de las proveedoras y clientas. Aquí el corte ya no pasa tanto por el tamaño de la empresa objeto de la política sino de la firma demandante, que estaría jalando a las pymes en una dinámica de desarrollo. También es posible encontrar una mirada particular de atención sobre las firmas medianas, cuando se las concibe como un segmento dinámico e importante, que puede jugar un rol central en el desarrollo productivo y conformar un potencial nuevo grupo de empresas grandes para el país.

Como se advierte, estas visiones pueden perfectamente entrar en contradicción, y es posible que la no explicitación de los criterios tenga como consecuencia la formulación de políticas demasiado amplias, ambiguas, incoherentes y que, en

muchos casos, terminen siendo útiles para pocos, por querer abarcar un universo tan amplio.

Con todo esto, se tiene que en México muchas de las MIPYMES no logran consolidarse o desarrollarse como se pudiera esperar de ellas y su tasa de éxito se encuentra por debajo de la media mundial con valores alrededor del 25 y 30 por ciento, contra un 40 por ciento que representa la media mundial. Pueden existir múltiples razones por las cuales estas pequeñas entidades económicas no logren dicho éxito, sin embargo en un estudio realizado por el Banco Mundial (BM) en conjunto con la Secretaría de Economía (SE) (2008) se observó que: el financiamiento, la falta de asesoría empresarial, una deficiente administración, recurso humano no calificado, desconocimiento de mercados y tecnología y una mala organización contribuyen en una baja competencia de las MIPYMES en nuestro país. De aquí que surja el interés por la elaboración del presente proyecto con el cual se pretende realizar un diagnóstico general de la situación que viven las MIPYMES en México y partiendo de esto, identificar los principales factores que impiden el desarrollo y consolidación dichas empresas con el objetivo de proponer una política pública que coadyuve con las MIPYMES para afrontar dichos obstáculos.

1.4 Identificación y operacionalización de las variables de investigación

1.4.1 Preguntas de investigación

Tomando en cuenta la problemática a que se enfrentan las MIPYMES surge la necesidad de elaborar un diagnóstico que permita identificar los factores que permitan su desarrollo y consolidación, de aquí que surjan las siguientes preguntas de investigación.

1.4.2 Pregunta General

- ¿Cuáles han sido las características predominantes de las MIPYMES en México del año 2008 al 2012 que incidan en el diseño de Políticas Públicas?

1.4.3 Preguntas Específicas

- ¿Qué características de las MIPYMES han determinado el acceso al financiamiento en México del año 2008 al 2012 y cómo inciden en el diseño de Políticas Públicas?
- ¿Cuáles han sido las características del recurso humano en las MIPYMES en México del año 2008 al 2012 que inciden en el diseño de Políticas Públicas?
- ¿Cuáles han sido las principales características de mercado y problemática presentada por las MIPYMES en México del año 2008 que inciden en el diseño de Políticas Públicas?
- ¿Cuál ha sido el comportamiento financiero y económico de las MIPYMES en México del año 2008 al 2012 y cómo incide en el diseño de Políticas Públicas?

1.4.4 Objetivos de investigación

Como resultado de las preguntas anteriores a continuación se plantean los objetivos a los que se pretende llegar con la elaboración de la presente investigación

1.4.4.1 Objetivo general

- Diagnosticar cuáles han sido las características predominantes de las MIPYMES en México del 2008 al 2012 que sirvan de base para el diseño de Políticas Públicas.

1.4.4.2 Objetivos específicos

1. Determinar las características de acceso al financiamiento de las MIPYMES en México del año 2008 al 2012 que incidan en el diseño de Políticas Públicas.
2. Identificar las características del recurso humano de las MIPYMES en México del año 2008 al 2012 que sirvan de base para el diseño de Políticas Públicas.
3. Determinar las principales características de mercado y problemática presentada por las MIPYMES en México del año 2008 al 2012 que incidan en el diseño de Políticas Públicas.
4. Identificar el comportamiento financiero y económico de las MIPYMES en México del año 2008 al 2012 que incidan en el diseño de Políticas Públicas.

1.4.5 Hipótesis de la investigación

- Han existido características de acceso al financiamiento; de recurso humano; de mercado; y de comportamiento financiero y económico predominantes en las MIPYMES en México del año 2008 al 2012 susceptibles de ser tratadas por Políticas Públicas.

1.4.6 Hipótesis específicas

1. Existen características de acceso al financiamiento de las MIPYMES en México del año 2008 al 2012 susceptibles de intervención de Políticas Públicas.
2. El recurso humano de las MIPYMES en México del año 2008 al 2012 son susceptibles de intervención de Políticas Públicas.
3. Las características de mercado y problemática presentada por las MIPYMES en México del año 2008 al 2012 susceptibles de ser tratadas por Políticas Públicas.
4. El comportamiento financiero y económico de las MIPYMES en México del año 2008 al 2012 incide en el diseño de Políticas Públicas.

1.4.7 Identificación de variables

La identificación de variables se vuelve fundamental en cualquier investigación ya que éstas permiten focalizar la atención en los puntos específicos que se pretenden estudiar así como construir indicadores que ayudan a describir los fenómenos analizados y realizar análisis correlacionales de sus distintos componentes.

1.4.7.1. Variable dependiente

Y = Políticas Públicas de las MIPYMES.

1.4.7.2 Variables independientes

X1 = El acceso a financiamiento

X2 = El recurso humano adecuado y las capacidades gerenciales de los dueños y/o administradores de las MIPYMES

X3 = El mercado.

X4 = El comportamiento financiero y/o económico de las MIPYMES

1.5 Justificación

En su conjunto, el sector de las MIPYMES en México cobra una gran relevancia sobre todo al ser el sector que más empleos ofrece como se ha mencionado en el planteamiento del problema.

A lo largo de la historia las MIPYMES se han caracterizado por no ser en general, eficientes en la administración de su crecimiento y desarrollo, por tanto el porcentaje de éxito y permanencia de estas empresas a lo largo del tiempo ha sido muy bajo y el día de hoy, en nuestro país se encuentra por debajo de la media mundial; de aquí que se vuelve de primordial trascendencia realizar diagnósticos específicos que ayuden a comprender la problemática general a la que estas empresas se enfrentan día a día y que les impide desarrollarse y consolidarse plenamente, esto con el fin de diseñar instrumentos de política pública que permitan coadyuvar con las MIPYMES para que se fortalezcan y puedan enfrentar los desafíos de un entorno altamente competitivo y cambiante a nivel global y de esta manera contribuir para que éstas administren eficientemente su crecimiento, logren consolidarse y sigan generando empleos e incrementen la participación que tienen respecto al Producto Interno Bruto de México y a su desarrollo en general.

A continuación se presentan dos visiones de la importancia que este sector tiene como fuente de desarrollo social y como detonador de la competitividad a nivel nacional.

1.5.1 La mirada desde la economía social

Entre fines de la década de los noventa y comienzos de los dos mil, la cuestión del desarrollo económico local empezó a ocupar las agendas de los gobiernos y también de académicos y analistas. La problemática del desarrollo productivo y su articulación con una estrategia de reconstitución del tejido social dejó de ser considerada como un asunto exógeno a la gestión local. Sin embargo, la forma en que el tema ingresó en algunas de dichas agendas ha estado signada por ciertas tensiones en torno a las características y modalidades que asumen las políticas locales.

Buena parte de las teorías que sustentan la formulación y aplicación de las políticas locales tiene como propósito articular los programas sociales de carácter asistencial, en la forma de emprendimientos productivos que integren a diversas personas en situación de pobreza y desocupación.

Estas modalidades suelen tener algunos denominadores comunes. El primero de ellos es la precarización de las condiciones de trabajo. En casi todos los casos, se trata de emprendimientos de subsistencia, con bajos niveles de ingresos, inexistencia de los beneficios propios del mercado laboral formal y en producciones de escasa penetración en el mercado formal.

Este último punto lleva a la segunda característica, que es la difícil vinculación de estos emprendimientos con el resto de la actividad económica, lo que configura una suerte de *ghettos* productivos para pobres. Así, lejos de promover la inclusión social, se cristaliza y autolegitima el fenómeno de la exclusión (Ferraro, C., 2011).

El problema es que esta situación origina una especie de ficción según la cual los emprendimientos productivos solo subsisten sobre la base de subsidios públicos, alimentando la exclusión social y la reclusión económica en los *ghettos* para pobres. Es un esquema de reproducción simple, en el cual el subsidio es indispensable.

Resulta mucho más lógico apuntar los objetivos de la política económica al surgimiento de nuevas empresas, que empleen a los desocupados, que a invertir recursos en emprendimientos de dudosa capacidad de subsistencia, destinados a “autoemplear” a los desocupados.

La idea de políticas tendientes a subsidiar emprendimientos de tipo “social”, de baja productividad, ingresos y sin posibilidades de supervivencia en ausencia de subsidios, no parece tener sentido alguno en una economía que muestre posibilidades de promover políticas económicas orientadas a desarrollar otra clase de emprendimientos que, a su vez, generen los empleos necesarios para ocupar a los sujetos potenciales de esas políticas (tal como han mostrado en los últimos años varias economías de la región, como la argentina o brasileña). Ello no quita que puedan existir emprendimientos de tipo social que, con programas de asistencia, consigan transformarse en micro o pequeñas empresas, más formalizadas y sustentables. Sin duda, estas políticas tienen sentido si se enmarca en una estrategia más integral, que contenga programas para el fortalecimiento de las capacidades de los emprendedores y una amplia variedad de servicios de asistencia.

1.5.2 Las MIPYMES como parte de una red de clientes y proveedores

Existe otro enfoque inherente a la política pyme que enfatiza el rol que estas cumplen como integrantes de una red de clientes y proveedores vinculados a grandes empresas. En este caso, el criterio de corte no pasa por el tamaño de la empresa, por cuanto es posible que tanto una micro como una pequeña o mediana empresa formen parte de estas redes. Las ideas que subyacen a esta visión son principalmente dos. La primera es que a través de las grandes firmas resulta más fácil y asequible llegar a los sujetos de la política, es decir, a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Otra idea es que se presupone, probablemente con cierto grado de razón, que si una MIPYME ha podido llegar a ser proveedora de una empresa grande, es posible que su nivel de competitividad y desarrollo, tanto real como potencial, sea

superior al promedio y, por tanto, puede constituir la base para desarrollar políticas de estímulo a la competitividad global de la economía. Aparece inmediatamente el planteamiento de que si una firma es proveedora de una gran empresa también podrá “exportar” tal condición, convirtiéndose en proveedora de filiales de esa empresa grande, o de otras compañías del mismo rubro, en el exterior. Se piensa que, de alguna manera, el mayor grado de competitividad de la firma grande “derrama” hacia sus proveedoras, debido a las fuertes exigencias de calidad que se les impone, de modo que quienes cumplen esa condición estarán en un mejor pie competitivo.

1.5.3 Viabilidad de la de la investigación

La presente investigación se realizara a través del análisis de los resultados obtenidos por la ENAMIN y los Censos Económicos de México en los periodos planteados lo que permitirá recabar la información necesaria, basta y suficiente para la realización de los diagnósticos planteados en la presente investigación, contando para ello con el tiempo suficiente así como los recursos económicos y humanos necesarios para su elaboración.

En la presente investigación se tienen como principales limitaciones los recursos temporales y materiales por lo que se vuelve de vital importancia la optimización de dichos recursos para alcanzar los resultados obtenidos, de igual forma se encuentra la dificultad de unificar los criterios existentes tanto en la ENAMIN como en los Censos Económicos para poder estudiarlos de manera adecuada.

1.6 Tipo de investigación

La presente, es una investigación mixta en la cual a partir de la recolección de datos cuantitativos y cualitativos, se pretende describir los factores que han caracterizado a las MIPYMES en México a partir del año 2008 al 2012, así como la evolución de los mismos a través del tiempo, lo que permitirá formular hipótesis

sobre cómo estos factores determinan el funcionamiento de las MIPYMES y así formar políticas públicas eficientes dirigidas a apoyar este sector de la economía mexicana.

Para el desarrollo de la presente investigación se partirá de los pasos y la metodología que ofrece el método científico, que además será complementado mediante la recolección de datos para probar las hipótesis que se plantean con base en mediciones numéricas y análisis estadísticos de los mismos dándole el enfoque cuantitativo, de igual forma se contrastarán y complementarían esos datos mediante la recolección de datos que describan cualitativamente el fenómeno estudiado.

CAPÍTULO 2 MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

2 Las MIPYMES y las políticas públicas

2.1 Evolución histórica de las MIPYMES

Las micro, pequeñas y medianas empresas, si bien no son un fenómeno de nacimiento reciente, despiertan cada vez más interés, tanto en el ámbito académico como en el de la opinión pública, al punto que Verheuegen las considera “el motor de la economía europea” (Comisión Europea, 2005).

A pesar de esto, la historia demuestra que los analistas y académicos de la economía no siempre le han prestado atención a este tipo de empresas, como muestra de ello durante las décadas de los cincuentas, sesentas y setentas en el que el enfoque económico predominante era la producción en serie, teniendo como base el modelo de industrialización caracterizado en los Estados Unidos (EE.UU.) por Henry Ford; de esta manera cualquier tipo de unidad económica distinta al Fordismo ², era considerado como ineficiente y por tanto no era objeto

² Se conoce popularmente como Fordismo el modo de producción en cadena o en serie que impuso Henry Ford, uno de los fabricantes de automóviles más populares del mundo entero. El

de estudio y que se pensaba que estaban condenadas a la extinción una vez que los países alcanzaran el desarrollo.

Con lo anterior comúnmente se comenzó a creer que las MIPYMES se daban con frecuencia en países poco industrializados y no así en los países desarrollados, esto debido a la asociación que se realizaba entre las grandes empresas que tenían producción en serie con grandes mercados de bienes primarios que cubrieran su demanda, así como de mercados de productos finales en los cuales pudieran colocar su producción.

“El paradigma dominante de las grandes empresas y la división del trabajo de acuerdo al fordismo llevó a debates como el presentado en Italia, donde el norte desarrollado era foco de grandes empresas, mientras el sur empobrecido lo era de MIPYMES, y en ambos casos, el tamaño era signo de dicha condición (CEPAL, 1988)”.

La anterior relación fue debatida un más tarde por el concepto de “Capital Social” de Putnam, Leonardi, & Nanetti en 1993 en el cual se daba una explicación distinta al por qué del desarrollo diferenciado entre las dos regiones, pero a pesar de ello se mantenía la creencia de que el desarrollo y la sustentabilidad económica solo se podía alcanzar a través de la industrialización a gran escala y las grandes empresas.

Según Späth (1993), en los cincuenta a pesar de que ya se conocían las ventajas de las MIPYMES tales como su adaptabilidad, la utilización de los factores productivos y la reducción de la dependencia de las importaciones, se consideraba que las empresas de menor tamaño eran solo transitorias y podían ser útiles únicamente en países que se encontraban iniciando su proceso de

mencionado sistema de producción creado por Ford debutó con la producción del Ford Modelo T en el año 1908; se trataba de una combinación y organización general del trabajo sumamente especializada y reglamentada a partir de cadenas de montaje, máquinas especiales, salarios más altos y mayor número de empleados.

industrialización y los cuales requerirían eventualmente la conformación de empresas con producción en serie.

De esta forma las empresas de menor tamaño se encontraron excluidas del sistema de producción en serie debido a la ausencia de inversión que implicaba la adquisición de los bienes de capital requeridos para llevar a cabo la producción en serie. Con esto las MIPYMES siguieron siendo un fenómeno difícil de considerar para ser incorporado a las economías industrializadas.

Ya entre los sesenta y setenta existían dos puntos de vista confrontados sobre la realidad del fenómeno, por un lado la postura “tradicional” de la industrialización, que continuaba considerando a las MIPYMES como signo de un sub-desarrollo, de un país que se encontraba todavía en etapas previas a la industrialización necesaria para desarrollarse. Pero por otro lado, comenzaba a surgir la noción de que en ellas descansaba la clave para un desarrollo industrial sin los males sociales del *fordismo* (CEPAL, 1988).

Por la misma época se dio un giro al estudio de las MIPYMES y su confrontación con las grandes empresas, ya que las primeras permanecían en la informalidad dado su carácter familiar y las segundas se encontraban legalmente constituidas, con beneficios e incentivos gubernamentales, leyes laborales para los empleados, entre otros; ocasionando esto que se relacionara a las MIPYMES con el “sector informal” o “la economía sumergida” (CEPAL, 2009).

Junto con esto después de la primera crisis del petróleo y el aumento del precio del hidrocarburo el cual era la base del desarrollo de los sistemas fordistas, las MIPYMES aparecieron como el sector capaz de hacer frente a la crisis (Späth, 1993).

Después de dicha crisis, a mediados de los setentas se comenzó a poner mayor interés en las MIPYMES después de que la Organización Internacional del Trabajo (OIT) empieza a recomendar que los países del “tercer mundo” ayuden a las MIPYMES, otorgándoles mayores incentivos y generando políticas de promoción (Organización Internacional del Trabajo, 1972) iniciando así una preocupación más definitiva y constante por este sector.

En los ochenta, y con la aparición del paradigma *post-fordista* en el que se reconocía la flexibilidad de las MIPYMES frente a los problemas de las grandes empresas para adaptarse y adecuarse a los cambios económicos, tecnológicos y de uso intensivo en información y conocimiento (Yoguel, 2005), se produce un aumento en el interés por las MIPYMES, ahora vistas como agentes de este cambio, debido a que el menor tamaño de estas empresas es considerado como signo de una mayor capacidad de adaptación e innovación.

De igual forma se pudo observar que estas empresas lograron sortear la crisis de los ochentas y no solo eso sino que se convirtieron en fuente de empleo absorbiendo la mano de obra desechada por las grandes empresas debido a la flexibilidad del sector así como a la informalidad que este poseía por lo que estas comenzaron a ganar respeto entre los economistas no solo por su fortaleza en tiempos ordinarios, sino por su subsistencia en tiempos de crisis (Schmitz, 1993).

Este enfoque fue reforzado con estudios que impulsaban a las microempresas rurales como un instrumento de rescate a la población campesina en situación de pobreza, elevando sus ingresos y calidad de vida en aquellos lugares donde las grandes empresas no tenían presencia o aportaban muy poco a la situación de estas comunidades campesinas.

En 1994 el Banco Mundial (BM) entrega tres argumentos centrales que apoyaban la política de ayuda hacia el sector PyME: el primero era que favorecían la competencia y el emprendimiento, aumentando los beneficios de una economía

flexible, a través de su eficiencia e innovación. El segundo, que las MIPYMES eran más productivas que las Grandes Empresas (GE), pero que no eran apoyadas por el sector financiero, haciéndose necesaria la ayuda estatal. Finalmente, la evidencia empírica demostraba que las MIPYMES eran más funcionales al empleo que las GEs, debido a que las primeras son intensivas en mano de obra, mientras que las segundas lo son en maquinaria (Beck, Demirgüç-Kunt, & Lavine, 2005).

En América Latina el ambiente en que comenzaron a desarrollarse las MIPYMES fue muy particular ya que se presentaba como cerrado al mundo, con una baja competencia y una alta incertidumbre económica (Yoguel, 1998), que respondía al esquema de Industrialización por Sustitución de Importaciones (modelo ISI), lo cual conllevó a una configuración particular de estas pequeñas firmas, que se debieron enfrentar, en la década de los noventa, a la liberalización de mercados y la apertura al comercio internacional, lo cual generó una ardua competencia económica.

“A principios de los noventa se realizaron varios estudios de microeconomía, destinados a identificar los desafíos a los que las MIPYMES se enfrentarían en el nuevo escenario marcado por el cambio de régimen y marco regulatorio; y si bien se encuentran excepciones particulares, las MIPYMES enfrentan un fuerte desafío competitivo debido a la apertura económica y las reformas estructurales, que si bien disminuyeron la incertidumbre, posibilitaron la aparición de nuevos competidores (Yoguel, 1998)”.

Es así que a lo largo del tiempo las MIPYMES pasaron de ser vistas como un síntoma de subdesarrollo y una característica no deseable para los países en desarrollo, a ser vistas como un fenómeno digno de estudio gracias a la capacidad del sector de adaptarse, afrontar crisis y de generar empleos dentro de cualquier economía.

2.2 Definiciones de MIPYMES

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

En las siguiente tablas se presenta la clasificación de las MIPYMES de acuerdo al número de trabajadores y en las cuales podemos ver la similitud entre la definición del Banco Mundial y la que se encuentra vigente en México.

En la tabla 1 se puede observar la clasificación de las MIPYMES ofrecida por el Banco Mundial en la cual realiza distinciones entre la Micro, pequeña y mediana empresa dependiendo del sector económico en que se encuentren.

Tabla 1 Definición del Banco Mundial

Estratificación por número de trabajadores			
Sector/Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10

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

Fuente: autores sobre Ayyagari, Beck y Demirgüç-Kunt (2007, Pg. 433).

Tabla 2 Definición en México

Estratificación por número de trabajadores

Sector/Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Fuente: LEY PARA EL DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, Art. 3º, Fracc. III.

Al igual que con la clasificación del Banco Mundial, en México se utiliza una clasificación similar al distinguir a las micro, pequeña y mediana empresa de acuerdo con el sector económico al cual pertenezcan.

2.3 Políticas de apoyo a LAS MIPYMES en América Latina

No cabe duda la importancia que el sector de las MIPYMES representa para cualquier economía a lo largo del mundo, de aquí que en los últimos años el estudio de los retos y conflicto a que se enfrentan se haya ido incrementando, pero tan variados son sus estudios como los problemas a que se enfrentan y las concepciones de las mismas de acuerdo al país en el que se encuentren.

Al igual que el reconocimiento de las MIPYMES como parte fundamental de las economías a nivel mundial tardo en llegar, las políticas públicas encaminadas al

apoyo del sector son hecho reciente en los países a nivel global. En este sentido las políticas públicas en América Latina han pasado por distintas etapas (CEPAL, 2009).

En 1970 y en parte de los años ochenta se realizaron acciones aisladas que no se encuadraban en un marco de actuación con orientación estratégica.

Ya en los años ochenta y a mediados de los noventa y como resultado de los pocos beneficios anteriores se adoptó una visión de en la cual se decía que “la mejor política era no hacer ninguna política” con lo que se caracterizó un primer momento para la confianza en los mecanismos del mercado (CEPAL, 2010).

Después de esto ya a mediados de los años noventa, quizás impulsados por un fuerte incremento del desempleo ocasionado por la implementación de reformas económicas en los países de América Latina, tanto los académicos como los gobiernos comenzaron a tener un gran interés por estas entidades y buscaron desarrollar políticas y organismos internacionales que apoyaran al sector MIPYME. A pesar de este nuevo interés, nuevamente la implementación de políticas no estuvo acompañada de resultados y avances efectivos ya que solo quedaron como discursos o documentos con cierto grado de difusión pública sin lograr aterrizar.

Por último después del año 2000 el apoyo de los gobiernos de la región con políticas de fomento a las MIPYMES ha ido incrementándose, y si bien aún existen grandes áreas de mejora, se han desarrollado distintos enfoques y estrategias de mejora para su diseño e implementación.

A pesar de los esfuerzos fallidos de políticas públicas para las MIPYMES, en los últimos años han surgido enfoques interesantes como lo es la asociatividad y territorio a través del cual se busca fortalecer las cadenas productivas de las regiones vinculando a las MIPYMES con las grandes empresas a través de las ventajas que ofrece la articulación productiva para estas empresas.

Para la CEPAL (2004) las principales dos razones por las cuales se hace necesario vincular a las políticas públicas orientadas a promover el acceso a los mercados con la adecuada articulación entre los distintos actores son: 1) la evidencia de que la creación de espacios de cooperación entre firmas estimula la generación de ventajas competitivas y externalidades que contribuyen a consolidar y acelerar los procesos de modernización de las empresas y 2) la importancia creciente de las restricciones financieras que acotan el margen de acción de las políticas productivas. Estas restricciones impulsaron la creciente incorporación de esquemas asociativos en los programas de fomento, como una manera de responder a la necesidad de reducir los costos operativos de los programas, al distribuir el costo fijo de las actividades de apoyo entre un número más alto de beneficiarios aumentando su eficiencia administrativa.

Otro aspecto novedoso en la implementación de políticas públicas para el apoyo de las MIPYMES es la implementación de mecanismos de evaluación y sistemas de información (CEPAL, 2010).

Se puede decir que en la actualidad a pesar de que no existen aún esfuerzos constantes por introducir mecanismos de evaluación y de retroalimentación de los programas y modalidades de intervención, los responsables de la implementación están preocupados cada vez más por medir los resultados de las intervenciones en las MIPYMES (CEPAL, 2010).

De igual forma sucede con los sistemas de información, ya que en los últimos años se ha incrementado la preocupación por recabar información que coadyuve en la toma de decisiones de políticas públicas para el sector MIPYME logrando importantes avances a través de los censos económicos y encuestas especializadas para este tipo de negocios.

2.4 Alcances y limitaciones de las políticas de apoyo a LAS MIPYMES en América Latina. Debates para un nuevo marco conceptual y de implementación

Como se menciona en el punto anterior, en los países de América Latina se han venido desarrollando e implementando diversos programas de apoyo a la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas, por lo que muchos de ellos han logrado llevar adelante una amplia y diversificada cartera de iniciativas, cuyas áreas de intervención abarcan factores tales como el acceso a herramientas financieras y a tecnología, asistencia técnica, capacitación exterior, prácticas asociativas, desarrollo de proveedores, sistemas de compras públicas y aglomeraciones, entre otras. De igual forma se ha producido una importante cantidad de estudios, destinados a documentar y analizar esta acción.

A pesar de esto, se observa que los logros de las políticas MIPYME han sido limitados en gran parte por escasa coherencia entre los objetivos, los programas y los presupuestos asignados. Al mismo tiempo incide la falta de aprendizaje de las instituciones involucradas en la ejecución de las políticas, lo que en ocasiones entorpece su implementación.

Otra razón de los pobres resultados de las acciones gubernamentales de apoyo a las MIPYMES obedece problemas en el diseño de las políticas, algunas ocasiones relacionados con la poca claridad en la definición de los objetivos, y otras, con la apropiación de un marco teórico incompleto basado en las fallas de mercado.

De acuerdo con esta última perspectiva, la intervención de los gobiernos solo se justifica cuando los mercados no operan de manera eficiente. Como señala Wade (1990), el tipo de actuaciones que surgen a partir de este enfoque teórico son de carácter funcional u horizontal; es decir, parten de la idea de restablecer un equilibrio hipotético que conduzca a mejorar los niveles de eficiencia en su funcionamiento y bienestar de consumidores y productores. Las políticas de apoyo a MIPYMES sectoriales y selectivas no tienen cabida en esta visión.

En contraposición, existe otra mirada, de raíz estructuralista, que tiene su origen en la economía del desarrollo. De acuerdo a esta, la política pyme, enmarcada en

una política de desarrollo productivo, no debe solucionar fallas de mercado sino crear nuevos mercados y, parafraseando a Wade (1990), gobernarlos. No se trata de corregir distorsiones sino, por el contrario, de generar cambios que estimulen transformaciones en la estructura productiva, que moldeen nuevas formas de producción e incorporen el cambio tecnológico como una variable significativa. En este marco, las políticas selectivas se justifican tanto para potenciar el crecimiento de las empresas más dinámicas –por su contribución al desarrollo productivo– como para fomentar la creación de empresas de base tecnológica (Ferraro, C. 2011).

La tensión entre ambos enfoques plantea también un debate en torno a la aplicación de políticas de asistencia individual versus sistémicas. Desde el punto de vista neoliberal, las intervenciones tienden a ser puntuales y su finalidad es atenuar o eliminar las distorsiones en el funcionamiento de los mercados; en tanto, la segunda visión permite aplicar estrategias más integrales de apoyo a las MIPYMES, motivadas por propósitos de desarrollo productivo.

En la región existen ambas visiones, aunque no siempre los gobiernos dejan asentado cuál adoptan como base para la construcción de políticas públicas, ni tampoco que rol otorgan a las empresas de menor tamaño en el desarrollo económico.

Además de la orientación que hay detrás de la implementación de las políticas, es poco lo que se conoce acerca de la verdadera efectividad de los paquetes de programas, de las dificultades que conlleva su puesta en práctica, de los resultados obtenidos, del nivel de cobertura y asistencia a las empresas. Con todos estos cuestionamientos se vuelve necesario presentar algunos de los alcances y limitaciones que existen en la implementación de políticas públicas en el sector MIPYME.

2.4.1 La problemática MIPYME en la agenda de los gobiernos

Las MIPYMES no siempre han tenido espacio en la agenda de las políticas públicas. Incluso cuando ha existido un especial interés por apoyar a este sector, solo se hacía con medidas aisladas y no de acuerdo a un plan integral. Además

han sido pocos los países que contaban con una entidad encargada del apoyo a las MIPYMES cuyas intervenciones más frecuentes fueron los programas de financiamiento.

Todos los países latinoamericanos fueron partícipes de esta nueva tendencia y vivieron profundas reformas en sus Estados. Los paquetes de medidas que se aplicaron tenían objetivos aperturistas para el comercio de bienes y los movimientos de capitales. La concepción dominante situaba al mercado como el mejor articulador y asignador de recursos en la economía. En consecuencia, se privatizaron empresas públicas y se otorgó un rol determinante al sector privado, el cual avanzaba a medida que el Estado se retiraba de la economía.

A pesar de los avances en materia de aplicación de herramientas de fomento y, en ciertos casos, de los intentos por establecer un marco institucional y normativo, las repercusiones de las políticas aperturistas sobre la producción nacional, y especialmente sobre las pequeñas y medianas empresas, dejaron secuelas difíciles de remontar. Los bruscos y sucesivos vaivenes institucionales, que incluyeron modificaciones en las responsabilidades o incluso la disolución de las entidades, fueron situaciones que atentaron contra la continuidad de las políticas en la mayoría de los países de la región (Ferraro, C. 2011).

Para Ferraro (2011) al inicio del nuevo milenio, los países lograron retomar su crecimiento y pese a la heterogeneidad en materia de crecimiento, poco a poco se advierte en la región que las MIPYMES comienzan a ser consideradas en los planes de desarrollo económico. Esta inclusión e importancia que adquieren se debe no solo a su aporte en términos de empleo, sino como demandantes de recursos humanos calificados, generando mejoras en la distribución del ingreso; por la flexibilidad que tienen para incorporar innovaciones, posibilitando una más profunda inserción en los mercados externos; su participación en la diversificación de la estructura productiva, entre otras contribuciones.

A partir de esto las políticas MIPYMES han comenzado a librar los obstáculos asociados a la institucionalidad y al marco legal, al mismo tiempo en que se han

agregado nuevos sistemas de asistencia y programas con el objetivo de conformar una plataforma de apoyo integral. El interés de los gobiernos de potenciar el crecimiento de estas empresas se manifiesta en los cambios que se han venido produciendo en los últimos años en cada uno de los países de la región. Esto se observa, por ejemplo, en Brasil con la integración de las MIPYMES en las Políticas de Desarrollo Productivo, la sanción de la Ley General en 2006 –que introdujo una serie de medidas para dar impulso al sector– y la puesta en marcha de programas de largo aliento, como ha sido el de los *Arranjos Produtivos Locais* (APL). En Argentina, en 2000 se hicieron modificaciones a la Ley Pyme, pero, debido a la crisis que azotó a la economía, solo desde 2003 comenzó la implementación de la mayoría de los programas dispuestos por la normativa. En México, desde 2000, en el marco de un paquete de medidas de “desarrollo empresarial”, estas empresas adquirieron un rol más importante en la agenda gubernamental, que se profundizó con la conformación del Fondo Pyme, la creación de la Subsecretaría Pyme (Spyme) pocos años después y, más recientemente, la reorientación que se ha dado a la banca de desarrollo, para enfocar su accionar en estas empresas (Ferraro, C., 2011).

A pesar de los avances que hemos señalado, aún existe una gran cantidad de carencias en materia de políticas para las MIPYMES, entre las que aparecen aquellas relacionadas con el limitado alcance de los programas, las pocas evaluaciones del impacto, las dificultades de articulación interinstitucional, pero sobre todo, a la falta de focalización de las políticas, las cuales tienen objetivos difusos e incluso hasta contradictorios.

2.4.2 La definición del universo MIPYME

Generalmente la clasificación de las empresas de menor tamaño se basa en el volumen de facturación anual, la cantidad de trabajadores o en una combinación entre ambos criterios. Incluso se puede encontrar criterios que consideren la pertenencia sectorial de las empresas. Actualmente, la región no cuenta con un criterio uniforme para la definición de las MIPYMES, lo que dificulta la realización

de estudios comparativos. Incluso en algunos países coexisten diversos parámetros dentro de sus instituciones en el momento de clasificarlas. Esta multiplicidad de definiciones para las empresas de menor tamaño, provoca complicaciones a la hora de implementar políticas de apoyo y de contar con información veraz sobre el sector.

Tabla 3 Definiciones en AL, E.U.A y Unión Europea

País	Definición	Micro	Pequeña	Mediana
Argentina	Empleados	---	---	---
Resolución 24/2001 Secretaría de la PyM	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas Hasta	Hasta 493.4	>493.4<2960.5	>2960.5<23683. 9
Bolivia	Empleados	1 a 10	11 a 19	20 a 49
	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas Hasta			
Brasil	Empleados	1 a 19	20 a 99	100 a 499
www.Sebrae.com.br	Activos	---	---	---
Lei Complementar 123/2006	Ventas Brutas Hasta	---	---	---
Chile	Empleados	1 a 9	10 a 49	50 a 199
Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas Hasta	Hasta 91	>91<947.4	>947.4<3789.7
Colombia	Empleados	1 a 10	11 a 50	51 a 200
Ley 905 de 2004	Activos	Hasta 108	>108<1080	>1080<6480
	Ventas Brutas Hasta			
Panamá	Empleados	---	---	---
Ley 33 de 2000	Activos	---	---	---
	Ventas Brutas Hasta	Hasta 150	>150<1000	>1000<2500
Uruguay	Empleados	1 a 4	5 a 19	20 a 99
Decreto 266/995, reglamentario	Activos	Hasta 0.02	>0.02<0.05	>0.05<0.35
de la Ley 16.201	Ventas Brutas Hasta	Hasta 0.06	>0.06<0.18	>0.18<5
Estados Unidos	Empleados	---	Hasta 500	---
Small Business Administration	Activos	---	---	---

	Ventas Brutas Hasta	---	Hasta 7000	---
Unión Europea	Empleados	1 a 10	11 a 50	51 a 250
Comisión Europea (2005)	Activos	Hasta 2803.1	>2803.1<14015. 4	>14015.4<6026 6
	Ventas Brutas Hasta	Hasta 2803.1	>2803.1<14015. 4	>14015.4<6026 6

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL, 2009

Nota: Número de personas y miles de dólares.

Con esta multiplicidad de definiciones en América Latina condiciona y limita la medición de impacto de las políticas. De igual forma la información cuantitativa de estas empresas es escasa y de mala calidad, razón por la cual es difícil observar el desempeño de las MIPYMES al igual que los resultados de los programas de apoyo.

2.4.3 Entorno para la aplicación de políticas. Conformación institucional, marco normativo y sistemas de intervención.

La efectividad de las políticas de apoyo a las MIPYMES depende en gran medida del entorno en el cual se aplican. La conformación institucional de las agencias de promoción, los sistemas de intervención que prevalecen y el marco normativo vigente forman parte de ese medio en el cual se desarrollan las políticas.

Este marco institucional se vuelve complejo ya que está conformado no solo por las instituciones encargadas de implementar la política del sector, sino por otras instituciones, tales como bancos de desarrollo, entidades de promoción científica y tecnológicas, centros de promoción de exportaciones entre otros, que a su vez ejecutan políticas que impactan a las empresas de menor tamaño.

Estas instituciones que intervienen en las MIPYMES lo hacen a través de sistemas de primero, segundo o tercer piso, o bien, utilizando esquemas combinados. Como señala Ferraro (2011), se ha vuelto más común la creación de redes de centros asistenciales para ampliar el alcance de las políticas y estrechar los vínculos con los empresarios. Para esto, en algunas ocasiones, la presencia territorial se logra

mediante acuerdos que se realizan con instituciones privadas u organizaciones de fomento sin fines de lucro. En lo que respecta al marco normativo, en algunos países en Latinoamérica ya se han establecido leyes para el sector MIPYME; mientras que en otros, la definición de un estatuto MIPYME continúa siendo una tarea pendiente. Actualmente en la mayoría de los países se han incorporado normas para mejorar la atención a las empresas, a través ciertas medidas, por ejemplo, para simplificar trámites, ampliar la oferta de programas de apoyo o facilitar la participación de las MIPYMES en las compras públicas.

Tabla 4 Entorno de las políticas: Marco Institucional y Normativo, Recursos y Sistemas de Intervención

PAÍS	INSTITUCIÓN	MARCO NORMATIVO	MODELO INSTITUCIONAL	RECURSOS	SISTEMAS DE INTERVENCIÓN
Argentina	SEPYME (1997)	Ley Pyme (1995 y 2000)	Dependiente del Ministerio de Industria	Presupuesto (2010): US\$45 millones. 350 empleados	Primer y segundo piso. Descentralización: Agencias de desarrollo
Brasil	SEBRAE (1972)	Estatuto Pyme (1999) y Ley General (2006)	Independiente y mixta	Recursos (2010): US\$ 1000 millones. (75% proviene de contribuciones sociales). Ejecución 92%. Personal: 4500 y 12000 consultores externos.	Segundo y tercer piso. Descentralización: SEBRAE estatales y organizaciones sociales.
Chile	CORFO (1939)	Nueva ley pyme en 2010	Independiente y pública	Presupuesto (2010): US\$800 millones	Segundo y tercer piso. Descentralización: Agencias regionales
Colombia	Dirección de MIPYMES	Ley 78 (1988)	Dependiente del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo		Segundo piso
El Salvador	CONAPYME (1996)	Sin ley específica	Dependiente de Ministerio de Economía	Presupuesto: US\$ 6,6 millones (2006). 40 empleados	Segundo y tercer piso. Descentralización: centros de desarrollo empresarial
Ecuador	Subsecretaría de Micro, Pequeñas, Medianas Empresas y Artesanías (1999)	Sin ley específica	Dependiente del Ministerio de Industria y Productividad	Presupuesto: US\$ 968.400 (2007). 13 funcionarios de planta	Primer y segundo piso
México	Spyme (2002)	Ley para la competitividad de	Dependiente de la Secretaría de	Fondo Pyme (2010): US\$500	Segundo y tercer piso. Descentralización:

		las MIPYME (2002)	Economía	millones	Centros México Emprende y organizaciones locales
--	--	----------------------	----------	----------	--

Fuente: Ferraro, C., 2011.

En la tabla 4 se presentan los rasgos principales del entorno para el desarrollo de las políticas de fomento a MIPYMES en algunos países de la región.

2.4.4 Conformación institucional de los organismos de promoción.

Otro factor importante que incide en la planificación de las políticas y en la efectividad de las mismas, recae en la forma en que están constituidas las instituciones de promoción de las MIPYMES. Factores como el grado de autonomía, la antigüedad, la disponibilidad presupuestaria, la cantidad y la calidad de los recursos humanos son elementos que definen la configuración institucional (Ferraro, C., 2011).

En lo que respecta a la autonomía algunos autores señalan que es deseable que las instituciones cuenten con cierto grado de libertad para el diseño y la implementación de las políticas de apoyo. Para Angelelli (2007) las agencias que son independientes del gobierno parecen tener una mayor capacidad para dar respuesta a los problemas de las MIPYMES. Desde esta perspectiva se plantea que la autonomía es un atributo institucional que otorga ventajas tales como: planificar a mediano y largo plazo, es decir, más allá de los ciclos políticos y lograr y lograr mayor continuidad en las políticas y programas; tener más agilidad en los procesos de compras y contrataciones (las agencias autónomas suelen operar con mecanismos de contratación del sector privado); alcanzar un mayor grado de profesionalización y estabilidad en los recursos humanos (las agencias autónomas pueden pagar salarios de mercado) y tener mayores incentivos para realizar actividades de seguimiento, evaluación y aprendizaje. En las instituciones independientes, la participación del sector privado en los comités de decisiones resulta clave para tener un diseño idóneo de la plataforma de programas, para mejorar el alcance de las políticas y lograr que las acciones tengan mayor aceptación por parte de los empresarios. Esta participación empresarial a su vez

se transforma en una visión más apegada a la realidad económica y dificultades que se enfrentan las empresas de menor tamaño y por tanto, resultan en programas y políticas más allegadas a los intereses y necesidades del sector MIPYME.

En la región podemos encontrar distintas instituciones de promoción de la MIPYME que son independientes del gobierno central, y también otras que no lo son. Por ejemplo en Brasil y Chile existen instituciones autónomas. Para el caso de Brasil encontramos el Servicio Brasileño de Apoyo a la Micro y Pequeña empresa (SEBRAE), que fue creado en 1972 como un organismo estatal, pero que actualmente es mixto, con participación pública y privada. En este caso se observa que la institución tiene autonomía de decisión y que en algunas ocasiones lleva acciones que son independientes de las estrategias del gobierno nacional. Es aquí donde cabe señalar que no siempre hay una coordinación y compatibilidad entre los programas implementados desde este organismo y los lineamientos generales de la política estatal.

Como se puede observar en Ferraro (2011) el caso de Chile es diferente, ya que si bien interfieren una gran cantidad de organismos en la ejecución de las políticas para las MIPYMES, no existe una agencia que se dedique específicamente a ello, aunque la Corporación de Fomento de la Producción (COFORO), creada en 1939, tiene entre sus funciones aplicar medidas para este segmento de empresas. Se trata de una institución estatal, dirigida por un comité, donde participan representantes de la mayoría de los ministerios. Tiene un alto grado de autonomía, en particular sobre las decisiones presupuestarias. En el resto de los países de la región, estas instituciones dependen directamente de sus secretarías o ministerios de economía, industria o producción y en general fueron creados en la década de los noventa. En el caso de México y Ecuador estas se encuentran en la cumbre jerárquica dentro de la estructura gubernamental ya que se encuentran a nivel de subsecretaría y secretaría respectivamente.

De igual forma a nivel internacional se pueden encontrar numerosas experiencias exitosas de agencias autónomas, al igual que de aquellas que no lo son. A modo

de ejemplo, se puede mencionar que tanto la Small Business Administration (SBA) de los Estados Unidos –que es independiente– como la Small and Medium Enterprise Administration (SMEA) de Taiwán, que funciona como dependencia del Ministerio de Asuntos Económicos, son reconocidas por la efectividad y consistencia de su accionar en la política de apoyo a las MIPYMES. Entonces se tiene que si bien la autonomía es considerada habitualmente como un rasgo deseable para las instituciones de apoyo, no existe una receta única en todos los contextos.

Aunado a la autonomía existen otros factores que deben acompañarla y complementarla. En primer lugar, las instituciones responsables del diseño y la implementación de las políticas tienen que contar con recursos humanos y financieros suficientes. En la región se observa que estas instituciones tienen grandes restricciones ya que los presupuestos son inferiores al 0.1 % del PIB. Y como afirman Stumpo y Ferraro (2010), algunas veces el problema no pasa por la disponibilidad de recursos, sino por la existencia de altos niveles de subejecución presupuestaria.

De igual forma se vuelve indispensable contar con recursos no solo suficientes, sino que éstos provengan del presupuesto nacional, ya que en caso contrario se corre el riesgo de que las políticas pierdan continuidad al depender de organismos internacionales; ya que dichos recursos dependen de la capacidad de gestión y de negociación del gobierno en turno.

Otra característica fundamental de las instituciones que puede incidir en la solidez, y por tanto, en la efectividad de las políticas implementadas es la antigüedad. La experiencia permite a estas instituciones construir procesos de aprendizaje para mejorar la forma de atender a las empresas.

En resumen, se puede observar que algunos elementos del marco institucional suelen aportar coherencia y continuidad en la implementación de las políticas. Algunos factores como la independencia, aunado a la disponibilidad de recurso humano calificado y presupuesto suficiente suelen influir de manera positiva en la

implementación de las políticas, sin embargo, no existe una relación lineal entre contar con estos elementos y tener una política pyme efectiva, ya que la configuración institucional idónea depende de las características que predominan en cada uno de los países, de la filosofía que hay detrás de la construcción de las políticas y también de las necesidades y potencialidades que presentan las empresas.

2.4.5 La importancia del marco legal para las políticas de apoyo a las MIPYMES

Como afirma Ferraro (2011), La conformación de un marco legal para las empresas de menor tamaño ayuda significativamente a otorgar previsibilidad, estabilidad y continuidad a las políticas públicas. Los países que tienen una ley MIPYME, ésta ha sido como una especie de síntesis que recoge y perfecciona el conjunto de normas elaboradas anteriormente. El marco normativo suele incluir, en primer lugar una definición de las MIPYMES, también se establecen los objetivos que deben perseguir las políticas de apoyo que se diseñen para el sector, bajo la lógica de un tratamiento diferenciado y preferencial. En algunos casos expresan lineamientos generales, mientras que en otros contienen políticas específicas.

Como se puede apreciar en Ferraro (2011), Algunos países comenzaron a fijar normas especiales para las MIPYMES incluso antes de la década de los noventa. Colombia fue pionera con la sanción de la Ley 78, en 1988, la cual planteaba lineamientos generales, medidas de promoción y una definición para las empresas de menor tamaño, que fue modificada en 2000 y luego en 2004. En Argentina, la Ley Pyme se sancionó en 1997 y se modificó en 2000. En Brasil, el Estatuto Pyme se consolidó en 2006, y en Chile, en 2010. En México, en 2002 se promulgó la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que es la normativa de mayor similitud a un estatuto pyme. Ecuador y El Salvador, en cambio, no cuentan con un marco normativo que centralice las diferentes normas que afectan a las empresas de menor tamaño.

Recientemente, varios países latinoamericanos han puesto en vigor nuevas reglamentaciones con la finalidad de mejorar el entorno para el surgimiento y crecimiento de LAS MIPYMES. Las modificaciones más importantes se relacionan con la simplificación de trámites, incluyendo la facilitación de los procesos de apertura y cierre de empresas, y las compras públicas.

Por ejemplo en Brasil, la aprobación de la Ley General (2006), significó un punto de quiebre ya que sus instrumentos legales se tradujeron en la puesta en funcionamiento de nuevas políticas. Dicha ley incorporo tres ejes de cambios: simplificaciones administrativas (impositivas y para la apertura y cierre de empresas), mejoras para el acceso a nuevos mercados (incluyendo las compras públicas) y la ampliación de las alternativas de financiamiento (Crocco y Santos, 2010).

Otro ejemplo de modificación del marco normativo lo encontramos en Chile. Entre las modificaciones recientes, vale la pena destacar aquellas referidas a mejorar el entorno de negocios para las MIPYMES, algunas de las cuales ya se han integrado a la legislación, mientras que otras todavía están en proceso de discusión. Se introdujeron simplificaciones de trámites para la apertura de empresas y reducciones impositivas. También se están llevando a cabo iniciativas para la inscripción gratuita de las sociedades anónimas y para agilizar el otorgamiento de permisos y patentes en la órbita municipal. Además de esto se estableció que aquellos organismos que dicten normas que afecten a las empresas de menor tamaño deberán cumplir con dos requisitos: 1) enviar las propuestas a l ministerio de Economía previo a la puesta en vigor de la norma y 2) publicar en el sitio web de Transparencia Activa un informe técnico que incluya: una estimación del universo afectado, un listado de los elementos alternativos analizados para solucionar el problema en cuestión y una estimación de costo de implementación de la nueva reglamentación para las MIPYMES.

2.4.6 Las políticas de fomento a MIPYMES: objetivos, áreas de intervención y programas de apoyo

En este apartado se analizarán las políticas de fomento a MIPYMES en AL. Por lo cual, primero se presentará una tipología de las metas que se proponen, y luego, las principales áreas en las que intervienen las agencias de promoción. Por último, se profundizará el estudio de los ámbitos de actuación identificados, describiendo sintéticamente los principales programas o instrumentos que se ejecutan en la región.

2.4.6.1 Los objetivos dentro de la estrategia

A continuación se presentarán los objetivos de las políticas del sector, a partir de los cuales se pretende comprender la filosofía de las intervenciones, el marco conceptual que se encuentra detrás de ellas así como el marco político e ideológico. En el cuadro siguiente se ofrece una tipología de los objetivos de la política MIPYME en el sector.

Tabla 5 Objetivos de la política MIPYME en AL

OBJETIVO/PAÍS	EL SALVADOR	CHILE	ARGENTINA	BRASIL	ECUADOR	MÉXICO	COLOMBIA
Creación de empleo	XX	X	X	X	XX	X	X
Desarrollo de capital humano	X	X	X	X	X	X	
Atenuación de las fallas de mercado	X	XX	X		X	X	X
Mayor productividad	X	XX		X		X	
Competitividad	XX	XX	X	XX	XX	XX	X
Innovación	X	X	X	X		X	

Fuente: Ferraro, C., 2011

Nota: Los casilleros con “XX” tienen mayor importancia que los de “X”. Esencialmente son tres ejes los que predominan como sustento de la política MIPYME: la creación de empleo, la solución de fallas de mercado.

En primer lugar, cabe señalar que las pequeñas y medianas empresas constituyen una fuente significativa de empleo en todos los países. La totalidad de las políticas de fomento a las MIPYMES tienen un impacto en la generación de puestos de trabajo. Sin embargo, en los países con altas tasas de desempleo, como Ecuador y El Salvador, la creación de puestos de trabajo constituye un objetivo en sí mismo para la política MIPYME, por lo cual los instrumentos se orientan específicamente hacia la solución de esta problemática.

En segunda instancia, cabe recordar que la solución de fallas de mercado como objetivo de la política pyme surge con las ideas neoliberales durante la década de los noventa. En ese entonces, la intervención del Estado en la economía se justificaba solo cuando existían imperfecciones en los mercados. Bajo estos argumentos, la política MIPYME se centraba en reducir los problemas de información y coordinación que afectaban principalmente a los mercados de créditos. Si bien en la mayoría de los países el neoliberalismo ha desaparecido de escena, en algunos casos subsiste el propósito de la “solución de fallas de mercado” en la política MIPYME.

En la región, se puede observar que el objetivo más buscado por la política MIPYME es la competitividad. Todos los países ejecutan programas con el fin de que las empresas sean más competitivas, tanto para que mejoren su posición en los mercados internos como para que puedan insertarse en los mercados internacionales. Para ello, se implementan programas de capacitación, asistencia técnica, financiamiento orientado a la modernización tecnológica y la innovación, y en algunos casos, también programas de fomento de la asociatividad. No obstante, esta meta hay que analizarla con cautela, ya que en algunos países los objetivos de mejora de competitividad se refieren a “fortalecer” a LAS MIPYMES para que puedan hacer frente a la competencia externa en un contexto de economías con un alto grado de apertura, mientras que otros persiguen el

mejoramiento competitivo del sector en tanto este contribuye al desarrollo económico (Ferraro, C. 2011).

En tal sentido, elevar la competitividad de las MIPYMES, especialmente de las empresas medianas y/o dinámicas, implica una mejora para la competitividad de la economía en su conjunto.

Para Ferraro (2011), la creación de empleo, solución de fallas de mercado y competitividad son, *grosso modo*, los tres grandes objetivos que se propone la política MIPYME en la región. De acuerdo a lo planteado, aún quedan resabios del pasado en cuanto a la filosofía que hay detrás de dicha política por la inclusión, explícita o tácita, del intento de morigerar las fallas de mercado, en el marco de la teoría neoliberal. Este tipo de enfoque genera intervenciones orientadas a resolver problemas puntuales, asociados a imperfecciones en el funcionamiento de los mercados que obstaculizan el accionar de las empresas. Por tanto, la política pyme diseñada desde esta óptica resulta en un cúmulo de medidas desarticuladas e incompletas, que no reconoce al sector como una pieza del desarrollo económico ni contempla la alternativa de potenciar especialmente el crecimiento de las empresas dinámicas.

A pesar de los elementos comunes, cada país dispone de su propia estrategia, la cual se compone de diversos objetivos, aunque estos no siempre se condicen con las políticas que efectivamente se llevan a cabo.

2.4.6.2 Áreas de actuación de las agencias de fomento

Los países de la región cuentan con herramientas y servicios para apoyar a las MIPYME en materia de financiamiento, innovación, exportaciones, asociatividad, capacitación, asistencia técnica y para mejorar su inserción en nuevos mercados y para impulsar la creación de empresas.

A continuación se presentará el análisis comparativo de las áreas donde actúan las agencias responsables de la política pyme, y luego, se observará cada una de ellas con mayor detalle, ejemplificando con algunos programas que se aplican.

2.4.6.2.1 La selectividad de las políticas

Por lo general los países disponen de instrumentos destinados solo a las empresas de menor tamaño. Sin embargo, en algunos casos, estos han dado un paso más allá, implementando programas diferenciados dentro del universo de las MIPYMES, que toman en consideración la alta diversidad que lo caracteriza. Como ejemplo se pueden mencionar las estrategias llevadas a cabo por México, Brasil y El Salvador. En México se ha introducido recientemente una nueva forma de organizar el apoyo de la Subsecretaría Spyme, la cual se estructura tomando en cuenta cinco tipos de empresas: emprendedores, microempresas, PYMES, “gacelas” y “tractoras”. En Brasil, desde el SEBRAE se presta a las empresas una atención basada en sus “momentos”: emprendedores que quieren iniciar un negocio, empresas con antigüedad menor a dos años y empresas con una vida mayor a los dos años (se asume que en este punto ya han superado el riesgo de mortalidad). Y en El Salvador se aplican instrumentos diferentes según sean microempresas, emprendedores o MIPYMES (Ferraro, C., 2011).

En América Latina sin embargo, todavía no se encuentra completamente instalada la idea de que LAS MIPYMES constituyen un grupo muy diverso. Si bien hay algunas iniciativas para otorgar un apoyo diferenciado, en función del momento empresarial o de las potencialidades de crecimiento, esto resulta muy incipiente. Más aún, se observa que en la mayoría de los países se aplican políticas destinadas a la totalidad de las MIPYMES sin distinguir al menos entre micro, pequeña y mediana.

2.4.6.2.2 Áreas de política

Las instituciones de promoción MIPYME ofrecen programas, herramientas o servicios para apoyar a las empresas en diversas áreas. Los principales rubros en los que intervienen son los siguientes: 1) creación de empresas; 2) acceso al financiamiento; 3) asistencia técnica y capacitación; 4) innovación y mejoras de gestión; 5) aumento de las exportaciones; 6) articulación productiva, y 7) compras públicas.

A pesar de esto, las acciones que se llevan no siempre tienen relevancia, ya que en muchas ocasiones las políticas se quedan como simples intentos que no se materializan en hechos concretos. En el siguiente cuadro se detallan las áreas en las cuales los gobiernos buscan intervenir y posteriormente se presentan las explicaciones correspondientes respecto a la relevancia de la misma.

Tabla 6 Áreas de intervención de la política MIPYME en América Latina

Tema/País	Chile		Argentina		Brasil		México		Colombia		Ecuador		El Salvador	
	Mic ro	Py me	Mic ro	Py me	Mic ro	Py me	Mic ro	Py me	Mic ro	Py me	Mic ro	Py me	Mic ro	Py me
Creación de empresas	X	X	X		X		X		X				X	
Acceso al financiamiento	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Asistencia técnica y capacitación		X		X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
Innovación y mejoras de gestión		X		X		X		X		X			X	X
Aumento de exportaciones		X		X		X		X		X				X
Articulación productiva			X	X	X	X		X	X	X	X	X	X	X
Compras públicas		X		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Fuente: Ferraro, C., 2011

a) Programas para fomentar la creación de empresas

En todos los países de la región se implementan políticas para fomentar la creación de empresas y para asistirles en las etapas iniciales de vida. El conjunto de los instrumentos persigue propósitos de diversa índole. En algunos casos, las políticas se ejecutan para promover la creación de empresas dinámicas o para apoyar a jóvenes emprendedores; otras veces se orientan más a la generación de autoempleo. Incluso, las políticas pueden impulsar la creación de empresas en un sentido amplio, sin un foco específico; o bien, ofrecer diversos programas para cumplir con más de un objetivo (Ferraro, C., 2011).

Tabla 7 Áreas de intervención de la política MIPYME en América Latina

	Brasil	Chile	Argentina	México	Colombia	El Salvador
Apoyo técnico inicial						
Servicios de desarrollo empresarial	Concentrados en CEBRAE	---	---	Centros locales de México Emprende	Fondos para servicios Empresariales	Centros locales CONAMYPE
Incubadoras	Programas Nacional (SEBRAE-FINEP)	Programa con apoyo CORFO	Programas de Agencia de CyT	Programa Nacional (CONACYT-Fondo Pyme)	Programas de fortalecimiento	Programas de fortalecimiento
Apoyo financiero						
Capital semilla	(BNDES y FINEP) Empresas Innovadoras	InnovaChile para innovadoras/ SERCOTEC para empresas más pequeñas.	Subsidio Jóvenes Emprendedores ANR para Emprendedores y SEPYME	Varios programas (Fondo Pyme y CONACYT)	Dos fondos	Programa para fortalecimiento de competencias innovadoras CONAMYPE
Capitalistas ángeles	Programa Innovar FINEP/BID	Red capitalistas ángeles CORFO	Empresa Madrina	---	Incentivo a la creación de Fondos de Capital Privado (BANCOLDEX)	---

Capital de riesgo	SSEBRAE y BNDES a través de fondos de Inversión	Créditos a fondos de inversión CORFO	Hay algunos grupos privados	Fondos para inversión directa / administración de fondos con aporte privado (NAFINSA y CONACYT)	Incentivo a la creación de Fondos de Capital Privado (BANCOLDEX)	Iniciativas del BMI para conformar fondos
--------------------------	---	--------------------------------------	-----------------------------	---	--	---

Fuente: (Ferraro, C. 2011)

Los fines de las políticas de emprendimiento difieren en función de cada país, dependiendo de la estructura socio-económica de este y la conformación empresarial. Sin embargo, se observa que los países centran su atención cada vez más en la creación de las llamadas empresas gacela; vale decir, aquellas MIPYMES de rápido crecimiento y dinamismo (Kantis, 2004).

Las medidas se pueden clasificar entre las que brindan asistencia técnica y las que ofrecen capital. Entre las primeras se hallan los programas para fomentar la cultura emprendedora y los servicios de asistencia a potenciales empresarios para iniciar sus negocios, que incluyen el asesoramiento en el diseño de las estrategias y las consultorías tecnológicas, entre otros. El apoyo se brinda desde los centros de desarrollo empresarial, incubadoras de empresas u otras instituciones que se vinculan directamente con los emprendedores. Adicionalmente, la mayoría de las agencias de promoción ejecutan programas para el fortalecimiento de las instituciones intermediarias (Ferraro, C. 2011).

Pese a que se observan avances e iniciativas por parte de los gobiernos para implementar medidas de asistencia a los emprendedores desde etapas tempranas, los resultados no han sido demasiado alentadores. Por un lado, las incubadoras han mostrado experiencias dispares, por lo cual no puede darse un veredicto sobre su contribución al nacimiento de empresas. Por otro, la industria de capital de riesgo en la región todavía muestra escaso desarrollo y los programas públicos de capital, en general, han presentado magros resultados en términos de empresas atendidas, con poca coordinación entre los instrumentos vigentes.

En síntesis, se aprecia un creciente interés en los gobiernos de la región por impulsar el nacimiento de empresas gacela y por generar una industria de capital de riesgo. No obstante, se presentan problemas en la definición de objetivos, que se conjugan con una falta de coordinación de las políticas implementadas para cada una de las etapas de maduración de los emprendimientos. Hay falencias en los servicios de asistencia técnica y se aprecia poca complementariedad con los programas de capital. La incapacidad de dinamizar la industria de capital de riesgo se manifiesta en experiencias que son, por lo general, incompletas y con un impacto muy restringido.

b) Programas para mejorar el acceso al financiamiento

Los países de la región exhiben rezagos en el desarrollo de sistemas de crédito capaces de proveer recursos para financiar inversión, innovaciones, empresas de menor tamaño y capital de riesgo para *start-ups*. El sector bancario privado muestra una concentración en el crédito de corto plazo, márgenes elevados de intermediación y una marcada segmentación del crédito hacia las grandes firmas, excluyendo de manera significativa a las pequeñas y medianas empresas, y priorizando la atención de empresas clientas (Titelman, 2003).

Para Ferraro, C. (2011), la baja utilización del crédito bancario por parte de las MIPYMES se debe principalmente a asimetrías de información y a los altos riesgos que se atribuyen al financiamiento a empresas de menor tamaño, lo que genera en las entidades cierta renuencia a otorgarle préstamos; pero también afirma, se debe a los altos costos de financiamiento, las exigencias de los bancos y la insuficiencia de garantías de la empresa.

Como resultado de ello, los gobiernos implementan medidas para disminuir estas dificultades y mejorar el acceso al crédito de las MIPYMES. Estas medidas o políticas de financiamiento existen desde hace muchos años. Y si bien las instituciones de promoción de las MIPYMES han incorporado nuevas áreas de intervención, los programas de financiamiento siguen teniendo un lugar

preponderante en las agendas, debido a que la falta de créditos sigue siendo un obstáculo para su crecimiento.

Las políticas de asistencia financiera se concentran en los bancos de desarrollo, en aquellos países que cuentan con este tipo de instituciones. Tal es el caso de Brasil, con el BNDES; de Colombia, con BANCOLDEX; de México, con NAFINSA, y de Ecuador, con la CFN. En caso contrario, las agencias de promoción pyme y los bancos públicos de primer piso coordinan las acciones para implementar los programas de financiamiento.

En la mayoría de los países es posible encontrar un sistema de apoyo integral para mejorar el acceso al financiamiento, que pone a disposición de las empresas cuatro tipos de instrumentos: líneas de financiamiento, garantías, servicios de asistencia y programas de capital para el apoyo temprano.

Las políticas de financiamiento se ejecutan a través de mecanismos de primer o segundo piso. La canalización de recursos bajo la forma de créditos con los sistemas de segundo nivel implica que los riesgos financieros sean asumidos por los bancos de primer piso, los cuales, además, realizan las evaluaciones de riesgo y de la capacidad de pago de los clientes. Si bien la banca de segundo piso permite una mejor administración de los riesgos financieros y la posibilidad de ampliar el alcance de las políticas, dificulta el proceso de focalización de las mismas (Titelman, 2003).

Las instituciones que proveen préstamos a las empresas de menor tamaño comúnmente lo hacen mediante diferentes tipos de líneas de crédito. Los destinos más frecuentes son el financiamiento de bienes de capital, de capital de trabajo y de proyectos de inversión. En los últimos años se incorporaron líneas especiales para financiar innovaciones, mejoras en los procesos de gestión, exportaciones, mejoras ambientales y para impulsar el desarrollo local y la asociatividad empresarial.

En cuanto a los programas de financiamiento, puede señalarse como elemento común en la región, en primer lugar, las dificultades para lograr la canalización de créditos desde el sector bancario hacia las MIPYMES. Los bancos privados de primer piso, además, son renuentes a otorgar créditos a firmas que no son clientas o que no tienen una trayectoria significativa. Esto tiene un impacto negativo sobre la adicionalidad de las políticas. Sin embargo, la falta de evaluaciones periódicas impide tener una visión acabada respecto a la efectividad de las líneas ejecutadas.

En segundo término, existen trabas burocráticas para la gestión de las líneas de créditos, situación que se ve agravada cuando operan instituciones de segundo piso y los desembolsos no se efectúan de manera automática; en este caso, los plazos de operación se extienden, reduciendo la accesibilidad por parte de las empresas y provocando el desinterés de los bancos por usar estas vías de fondeo.

Una tercera cuestión que intenta resolverse es la necesidad de otorgar créditos a mayor plazo y para inversión e innovaciones, ya que se observa el predominio de préstamos para capital de trabajo. En este sentido, los bancos de desarrollo, naturalmente, tienen el objetivo de proveer financiamiento para llevar a cabo inversiones, por lo cual sus líneas tienen condiciones especiales en cuanto a monto, tasa y plazos para incentivar este tipo de operación. Si bien se ha avanzado en materia de extensión de plazos, todavía es una tarea pendiente la disminución de los costos de financiamiento y la mejora de los sistemas de garantías.

Es aquí donde cabe señalar la importancia de la complementación entre la asistencia técnica y asistencia financiera. Esto, ya que en la región se han observado importantes esfuerzos para facilitar el acceso al crédito, no obstante, aún falta fortalecer la coordinación entre ambos tipos de apoyo en los distintos países.

c) Asistencia técnica y capacitación

Los servicios de asistencia técnica han venido cobrando mayor importancia en los conjuntos de políticas públicas para MIPYMES, tendencia que no solo ocurre en la región, sino que se puede observar a nivel mundial.

En esta área se pueden destacar servicios de consultoría para alcanzar mejoras de productividad e innovativas, que se aplican con el fin de incrementar la competitividad de las firmas. Las instituciones también brindan servicios para ayudar a las empresas en la realización de trámites (especialmente aquellos asociados a la apertura y cierre de empresas), para participar en las licitaciones públicas, etc.

Como menciona Ferraro, C. (2011), habitualmente, los programas de servicios se ejecutan con sistemas de segundo o tercer piso a través de centros de desarrollo empresarial, agencias locales u otro tipo de entidades que actúan como intermediarias, las cuales pueden ser de carácter público o privado. La asistencia se presta en forma individual o grupal; puede ser gratuita, aunque generalmente se exige un copago a las empresas.

En mayor o menor medida, todos los países de la región ofrecen servicios de desarrollo empresarial, aunque sobresale el rol que ejerce el SEBRAE, en Brasil, organismo que ha puesto creciente interés por ampliar su oferta de servicios de capacitación en línea. Sus productos más demandados son los cursos de gestión. En Chile existe, desde hace varios años, una serie de iniciativas para brindar asistencia a las empresas, que son coordinadas por la CORFO. Los programas se orientan a financiar los costos de consultorías para incorporar procesos de producción limpia, certificaciones de calidad y modernización tecnológica. En El Salvador también hay una estrategia interesante en materia de servicios a las empresas, especialmente debido al abanico de alternativas y a la multiplicidad de propósitos de los mismos. Se incluyen consultorías individuales y grupales; asistencia a las empresas para la inserción en cadenas de proveedores, para la realización de trámites y para la participación en licitaciones públicas (Ferraro, C. 2011).

En conclusión, se destaca la existencia de múltiples iniciativas por parte de las agencias encargadas de apoyar a las pymes para ofrecer una gama de servicios de asistencia. No obstante, se ven dos inconvenientes. Por el lado de las empresas, hay una reticencia a destinar recursos para la contratación de servicios de asesoramiento. Las agencias de promoción, por su parte, carecen de una orientación clara en lo que refiere a la política de asistencia, sin una suficiente focalización de los instrumentos. También se perciben problemas de coordinación entre las agencias y las instituciones locales encargadas de proveer los servicios, lo que explica, en buena medida, el alcance limitado que presentan las políticas de asistencia a las empresas de menor tamaño.

d) Fomento a la innovación y a las mejoras en los procesos productivos

Las medidas implementadas para fomentar las innovaciones en las empresas de menor tamaño incluyen subsidios, programas de financiamiento, servicios de asistencia técnica y acciones para incentivar la cooperación entre empresas. Habitualmente, en la ejecución de este tipo de políticas toman parte diversas instituciones; además de las agencias encargadas de las MIPYMES, participan organismos de promoción científica y tecnológica, instituciones de financiamiento, universidades y otras.

En los últimos años, los gobiernos han puesto especial interés en incentivar a las empresas de menor tamaño para que introduzcan innovación en sus procesos y productos. La incorporación de este tipo de políticas se sustenta en que ha comenzado a emerger, aunque muy incipientemente, una concepción de las MIPYMES cada vez más como una pieza de la estructura productiva y cada vez menos como un “medio de subsistencia”. Todos los países, sin excepción, cuentan con iniciativas para impulsar las innovaciones. Las agencias buscan también transmitir a las pequeñas y medianas empresas la importancia del conocimiento como herramienta para mejorar la competitividad. Tal vez Brasil es donde las políticas de apoyo al sector presentan un mayor sesgo hacia este cometido, por lo que vale la pena reseñar su experiencia. Un indicio del interés del país en materia de innovación es la presencia de una gran cantidad de instituciones vinculadas a

este tipo de políticas que ofrecen, en conjunto, un abanico de herramientas de financiamiento, subsidios y servicios para apoyar a las empresas a mejorar la competitividad a través de la creación o incorporación de nuevos productos y procesos (Ferraro, C., 2011).

Los programas implementados en la región, demuestran el interés creciente por parte de los gobiernos de ejecutar políticas para promover las innovaciones entre las empresas de menor tamaño. Es aquí donde se vuelve imprescindible lograr una coordinación entre las instituciones ejecutoras de los programas, para potenciar los esfuerzos y evitar solapamientos. El apoyo a las empresas debe incluir asistencia técnica y financiera. Es preciso que la estrategia considere, por una parte, la diversidad dentro del segmento MIPYME; y por otra, las distintas etapas por las cuales transitan las empresas de base tecnológica. La mayor focalización de los instrumentos permite potenciar la capacidad de las firmas para innovar y también mejorar el alcance de las políticas. En el mismo sentido juegan las políticas que se implementan para la puesta en marcha de nuevas empresas. Debe comprenderse la distinción entre crear una empresa con fines de autoempleo y una de base tecnológica, que contribuya al desarrollo económico y con posibilidades de convertirse en una firma de mayor tamaño. No hay una receta única ni un argumento en favor de uno u otro objetivo. Pero los programas destinados a incentivar la innovación entre las MIPYMES tienen que tomar en cuenta estas diferencias (Ferraro, C., 2011).

e) Programas de articulación productiva

Durante los últimos veinte años, los países de la región han impulsado iniciativas para poner en marcha políticas de apoyo a las MIPYMES basadas en la cooperación empresarial y la colaboración interinstitucional, con el fin de mejorar el desempeño productivo y competitivo de las empresas y crear un ambiente de negocios pujante, innovador y dinámico. Estas iniciativas reciben el nombre genérico de “políticas de articulación productiva”, aunque abarcan una amplia variedad de políticas con propósitos y diseños diferentes (Ferraro y Gatto, 2010; Dini *et al.*, 2007).

Actualmente, existen diversas experiencias de articulación productiva en diferentes países de la región. Algunos casos se basan en el enfoque de *cluster* o aglomeraciones productivas locales; otros están fundados en redes de tipo horizontal o sectorial; algunos ponen el eje en el territorio, mientras que otros en la naturaleza sectorial o tecnológica (Ferraro y Gatto, 2010).

Más allá del marco teórico que hay detrás de las políticas, conviene hacer una diferenciación más básica entre los programas que fomentan la articulación entre “iguales” –es decir, las relaciones entre las propias MIPYME– respecto de aquellos que incentivan su vinculación con empresas de mayor tamaño, esencialmente a través de su participación en las redes de proveedores.

Frecuentemente, los programas de articulación productiva se ejecutan en etapas e incluyen tanto asistencia financiera como técnica. Otro rasgo central es que suelen implementarse con sistemas de segundo o tercer piso. Las instituciones locales contribuyen en la identificación de los agrupamientos, pero también en las tareas de articulación local (Ferraro, C., 2011).

La incorporación de los programas de articulación al conjunto de políticas tradicionales significó un cambio de paradigma en el diseño de las políticas públicas para pymes. Las iniciativas de fomento de la asociatividad surgieron como propuesta de los gobiernos en vistas de los resultados positivos alcanzados por experiencias internacionales, aunque también influyó el impulso otorgado desde diversos organismos internacionales, como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), que brindaron financiamiento a los países para implementar este tipo de iniciativas (Ferraro y Gatto, 2010; Dini *et al.*, 2007).

Para Ferraro, C. (2011), a pesar de que en la mayoría de los países de la región las políticas de articulación productiva forman parte de la agenda pública, las experiencias en cuanto objetivos y resultados han sido muy variadas. Una de las claves para el éxito de las políticas públicas para las MIPYMES, es en general, la continuidad de las mismas. Pero sobre todo, las políticas de articulación productiva requieren un tiempo de maduración para el establecimiento de los

vínculos público-privados y entre las mismas empresas que componen las aglomeraciones. Sin embargo, los casos que habían sido considerados como los más ejemplares de la región mostraron intermitencias o suspensiones en los meses recientes, lo que atenta contra la generación de avances en materia de competitividad e innovación. Otro elemento esencial es que las políticas deben plantearse un objetivo claro. No es lo mismo privilegiar una orientación hacia el desarrollo local que hacia una mejora en la competitividad.

f) Programas para impulsar la inserción externa

Las MIPYMES que intervienen en las exportaciones, constituyen, en todos los países de la región, un grupo muy reducido. Aunado a esto, su participación en las exportaciones es reducida como resultado de su baja competitividad –que también se expresa en una marcada brecha de productividad respecto de las grandes empresas– y, en buena medida, también se debe a su fuerte orientación hacia el mercado interno. Por ejemplo, en Brasil y Argentina las MIPYMES exportan valores algo superiores a 10% del total nacional, mientras que en el resto de los países, su participación es inferior al 3% ³ (Ferraro y Stumpo, 2010).

A pesar de la cantidad de MIPYMES exportadoras y su contribución en las exportaciones, todos los países de AL disponen de instrumentos para facilitar su inserción externa. En algunos casos se trata de una serie de medidas aisladas; mientras que en otros es una estrategia más completa, que incluye actividades para establecer vínculos con empresarios externos, servicios de consultorías o investigaciones de mercado, líneas de financiamiento y otras. La presencia de instituciones especiales encargadas de la promoción del comercio exterior, o incluso de bancos de desarrollo que se crearon para financiar las exportaciones, es un indicativo de que los gobiernos tienen la intención de que las pequeñas y medianas empresas mejoren su inserción en los mercados externos.

³Cabe recordar que en este punto influyen significativamente las diferencias en los parámetros utilizados para la clasificación de las pequeñas y medianas empresas. Por ejemplo, se suele decir que en Italia las pymes exportan mucho y en América Latina poco, pero muchas de nuestras grandes empresas podrían ser consideradas pymes en Italia.

En este contexto, en la mayoría de los casos se trata de estrategias incompletas o que no disponen de los recursos suficientes. En este ámbito, nuevamente, es importante considerar la heterogeneidad del universo MIPYME. Si bien solo un pequeño segmento tiene la capacidad de insertarse en mercados externos, vale la pena implementar una estrategia específica para potenciar el crecimiento de ese grupo. La estrategia debe ser integral, incluyendo no solo créditos para las empresas sino también asistencia técnica, y tiene que ser coordinada con las políticas que fomentan la competitividad de las MIPYMES.

g) Compras públicas

Otra política que han utilizado los distintos gobiernos de la región, consiste en impulsar el poder de compra público como elemento dinamizador de la producción, especialmente en lo que concierne a las pequeñas y medianas empresas. Para ello, se sancionan normas que determinan condiciones favorables para que estas participen en las licitaciones públicas y se implementan sistemas de transacciones electrónicas para facilitar los procesos operacionales.

Si bien en todos los países hay iniciativas para aprovechar el gran poder de compra estatal, en muchos casos las estrategias han quedado solo en la sanción de normas que nunca se han llevado a la práctica; en otros, si bien se logró la aplicación de algunas de ellas, no se ha podido medir el impacto que han generado sobre la dinámica de las pymes.

2.5 Políticas e instituciones de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa en México

Hasta este momento se han descrito las características y situación en la que se han encontrado las MIPYMES en AL en los últimos años así como de las políticas públicas que se han desarrollado en la región para brindarles un apoyo que les permita subsistir, mejorar sus capacidades productivas y contribuir con el crecimiento y desarrollo económico de los distintos países de la región. México no

ha sido la excepción y en la última década los programas gubernamentales de atención y apoyo a este sector han ido aumentando de manera considerable tanto en variedad como presupuesto; y aunque resulta difícil cuantificar el impacto de dichos programas, cada vez más actores gubernamentales y académicos resaltan la importancia del sector dentro de la economía y la relevancia que tiene que tanto empresarios como las mismas entidades coadyuven con el desarrollo del sector. De aquí que en los siguientes apartados se realizara una descripción de los esfuerzos y políticas que se han desarrollado en México para impulsar a las MIPYMES.

2.5.1 El marco general de la política de fomento empresarial

De acuerdo con Ferraro (20011), La política industrial en México se ha transformado gradualmente en una política de fomento empresarial. En los últimos 20 años se ha puesto el acento en la recuperación de la competitividad perdida por el proceso de apertura comercial⁴. En esta sección se presentan los planteamientos de los sexenios presidenciales desde 1989 hasta los primeros años del período presidencial de Felipe Calderón. El corte entre estos no es solo de orden político, sino que entraña diferencias en el desempeño económico y en el enfoque relativo a las pymes.

De una política fundamentada en la subsidiariedad y horizontalidad -en el marco de la cual se esperaba que los incentivos de la competencia hicieran su trabajo- se pasó a una política en la que estos principios se suavizan y se plantea la necesidad de apoyar las cadenas productivas para permitir la transferencia de tecnología mediante el establecimiento de vínculos entre clientes y proveedores, que fomenten las agrupaciones y la cooperación entre empresas en general. En este marco se hace explícita la necesidad de combatir las fallas de mercado y los problemas de equidad y se plantea la urgencia de atender los rezagos de las

⁴ Competitividad entendida como recuperación de mercados nacionales e ingreso a los internacionales.

empresas de menor tamaño y coadyuvar a la integración de las cadenas productivas (Ferraro, C. 2011).

Algunos programas para las pymes surgieron antes del año 2000 pero fue solo a partir de 2001 que comenzaron a implementarse un conjunto de cambios institucionales y una serie de programas para atender sus distintos problemas en forma más coordinada.

a) La apertura económica y el periodo de transición (1989-1994)

Tras un período de ajuste macroeconómico caracterizado por inflación y recesión, este sexenio inauguró una etapa de inflación en descenso, crecimiento moderado y, en forma importante, la adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En este período inició el crecimiento de las exportaciones no petroleras, en particular las manufacturas procedentes de las industrias maquiladora y automotriz. La apertura económica había afectado en gran medida a las empresas mexicanas y, debido al ajuste macroeconómico, las instituciones científicas y tecnológicas se habían deteriorado severamente. La situación de las pymes era cada vez más crítica.

La política industrial de este período está contenida en el Programa nacional de ciencia y modernización tecnológica 1990-1994, que reflejaba la alta prioridad que se concedía a las actividades científicas y tecnológicas en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994.

La idea subyacente a la política de este período era eliminar los obstáculos que impedían el funcionamiento del mercado y de esta manera crear las condiciones e incentivos que impulsaran a las unidades productivas a integrarse a los procesos mundiales y hacer del cambio técnico un elemento central de su estrategia para competir con ventaja. El supuesto era que la competencia internacional constituiría el principal incentivo para la modernización de la industria y que esta actuaría como una fuerza de demanda de los servicios tecnológicos del sistema de ciencia y tecnología. En este sentido, mediante la política se buscaba correctamente

alejarse del esquema basado en la oferta que había prevalecido durante la sustitución de importaciones. Este programa no incluía referencias específicas a la pequeña y mediana empresa.

Se consideraba que los efectos de la apertura comercial en estas empresas eran parte de un proceso natural de reconversión. Según estos lineamientos, el sector productivo moderno financiaría en su mayor parte las necesidades diversas de tecnología, tal como sucede en los países más desarrollados en este campo.

Con el programa se hacía hincapié en el uso más eficiente de los recursos destinados a la ciencia y la tecnología y se procuraba que una proporción cada vez mayor de los centros tecnológicos públicos fueran autosuficientes. El fin era aumentar la disponibilidad de recursos presupuestarios asignados a los proyectos de ciencia y tecnología vinculados con las necesidades de los grupos de bajos ingresos y las demandas sociales no directamente ligadas a la producción mercantil.

En este periodo se intentó promover el asociacionismo por medio de las empresas integradoras, creadas en 1993 como empresas de servicios para las micro, pequeñas y medianas industrias. Los bancos de desarrollo podían participar con un máximo del 25% del capital social y recibían apoyos de tipo fiscal. De hecho la Nacional Financiera (NAFIN) brindó capacitación y asesoramiento a las MIPYMES (Ferraro, C. 2011).

b) El nuevo marco normativo y el tratado de libre comercio en América del Norte

El régimen del presidente Zedillo comenzó con la profunda recesión posterior a la fase devaluatoria, durante la cual el PIB de la economía se redujo un 7% y el industrial un 5,5%. A pesar de la situación económica, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) firmado un año antes presentaba una clara oportunidad para las empresas con potencial exportador. Si bien las exportaciones no manufactureras habían crecido durante el régimen anterior, la

apertura había tenido graves repercusiones en las empresas tradicionalmente proveedoras de insumos, que derivaron en una contracción del empleo industrial y la ruptura de cadenas productivas con especial incidencia entre las empresas pequeñas y medianas (Ferraro, C. 2011).

De acuerdo con Ferraro, C. (2011), En este contexto, en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 se estableció que uno de los objetivos de la política industrial consistía en asegurar que la estructura productiva nacional aprovechara todas las ventajas competitivas de la economía. Básicamente se proponía apoyar el restablecimiento de las cadenas productivas del país a fin de incrementar el valor agregado nacional de la producción y aumentar el empleo. A diferencia del Programa de ciencia y tecnología 1990-1994, la concepción del Programa Nacional de Industria y Comercio Exterior 1995-2000 (PROPICE) definía en forma más clara a las microempresas y pymes como objetivo de primera importancia, sin excluir por ello a las demás empresas. Así, se estableció que el principal objetivo de la política industrial era promover la competitividad de la base industrial en México y, a diferencia del programa anterior, se prestó especial atención al papel crítico que desempeñan MIPYMES en la economía.

Un criterio general establecido al comienzo del programa era que la productividad de las empresas no dependía de su esfuerzo aislado. En otras palabras, se asumía la necesidad de que cuenten con apoyo institucional público y privado, así como de convocar a la colaboración o al agrupamiento entre empresas. En consecuencia, el gobierno propuso tres líneas estratégicas, a saber: incrementar las exportaciones directas e indirectas con utilidades altas y sostenibles, promover el desarrollo de los mercados internos y sustituir eficientemente las importaciones y acelerar el desarrollo industrial y regional al igual que los agrupamientos industriales. Además, se evitaron los programas sectoriales –aunque se continuó exitosamente con la industria automotriz- y se rechazaron las estrategias de estímulos fiscales y de desarrollo regional (De María y Campos, 2002). De acuerdo con estas líneas estratégicas el PROPICE estableció ocho políticas en distintos ámbitos, de las cuales dos se orientaban explícitamente al desarrollo de

las MIPYMES: la integración de cadenas productivas y la modernización tecnológica⁵.

En este periodo se dieron avances importantes en algunos programas, que incluso subsistieron en el siguiente sexenio (Programa de Capacitación Industrial de Mano de Obra – CIMO; Programa de Modernización Tecnológica del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica – COMPITE y el Sistema de Información Empresarial Mexicano - SIEM). Sin embargo, no se logró crear un marco coherente de política con respecto a las pymes. Sin lugar a dudas la deficiencia más grave fue la virtual ausencia de una política de financiamiento para las pymes en un sexenio en que el sector financiero (tanto NAFIN como la banca comercial) suspendió el crédito al sector productivo debido a la crisis de 1994.

Por último, es conveniente señalar que las secretarías de Estado carecían de coordinación y los recursos presupuestarios fueron insuficientes para lograr una cobertura aceptable.

c) ¿Hacia la construcción de una política integral? (2001-2007)

Algunos de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 2001- 2005 eran trabajar para lograr un crecimiento con estabilidad y baja inflación, reducir las tasas de interés y expandir el crédito, que suponía la reactivación de la banca de desarrollo en un entorno de globalización. El compromiso era proporcionar servicios e infraestructura para que las MIPYMES pudieran insertarse en el proceso de globalización.

La política industrial durante la presidencia de Vicente Fox se convirtió en una política de desarrollo empresarial en la medida en que se consideraba que los problemas de competitividad no se limitaban a las empresas industriales sino que

⁵ Estabilidad macroeconómica y fortalecimiento del sector financiero; fortalecimiento de la infraestructura física y humana; integración de cadenas de producción; modernización tecnológica y sistemas de control de calidad; promoción de la desregulación económica; promoción de las exportaciones; negociación de tratados de comercio internacional justos; promoción de la competencia entre industrias.

abarcaran a todos los sectores. Esta política se plasmó posteriormente en el Programa de Desarrollo Empresarial, en el que se puso el acento en la descentralización mediante una intensa participación de las entidades federativas y los empresarios. En este programa se situó a las pymes como eje detonador del mercado interno y del equilibrio regional. El objetivo era articular el conjunto de políticas, estrategias, acciones e instrumentos para apoyar la competitividad de las pymes. En la práctica esta política también apoya a las microempresas en tanto pertenezcan al mercado formal. Entre los temas desarrollados sobresalen el acceso al financiamiento, la formación empresarial, la innovación tecnológica, la articulación e integración económica regional y sectorial y el fortalecimiento de los mercados.

2.5.2 El marco legal y las instituciones

De acuerdo con Ferraro, C. (2011), gran parte de las entidades que tradicionalmente habían brindado apoyo a las MIPYMES se crearon antes de la nueva política de desarrollo empresarial; esta requirió una serie de cambios institucionales, de modo que se establecieron nuevas instancias, reglas, normas y modificaciones en dichas entidades. Sin embargo, no todas las instancias creadas cumplieron con sus objetivos y por esta razón han cambiado o están en proceso de hacerlo.

Estos cambios se emprendieron inicialmente con la promulgación de la ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa y después con la creación de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) y la puesta en marcha en la Secretaría de Economía del Fondo PYME, que a su vez requirió de adecuaciones en las instituciones que lo conforman.

La ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa se promulgó en 2002. Entre sus objetivos más importantes está el de crear el Sistema Nacional para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME), establecer las bases para la planeación

(federal y estatal), formulación y ejecución de las políticas públicas e integrar el sistema general de información y consulta de las MIPYMES.

La ley considera también el establecimiento de un Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y de los Consejos Estatales que sientan las bases para la participación de la federación, las entidades federativas, el Distrito Federal, los municipios y los sectores para el desarrollo de las MIPYMES (*Diario Oficial de la Secretaría de Economía*, 30 de diciembre de 2002).

En la ley se señalan ocho temas específicos que los programas deben abarcar para cumplir con sus objetivos. Se establecen también los esquemas para facilitar el acceso al financiamiento público y privado a las entidades federativas, el Distrito Federal y los municipios o grupos de municipios, con miras a promover de manera coordinada las acciones de fomento de la competitividad de las MIPYMES que permitan desarrollar propuestas regionales, así como la participación en otros programas y proyectos por medio de convenios.

La importancia de esta ley radica en que sentó las bases para el diseño de una política integral para las MIPYMES a cargo de una subsecretaría y propició cambios institucionales en las organizaciones gubernamentales y no gubernamentales de apoyo, involucrando a instituciones, que como los bancos, no trabajaban con estas empresas. Sin embargo, no se ha logrado poner en práctica todo lo estipulado por la ley.

La creación del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa como una instancia externa de definición y seguimiento de los programas, instrumentos y acciones en apoyo a las empresas constituye un primer cambio.

Los objetivos del Consejo previstos en la ley para el desarrollo de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa son los siguientes: i) proponer medidas de apoyo para el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES; ii) desarrollar mecanismos para que estas reciban consultoría y capacitación en distintas áreas;

iii) fomentar la constitución de incubadoras de empresas, así como la creatividad de los emprendedores; iv) facilitar la integración entre las MIPYMES; v) impulsar la vinculación de las mismas con la gran empresa; vi) estimular la integración y eficiencia de las cadenas productivas; vii) formular mecanismos y estrategias de promoción de la exportación directa e indirecta de las MIPYMES; viii) impulsar esquemas que faciliten el acceso al financiamiento; ix) instituir premios nacionales que reconozcan la competitividad de las empresas en los términos que el Consejo determine.

Este consejo cuenta con cinco grupos de trabajo para dar atención y seguimiento a distintos temas: la normatividad y mejora regulatoria, las compras de gobierno, el fortalecimiento de las cadenas productivas y los agrupamientos empresariales, el financiamiento y el seguimiento de las acciones del programa de desarrollo empresarial.

En la ley también se prevé el establecimiento de los Consejos Estatales, los cuales proponen medidas de apoyo en los ámbitos regional, estatal y municipal para el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES, sobre la base del análisis de las propuestas de los sectores público y privado.

Con la creación de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) en la SE se dio un rango superior a los servicios a las pymes. La nueva entidad tiene representantes en las delegaciones de la SE en todos los estados y tiene a su cargo la articulación de las iniciativas nacionales para fortalecer las acciones de apoyo para crear, desarrollar y consolidar empresas productivas y competitivas. Está facultada para establecer convenios de cooperación con las 32 entidades federativas del país, así como con organismos empresariales e intermedios y con instituciones educativas y de investigación en el marco del Fondo PYME.

Durante los primeros años del gobierno de Felipe Calderón se mantuvieron muchos elementos de la política anterior pero se le agregaron nuevos elementos. Entre ellos se destaca la creación de un nuevo organismo, la Comisión Mexicana

para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (COMPYME), que sustituye al Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en la coordinación de la política relativa a la pyme. El Consejo tenía esa función, pero no tenía jerarquía jurídica para coordinar entre secretarías.

En virtud de la orientación más definida de la política hacia la formación de emprendedores, la organización de la SPYME se estaba modificando para que en lugar de operar por estrategias, se estructurara de acuerdo con cinco segmentos prioritarios considerados en el programa México Emprende, a saber: nuevos emprendedores, microempresas, pyme, empresas gacela⁶ y empresas tractoras⁷. El programa cuenta con financiamiento, capacitación, gestión empresarial, comercialización e innovación tecnológica.

2.5.2.1 El fondo pyme

La administración de los recursos económicos por vía de los subsidios a cargo de la SPYME se realizó en dos etapas: la primera se desarrolló de 2001 a 2003 y la segunda, posterior a estos años, otorga los recursos por medio del Fondo de apoyo para las microempresas y pymes (Fondo PYME).

Durante la primera etapa se crearon cuatro fondos en forma consecutiva: el Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fampyme), el Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP), el Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FOAFI) y, por último, el Fondo para Centros de Distribución en Estados Unidos (FACOE).

De acuerdo con la Secretaría de Economía, los cuatro fondos mencionados mostraron diversas deficiencias operativas, entre ellas la poca difusión en el sector empresarial y la consecuente cobertura limitada, la escasa vinculación entre los

⁶ Son empresas de elevado crecimiento con alto potencial para generar empleo, exportar y sumarse a las cadenas de valor.

⁷ Se trata de empresas que jalan al resto de la economía.

fondos y la fragmentación de esfuerzos. Tampoco había integración de políticas: los organismos empresariales tenían poca participación en el diseño de los programas de apoyo y los planes estatales y municipales no estaban vinculados con estas políticas.

A raíz del diagnóstico anterior y de la problemática suscitada durante el funcionamiento de los citados fondos, en 2004 se tomó la decisión de crear un solo ente de apoyo a las MIPYMES, denominado Fondo PYME (vigente hasta la fecha de preparación de este documento), que tendría las mismas líneas de acción respecto de los proyectos apoyados por los otros fondos. Con este fondo se busca simplificar el esquema de asistencia y brindar certeza jurídica a los particulares. Así, por primera vez en México, se puso en marcha un plan estratégico y coordinado para apoyar a las MIPYMES, en el cual convergieron los esfuerzos de distintas dependencias Ferraro, C. 2011).

Dentro de las reglas de operación del Fondo PYME se prevén cinco categorías y 32 subcategorías. Las primeras son las siguientes: creación y fortalecimiento de empresas, desarrollo tecnológico e innovación, articulación productiva sectorial y regional, acceso a mercados, acceso a financiamiento, realización de eventos para pymes y otras actividades e instrumentos de promoción.

A partir de 2004, los interesados en obtener apoyo del Fondo PYME disponen de ventanillas en las oficinas de las Secretarías de Desarrollo Económico o sus equivalentes y en las delegaciones y subdelegaciones de la SE en todas las entidades del país, donde personal especializado brinda asesoría a los emprendedores sobre los proyectos y para el llenado y seguimiento de solicitudes.

Una innovación institucional en el Fondo PYME fue la creación de una figura jurídica para canalizar el apoyo hacia las empresas. En las reglas de operación del fondo se consideran organismos intermedios e instituciones tales como ayuntamientos, delegaciones políticas del Distrito Federal, organismos públicos descentralizados estatales, fideicomisos de carácter público y personas morales sin fines de lucro, como organismos y asociaciones empresariales, centros de

desarrollo empresarial y de consultoría, instituciones académicas, tecnológicas y de investigación, asociaciones de intermediarios financieros no bancarios, laboratorios, fondos de financiamiento y entidades de fomento, entre otros, cuyos fines u objeto sean compatibles con al menos uno de los objetivos del Fondo PYME y sean aprobados por el Consejo Directivo. Se consideró que en lugar de proporcionar los recursos a las empresas en forma individual, los organismos intermedios debían facilitar y organizar la asistencia a grupos de empresas, con miras a lograr una mayor certidumbre para ellas y una mayor eficiencia para la Secretaría. Sin embargo, debido a que existe un gran número de organismos intermedios —muchos de ellos pequeños—, se han generado ineficiencias en la administración de recursos que se trataron de corregir.

2.5.2.2 Modernización tecnológica

Las instituciones encargadas de instrumentar las políticas de desarrollo y modernización tecnológica y capacitación son las siguientes: el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), el Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE) y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

El CONACYT es la institución encargada de fomentar, coordinar y articular las actividades científicas y tecnológicas nacionales, así como de promover el desarrollo de la ciencia básica, la formación de recursos humanos, la ampliación y mejora de la calidad de la educación en ciencia y tecnología y el desarrollo y fortalecimiento de la investigación aplicada.

La Secretaría del Trabajo y Previsión Social está a cargo de la capacitación de orden laboral. En 1988 estableció un proyecto piloto para apoyar los programas de entrenamiento o capacitación de personal y de mejoramiento productivo y organizacional de las MIPYMES. Debido al alto costo de estas actividades y a la falta de orientación adecuada, antes se les destinaba una mínima parte del presupuesto.

2.5.2.3 Acceso a los mercados internacionales

Las instituciones ligadas a este objetivo son el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y la Secretaría de Economía. El BANCOMEXT es un banco de desarrollo con 76 años al servicio de las empresas mexicanas que participan en el comercio exterior. Su misión es impulsar el crecimiento de las empresas nacionales, principalmente las pequeñas y medianas, e incrementar su participación en los mercados mundiales. Para ello les ofrece soluciones integrales con miras a fortalecer su competitividad y fomentar la inversión, dándoles acceso al financiamiento y a otros servicios financieros y promocionales. Anteriormente, el BANCOMEXT proporcionaba la mayor parte del respaldo a las exportaciones, pero hoy en día los recursos de promoción provienen tanto de éste como del Fondo PYME.

2.5.2.4 Financiamiento

Por medio del Fondo PYME se creó el Sistema Nacional de Financiamiento PYME (SINAFIN), que supuso cambios institucionales en las entidades tradicionalmente encargadas de financiar a las pymes y la creación de otras nuevas. En este sentido, fue de suma importancia la constitución del Sistema Nacional de Garantías, cuyo objeto consiste en presentar a las instituciones financieras fondos de garantía sobre los créditos a las MIPYMES.

El Sistema Nacional de Garantías se desarrolló gracias al proceso de capacitación y aprendizaje de todos los actores. Los bancos tuvieron que cambiar de manera radical su funcionamiento interno y, alentados primero por el gobierno y luego por la competencia, generaron nuevos productos (Canales, 2006). Conforme el crédito se masificaba, se introdujeron modelos paramétricos de evaluación. Por su parte, la NAFIN también tuvo que adecuarse a las nuevas necesidades. El papel de la Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES) fue crucial en la innovación y posterior integración de las instituciones participantes, ya que las autoridades de la NAFIN aceptaron que de otra forma no habrían renovado sus procesos ni el esquema de primeras pérdidas (Canales, 2006).

2.5.3 Las políticas específicas y los programas

Dado que el Fondo PYME se convirtió en el eje de la política de desarrollo empresarial, en este apartado se presentan las políticas y programas dirigidos a las pymes de acuerdo con la clasificación de las líneas estratégicas de dicho fondo: i) desarrollo tecnológico e innovación, ii) articulación productiva sectorial y regional, iii) acceso a mercados, iv) acceso a financiamiento.

La política de desarrollo tecnológico e innovación no se limita al *hardware* de la tecnología (actualización de equipos y maquinaria o diseño de productos) sino que también se ocupa del *software* (gestión e ingeniería de la producción y capacitación gerencial) y las habilidades. De esta manera, las políticas de desarrollo tecnológico, consultoría y capacitación gerencial y capacitación laboral caben debajo de este gran paraguas.

2.5.3.1 Política de desarrollo tecnológico e innovación

La política de desarrollo tecnológico e innovación no se limita al *hardware* de la tecnología (actualización de equipos y maquinaria o diseño de productos) sino que también se ocupa del *software* (gestión e ingeniería de la producción y capacitación gerencial) y las habilidades. De esta manera, las políticas de desarrollo tecnológico, consultoría y capacitación gerencial y capacitación laboral caben debajo de este gran abanico.

Las instituciones que concentran los programas de innovación son el CONACYT y la SPYME. El primero participa con el Fondo de Innovación Tecnológica, los estímulos fiscales y los programas Avance, Idea, Redes de Innovación para la Competitividad y Parques Tecnológicos. La SPYME lo hace por medio de los proyectos del Fondo PYME, en la categoría Creación y fortalecimiento de empresas, desarrollo tecnológico e innovación, con siete subcategorías, a saber: Formación de emprendedores, Creación y fortalecimiento de incubadoras de empresas, Innovación y desarrollo tecnológico, Centros de desarrollo empresarial

(CDE), Aceleradoras de negocios, Capacitación y consultoría y Formación de instructores y consultores (Ferraro, C. 2011).

2.5.3.2 Articulación sectorial y productiva

El objetivo principal de estos programas es integrar los esfuerzos del gobierno y los organismos intermedios para reforzar el desempeño de las MIPYMES en los estados e impulsar un proceso de innovación colectiva. Para ello se diseñaron tres programas: el de Articulación productiva, el de Proyectos productivos estratégicos y el Programa Nacional de Desarrollo de Proveedores. Entre 2001 y 2003 estas actividades se llevaron a cabo en el marco del Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP) y desde 2004 están a cargo del Fondo PYME (línea estratégica de articulación productiva sectorial y regional).

La articulación productiva regional se lleva a cabo por medio de los Centros de Articulación Productiva (CAP), que generan información sobre los programas de apoyo empresarial gubernamentales y privados, vinculan la oferta de procesos productivos, productos y servicios de las mipymes con las grandes empresas demandantes, ofrecen servicios de alto valor agregado para la integración productiva y promueven la formación de cadenas de valor y esquemas asociativos (Ferraro, C. 2011).

El Programa de Proyectos Productivos Estratégicos tiene como objetivo la creación de infraestructura adecuada para que las pymes se conviertan en proveedores de las grandes empresas. La idea es que los productores construyan infraestructura local para atraer clientes nacionales o extranjeros que se conviertan en el núcleo de las cadenas productivas nacionales. Está integrado por tres programas. El primero se refiere a los proyectos productivos industriales, comerciales o de servicios que brindan apoyo a las empresas llamadas tractoras, que crean importantes oportunidades de inversión para empresas proveedoras (mipymes) con altos niveles de valor agregado. El segundo es el proyecto de infraestructura productiva, con el que se busca atraer mayores inversiones

productivas a las regiones para la formación de conglomerados a los que se integren las mipymes.

Por último el Programa Nacional de Proveedores fue creado y sostenido por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) y la Secretaría de Economía y no pertenece al Fondo PYME. Fundado a mediados de los años noventa, este programa ha propiciado la formación de alianzas estratégicas y compromisos permanentes entre grandes empresas y pequeños proveedores. El objetivo general es lograr la integración económica a partir de las grandes empresas establecidas en México, para crear alianzas entre grandes empresas y MIPYMES a fin de consolidar las cadenas productivas, desde la producción primaria hasta la venta final (Ferraro, C. 2011).

El programa ofrece a las MIPYMES la posibilidad de entrar en contacto con empresas tractoras, tener agendas personalizadas durante los encuentros de negocios, dar a conocer sus productos y servicios a empresas tractoras, conocer los criterios de selección y calificación de proveedores de las grandes empresas y participar en seminarios de orientación y capacitación.

Otro programa importante para el desarrollo de pymes proveedoras es el de cadenas productivas de la NAFIN, que ofrece un servicio de factoraje. En el marco de este programa se integra a grandes empresas e instituciones gubernamentales con todas aquellas con las que mantienen una relación comercial o de negocios. Se crea un sitio en Internet para cada cadena, que se convierte en un mercado electrónico (e-marketplace) en el que se intercambian información, productos y servicios. Las empresas afiliadas a cada cadena pueden tener acceso a los servicios financieros y no financieros de la NAFIN.

De acuerdo con Ferraro, C. (2011), la cadena nace por iniciativa de una gran empresa o institución gubernamental, que invita a todos sus distribuidores y proveedores a formar parte del canal de comunicación e interacción basado en Internet. Dicha empresa o institución conforma las bases del esquema para desarrollar a sus proveedores y distribuidores. Una vez conformada la cadena, los

integrantes pueden utilizar los servicios diseñados por la NAFIN para aumentar la eficiencia de sus operaciones, a saber: canales de comunicación interactivos con sus proveedores y distribuidores, alianzas estratégicas con proveedores de tecnología para apoyar a las empresas en la compra de equipos a costos preferenciales, programas de capacitación en línea creados especialmente para el desarrollo de la pyme, programas de estudios a precios preferenciales impartidos por instituciones educativas, soporte telefónico para brindar asesoría en el uso y contratación de los diferentes productos, información sobre fechas de pago de facturas para facilitar la planeación financiera del negocio y crédito electrónico, que permite la inmediata conversión de las cuentas por cobrar en dinero en efectivo (factoraje).

2.5.3.3 Acceso al crédito: sistema nacional de financiamiento mipyme (SINAFIN)

La principal estrategia de la Secretaría de Economía para abordar el problema de financiamiento al que se enfrentan las pymes fue la creación de un Sistema Nacional de Financiamiento (SINAFIN) para pymes con tres programas: el Programa Nacional de Garantías, el Programa Nacional de Extensionismo Financiero y el Financiamiento a través de Esquemas de Capital. El SINAFIN forma parte del Fondo PYME y tiene como objeto presentar a las instituciones financieras fondos de garantía sobre los créditos a las MIPYMES.

A) Programa Nacional de Garantías

El modelo mexicano de garantías para la MIPYME carecía de una entidad o instancia encargada exclusivamente del otorgamiento de este tipo de productos financieros y de una normativa con rango de ley que regulara esa actividad, y su estructura y funcionamiento no eran transparentes. La crisis bancaria de 1994-1995 evidenció la necesidad de cambiar las formas de operación de las distintas instituciones para volverlas más rígidas. El sistema pasó por cuatro etapas, caracterizadas por un proceso de aprendizaje y un claro liderazgo de la Secretaría

de Economía, así como por un arduo proceso de negociación entre las distintas partes involucradas (Canales, 2006).

Primera etapa

El 31 de octubre de 1997, la NAFIN constituyó un fondo con personalidad jurídica pero sin estructura orgánica: el Fondo para la Participación de Riesgos con fideicomisario indeterminado. La intención era compartir con bancos y fondos el riesgo de los créditos que estos otorgaran a las pymes, hasta 10 veces su patrimonio.

Segunda etapa

El 20 de diciembre de 2001, la NAFIN y la Secretaría de Economía crearon el Fondo de Contragarantía para el Financiamiento Empresarial, con el objetivo de reafianzar las operaciones garantizadas imponiéndose tres condiciones para el uso de los recursos: i) que los destinatarios de los créditos garantizados fueran microempresas y pymes, así como personas físicas con actividad empresarial; ii) que no se exigieran garantías hipotecarias a los destinatarios de los créditos inferiores a un millón de pesos; iii) que la tasa de interés fuera limitada y conocida. Con este aporte, las autoridades de la SPYME y la NAFIN decidieron modificar los rangos de cobertura otorgados para atraer a los bancos comerciales y llegaron a porcentajes de garantía del 75% para empresas existentes y del 85% para empresas nuevas.

Tercera etapa

Debido al relativo fracaso de un programa específico de garantías entre la Secretaría de Economía y BBVA BANCOMER, cuyo objetivo era financiar 7.000 terminales de punto de venta para empresas con coberturas tradicionales, las autoridades de dicho banco sugirieron a la secretaría que adoptara el volumen de provisiones necesario para cubrir las pérdidas esperadas.

A raíz de la lentitud de los sistemas y mecanismos de procedimientos de la NAFIN, sobre todo para el seguimiento y pago de garantías, los responsables de la Secretaría de Economía decidieron transferir la administración del programa a la FUNDES. Un segundo argumento a favor de la FUNDES era su objetivo social, ya que en los años noventa había dedicado gran parte de su actividad a administrar fondos de garantía para la pyme en América Latina, por lo que contaba con experiencia en esta área.

Cuarta etapa

En la gestión de 2005, la NAFIN recuperó su lugar como administrador único del fondo de garantías dado que la normativa impidió que los rendimientos del fondo se destinaran a cubrir los gastos operativos y esto imposibilitó que la FUNDES continuara con esa labor. A partir de 2005 la FUNDES mantuvo únicamente la administración de la cartera de garantías generada con recursos de los años fiscales 2002, 2003 y 2004.

Durante la gestión de 2005, la escasez de recursos de la Secretaría de Economía para el Fondo de Garantías y los buenos resultados de la adopción del “modelo de pérdida esperada” llevaron a los bancos interesados a competir por estos recursos mediante subastas (formalmente llamadas Procesos de Selección de Productos PYME), celebradas en los meses de junio y agosto y con la NAFIN como administrador del Programa de Garantías de la SPYME. De manera paralela, continúa vigente el Programa de Garantías de la NAFIN en las tres modalidades señaladas.

Tanto las garantías de la SPYME como las del programa propio de la NAFIN son garantías de cartera. Estas se proporcionan a la entidad financiera sin efectuar el análisis correspondiente para la concesión del crédito final, tarea que recae en la entidad financiera que otorga el crédito. Mientras que en el primer caso la cobertura es por el porcentaje de pérdida que las entidades estiman registrarán en el conjunto de su cartera de pyme -esto es, equivalente al monto de provisiones de

cartera que habrían de constituir-, en el segundo la cobertura es de hasta el 50% o el 70% de cada uno de los créditos concedidos.

B) Programa de Extensionismo Financiero

Este programa consiste en un fondo para la contratación de ejecutivos financieros que asesoren a las MIPYMES para acceder al crédito de los intermediarios financieros autorizados por el Fondo PYME, así como para la correcta administración y manejo de la información financiera de sus negocios.

Los asesores financieros realizan tres funciones. La primera es de diagnóstico y consiste en la verificación de la necesidad de financiamiento de la empresa, su capacidad de pago y en recomendar el producto financiero más adecuado. En segundo lugar el asesor debe apoyar al empresario en la solicitud y trámite del financiamiento y por último darle seguimiento para verificar que el financiamiento haya sido otorgado.

C) Programa de Capital semilla

En este caso se trata un programa para apoyar el nacimiento de empresas con los fondos necesarios para que los emprendedores puedan empezar sus actividades o financiar las primeras etapas de formación o implementación de una empresa. En México, los esquemas de capital semilla y de riesgo han sido casi inexistentes.

A la fecha existen dos programas de este tipo: el Sistema Nacional de Incubadoras de la SE, en el marco del cual se establecieron 220 de estos centros en todo el país, y el Programa de Emprendedores CONACYT- NAFIN.

D) Crédito a las pymes por medio del SINAFIN

El crédito a las pymes en el programa de garantías se canaliza mediante dos tipos de intermediarios: financieros y financieros no bancarios (o financieros especializados). Son intermediarios financieros las instituciones de banca de desarrollo y de banca múltiple, las organizaciones auxiliares de crédito, las instituciones nacionales de seguros y fianzas y demás instituciones o entidades

facultadas por la legislación mexicana vigente. Los intermediarios financieros no bancarios son las entidades de fomento públicas, privadas o mixtas constituidas como fideicomisos o fondos de fomento, que tengan como propósito apoyar a las microempresas y pymes, las uniones de crédito, las sociedades financieras de objeto limitado, las sociedades financieras populares, las sociedades de ahorro y crédito popular, arrendadoras y otras que la legislación mexicana vigente faculte para realizar intermediación financiera.

CAPÍTULO 3 FACTORES QUE DETERMINAN EL ÉXITO O FRACASO EN LA CONSOLIDACIÓN Y DESARROLLO DE LAS MIPYMES: PERSPECTIVA TEÓRICA.

Las MIPYMES al igual que cualquier empresa, requieren de procesos básicos e inherentes a cualquier entidad económica por lo que a continuación se plantean algunos de los requerimientos administrativos primordiales para que las MIPYMES puedan lograr el éxito.

3.1 Fuentes de Financiamiento para las Empresas

De acuerdo con el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (1992), cualquier empresa necesita recursos financieros para poder desarrollar sus actividades, ya sea para mantenerlas incrementarlas o iniciar nuevos proyectos que requieran de dinero.

La falta de liquidez en las empresas hace que recurran a las fuentes de financiamiento, que les permitan hacerse de dinero para enfrentar sus gastos presentes, ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, etc., en forma general, los principales objetivos son: hacerse llegar recursos financieros frescos a las empresas, que les permitan hacerle frente a los gastos a corto plazo, modernizar sus instalaciones, reposición de maquinaria y equipo, llevar a cabo nuevos proyectos y reestructurar sus pasivos, a corto, mediano, y largo plazo, etc. (Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, 1992).

El propio Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (1992) clasifica las fuentes de financiamiento a las que pueden recurrir las empresas en dos

principales: las internas y las externas. Describiéndolas a su vez de la siguiente manera.

“Las internas son las que se generan dentro de la empresa, como resultado de sus operaciones, entre éstas están: Aportaciones de los Socios, Utilidades Retenidas, flujo de efectivo, Venta de Activos.

Las externas son aquellas que se otorgan por medio de terceras personas y son de Deuda o de Capitales. Entre las cuales se pueden encontrar instrumentos como el papel comercial, aceptaciones bancarias, bonos en prenda, certificados de participación inmobiliaria (CPIS), Certificados de participación ordinaria (CPO´S), Emisión de obligaciones, acciones, ADR´S. El papel comercial es un pagaré suscrito sin garantía sobre los activos de la empresa emisora, en ese estipula una deuda a corto plazo, que será pagada en una fecha determinada. Consiste en la emisión de títulos de crédito (pagarés), utilizando a una casa de bolsa o institución financiera como intermediario, la cual coloca entre sus clientes dicho papel comercial. Los principales tipos de papel comercial son: a) Quirografarios.- Sin garantía específica, respaldando por todo el patrimonio de la sociedad emisora. b) Avalado.- Se da como garantía el aval de una institución de crédito, o se expide fianza de una compañía afianzadora. c) Indizado.- Es papel comercial denominado en moneda nacional y sujeto (Indizado) al tipo de cambio libre de venta del dólar estadounidense (Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, 1992)”.

3.2 Habilidades gerenciales

Según el teórico Katz, en un trabajo publicado en 1955, revisado en 1974 y que aún es vigente, todo gerente para ser eficiente en su cargo, debe desarrollar tres tipos de habilidades gerenciales a saber: las técnicas, las sociales o humanas, y las conceptuales, conocidas también como estratégicas o intelectuales.

Las habilidades técnicas –que se adquieren en la academia, durante el transcurso de la vida profesional (experiencia) o por la conjugación de ambos escenarios– se refieren a las capacidades de poner en práctica procedimientos en un campo específico; es decir, poseer, comprender y aplicar los conocimientos técnicos propios de su área y la de la industria para la que trabaja en pro de su cargo.

Es importante aclarar que las habilidades técnicas no son las mismas para todos los gerentes, éstas deben ser adquiridas e ir acordes con el área de desempeño laboral de cada directivo; por ejemplo, un gerente de producción, de una fábrica de muebles, debe contar con habilidades técnicas asociadas al conocimiento de los procesos productivos para optimizarlos, al manejo apropiado de maquinaria; a tiempos y movimientos; al uso de la tecnología, al control permanente de calidad, entre otros; mientras que un gerente administrativo debe poseer conocimientos técnicos asociados al manejo de personal, a estilos de dirección, a técnicas de negociación y a métodos eficientes de gerencia, por mencionar sólo algunos.

Este tipo de destrezas son importantes para la mecánica del trabajo de los gerentes porque les brindan las herramientas necesarias para entender e involucrarse en el trabajo de sus subalternos y de esta forma, adaptar un modelo de direccionamiento acorde a las necesidades y requerimientos del área. Las destrezas técnicas también permiten generar modelos de evaluación apropiados.

Las habilidades sociales o humanas son entendidas como las capacidades que deben tener los gerentes para trabajar, guiar, persuadir y/o motivar a otras personas –sin distinción de rango, género, edad o condición– en favor de la consecución de los objetivos empresariales. Algunas habilidades sociales como el temperamento, el talento, el autoconocimiento y la auto regulación son inherentes al ser humano; sin embargo otras, como la capacidad para administrar el tiempo y el estrés, la destreza para solucionar problemas con métodos eficaces, la

habilidad para generar comunicaciones efectivas, el desarrollo del poder e influencia, así como las capacidades para conducir reuniones, entrevistas y presentaciones, entre otras, pueden aprenderse y/o mejorarse con el tiempo.

3.3 El Recurso Humano

Una de las partes fundamentales que definen el éxito de cualquier organización es el recurso humano con que cuenta, de aquí que la administración de dicho recurso cobre tal relevancia para las MIPYMES; ya que la gerencia debe interactuar y seleccionar al personal de tal forma que los objetivos y metas se puedan alcanzar con el apoyo y compromiso de las personas que laboran para la empresa.

3.3.1 Administración del Recurso Humano

Para Chiabonato (2000), la administración de recursos humanos consiste en planear, organizar, desarrollar, coordinar y controlar técnicas capaces de promover el desarrollo eficiente del personal, al mismo tiempo que la organización representa el medio que permite a las personas que colaboran en ella, alcanzar los objetivos individuales relacionados directa o indirectamente con el trabajo.

El análisis de puestos de trabajo es una herramienta básica para toda la Gestión de Recursos Humanos. Permite aclarar los cometidos de los individuos y sus aspectos colectivos, permite controlar la carga laboral y su evolución de manera que se pueda actuar sobre los calificadores, las decisiones técnicas y los equilibrios de la organización.

Una de las principales técnicas que facilita la administración de recurso humano es el análisis de puestos que según De La Fuente, Fernández y García (2006), consiste en la obtención, evaluación y organización de información sobre los puestos de una organización. Esta función tiene como meta el análisis de cada puesto de trabajo y no de las personas que lo desempeñan. (De La Fuente, Fernández, & García, 2006)

3.3.2 Conceptos de análisis de puestos.

El análisis de puestos es el procedimiento para establecer las obligaciones y las habilidades que requiere un puesto y el tipo de persona que se debe de contratar para ocuparlo (Dessler, 2001).

Según William y Keith (1996), análisis de puestos es: “Recolección, evaluación y organización de información sobre un puesto de trabajo determinado”

El análisis de puesto es definido como el procedimiento mediante el cual se determinan los deberes y las responsabilidades de las posiciones y los tipos de personas (en términos de capacidad y experiencia) que deben ser contratadas para ocuparlas. Igualmente, se puede definir como el procedimiento de recolección, evaluación y organización de información sobre un puesto de trabajo determinado (RR-hhWeb.com, 2006).

3.3.2.1 Usos de la información del análisis de puestos

El análisis de puestos es el fundamento para varias actividades de la administración de personal:

RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN. Produce información acerca de lo que entraña el puesto y las características humanas que se requieren para realizar estas actividades. Esta información de la descripción y especificación del puesto se usa para definir el tipo de personas que se habrán de reclutar y contratar.

COMPENSACIÓN. La información de los puestos también es esencial para estimar el valor de cada puesto y la compensación correspondiente. Esto se debe

a que la remuneración (como salario y bonos) suele depender de aspectos como el grado de estudios y habilidades requeridas para el puesto, los peligros para la seguridad y el grado de responsabilidad y todos estos factores se evalúan por medio del análisis de puestos. Produce información para determinar el valor relativo de cada puesto.

EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO. Los expertos muchas veces determinan los estándares que se deben alcanzar y las actividades concretas que se deben desempeñar por medio del análisis de puestos.

CAPACITACIÓN. La información del análisis de puestos también se utiliza para diseñar los programas de capacitación y desarrollo, porque el análisis y la resultante descripción del trabajo muestran las habilidades que se requieren y, por tanto, la capacitación.

ASEGURAR LA ASIGNACIÓN COMPLETA DE OBLIGACIONES. El análisis de puestos también sirve para descubrir las obligaciones que no se han asignado (Dessler, 2001).

3.4. Organización empresarial y mercadotecnia

Mercadotecnia es un conjunto de técnicas, estrategias y aplicaciones para la consecución de los objetivos de Mercadeo el cual es el término en castellano para el inglés *marketing*. La interpretación del concepto de mercadotecnia resulta más efectiva cuando se asocia al campo de operación de los negocios. Cuando el empresario ha sido motivado a invertir en el negocio de su vida, es el momento para utilizar sus recursos en la participación en el desarrollo de su negocio. (Barragán Codina & A. Pagán, 2002)

Kotler y Armstrong (2003), definen la mezcla de mercadotecnia como "el conjunto de herramientas tácticas controlables de mercadotecnia que la empresa combina para producir una respuesta deseada en el mercado meta. La mezcla de mercadotecnia incluye todo lo que la empresa puede hacer para influir en la demanda de su producto (Kotler, P. y Armstrong, G. 2003)".

CAPITULO 4 DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación se basa en el método científico para el análisis de datos cuantitativos de tipo no experimental y longitudinal.

Tipo de investigación

- a) Descriptiva. No-experimental. Longitudinal. Enfoque cuantitativo
- b) Unidad de análisis

Unidades económicas de hasta 11 personas, incluidas el dueño y los trabajadores del mismo para el sector manufacturero.

Unidades económicas de hasta 16 personas, incluidas el dueño y los trabajadores del mismo para el sector servicios.

En los levantamientos de la ENAMIN se incluye a los empleadores y trabajadores por cuenta propia que reportan serlo en su ocupación principal o en su ocupación secundaria. También, se consideró como dos negocios independientes, los casos en los que una persona reportó ocuparse en dos actividades distintas, o iguales, siempre y cuando éstas tuvieran gastos, personal, contabilidad y registros diferenciados. Cuando se detectó a más de una persona propietaria de un micronegocio en un mismo hogar, se seleccionó sólo a una, de acuerdo a los criterios siguientes: se prefirió a la que reportó el micronegocio como su actividad principal; y cuando en ambos casos el micronegocio era la actividad principal, se seleccionó a la persona más próxima a cumplir años, a partir de la fecha de la entrevista de la ENOE.

- c) Técnicas de muestreo

Dirigida o discrecional.

d) Plan de investigación longitudinal en el que se realiza la comparación de los indicadores en los distintos años base.

Primera recolección: ENAMIN 2008

Segunda recolección: ENAMIN 2010

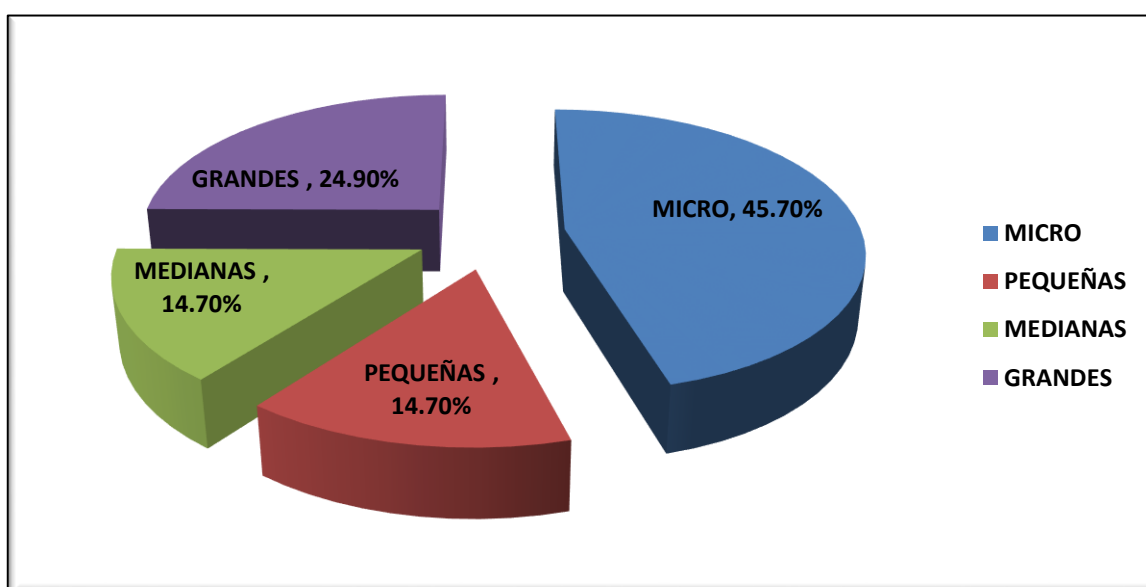
Tercera recolección: ENAMIN 2012

e) Técnicas de investigación

Encuestas.

Debido a lo complicado que resulta abordar la totalidad de las MIPYMES por su diversidad de características y giros, la presente investigación se realiza a través de un muestreo discrecional y se tomarán en cuenta los resultados de la Encuesta Nacional de Micronegocios en los distintos periodos de estudio esto debido a que éste tipo de negocios representan el mayor grupo de unidades económicas en el país (95%) y los que mayor número de personal ocupado poseen como se muestra en las siguientes figuras.

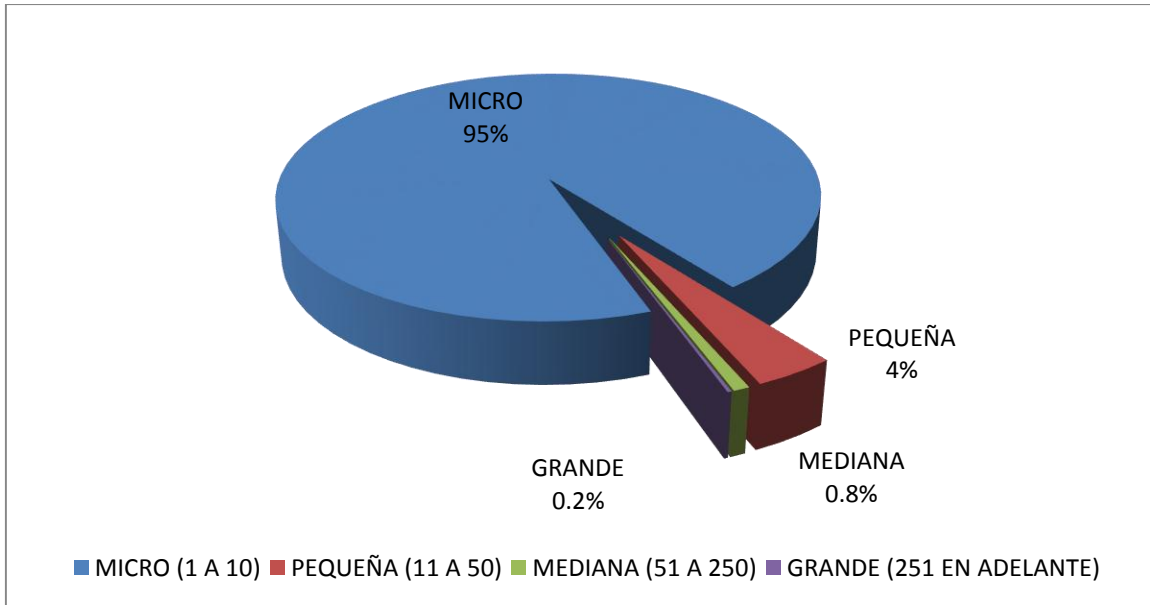
Gráfica 4 Personal ocupado por estrato.



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2010).

4.1 Delimitación del universo de estudio

Gráfica 5 Porcentaje de unidades económicas de acuerdo a la clasificación de Micro, Pequeña, Mediana y Grande empresa.



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2010).

En las ENAMIN 2008, 2010 y 2012 el universo de estudio de los micronegocios no manufactureros se definió con base en el número de trabajadores y se cubrieron las unidades económicas de hasta 11 personas¹, incluidos el dueño y los trabajadores del mismo, remunerados o no, en las siguientes actividades: industrias extractiva y de la construcción, comercio, servicios y transporte. En contraste, para el sector manufacturero se consideró a las unidades de hasta 16 personas, incluyendo al dueño y los trabajadores remunerados o no, debido a que en general se requiere de un mayor número de personas para operar negocios de esta naturaleza.

Los micronegocios fueron identificados mediante la Encuesta Nacional Ocupación y Empleo (ENOE), que es una encuesta aplicada en hogares y que tiene como objetivo determinar los niveles y condiciones del empleo y desocupación de la población de 14 años y más. A través del cuestionario de ocupación y empleo

(COE), se identificó a las personas que trabajan por cuenta propia o que son dueños de negocios, excepto en el sector agropecuario.

4.2 Cobertura geográfica

La ENAMIN es representativa de todo el país, al levantarse en las 32 áreas autorrepresentadas que cubre la ENOE, más un complemento que cubrió los ámbitos: urbano alto (localidades de 100 000 habitantes y más), urbano medio (localidades de 15 000 a 99 999 habitantes), urbano bajo (localidades de 2 500 a 14 999 habitantes) y rural (localidades con menos de 2 500 habitantes).

4.3 Selección de indicadores a tratar de las ENAMIN

La Encuesta Nacional de Micronegocios se divide en ocho indicadores estratégicos divididos en indicadores específicos, de los cuales se escogieron siguientes para la realización de la presente investigación, los cuales de acuerdo con el marco teórico pueden influir de forma negativa en su consolidación y desarrollo:

TOTAL DE MICRONEGOCIOS POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA
Manufacturas
Comercio
Construcción
Servicios
Transportes
Tamaño del micronegocio de acuerdo al número de trabajadores
Negocios con trabajadores
1 Trabajador y el dueño

2 Trabajadores y el dueño
3 Trabajadores y el dueño
4 Trabajadores y el dueño
5 Trabajadores y el dueño
De 6 a 15 Trabajadores y el dueño
No se especificó
Negocios que no tuvieron trabajadores en 2012, 2010 Y 2008
Negocios que nunca han tenido trabajadores
Antigüedad del negocio
Menos de 1 año
1 a 2 años
3 a 5 años
De 6 a 10 años
De 11 a 15 años
De 16 a 20 años
Más de 20 años
No especificado
Forma de registro contable
Acude con un contador o profesional para llevar las cuentas
Sólo utiliza una libreta
Utiliza la caja registradora de la Secretaría de Hacienda
No lleva ningún registro
Se negó a contestar

Financiamiento inicial y principal fuente
Si necesitó financiamiento
Programa de gobierno
Préstamo de amigos o parientes
Liquidación del empleo anterior
Ahorros personales
Crédito de proveedores
Otra fuente
No lo necesitó porque:
Heredó el negocio
No requirió inversión
Otro
Financiamiento posterior a iniciado el negocio
Si solicitó préstamos
No, porque
No tiene necesidad
No sabe cómo pedirlo
Piensa que no lo conseguiría
El monto y los plazos no le convienen
Los intereses o comisiones son muy altos
Demasiados trámites
Otro
Condición de obtención del crédito posterior y destino del mismo
No lo obtuvo
Si obtuvo el préstamo

Para comprar local o vehículo
Ampliar, adecuar o reparar el local o vehículo
Adquirir o comprar mercancía
Pagar deudas del negocio
Comprar maquinaria, equipo o herramientas
Otros fines
No especificado
Dueños de los micronegocios
Por nivel de instrucción
Primaria incompleta
Primaria completa
Secundaria completa
Medio superior y superior
Medio superior
Superior
No especificado
Por grupo de edad
Menores de 14 años
De 15 a 19 años
De 20 a 29 años
De 30 a 39 años
De 40 a 49 años
De 50 a 59 años
De 60 años y más
No especificado
Antecedentes laborales de los dueños y motivos para fundar el micronegocio

Ocupación previa del dueño del micronegocio
Trabajaba
Era un empleado asalariado
Tenía otro negocio propio
Era aprendiz sin pago
Desocupado
No económicamente activo
Motivo principal para iniciar la actividad o negocio
Tradición familiar
Para complementar el ingreso familiar
Por un mayor ingreso que como asalariado
No encontró trabajo como asalariado
Horario flexible
Despido o recorte de personal
Encontró una buena oportunidad de negocio
Quería ser independiente
Otro
Mercado
Principal proveedor de los micronegocios
Comercio grande
Comercio pequeño
Fábrica grande
Particulares
Otro
No especificó proveedores

Principal cliente en los micronegocios
Sector público
Comercio grande
Comercio pequeño
Directamente al público
Otro
No especificó proveedores
Forma principal de determinación de precios
Con relación a la competencia
Toma los precios oficiales o del proveedor
Por regateo
Dependiendo del cliente
Agrega una cuota o porcentaje al costo
Otra forma
No especificado
Principal problemática presentada
Bajaron las ventas
Falta de crédito o financiamiento
Aumento de los precios en insumos y/o mercancías
El negocio es menos rentable
Competencia excesiva
Problemas con los clientes
Otros
Sin problemas

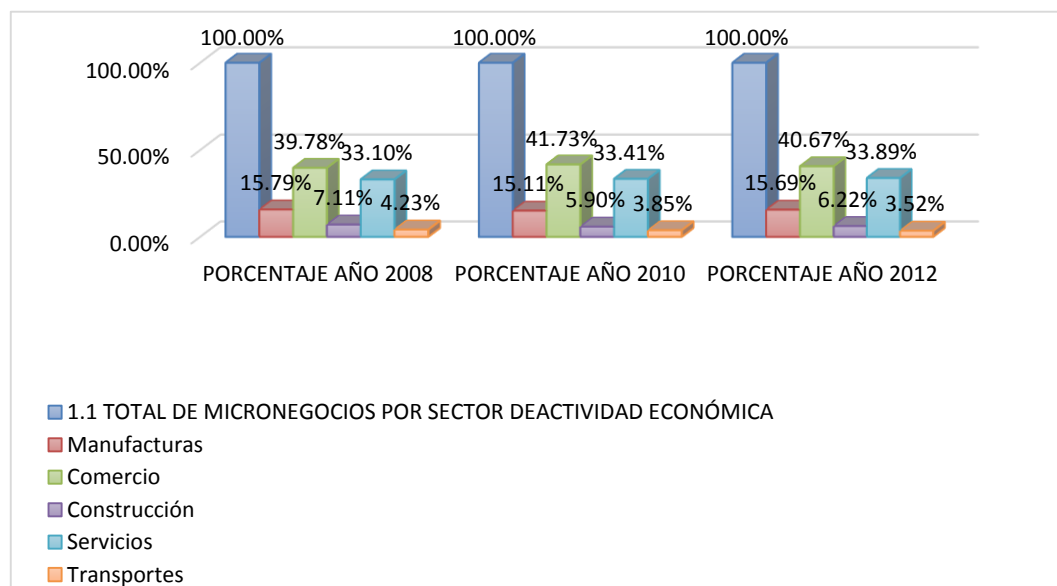
Ingresos y gastos
Ingresos mensuales por tipo de fuente (miles de pesos)
Ventas de productos elaborados
Por servicios de maquila
Por prestación de servicios (incluye materiales)
Venta de mercancías adquiridas para su reventa
Otros ingresos
Gastos mensuales por destino del gasto (miles de pesos)
Materias primas y auxiliares
Mercancías y/o productos comprados para su reventa
Pagos de agua, luz, teléfono, combustible
Pago a terceros por maquila
Reposición y mantenimiento de activos
Otros
Pago de salarios 2008
Nivel de ingresos al mes en los micronegocios en salarios mínimos
Hasta uno
Más de 1 hasta 2
Más de 2 hasta 3
Más de 3 hasta 5
Más de 5 hasta 10

Más de 10 hasta 15
Más de 15 hasta 20
Más de 20
No especificado
Ganancias promedio mensuales en los micronegocios
Manufacturas
Comercio
Construcción
Servicios
Transportes
Continuará en el siguiente año con el micronegocio:
Sí
No

CAPÍTULO 5 ANÁLISIS DE RESULTADOS

5.1 Características generales encontradas

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
TOTAL DE MICRONEGOCIOS POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA	8108755	8353649	9,192,490	TOTAL DE MICRONEGOCIOS POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA	100.00%	100.00%	100.00%
Manufacturas	1280722	1262047	1,442,449	Manufacturas	15.79%	15.11%	15.69%
Comercio	3225464	3485690	3,738,607	Comercio	39.78%	41.73%	40.67%
Construcción	576164	493253	572,130	Construcción	7.11%	5.90%	6.22%
Servicios	2683668	2791199	3,115,463	Servicios	33.10%	33.41%	33.89%
Transportes	342737	321460	323,841	Transportes	4.23%	3.85%	3.52%



Gráfica 6 Porcentaje de empresas por Giro o actividad principal del Negocio

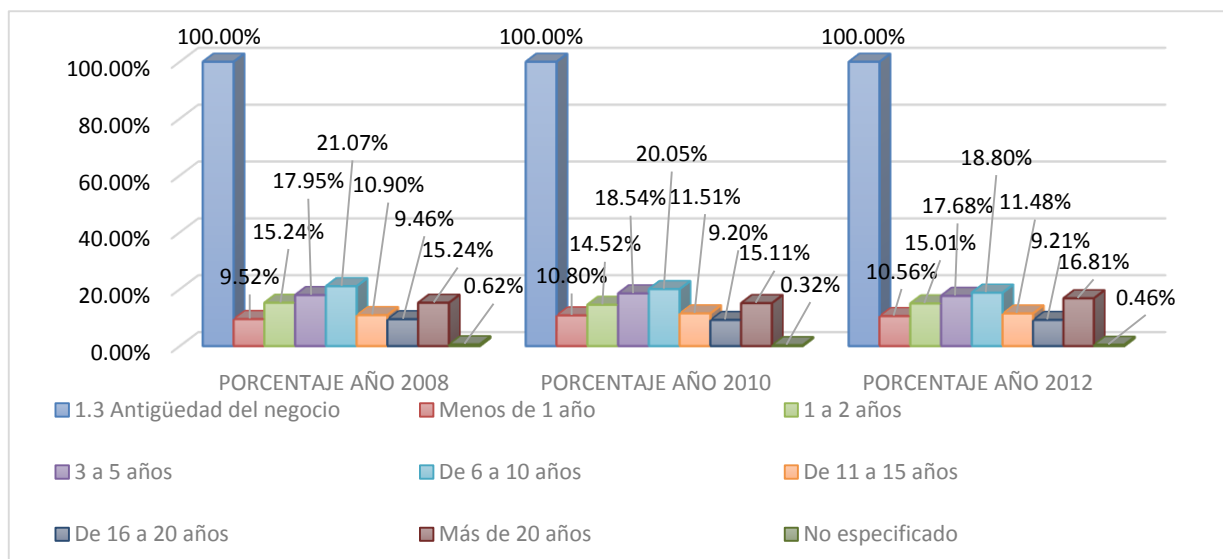
Como primera característica encontrada con el análisis de los datos, en esta gráfica se observa que la estructura empresarial en México por tipo de actividad económica se ha mantenido constante de 2008 a 2012 ya que los porcentajes de empresas dedicados al mismo sector no se han modificado considerablemente encontrando que entre el sector servicios y comercio abarcan más del

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

70% de los negocios. Mientras que el manufacturero tan solo ha representado el 15% en cualquiera de los periodos de estudio, lo que nos muestra un bajo dinamismo de la estructura económica del país.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Antigüedad del negocio	8108755	8353649	9,192,490	Antigüedad del negocio	100.00%	100.00%	100.00%
Menos de 1 año	772135	902209	970,888	Menos de 1 año	9.52%	10.80%	10.56%
1 a 2 años	1235671	1213302	1,379,778	1 a 2 años	15.24%	14.52%	15.01%
3 a 5 años	1455796	1548778	1,624,911	3 a 5 años	17.95%	18.54%	17.68%
De 6 a 10 años	1708756	1674580	1,728,076	De 6 a 10 años	21.07%	20.05%	18.80%
De 11 a 15 años	883721	961748	1,054,939	De 11 a 15 años	10.90%	11.51%	11.48%
De 16 a 20 años	766690	768393	846,871	De 16 a 20 años	9.46%	9.20%	9.21%
Más de 20 años	1236081	1262299	1,544,966	Más de 20 años	15.24%	15.11%	16.81%
No especificado	49905	26340	42,061	No especificado	0.62%	0.32%	0.46%

Gráfica 7 Porcentaje de empresas por antigüedad



Como se observa, la antigüedad de los negocios en México durante el periodo de estudio ha permanecido constante y al mismo tiempo se observa que tanto en 2008, 2010 y 2012 el 63% de ellos tuvieron una antigüedad menor a los 10 años. Igualmente podemos observar

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

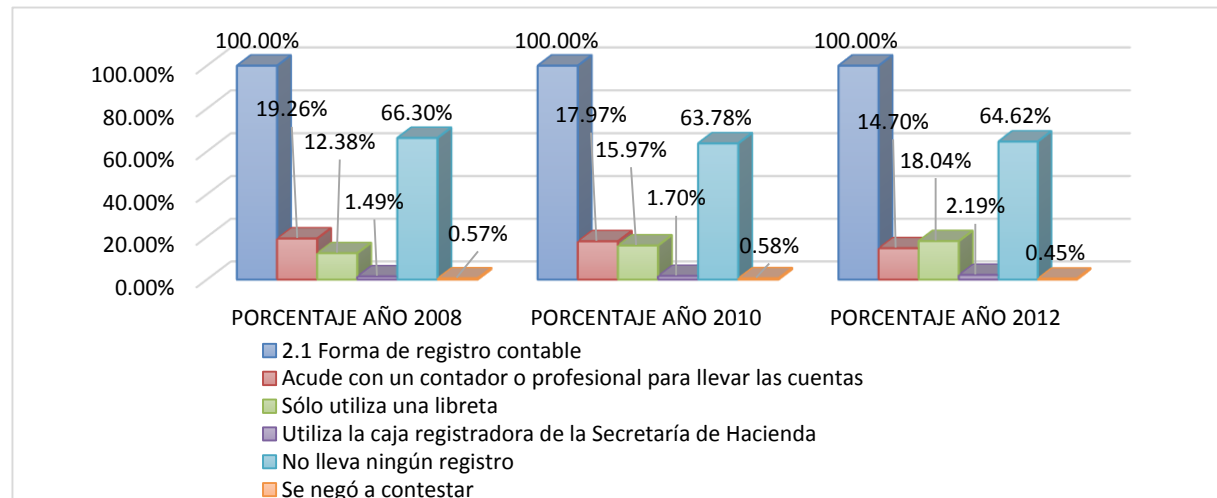
que cada año se abrieron entre 770000 y 970000 negocios, pero que al pasar al segundo año los negocios que permanecieron abiertos fueron menos de la mitad. Con esto se puede observar la gran cantidad de negocios que no logran pasar su primer año de vida.

5.2 Análisis de las variables de acuerdo a los resultados

5.2.1 Acceso al financiamiento

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Forma de registro contable	8108755	8353649	9,192,490	Forma de registro contable	100.00%	100.00%	100.00%
Acude con un contador o profesional para llevar las cuentas	1561896	1500947	1351490	Acude con un contador o profesional para llevar las cuentas	19.26%	17.97%	14.70%
Sólo utiliza una libreta	1003552	1333924	1,657,916	Sólo utiliza una libreta	12.38%	15.97%	18.04%
Utiliza la caja registradora de la Secretaría de Hacienda	120713	142396	201,016	Utiliza la caja registradora de la Secretaría de Hacienda	1.49%	1.70%	2.19%
No lleva ningún registro	5376151	5327909	5,940,270	No lleva ningún registro	66.30%	63.78%	64.62%
Se negó a contestar	46443	48473	41,798	Se negó a contestar	0.57%	0.58%	0.45%

Gráfica 8 Porcentaje de negocios de acuerdo con la forma de registro contable



Como primer indicador de la variable acceso al financiamiento se determinó que tan solo el 19.26, 17.97 y 14.7% en los años 2008, 2010 y 2012 respectivamente, llevaban una forma de registro contable formal lo que automáticamente excluye al resto del financiamiento de la

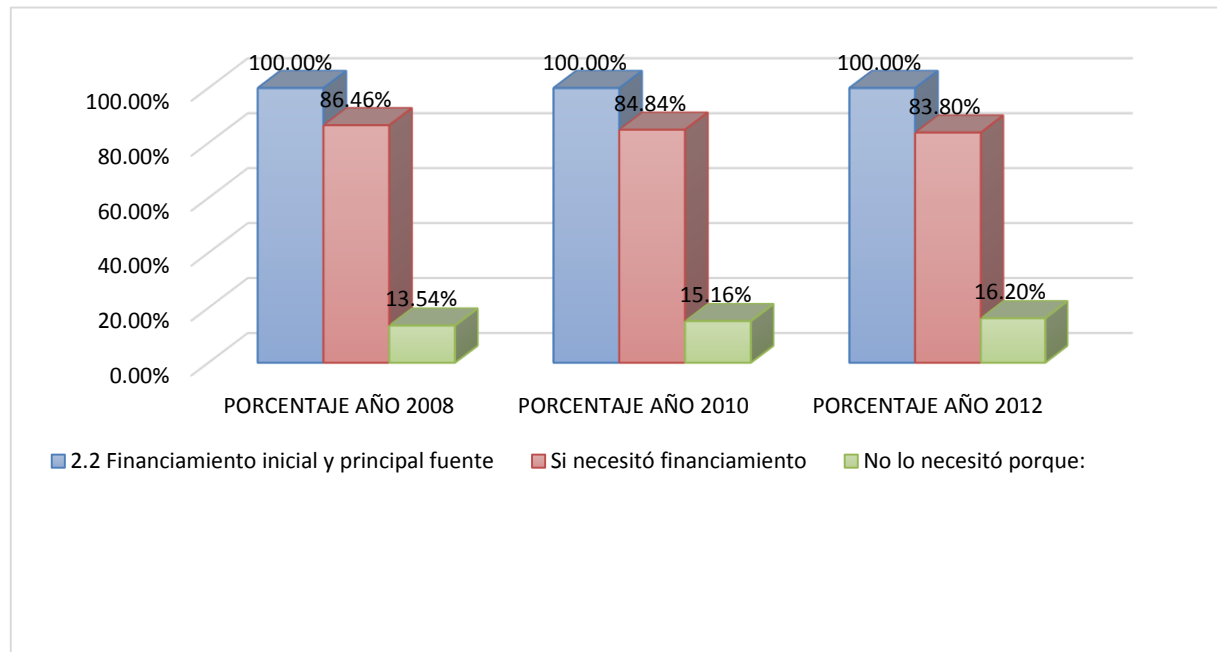
banca

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

comercial que requiere estados de cuenta para otorgar créditos. Así mismo observamos entre el 63% y el 66% afirmaron no llevar ninguna forma de registro, lo que por consiguiente muestra la ineficiente administración que se puede llevar en estos negocios y mucho menos una forma de control entre sus ingresos y sus egresos; lo que a su vez impedirá crear la conciencia de si el negocio es rentable o no.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Financiamiento inicial	8108755	8353649	9,192,490	Financiamiento inicial	100.00%	100.00%	100.00%
Si necesitó financiamiento	7010502	7087278	7,703,222	Si necesitó financiamiento	86.46%	84.84%	83.80%
No lo necesitó porque:	1098253	1266371	1,489,268	No lo necesitó porque:	13.54%	15.16%	16.20%

Gráfica 9 Porcentaje de negocios que requirieron financiamiento inicial



En esta grafica se observa que la para el periodo de estudio más del 80% de los negocios requirieron financiamiento inicial, caso contrario de los que afirmaron no haber necesitado financiamiento inicial por diversas circunstancias que se trataran más adelante, por lo que en las siguientes ilustraciones se

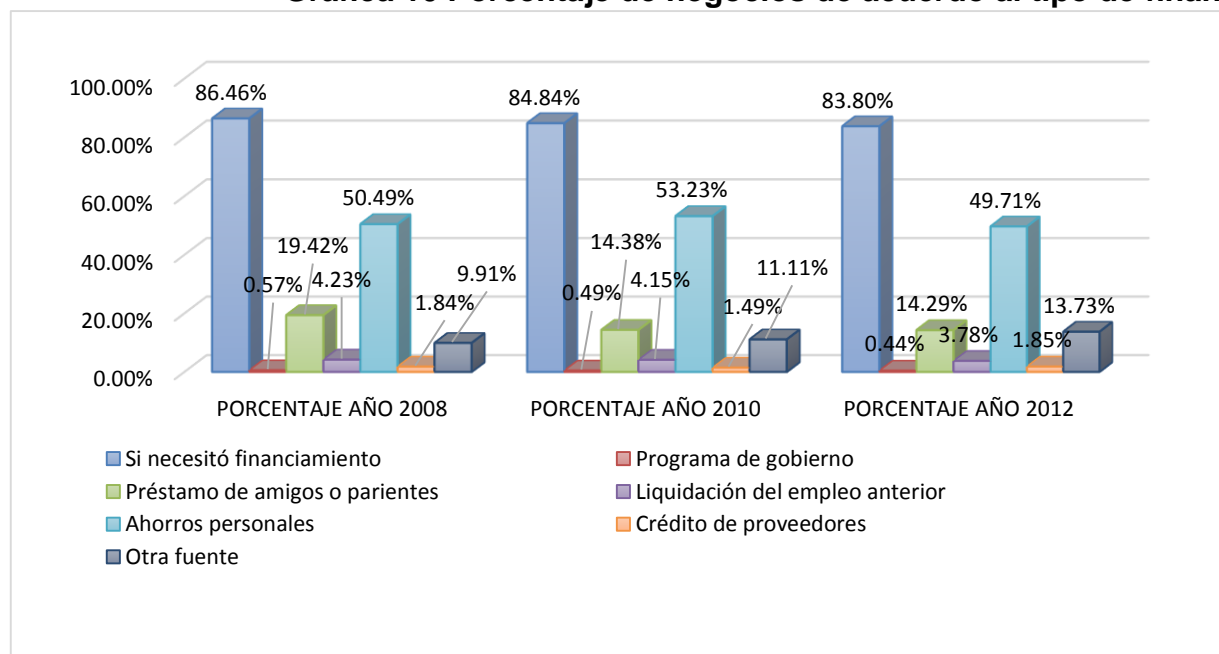
muestra el desglose por tipo de todos

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

aquellos negocios que si lo requirieron.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Sí necesitó financiamiento	7010502	7087278	7,703,222	Sí necesitó financiamiento	86.46%	84.84%	83.80%
Programa de gobierno	46250	40773	40,795	Programa de gobierno	0.57%	0.49%	0.44%
Préstamo de amigos o parientes	1574916	1200905	1,313,729	Préstamo de amigos o parientes	19.42%	14.38%	14.29%
Liquidación del empleo anterior	342766	346583	347,309	Liquidación del empleo anterior	4.23%	4.15%	3.78%
Ahorros personales	4093836	4446571	4,569,452	Ahorros personales	50.49%	53.23%	49.71%
Crédito de proveedores	149194	124085	169,826	Crédito de proveedores	1.84%	1.49%	1.85%
Otra fuente	803540	928361	1,262,111	Otra fuente	9.91%	11.11%	13.73%

Gráfica 10 Porcentaje de negocios de acuerdo al tipo de financiamiento inicial



En esta gráfica se puede observar que durante el periodo de estudio alrededor del 50% de los empresarios utilizaron sus ahorros personales para iniciar el negocio, como segunda fuente se encontró que se utilizaron préstamos de familiares o amigos y tan solo por

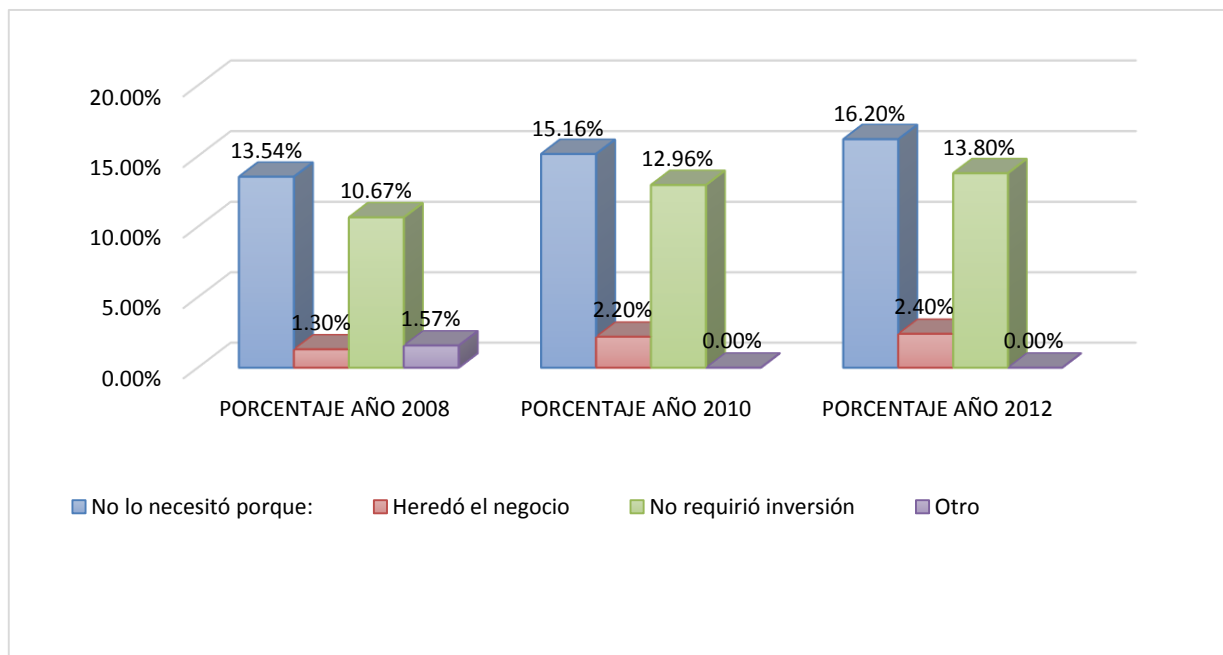
debajo del 0.50% han utilizado un programa de gobierno como principal fuente de financiamiento

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

por lo que la política pública de este tipo no ha incidido significativamente en la apertura de MIPYMES.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
No lo necesitó porque:	1098253	1266371	1,489,268	No lo necesitó porque:	13.54%	15.16%	16.20%
Heredó el negocio	105542	183409	220,939	Heredó el negocio	1.30%	2.20%	2.40%
No requirió inversión	865172	1082962	1,268,329	No requirió inversión	10.67%	12.96%	13.80%
Otro	127539			Otro	1.57%	0.00%	0.00%

Gráfica 11 Porcentaje de empresa según la causa de no haber necesitado financiamiento inicial

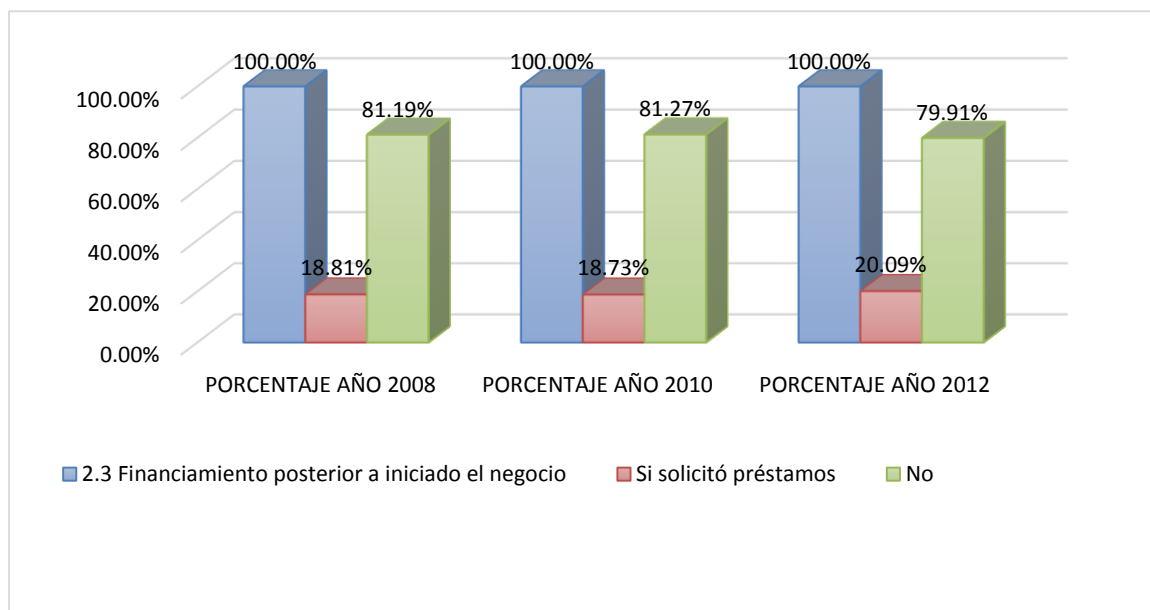


Del porcentaje restante de negocios que no necesitaron financiamiento inicial se tiene que entre el 1.03 y el 2.40% heredaron el negocio mientras que el porcentaje restante afirmó no haber requerido inversión inicial.

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Financiamiento posterior a iniciado el negocio	8108755	8353649	9,192,490	Financiamiento posterior a iniciado el negocio	100.00%	100.00%	100.00%
Si solicitó préstamos	1525082	1564294	1,846,943	Si solicitó préstamos	18.81%	18.73%	20.09%
No	6583673	6789355	7,345,547	No, porqué	81.19%	81.27%	79.91%

Gráfica 12 Porcentaje de negocios que solicitaron financiamiento posterior a iniciado el negocio



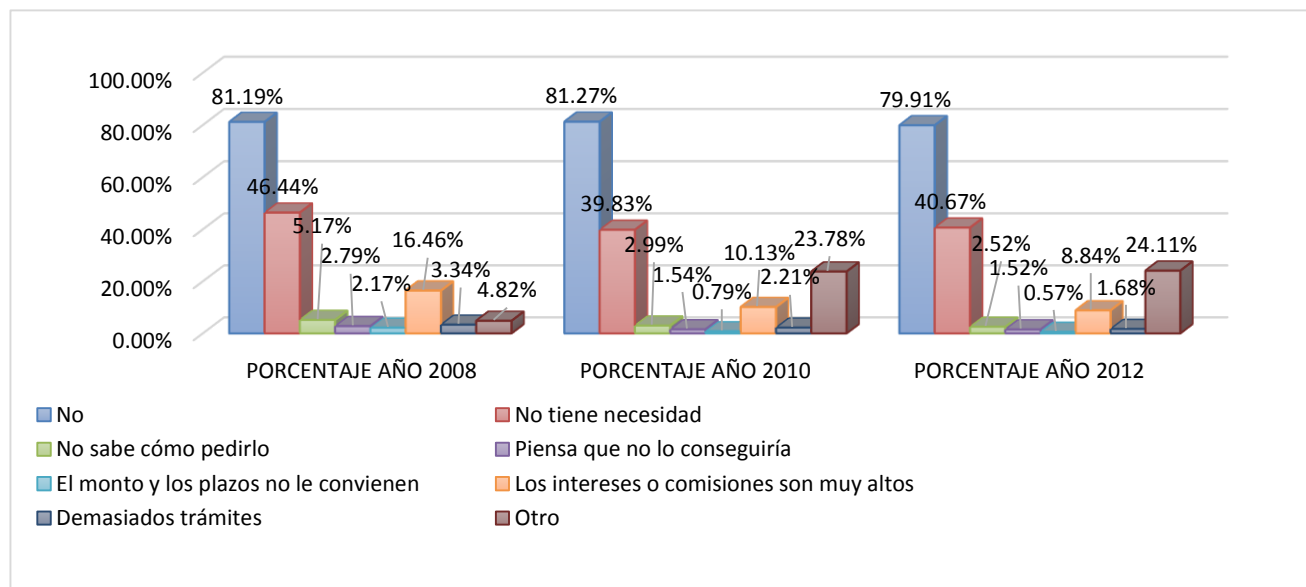
Otra característica importante detectada es que tan solo entre el 18 y 20% de las empresas en México solicitan préstamos posteriores a la apertura del negocio y el restante 80% de los micro, pequeños y medianos negocios en México no

solicitan financiamiento después de haber iniciado operaciones.

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
No, porqué	6583673	6789355	7,345,547	No	81.19%	81.27%	79.91%
No tiene necesidad	3765971	3327245	3,738,181	No tiene necesidad	46.44%	39.83%	40.67%
No sabe cómo pedirlo	419236	250067	231,307	No sabe cómo pedirlo	5.17%	2.99%	2.52%
Piensa que no lo conseguiría	226235	129022	139,593	Piensa que no lo conseguiría	2.79%	1.54%	1.52%
El monto y los plazos no le convienen	176205	65979	52,382	El monto y los plazos no le convienen	2.17%	0.79%	0.57%
Los intereses o comisiones son muy altos	1334958	846235	813,004	Los intereses o comisiones son muy altos	16.46%	10.13%	8.84%
Demasiados trámites	270597	184725	154,650	Demasiados trámites	3.34%	2.21%	1.68%
Otro	390471	1986082	2,216,430	Otro	4.82%	23.78%	24.11%

Gráfica 13 Razones para no haber solicitado un crédito



Dentro de las principales razones que tiene el 80% de los negocios que no solicitan créditos posteriores a su apertura, se tuvo como principal que alrededor del 40% de los empresarios consideran que no lo necesitan; entre 1.52 y el 5.17% afirmaron no saber cómo solicitar un

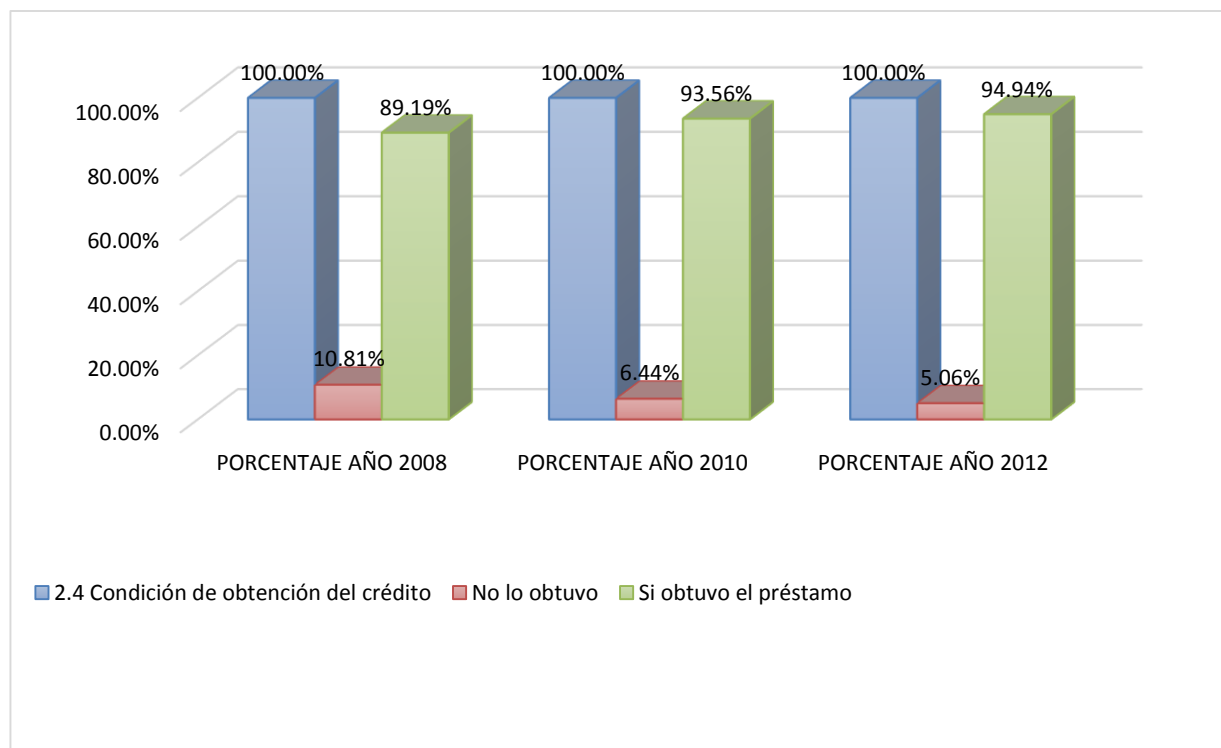
crédito; entre el 0.57 y el 2.17% afirman que los plazos no el monto y los

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

plazos no les convienen; y el entre el 8 y 16% para los años base consideraron que los intereses o comisiones son altos y; entre el 1.52 y 2.79% consideran que no conseguirán el financiamiento.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Condición de obtención del crédito posterior	1525082	1564294	1,846,943	Condición de obtención del crédito posterior y destino del mismo	100.00%	100.00%	100.00%
No lo obtuvo	164898	100723	93,541	No lo obtuvo	10.81%	6.44%	5.06%
Si obtuvo el préstamo	1360184	1463571	1,753,402	Si obtuvo el préstamo	89.19%	93.56%	94.94%

Gráfica 14 condición de obtención del crédito

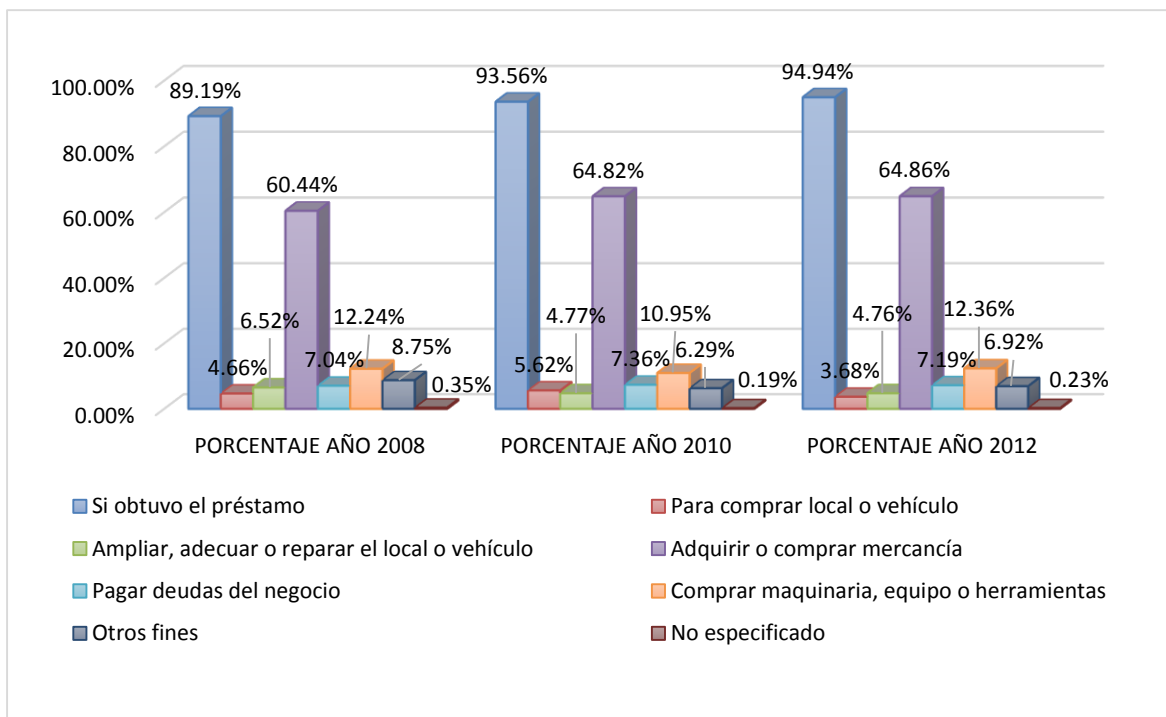


Del porcentaje de empresas que decidieron solicitar crédito se observa que la cantidad de créditos negados ha ido a la baja al pasar del 10.81% en 2008 al 5.06% en 2012.

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Si obtuvo el préstamo	1360184	1463571	1,753,402	Si obtuvo el préstamo	89.19%	93.56%	94.94%
Para comprar local o vehículo	63420	82268	64,443	Para comprar local o vehículo	4.66%	5.62%	3.68%
Ampliar, adecuar o reparar el local o vehículo	88681	69789	83,456	Ampliar, adecuar o reparar el local o vehículo	6.52%	4.77%	4.76%
Adquirir o comprar mercancía	822100	948745	1,137,177	Adquirir o comprar mercancía	60.44%	64.82%	64.86%
Pagar deudas del negocio	95824	107656	126,150	Pagar deudas del negocio	7.04%	7.36%	7.19%
Comprar maquinaria, equipo o herramientas	166434	160262	216,696	Comprar maquinaria, equipo o herramientas	12.24%	10.95%	12.36%
Otros fines	118972	91999	121,419	Otros fines	8.75%	6.29%	6.92%
No especificado	4753	2852	4,061	No especificado	0.35%	0.19%	0.23%

Gráfica 15 Destino del crédito obtenido



Del total de empresas que solicitaron financiamiento se tiene entre el 60.44 y 68.86% según al año base destinaron el crédito para adquirir mercancías; entre el 10.95 y 12.36 lo destinaron a maquinaria, equipo o herramienta; alrededor del 7% lo utilizaron para pagar deudas; entre el 4 y el 6% para mejorar las

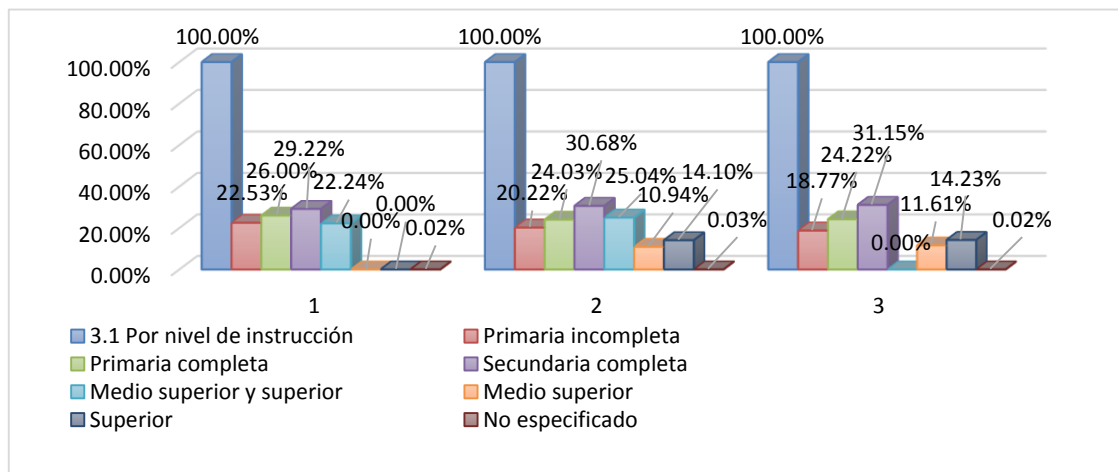
instalaciones y; entre el 3 y 5% adquirir un local o vehículo.

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

5.3 El recurso humano y las capacidades gerenciales de los dueños y/o administradores

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Dueños de los micronegocios				Dueños de los micronegocios			
Por nivel de instrucción	8108755	8353649	9,192,490	Por nivel de instrucción	100.00%	100.00%	100.00%
Primaria incompleta	1826894	1689170	1,725,639	Primaria incompleta	22.53%	20.22%	18.77%
Primaria completa	2108224	2007524	2,225,980	Primaria completa	26.00%	24.03%	24.22%
Secundaria completa	2369145	2562939	2,863,445	Secundaria completa	29.22%	30.68%	31.15%
Medio superior y superior	1803221	2091721		Medio superior y superior	22.24%	25.04%	0.00%
Medio superior		913646	1,067,243	Medio superior	0.00%	10.94%	11.61%
Superior		1178075	1,308,398	Superior	0.00%	14.10%	14.23%
No especificado	1271	2295	1,785	No especificado	0.02%	0.03%	0.02%

Gráfica 16 Nivel de instrucción de los dueños de las Empresas



Como primer indicador de la variable Recurso Humano y capacidades gerenciales, se determinó que entre el 22.53 y el 18.77% de los microempresarios en México cuentan

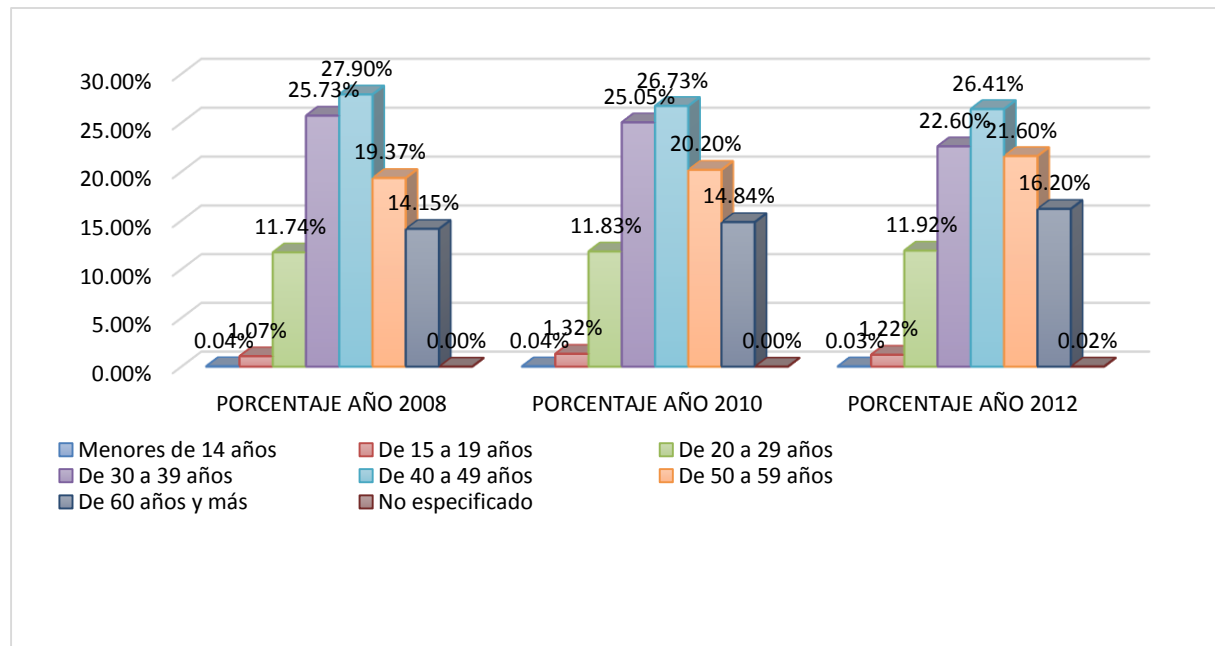
con un nivel de instrucción de primaria incompleta; del 24 al 26% con primaria

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

completa; entre el 29 y el 31% estudiaron la secundaria; por lo que tenemos que entre el 74.14 y el 77.75% de los empresarios estudiaron hasta el nivel de secundaria y el resto aproximadamente un 25% tienen nivel medio superior y superior.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Por grupo de edad	8108755	8353649	9,192,490	Por grupo de edad	100.00%	100.00%	100.00%
Menores de 14 años	3551	2999	2,809	Menores de 14 años	0.04%	0.04%	0.03%
De 15 a 19 años	86801	110249	112,583	De 15 a 19 años	1.07%	1.32%	1.22%
De 20 a 29 años	951743	988214	1,095,575	De 20 a 29 años	11.74%	11.83%	11.92%
De 30 a 39 años	2086418	2092628	2,077,129	De 30 a 39 años	25.73%	25.05%	22.60%
De 40 a 49 años	2262494	2232725	2,428,020	De 40 a 49 años	27.90%	26.73%	26.41%
De 50 a 59 años	1570335	1687025	1,985,808	De 50 a 59 años	19.37%	20.20%	21.60%
De 60 años y más	1147413	1239809	1,489,164	De 60 años y más	14.15%	14.84%	16.20%
No especificado			1,402	No especificado	0.00%	0.00%	0.02%

Gráfica 17 Dueños de los negocios por grupo de edad



En esta grafica encontramos que alrededor del 80% de los empresarios en los distintos periodos de estudio, son adultos con más de 30 años de edad. Que el 11% de los dueños se encuentra entre los 20 y 30 años de edad; entre el 22 y el 25%

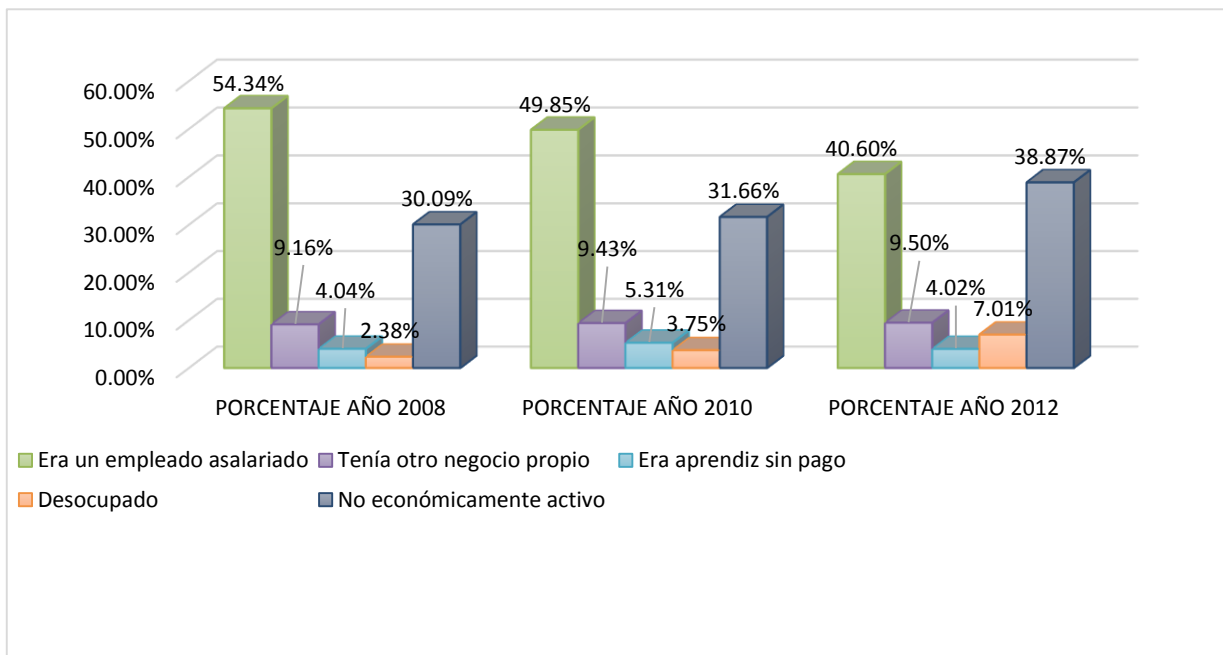
entre los 30 y 39 años, entre el 26 y 28% de 40 a 49 años; entre el 19 y 21% tienen 50 a 59 años de edad y entre el 14

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

y el 16 % son personas mayores de 60 años de edad.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Ocupación previa del dueño del micronegocio	8108755	8353649	9,192,490	Ocupación previa del dueño del micronegocio	100.00%	100.00%	100.00%
Trabajaba	5476253	5395814	4,975,151	Trabajaba	67.54%	64.59%	54.12%
Era un empleado asalariado	4405961	4164639	3,732,283	Era un empleado asalariado	54.34%	49.85%	40.60%
Tenía otro negocio propio	743004	787371	873,222	Tenía otro negocio propio	9.16%	9.43%	9.50%
Era aprendiz sin pago	327288	443804	369,646	Era aprendiz sin pago	4.04%	5.31%	4.02%
Desocupado	192589	313480	644,474	Desocupado	2.38%	3.75%	7.01%
No económicamente activo	2439913	2644355	3,572,865	No económicamente activo	30.09%	31.66%	38.87%

Gráfica 18 Ocupación previa del dueño



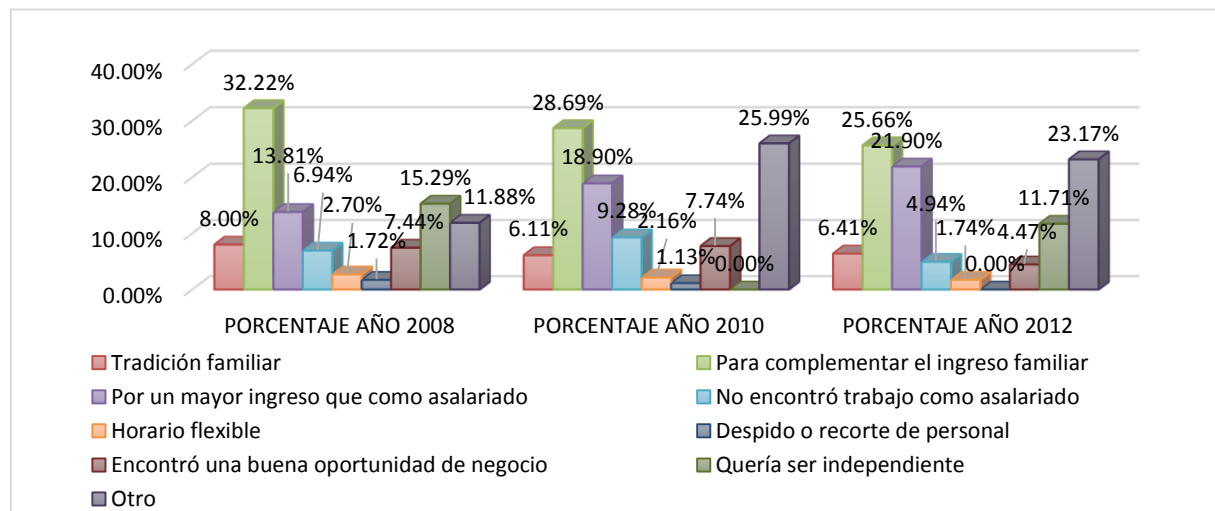
Otro hallazgo importante de la presente investigación radica en que entre el 30.09 y el 38.87% de los empresarios eran personas no económicamente en el momento de iniciar el negocio por lo que se deduce que su experiencia y capacidad gerencial era baja o prácticamente inexistente; así mismo se encuentra que entre el 40 y el 50% era un empleado

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

asalariado antes de iniciar el negocio; tan solo alrededor del 9% tenían otro negocio.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Motivo principal para iniciar la actividad o negocio			9,192,490	Motivo principal para iniciar la actividad o negocio	100.00%	100.00%	100.00%
Tradición familiar	648948	510445	589,519	Tradición familiar	8.00%	6.11%	6.41%
Para complementar el ingreso familiar	2612963	2396662	2,358,505	Para complementar el ingreso familiar	32.22%	28.69%	25.66%
Por un mayor ingreso que como asalariado	1119426	1579243	2,013,212	Por un mayor ingreso que como asalariado	13.81%	18.90%	21.90%
No encontró trabajo como asalariado	562650	775477	454,239	No encontró trabajo como asalariado	6.94%	9.28%	4.94%
Horario flexible	218582	180101	159,779	Horario flexible	2.70%	2.16%	1.74%
Despido o recorte de personal	139068	94409	0.00%	Despido o recorte de personal	1.72%	1.13%	0.00%
Encontró una buena oportunidad de negocio	603600	646456	410,832	Encontró una buena oportunidad de negocio	7.44%	7.74%	4.47%
Quería ser independiente	1239919		1,076,813	Quería ser independiente	15.29%	0.00%	11.71%
Otro	963599	2170856	2,129,591	Otro	11.88%	25.99%	23.17%

Gráfica 19 Motivo principal para iniciar el negocio



En este otro grafico se puede observar que tan solo entre 4.47 y el 7.44% de los negocios iniciaron actividad después de haber encontrado una buena oportunidad de negocio; entre el 25.66 y 32.22% lo hicieron para completar el ingreso familiar y; entre el 13 y 21% pensaron que

tendrían un mayor ingreso que

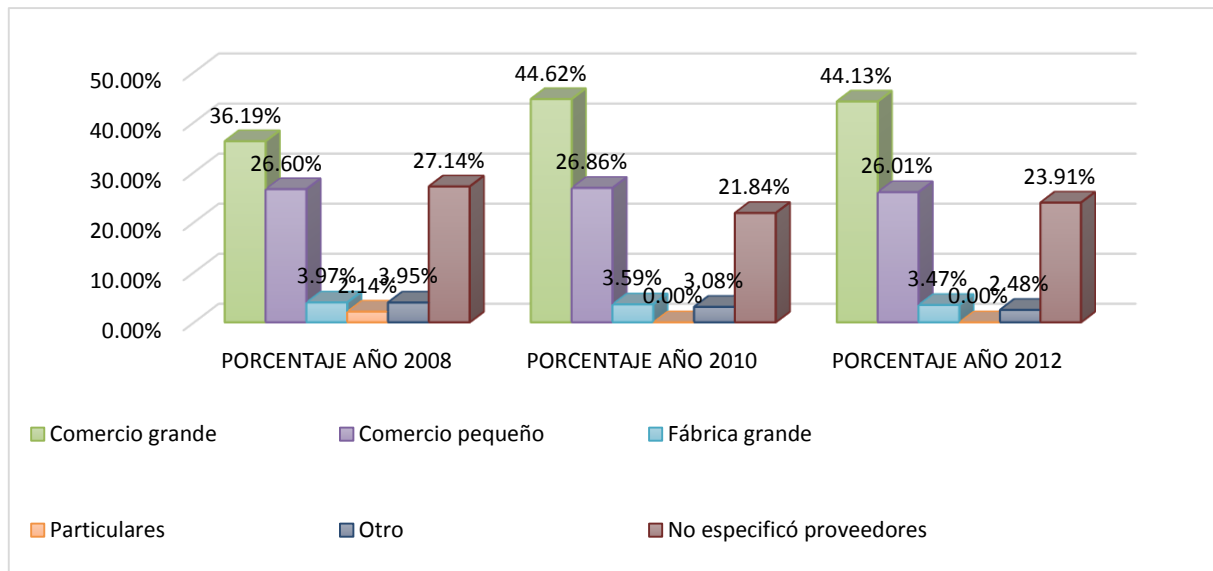
Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

como asalariado.

5.4 El mercado

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
4. Mercado				4. Mercado			
Principal proveedor de los micronegocios	8108755	8353649	9,192,490	Principal proveedor de los micronegocios	100.00%	100.00%	100.00%
Comercio grande	2934935	3727098	4,056,911	Comercio grande	36.19%	44.62%	44.13%
Comercio pequeño	2157068	2244168	2,391,134	Comercio pequeño	26.60%	26.86%	26.01%
Fábrica grande	322116	300308	318,988	Fábrica grande	3.97%	3.59%	3.47%
Particulares	173536			Particulares	2.14%	0.00%	0.00%
Otro	320001	257274	227,558	Otro	3.95%	3.08%	2.48%
No especificó proveedores	2201099	1824801	2,197,899	No especificó proveedores	27.14%	21.84%	23.91%

Gráfica 20 Principal proveedor del negocio



Como una de las principales características del sector en lo que al mercado se refiere, se observó que tan solo entre el 3 y 4% de los negocios establecen relaciones comerciales con fábricas grandes y que; entre el 62 y 71% de ellos dependen de

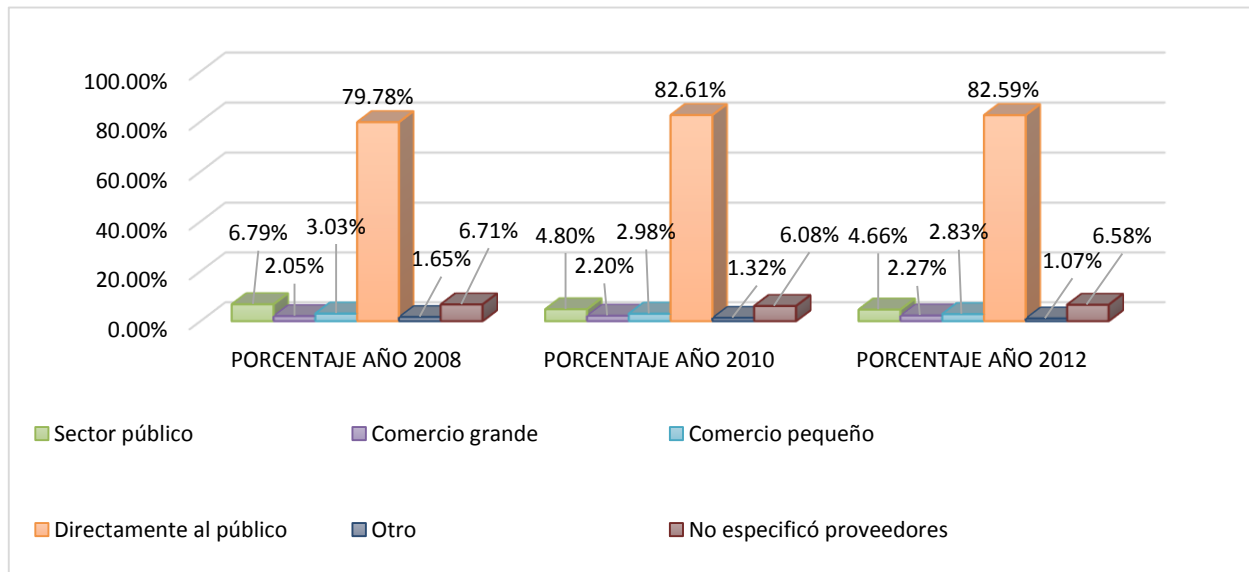
intermediarios ya sean grandes o pequeños, lo que

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

reduce sus márgenes de utilidad.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Principal cliente en los micronegocios	8108755	8353649	9,192,490	Principal cliente en los micronegocios	100.00%	100.00%	100.00%
Sector público	550243	400983	428,728	Sector público	6.79%	4.80%	4.66%
Comercio grande	166357	183609	208,301	Comercio grande	2.05%	2.20%	2.27%
Comercio pequeño	245795	248875	260,109	Comercio pequeño	3.03%	2.98%	2.83%
Directamente al público	6468889	6901300	7,591,640	Directamente al público	79.78%	82.61%	82.59%
Otro	133639	110124	98,771	Otro	1.65%	1.32%	1.07%
No especificó proveedores	543832	508124	604,941	No especificó proveedores	6.71%	6.08%	6.58%

Gráfica 21 Principal cliente del negocio



En esta grafica encontramos como una característica primordial del sector que la comercialización de sus productos es directamente al público o usuario final, lo que implica bajo margen de utilidad

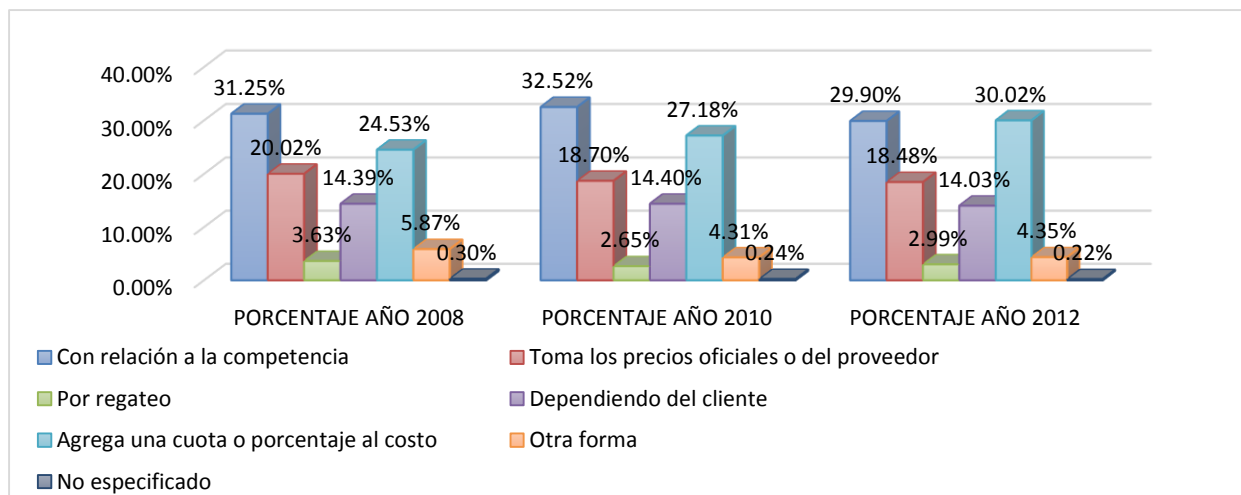
y mayor esfuerzo para colocar altos volúmenes de productos;

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

de igual forma se observa que tan solo alrededor del 4% logra vender sus productos al sector público.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
4.3 Forma principal de determinación de precios	8108755	8353649	9,192,490	4.3 Forma principal de determinación de precios	100.00%	100.00%	100.00%
Con relación a la competencia	2533853	2716512	2,748,222	Con relación a la competencia	31.25%	32.52%	29.90%
Toma los precios oficiales o del proveedor	1623736	1561945	1,699,193	Toma los precios oficiales o del proveedor	20.02%	18.70%	18.48%
Por regateo	294525	221586	275,179	Por regateo	3.63%	2.65%	2.99%
Dependiendo del cliente	1166757	1202535	1,289,961	Dependiendo del cliente	14.39%	14.40%	14.03%
Agrega una cuota o porcentaje al costo	1989161	2270844	2,759,730	Agrega una cuota o porcentaje al costo	24.53%	27.18%	30.02%
Otra forma	476089	360375	399,689	Otra forma	5.87%	4.31%	4.35%
No especificado	24634	19852	20,516	No especificado	0.30%	0.24%	0.22%

Gráfica 22 Principal forma de determinación de los precios



Otra característica importante es la baja capacidad que tienen de determinar sus precios y por tanto sus márgenes de utilidad se encuentran determinados en su mayoría por terceros ya que el 30% los determina con

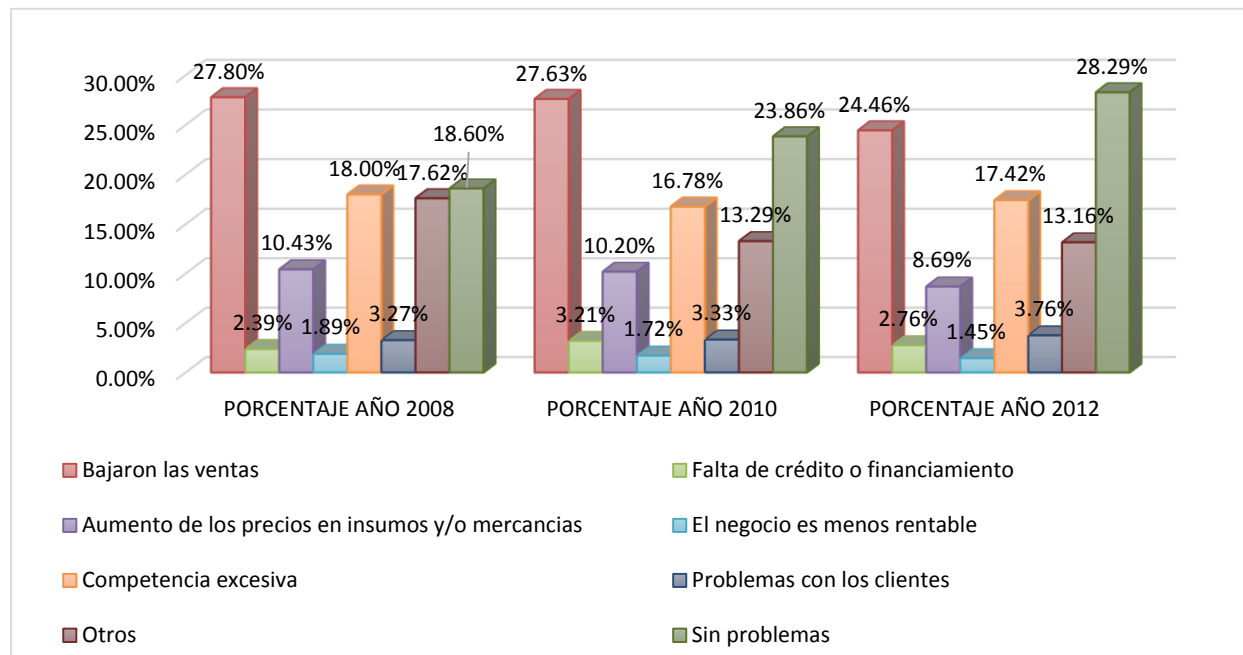
relación a la competencia; entre el 18 y 20 por ciento toma los precios

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

oficiales del proveedor; el 14% los determina dependiendo del cliente que se trate y entre el 24 y 30% agrega una cuota o porcentaje al costo.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Principal problemática presentada	8108755	8353649	9,192,490	Principal problemática presentada	100.00%	100.00%	100.00%
Bajaron las ventas	2254025	2307827	2,248,828	Bajaron las ventas	27.80%	27.63%	24.46%
Falta de crédito o financiamiento	193598	267867	253,352	Falta de crédito o financiamiento	2.39%	3.21%	2.76%
Aumento de los precios en insumos y/o mercancías	845912	851794	799,172	Aumento de los precios en insumos y/o mercancías	10.43%	10.20%	8.69%
El negocio es menos rentable	153383	143433	133,267	El negocio es menos rentable	1.89%	1.72%	1.45%
Competencia excesiva	1459551	1401732	1,601,699	Competencia excesiva	18.00%	16.78%	17.42%
Problemas con los clientes	265336	278207	345,400	Problemas con los clientes	3.27%	3.33%	3.76%
Otros	1428367	1109911	1,210,141	Otros	17.62%	13.29%	13.16%
Sin problemas	1508583	1992878	2,600,631	Sin problemas	18.60%	23.86%	28.29%

Gráfica 23 Principal problemática presentada



En esta gráfica se encontró que a pesar de las condiciones generales en que se encuentran las empresas del sector, entre el 18 y el 28% aseguraron no tener ningún problema, en tanto que entre el 24 y 27% que su principal problema fue que las ventas han bajado y; entre el 16 y 18% aseguran que existe una

competencia excesiva lo que nos indica una baja

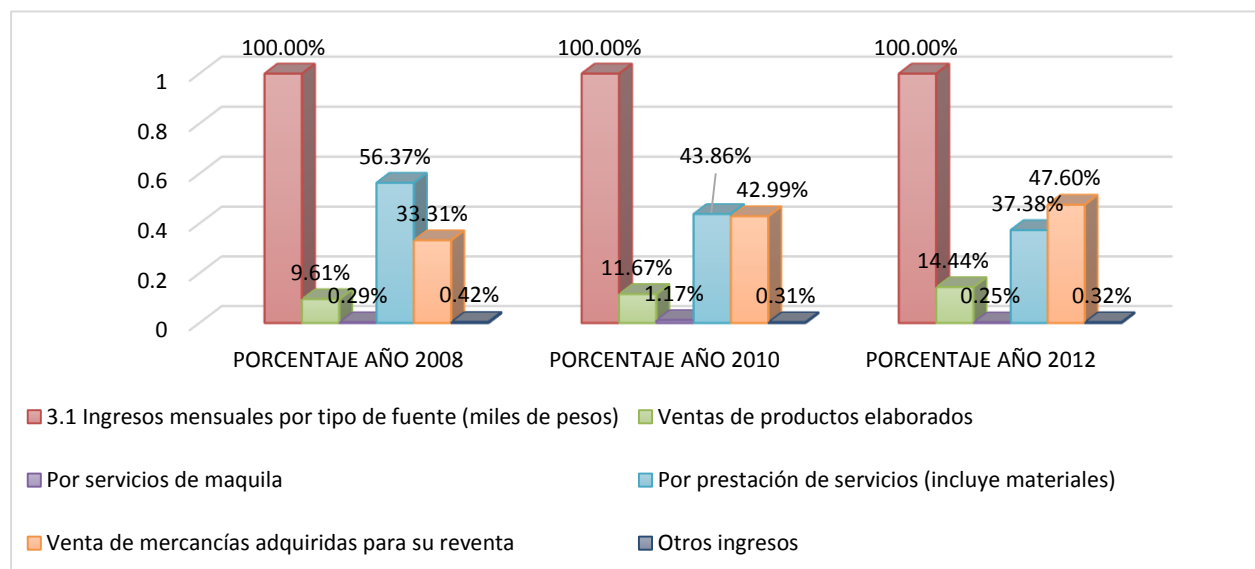
Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

diversificación de la actividad empresarial y poca innovación.

5.5 El comportamiento financiero y/o económico

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
Ingresos mensuales por tipo de fuente (miles de pesos)	91,979,089	83,993,085	112,612,915	Ingresos mensuales por tipo de fuente (miles de pesos)	100.00%	100.00%	100.00%
Ventas de productos elaborados	8,838,573.4	9,797,892	16,266,141	Ventas de productos elaborados	9.61%	11.67%	14.44%
Por servicios de maquila	269,067.4	983,297	278,847	Por servicios de maquila	0.29%	1.17%	0.25%
Por prestación de servicios (incluye materiales)	51,846,082.8	36,842,069	42,098,110	Por prestación de servicios (incluye materiales)	56.37%	43.86%	37.38%
Venta de mercancías adquiridas para su reventa	30,636,259.1	36,105,912	53,608,857	Venta de mercancías adquiridas para su reventa	33.31%	42.99%	47.60%
Otros ingresos	389,106.8	263,914	360,960	Otros ingresos	0.42%	0.31%	0.32%

Gráfica 24 Ingresos mensuales por tipo de fuente



En cuanto al comportamiento económico del sector se determinó que del total de los ingresos generados mensualmente, entre el 37 y el 56% se obtuvieron por la prestación de servicios, entre el 33 y el 42% por la venta de mercancías adquiridas para su

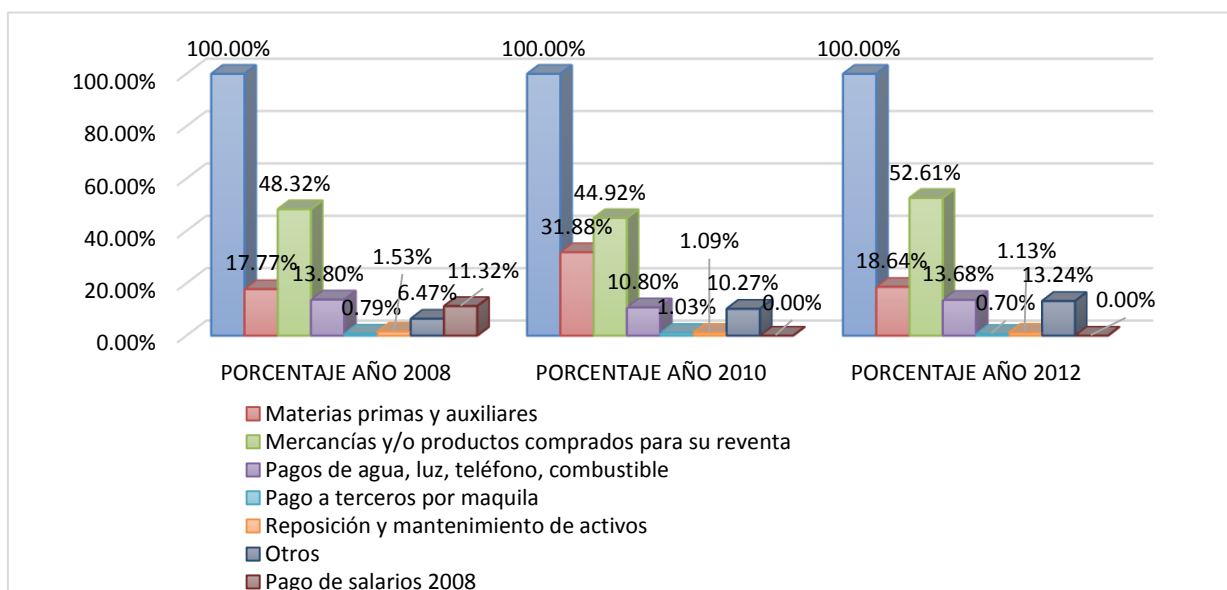
reventa y tan solo entre el 9 y

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

14% por la venta de productos elaborados.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
5.2 Gastos mensuales por destino del gasto (miles de pesos)	63621252	86352592	86,272,742	5.2 Gastos mensuales por destino del gasto (miles de pesos)	100.00%	100.00%	100.00%
Materias primas y auxiliares	11306433.6	27532928	16,082,086	Materias primas y auxiliares	17.77%	31.88%	18.64%
Mercancías y/o productos comprados para su reventa	30741043.3	38793601	45,388,457	Mercancías y/o productos comprados para su reventa	48.32%	44.92%	52.61%
Pagos de agua, luz, teléfono, combustible	8779247.4	9327550	11,802,249	Pagos de agua, luz, teléfono, combustible	13.80%	10.80%	13.68%
Pago a terceros por maquila	501390.2	891001	602,880	Pago a terceros por maquila	0.79%	1.03%	0.70%
Reposición y mantenimiento de activos	976365.3	940678	976,998	Reposición y mantenimiento de activos	1.53%	1.09%	1.13%
Otros	4117356	8866833	11,420,073	Otros	6.47%	10.27%	13.24%
Pago de salarios 2008	7199416.7			Pago de salarios 2008	11.32%	0.00%	0.00%

Gráfica 25 Gastos mensuales por destino del gasto

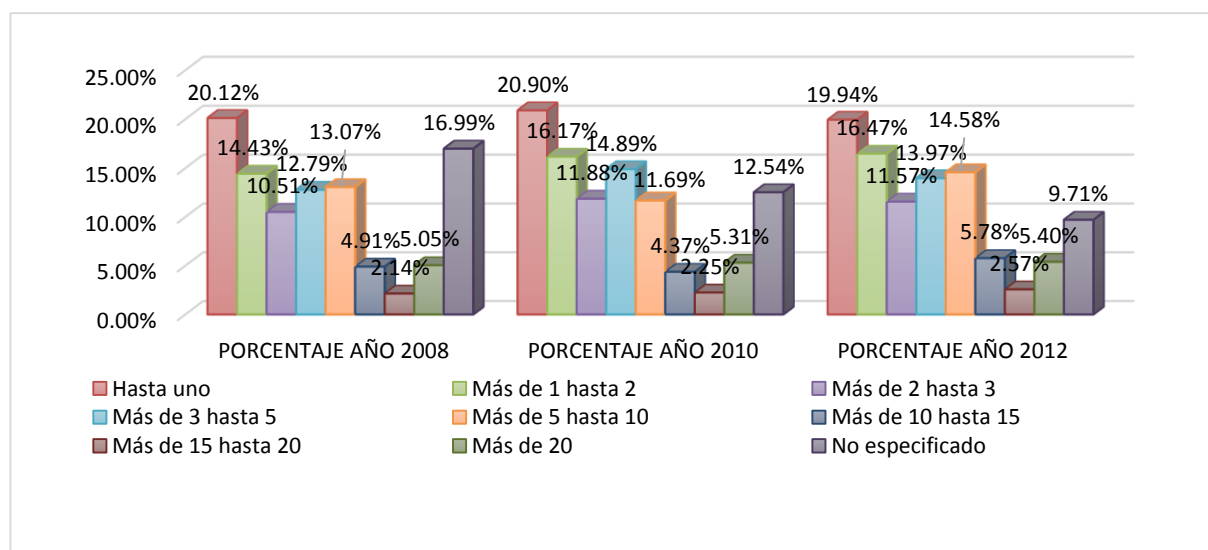


Del total de gastos efectuados por el sector se tiene que entre el 44 y 52% se destinó a la compra de productos para su venta y; tan solo entre el 17 y 31% se destina a la compra de materias primas; entre el 10 y 13% se destina al pago de servicios y gastos fijos.

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
5.3 Nivel de ingresos al mes en los micronegocios en salarios mínimos	8108755	8353649	9,192,490	5.3 Nivel de ingresos al mes en los micronegocios en salarios mínimos	100.00%	100.00%	100.00%
Hasta uno	1631504	1745931	1,833,109	Hasta uno	20.12%	20.90%	19.94%
Más de 1 hasta 2	1170465	1350781	1,514,449	Más de 1 hasta 2	14.43%	16.17%	16.47%
Más de 2 hasta 3	852392	992055	1,063,741	Más de 2 hasta 3	10.51%	11.88%	11.57%
Más de 3 hasta 5	1036842	1244038	1,284,361	Más de 3 hasta 5	12.79%	14.89%	13.97%
Más de 5 hasta 10	1059426	976650	1,340,077	Más de 5 hasta 10	13.07%	11.69%	14.58%
Más de 10 hasta 15	398024	365342	531,140	Más de 10 hasta 15	4.91%	4.37%	5.78%
Más de 15 hasta 20	173629	187712	236,401	Más de 15 hasta 20	2.14%	2.25%	2.57%
Más de 20	409194	443915	496,638	Más de 20	5.05%	5.31%	5.40%
No especificado	1377279	1047225	892,574	No especificado	16.99%	12.54%	9.71%

Gráfica 26 Nivel de ingresos mensuales de los negocios en salarios mínimos



Otro hallazgo relevante de la presente investigación es que del total de empresas del sector, en promedio, la mitad de ellas no logra ingresar más de tres salarios mínimos diarios y; tan solo entre el 24 y 30 % logran ingresar más de 10 salarios mínimos; teniendo que

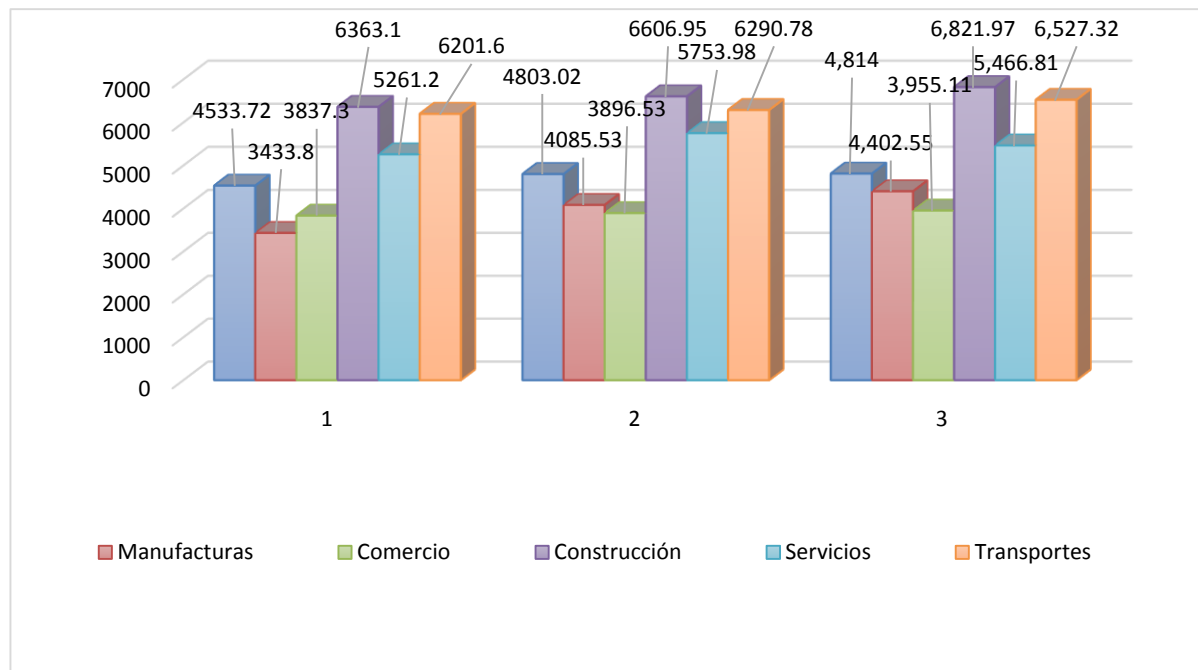
alrededor del 20% de ella ingresan

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

hasta un salario mínimo; entre el 14 y 16% ingresan de 1 a 2; entre el 10 y el 11 ingresan de 2 a 3; entre el 12 y 14% de 3 a 5 y entre el 11 y 14% de logran ingresar de 5 a 10 salarios mínimos, lo que nos muestra la poca eficiencia de este tipo de negocios para generar ingresos.

5.4 Ganancias promedio mensuales en los micronegocios			
	4533.72	4803.02	4,814
Manufacturas	3433.8	4085.53	4,402.55
Comercio	3837.3	3896.53	3,955.11
Construcción	6363.1	6606.95	6,821.97
Servicios	5261.2	5753.98	5,466.81
Transportes	6201.6	6290.78	6,527.32

Gráfica 27 Ganancias promedio mensuales por tipo de actividad

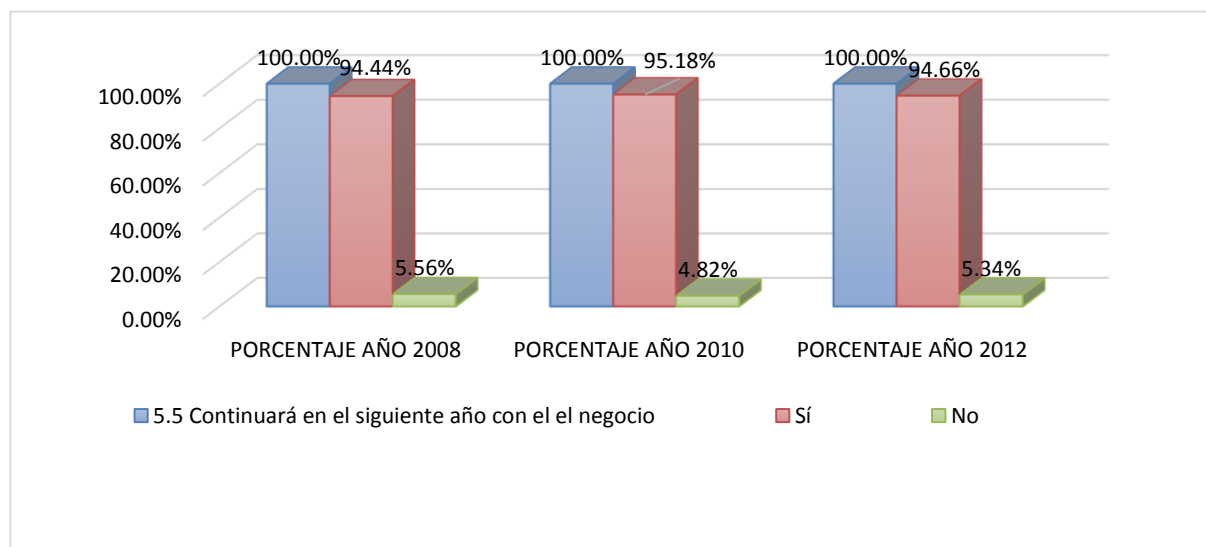


En cuanto a las ganancias promedio mensuales del sector se encontró que éstas oscilan tan solo entre los \$3000 y \$6000 pesos mensuales lo que indica la baja capacidad de generar riqueza para estas empresas.

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

INDICADOR	AÑO 2008	AÑO 2010	AÑO 2012	INDICADOR	PORCENTAJE AÑO 2008	PORCENTAJE AÑO 2010	PORCENTAJE AÑO 2012
5.5 Continuará en el siguiente año con el negocio	8108755	8353649	9,192,490	5.5 Continuará en el siguiente año con el negocio	100.00%	100.00%	100.00%
Sí	7658130	7951021	8,702,070	Sí	94.44%	95.18%	94.66%
No	450625	402628	490,420	No	5.56%	4.82%	5.34%

Gráfica 28 Expectativa de continuar con el negocio el siguiente año



Por último y a pesar de todas las los factores antes mencionados se encontró que las expectativas de continuar con la actividad empresarial son altas ya que del total de los empresarios entrevistados, alrededor del 95% de ellos pretenden continuar con el negocio en los siguientes años.

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados.

RECOMENDACIONES

Como resultado del análisis de los datos de la presente investigación se determinó la existencia de múltiples características del sector que han sido persistentes a través del tiempo; determinando una estructura empresarial poco cambiante y que presenta una evolución prácticamente nula a pesar de los esfuerzos realizados por el gobierno y demás organismos dedicados a colaborar con dicho sector.

Una característica importante que arrojó la presente investigación es que durante los dos primeros años de vida los negocios se encuentran con mayor probabilidad de desaparecer, dato que nos resalta la relevancia de la existencia de programas y políticas públicas encaminadas al acompañamiento y apoyo de las MIPYMES en sus primeras etapas y que a su vez permitan ampliar la base empresarial en el país.

ACCESO AL FINANCIAMIENTO

En la presente investigación se determinó que sí existen características de acceso al financiamiento predominantes en las MIPYMES en México en el periodo de estudio susceptibles de ser tratadas por Políticas Públicas, por lo cual se presentan las siguientes recomendaciones:

1. Los hallazgos de la presente investigación en lo que respecta a la variable acceso al financiamiento, indican como primer punto que este tipo de negocios transitan en la informalidad y no cuentan registros contables formales lo que las excluye en su mayoría de acceder a financiamiento de la banca comercial ya que dichas instituciones solicitan registros contables como requisito para el otorgamiento de sus productos financieros.
2. No obstante lo anterior, del total de negocios analizados en el periodo de estudio se determinó que la principal fuente de financiamiento para la apertura de los mismos fueron los ahorros personales de los dueños, en segundo lugar los préstamos de familiares y amigos y; la menor fuente

de financiamiento al iniciar un negocio han sido los programas gubernamentales, lo que brinda una señal de alerta sobre la forma en que las políticas públicas destinadas al financiamiento están operando ya que su impacto o capacidad de ser utilizado como fuente de financiamiento está muy por debajo de las otras fuentes existentes.

3. Otra característica detectada es que alrededor del 80% de los negocios no solicitan financiamiento después de haber iniciado el negocio ya que en su mayoría argumentan no tener necesidad de créditos. Esto a su vez nos permite replantear las políticas MIPYMES que en su mayoría en México se basan en el financiamiento de primer y segundo piso a pesar de que el sector empresarial en su mayoría afirma no necesitarlo, por lo que se recomienda redistribuir los recursos destinados a este tipo de políticas hacia otras políticas que cobren mayor relevancia para el sector.
4. Otra característica encontrada respecto al financiamiento es que de las empresas en México que solicitaron créditos en el periodo de referencia, la mayoría destinaron dichos créditos a capital de trabajo, es decir a la compra de mercancías y gastos corrientes del negocio. Y tan solo unos pocos destinaron los créditos a la innovación tecnológica y mejoras de procesos productivos lo que ofrece un área de oportunidad para los encargados de aplicar las políticas públicas de financiamiento.

RECURSO HUMANO

De igual forma se determinó que existen características del Recurso Humano predominantes en las MIPYMES en México en el periodo de estudio susceptibles de ser tratadas por Políticas Públicas, por lo cual se presentan las siguientes recomendaciones:

1. En lo que a al recurso humano y capacidades gerenciales se refiere, la investigación arrojó una gran área de oportunidad de mejora y baja

capacitación de los empresarios del sector, ya que en su mayoría son adultos con un bajo nivel de instrucción y que en su mayoría tienen como grado máximo de estudios el nivel de secundaria. Aunado a esto se detectó que en el momento de iniciar la actividad económica, gran parte de los empresarios eran económicamente inactivos lo que nos refleja también la baja experiencia con la que se inician los empresarios del sector.

2. Por lo anterior se recomienda que una de las principales áreas de oportunidad y de mayor incidencia en el sector MIPYME es la baja capacitación del Recurso Humano, por lo que se debe redirigir los esfuerzos realizados para apoyar a dicho sector hacia políticas públicas que tengan como principal prioridad la mejora del Recurso Humano y de las capacidades gerenciales de los empresarios del sector.

EL MERCADO

Así mismo se encontraron características de mercado y problemáticas comunes en las MIPYMES en México en el periodo de estudio susceptibles de ser tratadas por Políticas Públicas, por lo cual se presentan las siguientes recomendaciones:

1. Como principal característica de mercado de las MIPYMES se encontró que en su mayoría venden sus productos directamente al público lo que reduce los volúmenes de venta de los mismos.
2. De igual manera se determinó que la participación de este sector en las compras gubernamentales es muy baja por lo que se abre la oportunidad de implementar políticas de este tipo que impulsen el desarrollo de las MIPYMES.

COMPORTAMIENTO ECONÓMICO

Por último se encontraron características del comportamiento económico y financiero comunes en las MIPYMES en México en el periodo de estudio

susceptibles de ser tratadas por Políticas Públicas, por lo cual se presentan las siguientes recomendaciones:

1. Un aspecto relevante detectado fue que para los empresarios, los principales problemas que presentaron sus negocios durante el periodo de referencia en primer lugar fue el decremento de las ventas y en segundo lugar la excesiva competencia. Hecho que nos sugiere una baja diversificación de las actividades económicas por lo que se sugiere orientar políticas públicas orientadas al desarrollo de negocios innovadores, por otro lado encaminadas a la articulación productiva y búsqueda de nuevos mercados.
2. Por último se encontró que el sector presenta un pobre desempeño económico ya que más de la mitad de los negocios lograron ingresar menos de 10 salarios mínimos diarios. Y de ganancias promedio mensuales entre todos se registró una media de \$4000.00.

PROPUESTA DE POLÍTICA PÚBLICA PARA LAS MIPYMES EN MÉXICO.

Tabla 8 Propuesta de Política Pública por área de intervención

Áreas de Intervención de Políticas Públicas en México	Área de Intervención Actual		Área de Intervención Propuesta	
	Pyme	Micro	Pyme	Micro
Creación de empresas		X		X
Acceso al financiamiento	X	X	X	X
Asistencia técnica y capacitación	X		XX	XX
Innovación y mejoras de gestión	X		XX	XX
Aumento de exportaciones	X		X	
Articulación productiva	X		XX	X
Compras públicas	X	X	XX	XX

Fuente: Elaboración Propia con base en los resultados. Nota: Se marca con doble "XX" las áreas que se considera prioritaria la intervención de P.P. con base a los resultados obtenidos en la investigación.

En la tabla 8 se muestra una radiografía de las áreas de intervención de la política pública en México destinada al sector de las MIPYMES así como la importancia que tiene el tipo de apoyo por lo que se hace hincapié y se señalan las áreas de intervención necesarias acorde con los resultados obtenidos en la presente investigación.

Como primer área de intervención se encontró que los esfuerzos de políticas públicas para fomentar la creación de empresas se dirigen específicamente a las microempresas situación que resulta lógica ya que estas empresas requieren de

un apoyo básico para mejorar sus procesos y formalidad de las mismas antes de ser susceptibles de otro tipo de intervención.

En lo referente al acceso al financiamiento y de acuerdo con los resultados obtenidos se recomienda que los programas existentes permanezcan e incluso estos se reduzcan o multipliquen los esfuerzos para cambiar la perspectiva que los empresarios tienen respecto a los créditos para que estos se aprovechen de forma más eficiente.

Así mismo se concluye que las políticas públicas deben poner mayor empeño en el acompañamiento a las microempresas ya que es en esta etapa cuando mayor capacitación tanto administrativa como técnica requieren para poder mantenerse y consolidarse.

En lo referente a programas y políticas públicas encaminadas a la innovación y las mejoras en la gestión encontramos que solo se apoya al sector de empresas consolidadas o que ya dejaron de ser negocios micro siendo estas las mayor apoyo requieren y a través de las cuales se puede ampliar la base empresarial ya que éstos negocios son los que tienden a desaparecer en sus etapas iniciales por no contar con apoyos suficientes para lograr competir.

Otra área de oportunidad de política pública se encuentra en el apoyo para que las empresas exporten ya que actualmente se cuenta con programas con baja cobertura; aún y cuando a nivel mundial existen suficientes mercados con altas posibilidades de recibir los productos que estas empresas elaboran esto aunado a la gran variedad de productos y servicios que las MIPYMES producen.

De igual forma se acentúa la necesidad de fortalecer las políticas orientadas a fomentar la articulación productiva es decir, fortalecer los organismos públicos y privados encargados de fortalecer los vínculos entre las MIPYMES y las GE's enriqueciendo así la cadena de valor y al mismo tiempo mejorar los procesos productivos de sectores o grupos empresariales específicos.

Y por último una de las principales áreas de intervención y en las que mayor apoyo directo se puede otorgar a las MIPYMES es a través de las compras gubernamentales, que sin duda alguna se vuelve indispensable para fortalecer y acelerar el crecimiento financiero de este tipo de empresas.

CONCLUSIONES

El propósito de la presente tesis fue demostrar que existen características comunes en las MIYMES en México las cuales han permanecido a lo largo del periodo de estudio y que de acuerdo con las áreas de intervención revisadas son susceptibles de ser tratadas por políticas públicas.

Dentro de la primera hipótesis se concluye que existen características de las MIPYMES de acceso al financiamiento que pueden servir de base para el rediseño de las políticas públicas en México. Una de estas características que es que las empresas no cuentan con registros contables formales lo que les impide obtener créditos ofrecidos por la banca de primer y segundo piso; así mismo se concluye que a pesar de que la mayoría de las empresas (85%) afirmaron haber necesitado un financiamiento inicial, las fuentes de financiamiento gubernamentales o de la banca comercial existentes no fueron las más concurridas, hecho que se contrapone con la actual estrategia de apoyo a las MIPYMES en la que destaca como área de intervención el otorgamiento de créditos. De igual forma, con base en los resultados, se concluye que las políticas públicas basadas en el financiamiento deben replantear la forma en que vienen trabajando ya que para la mayoría de los empresarios el acceso al financiamiento resulta inalcanzable por lo que esté tipo de política no ha resultado favorable para las MIPYMES.

En lo que respecta al recurso humano de las MIPYMES se concluye que el bajo nivel educativo de los empresarios y sus trabajadores es una característica inherente a este tipo de empresas por lo que el diseño de políticas públicas debe incluir a aquellas destinadas a abatir dicho rezago mediante la capacitación para el trabajo, educación financiera y empresarial orientada y basada en las características del recurso humano de las MIPYMES.

De acuerdo con objetivo planteado de identificar las características de mercado de las MIPYMES se concluye que durante el periodo de estudio las empresas en su mayoría comercializan sus productos y/o servicios directamente al público y en el lugar en que se encuentran dichas empresas, lo que representa bajos volúmenes

de venta y por consiguiente de ingresos. De esto se plantea la necesidad de diseñar políticas públicas orientadas a la articulación productiva, compras públicas y de exportaciones que le permitan a las MIPYMES acceder a mercados más grandes y realizar conexiones con empresas y mismo gobierno que les permitan cambiar el tipo de comercialización y clientes con que cuentan.

Así mismo se concluye que la principal característica económica de las MIPYMES, en su baja capacidad de producir ganancias. Este bajo rendimiento económico plantea la necesidad de diseñar políticas públicas orientadas a incrementar la productividad de las empresas así como de innovación y mejoras de gestión que les permitan incrementar sus márgenes de utilidad y coadyuven con su desarrollo y crecimiento.

Por último se concluye que han existido características de acceso al financiamiento, de recurso humano, de mercado y de comportamiento económico de las MIPYMES en México de 2008 a 2012, que sirven de base para el diseño de políticas públicas orientadas a abatir dichas características negativas así como de redirigir los esfuerzos hacia políticas centradas en la asistencia técnica y capacitación, innovación y mejoras de gestión, articulación productiva y compras públicas.

Bibliografía

Alderete, M. (2010). *Redes entre MIPYMES: una visión desde la teoría de club y de equipo*. Asociación Argentina de Economía Política.

Angelelli, P. (2007), “Las agencias de apoyo a la mipyme y el Banco Interamericano de Desarrollo. Áreas de oportunidad para nuevas operaciones”, serie de informes de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible, BID, Washington

Barragán Codina, J. N., & A. Pagán, J. (2002). *Administración de las pequeñas y medianas empresas*. México, D.F.: Trillas.

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Lavine, R. (2005). *SMEs, growth and poverty*.

Documento de Trabajo. Cambridge: National Bureau of Economic Research.

Canales, Rodrigo (2006), “Cambio institucional y crédito en México”, MIT *Working Paper*, Massachusetts: MIT Sloan School of Management.

CEPAL. (1988). *El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial: el caso de Italia*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

CEPAL (2004), *Desarrollo productivo en economías abiertas* (LC/G.2234 (SES.30/3)), Santiago de Chile.

CEPAL (2011), *Internacionalización y Políticas de Apoyo a LAS MIPYMES en la Unión Europea*, Santiago de Chile

- CEPAL (2009), Manual de la micro, pequeña y mediana empresa, San Salvador
- Chiavenato, I. (2000). Administración de recursos humanos. 5ª Ed. Mc Graw Hill:Colombia.
- De La Fuente, D., Fernández, I., & García, N. (2006). *Aministracion de Empresas en Ingeniería*. Oviedo: Ediciones de la Universidad de Oviedo.
- De María y Campos, Mauricio (2002), “Las pequeñas y medianas empresas en el marco de la política tecnológica industrial: el caso mexicano de las tres últimas décadas”, serie *Desarrollo productivo*, N° 123 (LC/L.1743-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Dessler, G. (2001). *Administracion de Personal*. Mexico: Pearson Educación.
- Franklin, F. (2009). *Organizacion de Empresas*. Mexico: Mc Graw Hill.
- INEGI (2010). *Resumen de los resultados de los censos económicos 2009*, México, 2010.
- INEGI (2011), *Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos*, México, 2011.
- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (1992) Fuentes de Financiamiento: manual de consulta/ Grupo Guadalajara. México.
- Ferraro, C. (2011) Apoyando a LAS MIPYMES: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe, naciones unidas 2011.
- Kantis, H. (editor) (2004), *Desarrollo emprendedor. América Latina y la experiencia internacional*, ISBN: 1931003785, BID, Washington.
- Katz, R. (1986). El arte de un administrador efectivo. *Clásicos Harvard de la Administración*, Vol. V (pp. 43-54). Bogotá: Educar Cultura Recreativa Ltda.

Kotler P. y Armstrong G (2003). Fundamentos de marketing. 6ª Ed. Pearson Educación: México.

Observatorio Pyme (2012) Recuperado el 25 Octubre de 2012, de <http://www.observatoriopyme.org/>

Organización Internacional del Trabajo. (1972). *Employment, incomes and equality: A strategy for increasing productive employment in Kenya*. Ginebra: Naciones Unidas.

Putman, R., Leonardi, R., & Nanetti, R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.

RR-hhWeb.com. (2006). *RR-hhWeb.com*. Recuperado el 23 de Abril de 2011, de rr-hhweb.com: <http://www.rrhh-web.com/analisisdepuesto.html>

SCRIBD. (2006). *SCRIBD*. Recuperado el 02 de Mayo de 2011, de <http://www.es.scribd.com/doc/51262027/03-Manuales-Administrativos>

Sikula, A. F. (1989). *Administracion de Recursos Humanos*. México: Limusa.

Schmitz, H. (1993). Small firms and flexible specialization in developing countries. Späth, B. *Small firms and development in Latin America*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.

Titelman, D. (2003), "La banca de desarrollo y el financiamiento productivo", serie *Financiamiento del Desarrollo*, CEAPL, Santiago de Chile.

William B. W. y Jr. Keith D. (1996) Administración de personal y recursos humano

México: Mac Graw-Hill

Yoguel, G. (2005). LAS MIPYMES y su importancia para la competitividad estratégica. Los nuevos desafíos del nuevo escenario de cambio tecnológico. En M. Casalet, M. Cimoli, & G. Yoguel, *Redes, jerarquías y dinámicas productivas* (págs. 93-116). Buenos Aires: FLACSO/OIT/Miño y Dávila.

