

LAS MIPYMES EN EL CONTEXTO MUNDIAL: SUS PARTICULARIDADES EN MÉXICO

The MIPYMEs in the global context: its particularities in Mexico

Jesús Amador Valdés Díaz de Villegas
Gil Armando Sánchez Soto

Resumen

El análisis del papel que las MIPYMES en la época de la globalización, se convierte en un tema cada vez más importante, a pesar de que la mayor parte de las teorías económicas administrativas presten mayor atención al comportamiento de las grandes empresas. No obstante desde el advenimiento del paradigma neoliberal monetarista de política económica este tipo de empresa representa alrededor del 90% de las empresas existentes a nivel global, emplean el 50% de la mano de obra y participan en la creación del 50% de PIB mundial. En este trabajo nuestro objetivo es analizar la micro, pequeñas y medianas empresas, en entorno mundial, mostrando sus particularidades en la economía mexicana no solo por su participación en la creación del PIB, sino también por ser una fuente generadora de empleo extensiva.

Palabras clave: empresa, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), globalización, México.

Abstract

The analysis of the role of MSMEs in the era of globalization becomes an increasingly important issue, even though most of the economic theories administrative pay greater attention to the behavior of large firms. But since the advent of neoliberal monetarist paradigm of economic policy such company represents about 90% of existing companies worldwide, employing 50% of the workforce and participate in the creation of 50% of world GDP. In this paper we aim to analyze the micro, small and medium enterprises, in the context of globalization, showing its peculiarities in the Mexican economy not only for his role in the creation of GDP, but also as a source of employment extended.

Key words: Enterprises, MSME, Globalization, Mexico

Jesús Amador Valdés Díaz de Villegas

Doctor en Ciencias Económicas, Universidad de la Habana, Cuba. Académico del Dpto. de Empresariales de la Universidad Iberoamericana, México. Entre sus últimas publicaciones se encuentra: (2012) *Crisis económica: Apuntes y Alternativas. Una compilación de estudios e investigación de 3 autores*, Xalapa, Editorial Unisex; (2012), (en coautoría) *Análisis microeconómico para Administradores, México, Editorial Ibero*.

E-mail: jesus.valdes@ibero.mx

Gil Armando Sánchez Soto

Candidato a Doctor por la Universidad de Lasalle, México. Maestro en Dirección Internacional, ITAM, México. Catedrático del Departamento de Empresariales de la Universidad Iberoamericana, México. Última Publicación: *Análisis microeconómico para Administradores, México, Editorial Ibero*.

E-mail: gil.sanchez@ibero.mx

Introducción

Hay cada vez más un amplio consenso en que las políticas industriales juegan un importante papel en garantizar crecimiento económico (aunque la macroeconomía también es importante). Un aprendizaje importantes que incorporar los fundamentos micro es laudable, pero hay que saber cuáles son los correctos (Fondo Monetario Internacional) (FMI)

La empresa es la célula básica para la producción de bienes y servicios; constituye una unidad económico-social con fines de lucro. En esta unidad los factores de producción se coordinan y conjugan para generar bienes de interés social e individual. Dentro de este contexto, los elementos necesarios para formar una empresa son: capital, trabajo, tierra y habilidades empresariales. En general, se entiende por empresa al organismo social integrado por elementos humanos, técnicos y materiales cuyo objetivo natural y principal es la obtención de utilidades, o bien, la prestación de servicios, coordinados por un administrador que toma decisiones para que se puedan lograr las finalidades establecidas en su constitución. Desde el punto de vista del derecho mercantil, es una entidad jurídica creada con ánimo de lucro. En Economía, la empresa es la unidad económica básica encargada de satisfacer las necesidades del mercado mediante la utilización de recursos materiales y humanos.

En el ejercicio de su actividad económica, la empresa moderna produce indudables beneficios sociales. En general, proporciona al público un abastecimiento oportuno y adecuado y una distribución más efectiva de bienes y servicios. A través de la difusión del crédito, ha incrementado la capacidad de compra de grandes sectores de la población y, por medio de la publicidad, han masificado el conocimiento de nuevos productos capaces de satisfacer sus necesidades sociales e individuales. Todos los beneficios generados por la empresa moderna, se han visto apoyados por el aumento en la productividad, que ha provocado un crecimiento de la eficiencia y aumentado la producción en masa generando un proceso de disminución de precios. Sin embargo, la empresa moderna no sólo debe cumplir con sus finalidades económicas. La gente, en

general, espera que las empresas tomen parte también en otras áreas de la vida social y aporten soluciones.

Podemos señalar que la empresa, como célula básica del sistema de generación de bienes y servicios, es la institución clave de la vida económica permitiendo la manifestación de la creatividad y la libertad jurídica de las personas. Esencialmente, es un grupo humano al que unos hombres le aportan capital, otros, trabajo y otros aportan sus habilidades de dirección, para conseguir determinadas finalidades económicas.

Por tanto, la empresa, es una identidad endógena a la sociedad y no puede permanecer ajena a ella. La sociedad, representada por el estado, le proporciona a las empresas el marco jurídico institucional para su funcionamiento, permite la educación de sus obreros, técnicos y directivos y le proporciona infraestructura económica. Desde esta perspectiva, las finalidades económicas de la empresa parecen estar por encima de sus finalidades sociales, sin embargo, ambas están también indisolublemente ligadas entre sí y se debe tratar de alcanzar unas, sin detrimento o aplazamiento de las otras.

En lo anterior descansa la responsabilidad social empresarial, el rol que la empresa tiene para con la sociedad, que va más allá de la simple producción y comercialización de bienes y servicios. La empresa, también tiene que asumir compromisos con los grupos de interés existente en la sociedad para contribuir a solucionar problemas: como los de pobreza, medio ambiente, etc.

En este artículo nuestro objetivo es analizar la micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), en el entorno de la globalización, mostrando sus particularidades en la economía mexicana no sólo por su participación en la creación del Producto Interno Bruto (PIB), sino también por ser una fuente generadora de empleo extensiva. Para ellos presentaremos un panorama (a fines comparativos) de la situación de este tipo de empresas en países desarrollados (Estados Unidos, Japón y globalmente, en la Unión Europea), en la región latinoamericana y finalmente en México.

Las MIPYMES en las economías desarrolladas

Consideraciones previas

En las economías desarrolladas (OCDE; 2004) las MIPYMES conforman una porción muy importante de la actividad económica, significando más del 90% de las empresas y

generan más de la mitad del empleo que ofrece la actividad económica empresarial. Para la generalidad de estas economías constituyen un factor de gran dinamismo, brindando un componente de competencia, de ideas, productos y trabajos nuevos. Este tipo de empresa jugó un papel importante antes de la crisis que estalló en el 2008 en los procesos de cohesión social en estas sociedades.

La participación de las MIPYMES en el PIB varía para estas economías, no obstante se puede decir que la participación en promedio se ubica en los alrededores del 50% (ibídem). Participación que está en función del tipo de producción, por lo general es menor en la industria y mayor en el comercio y los servicios.

La función de producción resulta ser diferente para empresas, industrias y sectores, aspecto determinado por la combinación de los factores productivos, aspecto que influye en el tamaño de la planta productiva y por tanto en el tamaño del tipo de empresa. Por ejemplo:

- en la industria, relacionadas con la producción de químicos, ensamble automotriz, transporte aéreo, comunicaciones y refinamiento de petróleo dominan las grandes empresas;
- en actividades como de la construcción, la pesca, las confecciones textiles y de generación de productos de carácter artesanal, el tipo de empresa dominante son las MIPYMES, y
- en los servicios, existen grandes empresas unidas a la existencia de MIPYMES; por ejemplo, en el sector turístico mexicano el tipo de empresa predominante es la MIPYME, al igual que en algunos segmentos del comercio mayorista y minorista, los servicios legales y las actividades inmobiliarias; mientras que los sectores de comunicaciones y servicios financieros son manejados por grandes empresas.

El crecimiento de la micro y pequeña empresa, en estas economías, es el resultado de una amalgama de hechos, en donde se hace necesario destacar: los cambios estructurales generados por las fuerzas productivas universales, particularmente en la industria electrónica, que provocaron cambios en la industria de las comunicaciones y los servicios; la caída de 500 grandes empresas en Estados Unidos (EEUU), hecho que

se prolongo desde la década de los 70 a la década de los 90, en particular a fines de los años 70, donde los EEUU decide adoptar el paradigma Neoliberal Monetarista por el Keynesianismo.

La puesta en práctica del paradigma Neoliberal Monetarista, debido al tamaño y estructura de personal de la empresa estadounidense, que además generaban productos duraderos y costosos, combinado con el hecho de que en toda su producción se encontraba en un margen de merma, que se traducía en pérdida de recursos financieros y de competitividad, provocaron que en la economía norteamericana perdiera espacios en los mercados internacionales, disminuyendo los niveles de competitividad, mostrando el agotamiento del modelo fordista y taylorista de gran escala.

En Japón, bajo la nueva Filosofía de Juran y Deming de la Calidad Total y el Kaizen, se generó un nuevo paradigma organizacional dentro del espacio económico, permitiéndole dominar nuevos mercados incluyendo el norteamericano, con productos de alta tecnología al alcance de la mayoría de los consumidores. Japón rompió los paradigmas de la organización empresarial e inició un nuevo dominio de mundo de la mano de su producción, usando una estrategia de terceriarización mediante la subcontratación de producción por parte de una Empresa Transnacional a un conjunto de MIPYMES.

El panorama competitivo de las principales economías comenzó a desarrollar nuevas estrategias para dominar los mercados y ganar nuevos segmentos, generando el sólido crecimiento económico de Japón, Alemania, las nuevas economías Industrializadas de Asia, Canadá y el mismo EEUU. Dos aspectos de importancia se ponen de manifiesto durante la década de los ochenta:

- a pesar de los niveles de crecimiento, la tasa de desempleo en muchos de estos países eran altas, las políticas de subsidios y de seguros contra el desempleo de solución temporal, evidenciado el agotamiento del estado empresario, y
- la generación de procesos hiperinflacionario de orden continental y el incremento de la pobreza.

Estos aspectos fueron causales económicas del incremento de la migración de la población de países pobres hacia países desarrollados, hecho que generó, en algunos

casos, una población migrante no deseada para las grandes economías. Estos hechos concentraron la atención en el emprendimiento, surgiendo la idea de que cada quien podría construir su fuente de trabajo, la cual fue aceptada e impuso la necesidad al Estado de reformar el marco jurídico institucional para el impulso y desarrollo de las MIPYMES.

Investigadores, como Fernando Villarán y Hernando de Soto (Villarán, 1993; de Soto, 2000) durante la década de los 80, difundieron la idea de las ventajas que ofrece las MIPYMES; otros autores como Peter Senge y Peter Drucker¹ señalaban que todos podíamos ser empresarios tan solo identificando una oportunidad de negocio que nos permitiera en el largo plazo crecer y consolidar una empresa.

La concepción de que para ser empresario se necesitaban grandes capitales y espacios físicos de gran envergadura, cambia dentro de los nuevos paradigmas en las escuelas de negocios y con ello cambia el paradigma del prototipo de empresario. Ya no se trataba del hombre cosmopolita con estudios en el extranjero, que vivía en una zona residencial, con buenos automóviles, bien vestido y de tés blanca; el nuevo paradigma de empresario es un prototipo de hombre común que lucha día a día para ganar nuevos clientes.

La situación en Estados Unidos

Una revisión particular en un mundo global permite inferir generalidades importantes. En los Estados Unidos el 99% de las empresas son MIPYMES, y proveen aproximadamente el 75% de los empleos nuevos netos, que se generan cada año en la economía del país; este tipo de empresa emplea al 50,1% de la fuerza laboral privada. De acuerdo a análisis realizados la pequeña empresa aporta el 40,9% de las ventas

¹ Peter M. Senge es el director del centro para el Aprendizaje Organizacional del Instituto Tecnológico de Massachusetts. En los años 1990 como la figura principal del desarrollo organizacional con su libro *The Fifth Discipline* donde desarrolla la noción de organización como un sistema, en el cual expone un dramático cambio de mentalidad profesional. Peter Ferdinand Drucker fue un abogado y tratadista austríaco autor de múltiples obras reconocidas mundialmente sobre temas referentes a la gestión de las organizaciones, sistemas de información y sociedad del conocimiento, área de la cual es reconocido como padre y mentor en conjunto con Fritz Machlup. En alemán, Drucker significa "impresor" y de ahí deriva su apellido. Drucker dejó huella en sus obras de su gran inteligencia y su incansable actividad. Hoy es considerado ampliamente como el padre del *management* como disciplina y sigue siendo objeto de estudio en las más prestigiosas escuelas de negocios.

privadas, lo que refleja su importancia. No obstante los datos indican que en EEUU el 40% de las MIPYMES muere antes de los 5 años, las dos terceras partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación (US Small Business Administration, 2011).

Base de Clasificación para las MIPYMES usada en Estados Unidos

Categorías de Empresas	Cantidad de Empleados	Limites de Capital Comercial
Micro	< 100	5 a 6 millones
Pequeña	100	cifra de participación
	>100 <250	

Fuente: elaboración propia.

En 1953 el Gobierno de los Estados Unidos creó una agencia para representar a las MIPYMES, que les permitiera lograr su consolidación y éxito, a partir de un criterio de competitividad. El organismo creado fue la agencia “The U.S. Small Business Administration” (SBA), cuyo objetivo es proveer de servicios a los pequeños negocios para que puedan iniciar, crecer y consolidarse y para su logro, se crearon diferentes áreas, entre ellas:

- la de financiamiento,
- la de generación de oportunidades de negocio,
- la que permite el acceso a los mercados internacionales.

La SBA cuenta con un equipo que trabaja interrelacionado con los empresarios y desempeña un papel decisivo para la creación de un ambiente de negocio, para el desarrollo empresarial. Para el logro de las políticas de la SBA, el Gobierno se asoció con organizaciones del sector privado, sin fines de lucro y con entidades de base comunitaria y religiosa, para poder reconocer el talento, la capacidad y otros recursos que faciliten el crecimiento económico.

La SBA ha logrado que la asistencia técnica a las MIPYMES las brinden las universidades, mediante una relación academia-sector privado. El resultado no se mide por el número de empresas que son atendidas sino por la cantidad de empresas que generaron empleo y ventas. Este tipo de organización cuenta con más de 1100 centros de desarrollo y en su estructura existe un área independiente considerada la vocera de

las MIPYMES, que interactúa con otras entidades del gobierno como es el Congreso y hasta la misma SBA, si no se cumple con las funciones establecidas. Este modelo se sustenta en la característica cultural fundamental del emprendedor en Estados Unidos: la multiculturalidad².

Las necesidades de las MIPYMES en Estados Unidos, son las mismas que en cualquier otro país: necesitan preparación para abrir mercados, habilidad empresarial y recursos productivos. Constituyen la innovación, resistencia y determinación de los propietarios de las MIPYMES, el meollo para este tipo de empresa se desarrolle en la economía estadounidense. Las MIPYMES, para la SBA, amplían la base de participación en la sociedad, crea empleos, descentralizan el poder económico y le permiten a la gente un interés por el futuro; con estas consideraciones estas empresas permiten la estabilidad social y política, y alientan la innovación para fomentar la productividad, aumentando por lo tanto la prosperidad a nivel nacional.

Durante la crisis económica que inició en el 2008, con la finalidad de disminuir el impacto de la situación de las MIPYMES, por su importancia económica e impacto social, se dispuso de un financiamiento adicional, como banco de segundo piso que subió su garantía de 75% a 90%. (Valdés Díaz de Villegas, 2011). También se establecieron recursos de hasta 35 mil dólares por empresa para que pagaran sus deudas con los bancos. Las medidas adoptadas para las MIPYMES, fueron el resultado de tres grandes estrategias del Gobierno:

- la intervención en el mercado monetario (money market);
- la prohibición, hasta el 2 de octubre del 2009, de operaciones de venta al descubierto en bolsa, y
- la compra de deuda de mala calidad de los bancos.

Veamos, entonces, cual es la situación en otra importante economía desarrollada, Japón.

² La multiculturalidad, como característica es el resultado de la emigración de ciudadanos de diferentes partes del mundo con un sentido empresarial. Esta característica al unirse con las facilidades para constitución de empresa, hace sencillo la condición de emprender. La filosofía de un emprendedor en Estados Unidos se puede resumir en todo negocio que se inicia y falla no importa, la decisión generalizada es abrir otro, en la práctica cotidiana de Estados Unidos existen casos que luego de cinco veces de fracaso tienen éxito.

La situación en Japón

En Japón a diferencia de los Estados Unidos, existen un promedio de 9.1 millones de pequeñas empresas que generan 67.2 millones empleos y el promedio de ocupación por empresa es de 7.4 personas. El criterio de clasificación de pequeño negocio en Japón es el número del personal y el capital invertido entrando en esta categoría, las que tienen entre 1 y 300 personas ocupadas. Las cifras estadísticas indican que este tipo de empresas, representa el 99% del total de los establecimientos, el 77% de las fábricas instaladas y el 50,2% de las ventas minoristas y mayoristas del país (Oficina de Estadísticas y Planificación de Japón, 2011). En 1955, durante el período de crecimiento sostenido, se puso en evidencia la importancia de las MIPYMES en la economía japonesa. Con la elaboración del plan de desarrollo económico se consideró su papel activo papel en la economía nacional, por lo que se las incluyó en las diversas actividades destacadas (por su adaptabilidad a los consumidores, su bajo requerimiento de capital, su adaptabilidad a restricciones al suministro continuo de materia etc.)

Su inclusión en el Plan de Desarrollo condicionó un cambio organizacional significativo, que provocó la elevación de la productividad y la incorporación de tecnología moderna. Estas circunstancias unidas a la importancia de este tipo de empresa, obligaron a considerar un conjunto de medidas para permitir su desarrollo.

De esta forma, desde el inicio de su transformación económica, Japón admitió la importancia de las MIPYMES. Por consiguiente, desarrolló un proceso de modernización que requirió una orientación y asistencia con el uso de medidas de orden financiero, impositivo, tecnológico y de asesoramiento, concentradas en sectores que prioritariamente se eligieron, independientemente de la industria.

Las MIPYMES en la Unión Europea

En el caso de la Unión Europea (UE) las MIPYMES, tienen un papel decisivo en la competitividad y en el dinamismo de la economía. Para desarrollar su potencial de crecimiento, la UE desarrolló un proceso de promoción del emprendimiento y la creación de un marco empresarial respetuoso con las pequeñas empresas. En ese contexto las MIPYMES representan el 99% de las empresas y proporcionan dos de cada tres de los empleos del sector privado, contribuyendo con más de la mitad del total

de valor creado en la región. Los datos en Europa, antes del estallido de la crisis señalan, que nueve de cada diez MIPYMES son microempresas con menos de 10 empleados. Esto muestra claramente que los pilares de la economía descansan en las empresas micro, las que ofrecen al menos trabajo para dos personas, en promedio. (Portal PYME; 2012)

La definición de MIPYMES en Europa, descansa en la Recomendación 2003/361/CE de la Comisión Económica, que sustituyó a la Recomendación 96/280/CE desde 1 de enero de 2005 (1996, 2003). La revisión tiene en cuenta la evolución de la economía desde 1996 y las lecciones extraídas de la aplicación de la definición. Las empresas que califican como micro, pequeñas y medianas empresas tienen que cumplir con los criterios establecidos por la recomendación y con el número de empleados. La Clasificación se resume de acuerdo a la siguiente tabla:

Base de Clasificación para las MIPYMES usada en la Unión Europea

Categoría de Empresa	Números de trabajadores	Volumen de ventas	Total del Balance
Mediano	< 250	≤ € 50 millones	≤ € 43 millones
Pequeño	< 50	≤ € 10 millones	≤ € 10 millones
Micro	< 10	≤ € 2 millones	≤ € 2 millones

Fuente: elaboración propia.

En Europa existen diferencias entre los Estados miembros sobre la conveniencia para el autoempleo. Por ejemplo en Chipre y Grecia, los resultados se muestran por encima de la media de la UE e incluso por encima de los EE.UU. En Eslovaquia, Bélgica, Dinamarca, la República Checa y Suecia, sólo un tercio de la población o menos declara su interés por ser un empresario. Por género, las cifras muestran que el 51% de los hombres tienen una fuerte preferencia por el autoempleo; mientras que en las mujeres la preferencia solo alcanza el 39%, en ambos casos los jóvenes son más proclives al emprendimiento, radicando las causas en:

- una educación que promueve el deseo de autoempleo,

- la ocupación de los padres que constituye otro fuerte indicador de las preferencias laborales de los niños, los datos de la UE indican que el 56% de los hijos de los padres que trabajan por cuenta propia se inclinan por desear trabajar también por cuenta propia, mientras que cuando ambos padres son empleados sólo el 42% de los niños declaran su preferencia por el autoempleo.

Los acontecimientos que hoy presenta la actual crisis europea podría desvirtuar el concepto de emprendimiento hacia el interior de Europa y provocar el surgimiento de unos flujos masivos de la PEA, hacia el autoempleo con fines de subsistencia provocando problemas hacia el interior de la estructura empresarial. La crisis actual puede provocar que el emprendimiento pierda su esencia hacia el interior de la periferia europea.

Aunque en Europa la política con las MIPYMES, presenta un consenso generalizado a nivel de toda la unión, la interpretación y aplicación en cada país responde a su propia historia y particularidades, un ejemplo es el caso concreto de Alemania, que al finalizar la II Guerra Mundial, inició el proceso de reconstrucción de su economía. En 1949, su Ministro de Economía, el Dr. Ludwig Erhad, implantó un plan económico de varias etapas, dentro de un esquema conocido como "Economía Social del Mercado". La filosofía del plan se ubicaba dentro de la escuela del neoliberalismo, centrandó la gestión en un esquema altamente competitivo, a través de un orden económico basado en la capacidad expansiva de una empresa privada lo cual implicó una liberación gradual de los controles en el mercado interno. Para este modelo, la lucha competitiva se describió como un proceso de concentración en el cual las empresas buscan una posición creciente en el mercado, a la vez que mejoran su rentabilidad al ir generando "economía en escala", perfeccionamientos técnico-organizativos y reducciones de precios incluyéndose en análisis a las MIPYMES. En 1952, se elaboró y aprobó una ley antimonopolio y se constituyó la Oficina de Carteles, que asumió la tarea de vigilar la gestión de las empresas que tienen una posición monopólica u oligopólica en el mercado interno. Como complemento, se elaboró un apoyo integral a las MIPTYMES a través de lo que se conoció como la *Mittelstandspolitik*, adoptándose un compromiso por parte del Gobierno Federal, donde

se intervendría en favor de este tipo de empresa para restaurar el equilibrio a través de medidas especiales de asistencia. La sistematización del apoyo a las MIPYMES se concretó en un organismo creado en el Ministerio de Economía, el *Mittelstand*, donde las primeras acciones fueron establecer contactos directos con empresarios y organizaciones privadas involucradas con las pequeñas empresas.

Las primeras investigaciones demostraron que la productividad de las empresas de menor dimensión resultaba ser inferior a la de las empresas grandes. No obstante ello, no era recomendable su eliminación, sino por el contrario, era vital para la economía encarar su superación permitiéndose acceder a las técnicas de organización y a las tecnologías más acordes a su dimensión. Para implementar estas ideas se asignaron líneas de créditos y subsidios para mejorar su posición en el mercado por vía de la racionalización de su actividad.

El análisis de la recuperación de la economía alemana conocida como "milagro alemán", mostró una dedicación planeada al fortalecimiento de las empresas pequeñas, con el objeto de consolidar su accionar, mediante la participación del Estado, facilitando medidas de apoyo en el campo financiero y en los incentivos fiscales. Esta asistencia se realizó a partir del convencimiento previo de que su gestión era relativamente ineficiente -tanto tecnológica como organizacionalmente-, pero con la firme convicción de que resultaban indispensables para equilibrar la economía alemana.

La revisión de las MIPYMES en Estados Unidos, Japón o la Unión Europea nos permitió detectar la particular atención que estas naciones dedicaron al desarrollo de empresas que se presentan como grandes generadoras de empleo. Es el tiempo ahora, de repasar la situación en nuestra región y en México.

Las MIPYMES en América latina

En América Latina, el surgimiento de las MIPYMES, parece producirse por dos vías, principalmente:

- como empresas propiamente dichas, con una adecuada estructura, que les permite una adecuada gestión empresarial: este tipo de organización es capital-intensivas y se desarrolla dentro del sector formal de la economía. Donde ubican fundamentalmente las pequeñas y medianas empresas, y

- como empresas familiares: caracterizadas por una gestión, orientada a la supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento. En este contexto, se ubican las microempresas que surgen asociadas al fenómeno del autoempleo como forma de subsistencia.

En su gran mayoría las MIPYMES en Latinoamérica son organizaciones informales, surgidas de los proceso de atomización social producto de la integración de estas economías al proceso de globalización, con el uso de un paradigma de política económica neoliberal monetarista, sin que se hayan operado cambios profundos en las estructuras competitivas de la actividad empresarial, ni en el marco jurídico institucional que permite el funcionamiento de la actividad económica.

La Organización Internacional del Trabajo señala que el término economía informal hace referencia al conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por sistemas formales o no lo están en absoluto. Las actividades de estas personas y empresas no están reconocidas por la ley, si bien operan dentro del ámbito de la ley, ésta no se aplica o no se cumple; o no fomenta su cumplimiento por ser inadecuada, engorrosa o imponer costos excesivos (Tockman, 2002).

El Instituto Libertad y Democracia (2012) define a las MIPYMES como *Empresas Extralegales* que tienen como características fundamentales, la ausencia de permisos legales para operar como organización y por tanto faltas de control y organización para su funcionamiento. Estos aspectos permanecen en la realidad latinoamericana y tienden a incrementarse, por el proceso de funcionamiento de los sistemas económicos imperantes en la región (Rosales, 2007).

Durante el 2011, persistió fuertemente la informalidad, estimándose que al menos 50% de la población urbana ocupada se registró en la categoría de empleo informal, lo que implica la existencia de falta de protección social y de acceso a los derechos laborales, con ingresos bajos. Según las estimaciones con datos de 16 países, de un total de 93 millones de personas en la informalidad, 60 millones trabajan en el sector de

unidades productivas no registradas oficialmente, 23 millones tienen un empleo sin protección social aunque trabajen en el sector formal, y 10 millones se desempeñan en el servicio doméstico. Por tanto, la proliferación de la microempresa tal como lo muestra el censo del 2009 en México, representan el 95.2% del total de empresas, es decir alrededor de 4 millones 897 mil empresas que emplean 45.6% de la población económicamente activa (PEA), provocan en la región y en particular en México, una confusión entre lo que constituye autoempleo como necesidad para la subsistencia y el emprendimiento económico (Gómez Sabaini y Morán, 2012).

A diferencia de la informalidad, el emprendimiento es un proceso que permite la elaboración de un proyecto que se desarrolla con esfuerzo y hace frente a diversas dificultades, con la resolución de llegar a un determinado punto. Este concepto que permite definir al emprendedor como aquella persona que identifica una oportunidad de negocio o necesidad de un producto o servicio y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha, en un mecanismo que supone convertir una idea en un proyecto concreto, ya sea una empresa o una organización social, con lo cual se generan e algún tipo de innovación y empleos.

Los datos de la economía mexicana corroboran como el surgimiento de las micro empresas están más relacionada a la informalidad como autoempleo de subsistencia, que al emprendimiento. Desde el año de 1995 hasta el 2010, el 24.37 % promedio por año de la población económicamente activa (PEA) ha laborado menos de 34 horas semanales, por lo que se presenta un nivel de ociosidad, que debe ser atendible. La encuesta de empleo e ingreso, de la Secretaria del Trabajo, muestra de que un gran porcentaje de la PEA está por debajo de la cantidad de horas promedio que se laboran en México. Por consiguiente, es una población que aporta poco al PIB de país, con bajo nivel de productividad y en caso de están inmersos en otras actividades no están recogidas por el sistema de cuentas nacionales.

Si se analiza el porcentaje de la PEA, que labora menos de 15 horas semanales, en nuestra economía, representa un promedio anual de 5.79% anual y la tasa de crecimiento medio anual de este grupo es del 1.87%; mientras que las personas que laboran entre 16 y 34 horas a la semana representan un promedio medio anual de la

PEA del 17.07% y tiene una tasa crecimiento medio anual del 2.26% (Valdés Díaz Villegas, 2012).

Los datos son un indicador, que muestran la necesidad de una reforma laboral profunda que provoque un aumento en calidad y cantidad de los niveles de empleo. En la economía nacional sólo el 70.66% de la población económicamente activa tiene un aprovechamiento adecuado. Por tanto el 29.34%, media anual de la PEA del 1995 hasta el 2010, presentan tiempos de ociosidad que ofrecen una motivación por la economía subterránea, en todas sus versiones (ibídem).

Si bien la cantidad real de personas empleadas en la economía subterránea es difícil de calcular, hecho que se dificulta por la imposibilidad de cruzar variables que permita ofrecer datos más precisos, la media anual de personas que trabajan menos del promedio del 37.21 de horas a la semana en el 2011 es de aproximadamente 13 millones 830 mil personas, que al designarles 4 dependientes promedio por familia, resultaría en alrededor de 55 millones 532 mil personas dependientes de este tipo de actividad casi un 48% de la población del país (Valdés Díaz Villegas, 2012).

Por tanto, México se enfrenta a un mercado laboral de alta heterogeneidad, que puede verse fuertemente afectado cuando se producen importantes crisis económicas y el empleo se castiga, provocando un efecto de crecimiento de la cantidad de MIPYMES informales, que optan por el desempleo, conllevando al crecimiento de la economía subterránea y dentro de ella la informal. De acuerdo a los datos del 2004 y el 2009, el número de empresas en México aumentó 23.9%; sin embargo, su impacto directo en el empleo no ha sido proporcional, al estar sustentado este crecimiento en unidades que empelan 3 personas promedio (ibídem).

Sin embargo, las MIPYMES en México, a pesar de ser organizaciones que operan en la informalidad en su mayoría, constituyen una parte determinante de la estructura económica del país, por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional. Por tanto aunque pueda considerarse contraproducente su informalidad, ellas constituyen un factor generador de ingresos, que tiene incidencia, muy importante, en la demanda de consumo, jugando su papel como autoempleo de subsistencia, una característica que es un denominador común en el resto de América Latina.

América Latina ha desarrollado una economía informal significativa, ante la aparición de pequeños negocios de subsistencia, en busca de su sustento para afrontar las responsabilidades del diario vivir, hecho que ha frenado el emprendimiento como proceso necesario de autoempleo al limitar el avance tecnológico, además de afectar seriamente a muchos negocios que operan dentro de la formalidad.

El crecimiento de la denominada economía informal, no se agota en la alusión a los vendedores informales en las calles, este tipo de economía pone de manifiesto una tendencia a la “informalización” de la estructura productiva empresarial nacional, producto de la dinámica global y los cambios ocasionados (reingeniería, downsizing, reducción de personal, automatización de procesos, reducción de costos, fusiones, en el caso de las que aún sobreviven) así como de la imposibilidad de asumir los costos de la “formalidad” (impuestos, permisología, registro, contribuciones, costos laborales, decretos de establecimiento de salario mínimo, gastos de funcionamiento, servicios básicos, en el caso de las que al no poder asumir estos costos o cierran, o los evaden abiertamente).

El análisis de importantes países latinoamericanos muestran que los países del Cono Sur (elegidos en la muestra que sigue), presentan un denominador común, no muy diferente del existen en México. A pesar de la disminución de los niveles de desempleo en la región (Ver tabla 1), la existencia de la microempresa informal sigue siendo un problema a excepción de Chile y Uruguay según los datos del Banco Mundial.

Tabla 1
Tasa de desempleo en las economías del Cono Sur

	Brasil	Chile	Paraguay	Perú	Uruguay
2000	7.1	9.708	7.3	7.847	13.392
2001	11.265	9.867	7.6	9.25	15.192
2002	11.668	9.8	10.8	9.42	16.742
2003	12.3	9.533	8.1	9.422	17.125
2004	11.466	10.017	7.3	9.434	13.317
2005	9.824	9.3	5.8	9.577	12.133
2006	9.968	7.95	6.7	8.542	10.917
2007	9.289	7.008	5.6	8.419	9.233
2008	7.9	7.75	5.7	8.377	7.6
2009	8.083	10.825	6.4	8.387	7.317
2010	6.742	8.15	5.7	7.88	6.667
2011	5.97	7.125	5.6	7.727	5.992

Fuente: Fondo Monetario Internacional.

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata/weorept.aspx?sy=2000&ey=2011&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&c=223%2C228%2C288%2C293%2C298&s=LUR&grp=0&a=&pr.x=42&pr.y=14>

Un breve análisis sobre el desarrollo de las MIPYMES en Argentina, Brasil, Paraguay y Perú, permite señalar:

- En Argentina, las MIPYMES ocupan el 99.5% del empleo de todo el país (Ministerio de Industria, Secretaría de Pyme y Desarrollo Regional, 2012); según el informe del Banco Mundial del año 2007, el sector informal incluía el 11.9% trabajadores asalariados e independientes, todos relacionados con la actividad de la microempresas (el porcentaje de informales aumenta en las empresas de pocos empleados, llegando a un 45% en la de menos de 5).
- Brasil cuenta con 4,9 millones de empresas formales y que representan alrededor del 20% del PIB y generan 25 millones de ocupaciones. Más de 4.4 millones de pequeños establecimientos rurales y alrededor de 10,3 millones de establecimientos informales, representan el 8% del PBI, con 60 billones de dólares.

- En Paraguay se estima en unos 744 mil MIPYMES de las cuales 346 mil están ubicadas en las áreas urbanas y unas 398 mil en las áreas rurales, los datos muestran que el 80% de las microempresas son informales.
- En Perú, cifras estimadas hasta el año 2004 señalan que las MIPYMES constituyen el 98.35% de todas las empresas formales a nivel país y tienen ventas anuales menores a 2.720 millones nuevos soles. Las microempresas informales son 185.57 mil y las pequeñas empresas formales son 15 mil 395, lo cual suma un millón 870 mil empresas (Banco Mundial, 2007).

Para la región Centro América y del Caribe, la información del Banco Mundial describe comportamientos análogos, a los del resto de las economías mayores del continente. Los datos, brindados por Rudolf Buitelarr en la CEPAL (2010), indican que la presencia de las MIPYMES en la estructura económica de América Latina es relevante. Las pequeñas empresas son responsables de entre el 25% y el 40% de la generación de empleo, y de entre el 15% y el 25% del total de la producción de bienes y servicios. No obstante la asimilación del proceso de globalización por estas empresas es limitada. A nivel exportador, las MIPYMES tienen un papel pequeño, representado entre el 1% y el 3% del total de las exportaciones latinoamericanas (Buitelarr, 2010).

La MIPYMES en el continente continúa mostrando un vínculo inseparable con el sector informal, esto sin lugar a dudas es el factor que las limita tecnológicamente y las convierte en empresas con una gran vulnerabilidad, en estas condiciones es imposible para este tipo de empresa la búsqueda de economías de escalas crecientes.

Las MIPYMES en México

Programas recientes para el desarrollo de las MIPYMES mexicanas.

En nuestro país, las MIPYMES, han ocupado un lugar importante en los planes de desarrollo. En 1976, se propuso apoyo a los pequeños y medianos industriales mediante acciones concertadas, con el objetivo de impulsar la generación y distribución nacional de tecnología, así como el perfeccionamiento de los procedimientos de otorgamiento de crédito y participación de capital en nuevas empresas. Además, se propuso crear

empleos, generar divisas y el uso de técnicas, equipo y materias primas nacionales. En 1977, se estableció que la gran empresa debía apoyar a la pequeña y la mediana industria y que ambas coadyuvarían al desarrollo industrial sin requerir sobreprotección. A las MIPYMES, se les permitiría:

- acceso a tecnologías modernas y disponibilidad de recursos;
- preparación para el uso intensivo de mano de obra y tecnologías especiales y ofrecer mayor empleo por unidad de producción, y
- participación en una política que se enfocaría a, dar apoyos crediticios y dotarles de liquidez y capital de trabajo.

El Programa del presidente José López Portillo (1976-1982), pretendió la recuperación industrial por la vía de una mayor productividad de capital y de trabajo que trajeran consigo un gran desarrollo y fueran una fuente auto sostenida de empleo. Para ello, en 1979, se creó la Comisión Nacional de Fomento Industrial (CNFI) y la realización de foros de discusión y concertación que buscaran evitar la indefinición y la burocratización para impulsar el apoyo a la pequeña empresa. La mecánica a seguir consistió en otorgar a las MIPYMES, financiamiento y estímulos fiscales permitiendo a los grandes empresarios canalizar al exterior una mayor proporción de su producción y operar mediante subcontratos con la pequeña y mediana industria. Posteriormente, el Plan Nacional de Desarrollo Nacional de 1982, implementó una política industrial que intentaba promover empleos a través de:

- la desconcentración territorial de la industria,
- el desarrollo ramos de alta productividad,
- la integración de la estrategia industrial para aprovechar los recursos naturales
- la articulación de la gran empresa con la mediana y pequeña industria.

En 1983, bajo el gobierno de Miguel de la Madrid (1982-1988) se promovió la creación del Sistema Nacional de Subcontratación, con lo que se buscaba que las empresas paraestatales orientaran su demanda hacia el mercado interno, fundamentalmente en apoyo a casi 85% a las industrias del papel, madera, alimentaria, textil y minería, en un esquema contradictorio con el nuevo proyecto de apertura instaurado a partir del nuevo

gobierno. Dentro de ese contexto, el Programa Especial Complementario de Apoyo a la Pequeña y Mediana Minería permitió el establecimiento de cinco plantas de beneficio regional, se apoyó a la producción con 870 millones de pesos y se tomaron medidas para incrementar la capacidad de extracción, refinación y productividad, con el fin de fortalecer su participación en el mercado internacional.

En 1984 se instrumentaron dos nuevos programas de apoyo a empresas con problemas de liquidez, a través del Fondo de Garantía de Inversiones (FOGAIN). Para la realización de estos programas se destinaron en una primera etapa hasta 51 mil millones de pesos con recursos propios y en forma complementaria Nacional Financiera destinó 10 mil millones de pesos. Durante este periodo también se destinaron recursos especiales de FOGAIN para ampliar el presupuesto del Programa de Asistencia Técnica a Pequeños y Medianos Productores (PAPMI). En el avance obtenido en este programa, se indicó en 4,105 proveedores incorporados, que permitió la generación de 71,582 empleos. En 1985, la política de fomento industrial otorgó prioridad a la pequeña y mediana industria, durante ese año, esas empresas recibieron asistencia técnica, estímulos fiscales y recursos financieros. Se creó el Programa Integral de Desarrollo de la Industria Mediana y Pequeña, otorgándose apoyos mediante convenios de colaboración. Entre estos convenios estaban:

- El convenio conformado por CONASUPO-DICONSA y CANACINTRA, tendientes a canalizar compras de DICONSA por 50 mil millones de pesos a las industrias medianas y pequeñas, productoras de artículos básicos de consumo popular.
- El convenio creado por el ISSSTE y FOGAIN mediante el cual se otorgaron contratos a industrias medianas y pequeñas, proveedoras potenciales de organismos gubernamentales.

Durante este sexenio existió un apoyo financiero de 120 mil millones de pesos que manejaron diversos fondos de Nacional Financiera S.A., y permitieron la atención de 35 mil pequeñas y medianas industrias, cifra que representó alrededor del 50% de las empresas del subsector formalmente establecidas en el país.

En el Sexenio del Presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), la MIPYMES en el país representaban 119 mil 914 empresas, que demandaban un millón 591 miembros de la PEA. Estos establecimientos representaban el 98%, del total de establecimientos de transformación y absorbían más del 50% de la mano de obra del sector, además de aportar el 44% de la producción de la industria manufacturera, proporción que equivalía al 12% del PIB. Bajo este contexto se desarrolla conjuntamente con las Cámaras Empresariales el Programa para la Modernización y el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana (PMDI) para promover los instrumentos y acciones en apoyo a este tipo de empresas (González López, 2008). En 1989 la política de apoyo a la MIPYMES, continuó con programas de financiamiento y apoyos fiscales, de organización y asistencia técnica. Un ejemplo lo constituyó el Fondo de Fomento Industrial, que destinó 43 mil millones de pesos a estas industrias. Además, se crearon fondos estatales de fomento industrial, se otorgaron 935 garantías para mejorar la liquidez de estas industrias, mediante el Programa de Apoyo Integral a la Micro Industria y se aplicaron créditos por 16 686 millones de pesos. Un instrumento de fomento para las pequeñas y medianas empresas fue la creación de bolsas de subcontratación de residuos industriales, modalidad promotora que organizó 185 empresas de la industria metal y mecánica.

También en 1989 se puso en operación el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (1991-1994), con el objetivo fortalecer las MIPYMES. Como resultado de ese Programa, se crearon agrupaciones de micro industrias, centros de compra en común, uniones de crédito y bolsas de subcontratación. La banca múltiple apoyó el proceso de modernización de la pequeña y mediana industria destinando recursos financieros a más de 21 mil compañías. Para estimular la exportación de manufacturas se crearon tarjetas empresariales y de crédito "Inter-Export", que benefició a más de 2 mil industrias. Se instaló la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, cuyo principal objetivo era promover su desarrollo a nivel regional y, a su vez, apoyar la desconcentración industrial. Se instaló en cada estado de la República, la COMIM encargada de orientar la organización de las MIPYMES y coordinar acciones de apoyo con uniones de crédito y comercializadoras.

Otro programa establecido al unísono fue el Programa de Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, con el que se establecían acciones para fomentar la asociación y promoción de orientación exportadora. Con este programa, se atendieron requerimientos de 20 mil 721 empresas, lo que significó destinar recursos por 7 358 mil millones de nuevos peso y se publicó un nuevo esquema de organización interempresarial llamado Organización de Empresas Integradoras, con el objetivo de promover la creación, organización, operación y desarrollo de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana empresa.

En 1997, bajo la orientación del entonces Presidente Ernesto Zedillo Ponce de León (1994-2000) y en cumplimiento a su Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, se inició la conformación de la Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial, cuyo objetivo era atender a las MIPYMES. El objetivo de esta red fue dar información, asesoría, diagnóstico y alternativas de solución a las necesidades empresariales, funcionando 21 centros que proporcionaron servicios a 4 900 empresas. Además se promovió el Programa Integral de Promoción del Uso de Tecnologías Informáticas para las MIPYMES con el propósito de promover el uso de herramientas informáticas e incrementar la competitividad. Como resultado de este programa, 2 000 empresas adquirieron equipo de cómputo. En el sexenio, se continuó con el esquema de empresas integradoras con el objeto de elevar la competitividad de la MIPYMES. Se firmó el Convenio de Cooperación Institucional entre la SECOFI y los fideicomisos instituidos en relación con la agricultura (FIRA), mediante el cual se asesoraron proyectos de empresas integradoras de los sectores agrícolas, pecuarios y piscícolas.

Otra medida adoptada en sexenio del ex Presidente Ernesto Zedillo fue la implementación del Programa de Riesgo Compartido del Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica (FIDETEC), con cual se financió hasta el 50% del costo total de proyectos de investigación tecnológica y vinculación con cadenas productivas de proveedores. De la política de financiamiento de NAFIN, las MIPYMES absorbieron el 28.7% de los recursos derivados al sector industrial, las medianas 9.5% y el 61.8% restante a las empresas de mayor tamaño. En el año de 1998, los principales

programas de apoyo a la industria y el comercio para mejorar la capacidad de las micros, pequeñas y medianas empresas, fueron los siguientes:

- Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM). Directorio empresarial electrónico orientado a la promoción de negocios, con información detallada que permite hacer búsquedas especializadas.
- Sistema Mexicano de Promoción del Parque Industrial (SIMPPI). Directorio electrónico con información sobre la localización e infraestructura con que cuenta todos los parques industriales del país.
- Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, A. C. (COMPITE). Talleres de capacitación impartidos en las instalaciones de las empresas, orientados a hacer más eficiente las líneas de producción de las plantas manufactureras.
- Programa de Promoción de Empresas Integradoras, con el objetivo de lograr una asociación empresarial que promoviera la figura de empresa integradora.

Ya durante el sexenio del presidente Vicente Fox Quesada (2000-2006), se Aprobó la “ley de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa” (2002) cuyo objetivo, como se presenta en artículo, es “promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad e incrementar su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional” (art.1, Ley de Competitividad, 2002).

La nueva estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, se estableció de conformidad con los siguientes criterios:

Base de Clasificación para las MIPYMES usada en México

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

Nota: La cifra debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de cada categoría, que va desde 4.6 en el caso de las micro, hasta 250 para las medianas. Este planteamiento puede resumirse través de la siguiente ecuación:

$$\text{Tope Máximo Combinado} = (\text{Trabajadores}) \times 10\% + (\text{Ventas Anuales}) \times 90\%$$

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a lo expuesto en el “III Informe del Gobierno Federal” del Gobierno de Felipe Calderón Hinojosa (2006-2012), para lograr los objetivos de la MIPYMES propuesta por la ley, la Secretaría de Economía se constituye en la máxima responsable de poner en operación cinco programas nacionales -uno para atender a cada segmento empresarial-, los cuales se integran por 33 programas institucionales que en conjunto ofrecen a cada segmento soluciones a sus necesidades específicas para impulsar la productividad y competitividad de las MIPYMES.

Con el propósito de focalizar los apoyos para cada uno de los segmentos empresariales, en octubre de 2007 surgió el programa “México Emprende” para el apoyo a las MIPYMES y a los emprendedores, mediante soluciones integrales. Buscando integrar un esquema completo se puso en operación el “Programa Empleo en Zonas Marginadas”, orientado a detonar el desarrollo regional mediante la creación de infraestructura en las zonas de alta y muy alta marginación.

Finalmente, es necesario establecer una diferencia importante entre los programas presentados en nuestro país hasta el 1988 y los presentados después de esta fecha. En los primeros, la microempresa informal no era un problema estructural importante y el aún existente, aunque agotado modelo de sustitución de importaciones, dirigía el contenido de los programas a la búsqueda de formulas de crecimiento de

escala de las empresas en ese entorno. Los programas que se han desarrollado para el apoyo y fomento de las MIPYMES, después de 1988 y en especial los actuales, están dirigidos a tratar de minimizar los niveles de desempleo como resultado de un bajo nivel de competitividad de la empresa mexicana y la falta de un marco jurídico institucional que le permita mejores niveles de competitividad ante las internacionales.

Importancia de las MIPYMES para México

Las estadísticas del INEGI, muestran la existencia de un proceso piramidal de la estructura empresarial en México. En nuestro país el 95.2% son microempresas, que ocupan al 45.6% de todo el personal, en tanto que las pequeñas empresas son 4.3% y emplean al 23.8 %; por último las medianas empresas son el 0.3% y ocupan al 9.1% del personal disponible, y el restante 0.2% son empresas de gran tamaño que emplean al 21.5% de las personas reportadas (Inegi, 2009).

Las MIPYMES en México Según el Censo del 2009

Concepto	Total	Porcentaje	Personal Ocupado	Porcentaje
Empresas	5144056	100	27727406	100
Microempresas	4897141	92.5	12643697	45.6
Pequeñas Empresas	221194.4	4.3	6599123	23.8
Medianas Empresas	15432.1	0.3	2523193	9.1
Grandes Empresas	10288.1	0.2	5961393	21.5
Mujeres			11784147	42.5
Hombres			15943259	57.5

Fuente: INEGI. Censo Empresarial 2009

Las estadísticas del INEGI, muestran la existencia de un proceso piramidal de la estructura empresarial en México. En nuestro país el 95.2% son microempresas, que ocupan al 45.6% de todo el personal, en tanto que las pequeñas empresas son 4.3% y emplean al 23.8 %; por último las medianas empresas son el 0.3% y ocupan al 9.1% del personal disponible, y el restante 0.2% son empresas de gran tamaño que emplean al 21.5% de las personas reportadas. Entre los aspectos significativos mostrados por el Censo, se constata que en genero las mujeres representan el 42.5% del personal ocupado, mientras los hombres son el 57.5%. Los estados que mayor cantidad de

mujeres tienen empleadas son Tlaxcala con el 47%; Oaxaca con 46.9%; Morelos con 46.7%, y Michoacán con 46%. (Inegi, 2009).

Las actividades económicas, en nuestro país, se agrupan de la forma siguiente: 47.1 % empresas de servicios, 26% empresas de comercio, 18% empresas de la industria manufacturera, el resto de las actividades representan el 8.9 %. Lo que muestra una mayoría de empresas dentro del sector terciario; mientras que la actividad manufacturera tiene una participación de solo el 18% que se agrupan fundamentalmente en los estados de Chihuahua con 40.6%, Baja California con 37.6%, Coahuila con 34%, Tamaulipas con 33.5% y Querétaro con 30.4% (ibídem).

Problemas que enfrentan las MIPYMES en México

Una de las características fundamentales de la economía mexicana es su orientación a la exportación por la estrechez de su mercado doméstico; sin embargo los datos muestran que no existe una correspondencia entre el modelo exportador y la participación de las MIPYMES en la actividad exportadora del país.

Estructura exportadora de México en el 2008 (Sin incluir la Actividad Petrolera)

Conceptos	Número de Empresas Exportadoras (2008)	Participación porcentual en las exportaciones (2008)	Volumen Monetario de las Exportaciones (Miles de Millones de USD)
Empresas Incipientes	24522	0.35	\$ 0.85
Micro y Pequeñas Empresas	7811	3.9	\$ 9.4
Medianas empresas	2574	24.9	\$ 60
Grande Empresas	399	70.8	\$ 171
Total	35306	100	\$ 240.8

Fuente: Observatorio PYME México, 2009

De acuerdo a las estadísticas (Observatorio PYME, 2012), en México existen 399 empresas grandes que concentran el 70.8% de los ingresos por concepto de exportación, mientras que las MIPyMEs solo representan el 28.8 % donde de este porcentaje, la mayor representatividad la tienen las medianas empresas. Por tanto, si consideramos al crecimiento de México como una variable dependiente del funcionamiento del mercado externo y en especial de mercado de los Estados Unidos, los programas de la Secretaría

de Economía para el fomento de la actividad de las MIPYMES, debe ser revisado y concretar planteamientos más específicos que puedan ayudar de forma más eficiente al emprendedor mexicano.

Los principales problemas que afectan a la MIPYMES en México, están determinados por variables exógenas y endógenas al sistema económico, que pueden resumirse en: marco jurídico institucional; acceso y funcionamiento del mercado de factores productivos; acceso y funcionamiento al mercado de bienes y servicios; gestión y cooperación empresarial y otros de carácter particular que están determinados por la región, la integración de familia, etc.

Un análisis del marco jurídico institucional de los negocios, revela que si bien han quedado superados, en teoría, aspectos de importancia como lo constituyen el marco regulatorio competitivo, como resultado de la nueva “Ley de Competencia”; la falta de reformas estructurales que deben llevar a una modificación puntual del marco jurídico institucional siguen siendo una afectación directa en la búsqueda del incremento de su competitividad.

Como consecuencia de lo anterior el acceso al mercado de factores productivos muestra limitaciones, que se acentúa por el pobre nivel para lograr créditos bancarios, las estadísticas indican que la banca privada, para realizar préstamos debe contar con una gran cantidad de garantías, lo que resulta una situación difícil cuando las MIPYMES en México no cuentan, en general, con locales propios; además de los problemas de contabilidad que poseen estos tipos de empresas que las sitúan ante la banca como instituciones no sujetas a crédito. Por lo tanto, las MIPYMES tienen poca posibilidad de acceso a un mercado de trabajo donde exista la fuerza de trabajo calificada, que permita lograr los niveles de competitividad exigidos a nivel internacional y con la calidad requerida.

Los aspectos mencionados le condicionan a la MIPYMES en México, en muchos casos, una dificultad en el acceso al mercado de bienes al no contar con el aparato logístico, aunque cabe señalar que se han creado herramientas para que este tipo de empresa tenga acceso a ser proveedoras de las empresas paraestatales y organismos de gobierno.

Por último en las MIPYMES en México, se presenta una falta de cooperación y un predominio del individualismo, este proceso crea aislamiento y dificultad la búsqueda de economías de escalas. Estos problemas hacen que se tenga que trabajar en concreto en direcciones que permitan una mayor participación de la MIPYMES, entre ellas pueden citarse los siguientes:

- análisis más detallados del comportamiento de los mercados globales y nacionales no solamente desde la óptica de la macroeconomía en general, sino también mediante el estudio de aspectos meso y macroeconómicos del comportamiento de los sectores;
- mejor análisis de la fuentes de financiamiento de las MIPYMES y los procesos de análisis de cobertura de riesgo, siguiendo los lineamientos establecidos por los Acuerdo de Basilea de tal forma que existan criterios adecuados para que las empresas cuenten con los recursos financieros que le den acceso al mercado de factores;
- desarrollar programas de capacitación y entrenamiento de los trabajadores empelados en las MIPYMES de tal forma que estas instituciones tengan un personal ocupado con mayor flexibilidad y eficiencia para el desarrollo de las actividades;
- los dos aspectos anteriormente expuestos permitirán que las MIPYMES, se encuentren en condiciones de tener un mejor acceso a la tecnología y mejorar su logística en acceso al mercado de bienes y servicios, y
- además es necesario fomentar el mejoramiento de las formas de gestión y colaboración para que este tipo de empresa pueda lograr encomias de escalas en un mundo altamente competitivo.

Conclusiones

Las tendencias mundiales actuales en el campo empresarial reconocen en las MIPYMES una parte fundamental de la economía de cualquier nación. Los datos revelan que más del 90% del universo de empresas formales e informales en los distintos países se ubican en este grupo, participando también de forma muy elevada en las ventas totales, las exportaciones, el PIB y el empleo. Cualquier dificultad general en

estas organizaciones menores repercute desfavorablemente en los indicadores macroeconómicos y sociales del país de que se trate.

Las MIPMES constituyen en la actualidad una modalidad de articulación productiva del sistema mundial, así como un factor dinámico en los cambios estructurales contemporáneos y elemento esencial en la política económica. Por tanto, como la actividad económica no es un todo homogéneo, es necesario considerar los desarrollos sectoriales y sus determinantes, que son relevantes en cuanto a la innovación.

En tal sentido, es indudable que un argumento sobre la importancia de las MIPYMES, tiene que transitar, precisamente por este punto en particular, es decir la innovación y su rol en el enfrentamiento de los retos de la competitividad, dado que estas organizaciones tienen un papel mayoritario en el tejido productivo y empresarial existente, lo cual debería reforzarse por el potencial de adaptabilidad que estas poseen.

En México, limitantes como la capacidad de modernización, innovación de productos e inversión en tecnologías y estrategias, además de debilidades como la falta de asesoría empresarial, deficiente administración, talento no calificado, desconocimiento de mercados y sistemas de calidad, son algunas de las áreas en las que se debe trabajar en las MIPYMES y exigen una modificación del marco jurídico institucional. A pesar de las áreas de oportunidad uno de los obstáculos más grandes sigue siendo el acceso al financiamiento para sacar adelante sus ideas de negocio o de innovación de producto. Aunque es posible precisar aspectos como:

- la falta de conocimiento en la nueva cultura de desarrollo organizacional;
- falta de claridad de cómo llevar sus producto o servicios al consumidor final;
- incapacidad para fortalecer el área comercial y de ventas de la compañía;
- no conocer si el personal que tienen actualmente es el adecuado en un proceso de crecimiento, y
- resistencia al cambio.

No obstante existen esfuerzos para llegar a este sector empresarial, constituyendo ejemplos concretos el incremento en el 2009 del Fondo Pyme por parte de la Secretaría de Economía en un 40%, para la ayuda financiera a las empresas. El programa “México

Emprende” con el cual se ofrece un financiamiento por 4,500 millones de pesos para ayudar a la generación de empleo y autoempleo, recursos que según información del programa, estarán destinados al desarrollo de proyectos productivos en sectores poblacionales específicos.

Referencias bibliográficas

Buitelaar, R (2010), *La situación de las PYMES en América Latina. El enfoque y el aporte de CEPAL.*, Santiago de Chile en www.eclac.org.cl

De Soto, H. (2000), *Misterio del Capital*, Empresa Editora El Comercio S.A. en www.eumed.net

Gómez Sabaini, J. y Morán, D. (2012), “Informalidad, tributación en América Latina: explorando los nexos para mejorar equidad” en CEPAL, División de Desarrollo económico. Santiago de Chile, pp.31-32 en <http://www.eclac.org/publicaciones>

González López, S. (2008), “Políticas e instituciones para el desarrollo territorial. El caso de México” en CEPAL, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social, Santiago de Chile, pp.50-53 en <http://www.eclac.org/publicaciones>

Fondo Monetario Internacional (FMI) (2011), *Perspectivas de la economía mundial: las tensiones de una recuperación a dos velocidades. Desempleo, materias primas, y flujo de capital* en www.imf.org

Instituto Libertad y Democracia (2012), *Evaluación preliminar de la economía extralegal en 12 países de Latinoamérica y el Caribe*, Resumen Ejecutivo. Perú, Instituto Libertad y democracia.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2009), *Censo Empresarial 2009* en www.inegi.org.mx

Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (2012), *Ley 24467, Pequeña y Mediana Empresa*, Buenos Aires, Argentina en www.infoleg.gob.ar

Observatorio PYME (2012), *Información General sobre las PYMES en México* en <http://www.observatoriopyme.org/encuestas-y-estudios/cifras-de-pymes/>

OCDE (2002), *Small and Medium Enterprise Outlook.2002.*

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2004), *Promoting entrepreneurship and innovative SMEs in a global economy. Towards a more responsible and inclusive globalization*, Second OCDE Ministerial Conference on SMEs, 2-5 junio, Estambul.

Portal PYME (2012), Estadísticas de la Oficina de Estadísticas de la Dirección General de Políticas de Pequeña y mediana empresa, España, en <http://estadisticas.ipyme.org/Empresas/Informes/InformesEstadisticos.aspx>.

Recomendación de la Comisión (96/280/CE), de 3 de abril de 1996, sobre la definición de pequeñas y medianas empresas [Diario Oficial L 107 de 30.4.1996].

Recomendación 2003/361/CE de la Comisión, de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas [Diario Oficial L 124 de 20.5.2003].

Rosales, L (2007), "Reseña sobre la Informalidad y su organización en América Latina" en Global Labour Institute, http://www.global-labour.org/la_economía_informal.htm

The Bologna Charter on SME Policies (2000), París, OCDE.

The U.S. Small Business Administration" (2011), *En Crecimiento, las Compañías Manufactureras Pequeñas* en www.businesswire.com

Tokman, V. (2002), *De la informalidad a la modernidad*, Director de la Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe, Santiago, Oficina Internacional del Trabajo.

Valdés Díaz de Villegas, J. (2011), *Diario de una crisis una muestra de un mundo globalizado*, España, Editorial Académica Española.

- (2012), "El entorno macroeconómico de la empresa competitiva en México" ponencia presentada en el Congreso Internacional de Turismo en Campeche, México.