



**MIPYMES, solución para
fomentar el empleo y disminuir
la economía informal en la
CDMX**

Armando Pizarro Morales

Título: MIPYMES, solución para fomentar el empleo y disminuir la economía informal en la CDMX.

Por: Armando Pizarro Morales

Resumen

Las MIPYMES en México y en el mundo se enfrentan a importantes retos por diversos motivos, pero en particular por la globalización, que obliga a las MIPYMES a estar en constante actualización en cuestión tecnológica, a contar con suficientes recursos económicos para tener una excelente infraestructura y a estar en persistente modificación por los cambios de modalidades políticas impuestas por otros países.

Contenido

I. Introducción	4
Problemática abordada	5
II. Justificación	7
III. Planteamiento del problema	11
IV. Objetivo general	16
V. Formulación de la hipótesis	17
VI. Marco teórico	18
VII. Pruebas cuantitativas y/o cualitativas de la hipótesis	31
VIII. Conclusiones	45
Posibles soluciones	46
IX. Bibliografía	48

I. Introducción

En la actualidad, a escala global, regional y local la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) o pequeña y mediana empresa (PYMES), forman parte esencial dentro de la estructura empresarial, debido a que generan más del 72% de los empleos. Este porcentaje, al ser elevado, es indicativo de la importancia y el cuidado que se debería de tener con dichas empresas.

Las MIPYMES en México y en el mundo se enfrentan a importantes retos por diversos motivos, pero en particular por la globalización, que obliga a las MIPYMES a estar en constante actualización en cuestión tecnológica, a contar con suficientes recursos económicos para tener una excelente infraestructura y a estar en persistente modificación por los cambios de modalidades políticas impuestas por otros países.

Este tipo de empresas también repercute en distintos ámbitos como el de la seguridad pública, debido a que, al incrementar y fomentar dichos negocios, disminuye el empleo informal¹, lo cual beneficiaría en forma importante a nuestro país, ya que, al no pagar impuestos, aumenta la corrupción y por consecuencia disminuye el presupuesto destinado para diferentes fines como la educación o la salud, temas sumamente importantes y altamente deficientes en nuestro país.

Como se sabe, en los países de bajos ingresos, gran parte del trabajo productivo se realiza con microempresas que no están registradas ante las autoridades fiscales y que se gestionan de manera informal. A medida que las naciones se enriquecen, disminuye la participación de las empresas en el sector no registrado mientras que las empresas formales se vuelven más dominantes y las MIPYMES ganan terreno. En economías de ingresos medios, la

¹ La informalidad afecta negativamente la productividad total- el crecimiento en producción que no se explica por aumentos en trabajo, capital o cualquier otro insumo intermedio utilizado para producir (Galindo y Ríos, 2015). Las empresas informales son significativamente menos productivas que las empresas formales debido a que deben mantener un tamaño pequeño para no ser detectadas. Además, las empresas informales generalmente no tienen acceso a financiamiento al ser ilegales, lo que les impide aprovechar los rendimientos a escala (Oviedo, 2009).

contribución de las MIPYMES al Producto Interno Bruto (PIB) puede llegar al 50%, aunque el sector informal sigue desempeñando un papel importante.

Por lo que en nuestro país es esencial crear un ecosistema robusto, que se caracterice por incorporar a todo tipo de empresa a las cadenas de valor, a la vez que estas sean capaces de satisfacer la demanda de sus clientes y competir a nivel internacional.

Problemática abordada

El análisis del papel que las MIPYMES tiene 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.

Las MIPYMES en América Latina desempeñan un papel significativo en la cohesión social, ya que contribuye en forma primordial a la generación de empleo, de ingresos, erradicación de la pobreza y dinamiza la actividad productiva de las economías locales. 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.

El desarrollo económico empresarial del país y de la Ciudad de México (CDMX) depende en gran manera de diversos factores, como un marco jurídico estable, los acuerdos comerciales y de cooperación económica que firme con otros países, la facilidad para emprender negocios, así como de un entorno empresarial sólido, competitivo e innovador que facilite y fortalezca la actividad económica. Por lo anterior, es importante crear un ecosistema robusto, que se caracterice por incorporar a todo tipo de empresa a las cadenas de valor, a la vez que estas sean capaces de satisfacer la demanda de sus clientes y competir a nivel internacional (INADEM, 2018).

Por lo tanto, estas empresas son consideradas como el principal motor de la economía mexicana ya que son generadoras de empleo. Es así, como un importante espacio del mercado, es cubierto por medio de estas empresas pero lamentablemente no en las circunstancias en que se desea, es decir, exportando, pagando impuestos y creciendo².

Por último, la creación y desarrollo de la política MIPYME debe realizarse bajo un esquema de atención diferenciada, en función no solo a su tamaño y sector, si no en base a sus objetivos, estrategias y a la propia capacidad de la empresa.

²No obstante, aunque pueda considerarse contraproducente su informalidad, ellas constituyen un factor generador de ingresos, que tiene incidencia, muy importante, en la demanda de consumo, jugando un papel muy importante como autoempleo de subsistencia.

II. Justificación

México atraviesa por un periodo de cambio donde hoy en día, las MIPYMES³ se están volviendo los pilares financieros. De acuerdo con la Secretaría de Economía (SE) tan solo 99% de los negocios que existen en nuestro país son MIPYMES. A su vez, generan 72% de los empleos actuales, producen más del 52% del producto interno Bruto (PIB)⁴. Cabe resaltar que 65% de las MIPYMES en México son de carácter familiar⁵.

Las MIPYMES están dirigidas en 65.8% por hombres y 34.2% por mujeres. Asimismo, entre los programas gubernamentales que apoyan a las MIPYMES están: el Programa Nacional de Emprendedores; el Programa Capital Semilla; Fondo de Innovación Tecnológica; el Programa Nacional de Empresas Gacela⁶ y; el Programa Centros Pymexporta⁷.

³ Las empresas pequeñas según la ENAPROCE el 51% del personal ocupado tiene educación media superior, casi 28% de las empresas monitorea de 3 a 5 indicadores sobre su desempeño y el 24.4% señala que no crecen debido al excesivo número de trámites e impuestos elevados. Así también, 2 de cada 100 empresas participan en cadenas de valor, 93.4% de las empresas usa equipo de cómputo y 92.4% utiliza internet. Con respecto a las empresas medianas 74 de cada 100 empresas imparten capacitación, el 43.6% de las empresas soluciona los problemas en el proceso de producción e instrumentan la mejora continua, casi el 80% monitorea al menos un indicador sobre su desempeño, poco más del 42% de las empresas que no aceptaría un crédito bancario es porque no lo necesita y 40 de cada 100 empresas tienen acceso al financiamiento. Cerca del 80% de las empresas con financiamiento lo obtienen del sistema financiero formal, por cada 100 empresas que solicitan apoyo del Gobierno de la República, 76 lo reciben, 6 empresas de cada 100 participan en cadenas productivas, el 99.1% de las empresas utiliza equipo de cómputo y el 98.4% usa internet.

⁴ Datos adquiridos en el portal de la Secretaría de Economía <http://www.economia.gob.mx>

⁵ Suelen tener problemas para su consolidación, pues el estrecho nexo que existe entre las personas que dirigen a veces impide la toma de decisiones difíciles para la empresa.

⁶ De acuerdo a la definición de la Secretaría de Economía (SE), las empresas gacela son aquellas que presentan tasas de crecimiento superiores a las del promedio del sector al que pertenecen, y en consecuencia son también las que más contribuyen al desarrollo de la economía y a la creación de empleos.

⁷ Si bien existen diferentes programas que apoyan a las MIPYMES, así como a la actividad emprendedora, los efectos de estos no permean a toda la comunidad empresarial de forma equitativa.

Además, siete de cada 10 empleos formales son creados por las MIPYMES; sin embargo, 70% de las empresas cierran antes de cumplir cinco años y apenas el 11% llega a los 20 años de operaciones⁸. Por zona del país, 48% de las MIPYMES se ubican en el norte, 42% en el centro y 10% en el sur. Los principales Estados que concentran la mayoría de las MIPYMES son: Nuevo León con 20.1%; CDMX y Estado de México 11%; Jalisco 3%. En cuanto a las áreas de desarrollo de estas pequeñas y medianas empresas, se tiene la de servicios 28%, comercio 10%; manufacturera 19%; construcción 10%; agricultura, ganadería y pesca 8%; finanzas 8%; minería 2%. De estas, las que capacitan a sus empleados son: Servicios 20.9%; manufacturera 13.3% y; comercio 7.7%.

Sin embargo, en los últimos años, se ha acentuado la tendencia de menor tasa de crecimiento en el número de negocios registrados. De acuerdo con el INEGI, en el periodo 2004-2008 pasamos de una tasa de crecimiento de 3.7% a solamente 1.9% para el lapso 2009-2014.

Por otra parte, cabe señalar que las microempresas suelen operar en el sector informal y se orientan de manera exclusiva a los mercados internos, mientras que las pequeñas y medianas se mueven generalmente en el sector formal, pueden proyectarse hacia mercados más amplios e incluso mostrarse competitivas a escala internacional⁹; asimismo, las microempresas tienen un potencial de crecimiento más limitado y su impacto económico

⁸De acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), la esperanza de vida promedio de una empresa recién creada en México es de 7.8 años, por lo que es poco probable que llegue a consolidarse en el mercado nacional. Si bien la esperanza de vida depende de diversos factores (marca, calidad de los productos y servicios, cuestiones administrativas, ventas y planeación), se deben reconocer que las MIPYMES y los emprendedores se enfrentan a un mercado adverso, pues desde el inicio de sus operaciones deben competir con grandes empresas que cuentan con una mayor solidez financiera, así como una compleja estructura tecnológica.

⁹Actualmente, el 29% de las MIPYMES exportan a Canadá y Estados Unidos. Por lo que se vuelve prioritario crear estrategias y alianzas para que las MIPYMES puedan colaborar de manera conjunta con el objetivo de exportar sus productos e integrarse a las cadenas globales de valor.

resulta reducido; básicamente, constituyen un medio de sustento, característica que, por otra parte, sí les concede relevancia en un enfoque de lucha contra la pobreza.¹⁰

Ahora bien, el principal obstáculo de la supervivencia de las MIPYMES es el financiamiento. De acuerdo con la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE)¹¹, 52.6% de las empresas pequeñas no aceptarían un crédito bancario por considerarlo caro, lo mismo 46.5% de las empresas medianas (ENAPROCE,2015). A su vez, el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUCEF) consideran que es importante tomar en cuenta que la oferta de servicios financieros enfocados a las MIPYMES es reducida, y los pocos que existen, piden garantías difíciles de cumplir para una empresa que inicia operaciones o cuyo flujo de efectivo no se ha consolidado.

Lo anterior da como resultado que las MIPYMES les resulte difícil integrarse a cadenas de proveeduría de alto valor agregado, pues para ser proveedor de alguna empresa, deben contar con diversas certificaciones que acrediten la calidad de sus procesos y productos, empero, son pocas las empresas que pueden costear las certificaciones requeridas. En este aspecto, se puede decir que el mercado de desarrollo de las MIPYMES queda limitado a una estrategia de ventas local¹², que les permita adquirir recursos para cubrir los costos de operación de su actividad, dejando de lado nichos como la proveeduría tanto al gobierno como a empresas transnacionales¹³.

¹⁰ No obstante, existen también micro emprendimientos protagonizados por auténticos emprendedores que, a pesar de iniciarse en pequeña escala, adoptan una estrategia de crecimiento que eventualmente puede convertirse en una auténtica MIPYMES dinámica.

¹¹La ENAPROCE recoge información sobre el ambiente de negocios y regulación, así como el conocimiento de los apoyos gubernamentales con que cuentan. En 2018 se aplicó la encuesta a 23 mil 928 empresas seleccionadas de manera aleatoria de los sectores de construcción, manufacturas, comercio al por mayor y comercio al por menor. También al grupo de servicios privados no financieros, tales como: transportes, correos y almacenamiento; servicios profesionales, científicos y técnicos; servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación; servicios de esparcimiento, culturales y deportivos, y otros servicios recreativos; servicio de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas y, finalmente, otros servicios excepto actividades gubernamentales. Cabe señalar que aún no salen publicados los resultados de dicha encuesta.

¹²El hecho de que las MIPYMES compren en su mayoría insumos generados al interior del país se vuelve una ventaja en tanto se fomenta el mercado interno, se promueve la compra de productos nacionales y el ingreso generado se queda dentro del país. Sin embargo, su cartera de ventas está muy poco diversificada y su nicho de mercado es reducido.

¹³La falta de internacionalización puede deberse a los elevados costos fijos provocados por barreras logísticas, legales y culturales, permitiendo las micro y pequeñas empresas sean capaces de abstenerse de incorporar nuevas tecnologías o de mejorar sus procesos de

De esta manera, es necesario plantear esquemas que amplíen la esperanza de vida de las MIPYMES, además de generar las condiciones socioeconómicas para que crezcan y generen más y mejores fuentes de trabajo que a su vez impacten positivamente el ingreso familiar. Para lograr esto, es importante que tanto gobierno como las MIPYMES, hagan un mayor uso de canales y medios de información (adopción de tecnología), en donde se pueda dar a conocer las herramientas que actualmente existen para detonar las capacidades productivas de las empresas, como los programas de promoción y apoyo con los que cuenta el Gobierno Federal. Este aspecto se vuelve fundamental si se considera que gran porcentaje de las MIPYMES no conocen dichos fondos.

producción para acercarse al estándar internacional. Aunado a ello, justo su difícil situación financiera y bajo potencial debido a su desvinculación con los sectores más dinámicos se vuelve una de las causantes de mayor pobreza y desigualdad en el ingreso.

III. Planteamiento del problema

En la actualidad, a escala global, regional y local las MIPYMES o PYMES, forman parte esencial dentro de la estructura empresarial, por tal razón ha surgido un enérgico debate teórico y de política económica alrededor de ellas en donde se discute la verdadera relevancia que tienen en el crecimiento y desarrollo económico de un país.

En términos generales, dentro de la esfera institucional y académica se ha llegado a un consenso en el cual se reconoce la importancia de las MIPYMES sobre su importante papel en términos cuantitativos y cualitativos dentro de una nación, es decir, reconocen la importancia que tiene en materia económica, como lo es su contribución al PIB y en la generación de empleos, y en aspectos sociales como amortiguador a problemas relacionados con el desempleo y pobreza.

Pese a este consenso, en la práctica resulta complejo realizar estimaciones precisas sobre el peso que tienen en dichos ámbitos, de acuerdo con Correa, Leiva y Stumpo (2017) esto se debe principalmente por dos factores: el primero es por la heterogeneidad en las definiciones de las MIPYMES alrededor del mundo, es decir, cada país las define de

acuerdo a criterios distintos, como lo son el número de empleados, volúmenes de ventas, valor de activos, etc. El segundo se debe a que la información cuantitativa disponible sobre ellas es escasa y, en la mayoría de las ocasiones, de baja calidad.

Pese a estas problemáticas, los autores mencionados realizaron un ejercicio de aproximación para describir las situaciones de MIPYMES y PYMES en América Latina, encontrando los siguientes resultados. Tomando en cuenta solo información de la economía formal, en conjunto las MIPYMES representan el 99.5% del total del tejido empresarial en Latinoamérica en 2009 y 2016, donde la gran mayoría son microempresas con un 89.2% en 2009 y un 88.4% en 2016 (Tabla 1). Lo anterior se debe a las pocas o nulas barreras de entrada en el sector de microempresas, al fomento del autoempleo y a la búsqueda de una supervivencia económica, en lugar de un verdadero desarrollo empresarial. Por otro lado, la reducción en el porcentaje de microempresas y el aumento de las pequeñas y medianas de 2009 a 2016 es ocasionado principalmente por el cambio en las condiciones macroeconómicas de los países de la región (Correa, Leiva y Stumpo, 2017)

Tabla 1. Distribución de las empresas según su tamaño en América Latina (porcentaje)

	2009	2016
Micro	89.2	88.4
Pequeñas	8.9	9.6
Medianas	1.4	1.5
Grandes	0.4	0.5

Fuente: Correa, Leiva y Stumpo (2017)

En el ámbito laboral, la importancia de las MIPYMES en el empleo es destacable, lo anterior debido a que representa el 63% y 61% del total de la población empleada en 2009 y 2016, respectivamente (Tabla 2). De manera individual, aunque las microempresas acaparan casi el 90% del total de la estructura empresarial, en materia de laboral solo representan el 28% en 2009 y el 27% en 2016 del trabajo en la región. Por otro lado, las PYMES durante los mismos años ocuparon el 35% y 34% de trabajadores,

respectivamente, ubicándose en niveles similares a los registrados por las grandes empresas.

Tabla 2. Participación de las empresas en el empleo en América Latina (porcentaje)

	2009	2016
Micro	28	27
Pequeñas	20	20
Medianas	15	14
Grandes	37	39

Fuente: Correa, Leiva y Stumpo (2017)

Con respecto a la producción, las cifras disponibles muestran un cambio radical en relación con las micro, pequeñas y medianas empresas. Las MIPYMES tan solo generaron el 25% del total de la producción en 2009 y el 24.6%, pese a ocupar la mayor parte del empleo formal y de la estructura empresarial en América Latina. Más aun, las microempresas que engloban cerca del 90% del total de empresas y emplean casi el 30% de trabajadores, en términos de producción solamente representan alrededor del 3% del total como se puede observar en la Tabla 3.

Tabla 3. Participación de las empresas en la producción en América Latina (porcentaje)

	2009	2016
Micro	3.2	3.2
Pequeñas	8.8	8.8
Medianas	13.0	12.6
Grandes	75.1	75.4

Fuente: Correa, Leiva y Stumpo (2017)

Por otro lado, una vez que se ha descrito el papel de las MIPYMES y PYMES en la economía y el empleo, es preciso también enlistar las características que distinguen a este

sector de empresas, las cuales de acuerdo con autores como Romero (2006), Saavedra y Hernández (2008), Vera, Vera y Martínez (2007) y González (2011) son las siguientes:

- Peores condiciones de empleo en comparación con las grandes empresas.
- Baja intensidad de capital.
- Baja productividad.
- Mayor intensidad en el trabajo en comparación con las grandes empresas.
- Sistema contable no profesional.
- Mano de obra semi o no calificada.
- Difícil acceso al financiamiento.
- Estructura tecnológica tradicional.
- Poca innovación.
- La mayoría de ellas de origen familiar.
- Falta de capacitación y asesoramiento técnico.
- Bajo margen de utilidad.
- Bajos costos de producción.
- Participación limitada en el comercio exterior.

A pesar que la mayoría de las características de las MIPYMES y PYMES pueden catalogarse como negativas, resulta relevante ver que la importancia económica y social de ellas en América Latina cumple con un rol fundamental, tanto en la composición de la estructura empresarial, como en la generación de empleo, y un papel relativamente secundario en cuanto a la producción, además de formar parte central dentro de la agenda del gobierno en cuanto a la elaboración de políticas públicas con el propósito de promover y apoyar su consolidación dentro de la estructura económica.

Añadiendo a lo anterior, autores como Cleri (2007) afirman que las micro, pequeñas y medianas empresas forman un pilar fundamental dentro de las economías nacionales, debido a que su aportación en la producción y empleo garantizan una demanda sostenida, contribuyen al progreso y dotan a la sociedad de cierta estabilidad. De ahí surge la importancia para la realización de un análisis un poco más a fondo sobre todo lo que engloban las MIPYMES y PYMES en México y en la CDMX.

IV. Objetivo general

Conocer la importancia que las agencias de Gobierno de la CDMX conceden a la apertura de MIPYMES como generadoras de empleo. Así como los avances en materia de financiamiento y ocupación.

V. Formulación de la hipótesis

El desarrollo de las MIPYMES a través de la capacitación y financiamiento permitirá obtener mejores ingresos a los emprendedores, a su vez que contribuye a un mayor crecimiento económico, fomentando el empleo y disminuyendo la economía informal en la CDMX.

VI. Marco teórico

Desde una perspectiva histórica algunos estudios muestran que la importancia de las MIPYMES y PYMES en materia económica y social no siempre fue reconocida. Durante la década de los 50's y 60's del siglo XX, la micro pequeña y mediana empresa era descrita como una deformación del proceso de desarrollo económico (Romero, 2006). Esto debido a que dichas décadas se caracterizaban por una concentración de la actividad empresarial por parte de las grandes empresas, las cuales eran las responsables de generar gran parte de la producción y el empleo dentro de las naciones.

Sin embargo, esta percepción sobre ellas cambió a raíz de la crisis económica de los años 70's, en donde el agotamiento del sistema de producción fordista hizo valorar la importancia de las MIPYMES y PYMES en su capacidad de generar empleo, de innovar, de adaptación al entorno y sobre todo en su contribución al crecimiento económico. En este contexto, ante la escasez de empleo y la presencia de paupérrimos salarios, las micro pequeñas y medianas empresas se erigieron como una alternativa ante tales problemáticas. (Vera, Vera y Martínez, 2007). Este rol de las MIPYMES y PYMES se consolidó debido al buen desenvolvimiento de estas en relación a su contribución al crecimiento económico por medio de la generación de empleo y de innovaciones durante las décadas de los 70's y en especial en los 80's.

Esta valoración positiva de la importancia en el aspecto económico y social de las micro pequeñas y medianas empresas, aunado a una relativa posición desfavorable en comparación con los grandes consorcios, ha generado un impulso de políticas por parte de los distintos gobiernos nacionales centradas en la promoción e introducción de ciertos estímulos financieros y fiscales para estimular la inversión en este sector empresarial (Romero, 2006).

En esta misma línea, Saavedra, Tapia y Aguilar (2013) exponen estudios que muestran otras acciones en las que el Estado puede influir en la creación y desarrollo de MIPYMES y PYMES, tales como:

- A través de su política macroeconómica generando un entorno estable.
- Formulando legislaciones especiales para empresas de este sector.
- Elaborando programas especiales de capacitación a las MIPYMES.
- Generando una cultura empresarial y de emprendimiento.

En México la elaboración de políticas públicas dirigidas al sector empresarial ha sufrido transformaciones a través de los años con el fin de impulsar de forma verdadera este sector, poniendo especial énfasis en la competitividad perdida por la apertura comercial a finales del siglo XX con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). La evolución de dichas políticas la resume Saavedra y Saavedra (2014) en la Tabla 4.

Tabla 4. Evolución de la política empresarial en México

Años	Programas	Acciones
1989-1994	-Programa nacional de ciencia y modernización tecnológica	Creación de empresas integradoras (1993)
1995-2000	-Programa Nacional de Industria y Comercio Exterior -Programa de Capacitación Industrial de Mano de Obra -Programa de Modernización Tecnológica del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología -Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica -Sistema de Información Empresarial Mexicano	-Incrementar las exportaciones directas e indirectas con utilidades altas y sostenibles. -Promover el desarrollo de los mercados internos y sustituir eficientemente las importaciones. -Acelerar el desarrollo industrial y regional al igual que los agrupamientos industriales.
2001-2007	Ley para el desarrollo de la	-Creación de la Subsecretaría para

	competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa	la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) -Puesta en marcha del Fondo PYME -Creación del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
2007-2012	Plan Nacional de desarrollo 2007-2012 Programa sectorial de economía 2007-2012	-Favorecer el incremento de la productividad. -Consolidar los esquemas de apoyo a la PYME en una sola instancia. -Impulsar el desarrollo de proveedores.
2012-2018	PND 2013-2018 -Reglas de operación del Fondo PYME	-Instituto del Emprendedor (INADEM) -Fomento a la innovación -Impulso a las exportaciones -Consolidar encadenamientos productivos

Fuente: Saavedra y Saavedra (2014)

A partir del inicio de este siglo la política empresarial se ha enfocado de manera más específica sobre las MIPYMES y PYMES con la creación de la SPYME, el Fondo PYME y la creación del Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, promovidas por la administración de Vicente Fox, estos esfuerzos los continuaron los gobiernos de Felipe Calderón y de Enrique Peña Nieto. En la administración de este último se destaca de gran forma la creación del INADEM, con el objetivo de seguir impulsando la creación de micro, medianas y pequeñas empresas por medio de 4 líneas estratégicas:

1. Impulsar sectores estratégicos con alto potencial de crecimiento, generación de empleo, y participación de valor agregado.

2. Favorecer el desarrollo regional potenciando las vocaciones productivas y las ventajas competitivas.
3. Fortalecer las redes de financiamiento de acuerdo con las prioridades regionales y sectoriales.
4. Propiciar el crecimiento basado en la innovación que genere mayor riqueza y empleo bien remunerado.

Por otra parte, la Congressional Budget Office (CBO) ha expuesto que la promoción de la generación del empleo mediante la elaboración de políticas públicas en beneficio de MIPYMES y PYMES puede tener, de manera general, ciertas ventajas y desventajas:

- Por el lado de la ventaja, está relacionada con el costo de cumplir regulaciones federales que pueden ser más complicadas para las micro, pequeñas y medianas empresas, por ejemplo, en el tema de impuestos, de contaminación, entre otros. De esta forma las autoridades competentes pueden eximir de ciertas normas y responsabilidades a este tipo de empresas en pro de su crecimiento.
- Con respecto a la desventaja y en relación con lo anterior, las políticas destinadas al favorecimiento a este sector empresarial pueden indirectamente desalentar a las empresas a no aumentar de tamaño para seguir conservando ciertos beneficios o privilegios otorgados por programas o acciones por parte del Estado

Por lo que se refiere a su definición, se ha mencionado la complejidad de llevar a cabo este ejercicio debido a la existencia de un amplio catálogo de criterios que se utilizan en cada país, por ejemplo, el número de trabajadores que emplean, el tipo de producto que fabrican, el tamaño de mercado en el que operan, el volumen de ventas o producción, el valor de ventas o producción, entre otros. De este modo, cada país define a las MIPYMES y PYMES utilizando criterios de acuerdo a las características de su estructura empresarial y de su economía, la Tabla 5 muestra las distintas pautas utilizadas en distintos países de América Latina para la clasificación de las micro pequeñas y medianas empresas.

Tabla 5. Criterios para la clasificación de las MIPYMES y PYMES en América Latina

País	Criterios
Argentina	Valor de ventas anuales Sector de la empresa
Bolivia	Empleo (medido a través de salarios mínimos) Ventas (medido a través de salarios mínimos) Valor de los activos.
Brasil	Valor bruto de ventas anuales Número de empleados
Chile	Número de empleados Facturación (establecido en unidades de fomento)
Colombia	Número de empleados Valor de los activos
Costa Rica	Número de empleados Valor de las ventas Valor de los activos Inversión en maquinaria, equipo y herramientas
El Salvador	Número de empleados Valor de los activos
Guatemala	Número de empleados
Panamá	Ingresos anuales brutos

Fuente: Elaboración propia con información de Saavedra y Hernández (2008)

Como se puede notar no existe un criterio único para la definición de las MIPYMES y PYMES en América Latina, cada país prioriza el que para ellos resulta de mayor relevancia, no obstante, es verdad también que existen criterios comunes en los diferentes

países de la región, principalmente el del número de personas ocupadas, seguido por el de valor de las ventas y finalmente el valor de los activos.

Por otra parte, en México cuenta solamente con un criterio para la clasificación y definición de las micro pequeñas y medianas empresas, el empleo, el cual se establece en el artículo 3 de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Sin embargo, la clasificación varía de acuerdo al sector en donde opere la unidad económica, es decir, si se encuentra en el sector manufacturero, comercial o de servicios¹⁴ (Tabla 6).

Tabla 6. Estratificación por número de trabajadores

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

Fuente: Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Las actividades que engloba cada sector de igual manera se definen en la misma ley estableciendo las siguientes:

- **Industria:** minería, manufactura, construcción, electricidad y agua.
- **Comercio:** al por menor y mayor.
- **Servicios:** servicios financieros y de alquiler, servicios comunales y sociales, hoteles y restaurantes y profesionales.

Una diferencia que resalta a simple vista entre las microempresas y las PYMES es el número de trabajadores que emplea, sin embargo, quizás la principal característica que distingue una de la otra es que las microempresas comúnmente operan en el sector informal, siguiendo la definición de informal del Instituto Nacional de Estadística y

¹⁴ Para fines de este trabajo, se utilizará los parámetros de clasificación del sector industrial.

Geografía (INEGI) en la cual se entiende como sector informal aquellas empresas que operan desde el hogar y sin registros contables, contando con un alcance y potencial limitado. Por su lado, las PYMES se desenvuelven generalmente en el sector formal de la economía, teniendo así un potencial relativamente mayor para proyectarse hacia mercados más amplios, tanto nacionales como extranjeros (Romero, 2006).

A pesar de estas diferencias entre microempresa y PYMES, es una realidad que también ambos sectores empresariales comparten varias ventajas y desventajas, aunque en diferentes proporciones. Dentro de los puntos a favor, en México la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN) y la Secretaría de Economía (SE) destacan los siguientes:

- La posibilidad de cambiar rápidamente su estructura productiva
- Elaboración de productos relativamente personalizados
- Capacidad para generar empleos rápidamente
- Fácil organigrama,
- Velocidad en la ejecución de órdenes
- Facilidad de abastecimiento de insumos y materias primas

Por el lado de los obstáculos sobresalen los siguientes:

- Acceso limitado a financiamiento y altos costos de financiamiento
- Mano de obra no calificada
- Bajos niveles de capacitación
- Niveles limitados de tecnología e innovación
- Baja capacidad administrativa
- Baja productividad,
- Altos costos de mantenimiento
- Variedad excesiva de productos
- Alta capacidad ociosa o no ocupada

Un diagnóstico más a fondo sobre las problemáticas que afrontan tanto las microempresas como las PYMES en México que dificultan su subsistencia en la economía de acuerdo a la experiencia de los empresarios lo ofrecen Solleiro y Castañón, los cuales clasifican en 9 grandes rubros tales situaciones: educación, política fiscal, falta de información, programas de fomento, financiamiento, asistencia tecnológica, comercialización, legislación y el entorno empresarial, los cuales se detallan en la Tabla 7.

Tabla 7. Problemáticas para el establecimiento y desarrollo de las MIPYMES en México

Problemática	Descripción
Educación	<ul style="list-style-type: none"> -Falta de vinculación entre el sector educativo y empresarial -Falta de capacitación en las empresas -Falta de cultura empresarial y de innovación
Fiscal	<ul style="list-style-type: none"> -Carga fiscal excesiva -Falta de una estructura fiscal diferenciada -Bajos estímulos fiscales -Largos y burocráticos procedimientos fiscales -Persecución y hostigamiento fiscal
Información	<ul style="list-style-type: none"> -Falta de información sobre los apoyos a MIPYMES -Falta de recursos para la promoción de instrumentos -Desarticulación entre cámaras industriales y empresarios -Desconocimiento sobre programas gubernamentales
Programas de fomento	<ul style="list-style-type: none"> -Falta de estructura institucional -Compras gubernamentales no son utilizadas como instrumento para fomentar las ventas y el desarrollo de las MIPYMES -Falta de política industrial para los sectores -Falta de credibilidad en los apoyos para las MIPYMES
Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> -Altas tasas de interés en los créditos -Falta de instituciones que apoyen proyectos -Excesivos tramites y requerimientos para la obtención de créditos -Inestabilidad en tasas de interés, tipo de cambio y políticas de los bancos
Asistencia tecnológica	<ul style="list-style-type: none"> -Grandes barreras para el acceso de tecnología -Desvinculación entre universidades y centros de investigación

	<ul style="list-style-type: none"> -Encarecimiento de incentivos para la inversión en tecnología e innovación -Falta de esquemas para el apoyo en la incorporación de empresas con tecnologías anticontaminantes y el desarrollo de una cultura ecológica -Altos costos en la consultoría y asistencia técnica
Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> -Falta de mecanismos que regulen las prácticas de las empresas grandes para adquirir bienes y servicios de las MIPYMES -Falta de programas gubernamentales y de cámaras industriales para el desarrollo de proveedores -Falta de canalización de las MIPYMES al sector externo -Prácticas de corrupción en las compras paraestatales, otorgando los mejores contratos a empresas grandes -Falta de recursos de las MIPYMES para desarrollar estrategias de mercadotecnia.
Legislación	<ul style="list-style-type: none"> -Falta de marco jurídico que establezca efectivamente incentivos
Entorno empresarial	<ul style="list-style-type: none"> -Altos niveles de inseguridad -Prioridad a los capitales extranjeros y al mercado externo -Debilitamiento del mercado interno -Falta de participación colectiva entre empresarios nacionales -Corrupción y burocracia en trámites gubernamentales -Inestabilidad política y macroeconómica

Fuente: Elaboración propia con información de Solleiro y Castañón (1998)

Un factor en el cual es importante profundizar debido a su relación directa o indirecta con los demás es el del entorno empresarial. Una relativa estabilidad en la estructura empresarial de un país estimula el crecimiento económico, la generación de empleo, la inversión nacional y extranjera, además de que propicia la aparición de nuevas empresas y sobre todo la consolidación de las ya existentes. En términos generales un ambiente en este sector sano no solamente beneficia a micro, pequeñas y medianas empresas, sino también a las grandes empresas, consumidores, gobierno, es decir, a todos los agentes económicos.

En contexto con lo anterior, se mencionó anteriormente que el Estado no solo puede promover a las MIPYMES y PYMES mediante políticas públicas, sino también mediante la generación de un buen entorno empresarial que reduzca los riesgos para las empresas, les genere menos costos y la dote de recursos para su consolidación, en pocas palabras que paulatinamente vaya mitigando los problemas a los que se enfrenta este sector empresarial, esto se logra mediante las siguientes direcciones como se observa en la Figura 1.

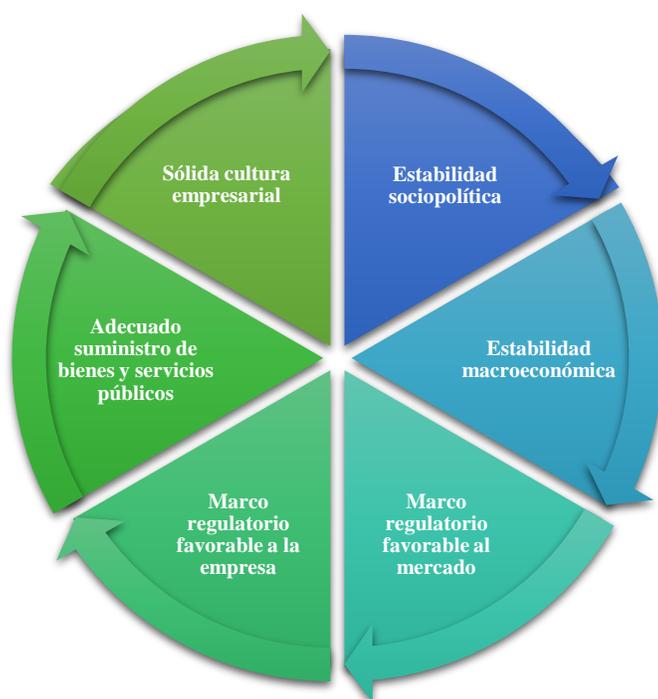


Figura 1. Direcciones para un buen entorno empresarial

Fuente: Elaboración propia con información de Romero (2006)

En México de alguna forma u otra se han tratado de seguir estas direcciones para propiciar un ambiente favorable para las empresas, aunque los avances en todas las áreas no han sido iguales, sin embargo, una que se ha quedado bastante rezagada ha sido la promoción de una cultura empresarial. Diversos estudios muestran ciertos rasgos en las relaciones personales de la sociedad mexicana que no permiten un avance en la consolidación de una cultura de negocios (Villarreal, 2009), tales como: la dificultad de trabajar en equipo, la falta de

compromiso, innovación y participación en ciertas actividades y la preferencia por una cultura de clan, es decir, volver a la empresa una extensión de la familia. De forma general, el espíritu emprendedor se ve estimulado por un ambiente social y cultural favorable, los cuales tienen un estrecho vínculo principalmente con una relativa paz social y con el nivel de preparación de las personas.

Por otro lado, históricamente una de las características inherente a gran parte de las políticas de fomento empresarial en nuestro país, es que estas han sido instrumentadas en la mayoría de las ocasiones mediante subvenciones o algún otro tipo de alicientes financieros y fiscales. Al hacer este tipo de prácticas se dejan de lado todos los demás problemas descritos anteriormente que no tienen que ver directamente con la falta de recursos o de financiamiento, que, dicho sea de paso, no han logrado resolver este problema en su totalidad.

En esa misma línea, al considerar el ámbito local la Secretaria de Desarrollo Económico de la Ciudad de México (SEDECO) mediante el Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESOC) ha hecho el esfuerzo por generar proyectos no exclusivos al aspecto financiero, priorizando además del acceso al financiamiento, la capacitación y asesoramiento a emprendedores de la CDMX mediante una serie de programas (Tabla 8).

Tabla 8. Programas de la SEDECO dirigidos a MIPYMES.

Programa	Objetivo	Tipo de beneficio
Centro de Acompañamiento Emprendedor (CAE)	Generar aprendizajes, métricas y respuestas de asesoría y capacitación a los ciudadanos que requieran la atención para el impulso a sus proyectos, ideas y empresas en etapa temprana y/o madura.	Capacitación y talleres de seguimiento
Financiamiento de Microcréditos para Actividades Productivas de Autoempleo	Otorgar servicios financieros y no financieros a la población objetivo para la creación y/o el fortalecimiento de las MIPYMES, de las iniciativas de emprendimiento y de las actividades productivas de autoempleo, con el fin de estimular el desarrollo económico y social de la Ciudad de México.	Financiamiento
Financiamiento para el Emprendedor	Otorgar servicios financieros y no financieros a la población objetivo para la creación y/o el fortalecimiento de las MIPYMES, de las iniciativas de emprendimiento y de las actividades productivas de autoempleo, con el fin de estimular el desarrollo económico y social de la Ciudad de México.	Financiamiento
Financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	Impulsar el desarrollo y fortalecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas para potencializar las capacidades productivas y económicas de la Ciudad.	Financiamiento
Financiamiento de Microcréditos para Mujeres Emprendedoras y Financiamiento para Mujeres Empresarias	Impulsar la autonomía económica de las mujeres y contribuir a reducir la brecha de género en materia de desarrollo económico a través del crédito para el emprendimiento, para la creación o consolidación de micronegocios o para la ampliación de activos y el mayor acceso a la tecnología por parte de mujeres empresarias.	Financiamiento
Financiamiento	Financiar el desarrollo de micronegocios	Financiamiento

de Microcréditos ubicados en las unidades territoriales identificadas
en Zonas de Muy con un grado muy alto de marginación, a través
Alta del otorgamiento de créditos a tasa cero.
Marginación

Fuente: Elaboración propia con información de la SEDECO y FONDESOS

Como se puede observar, a pesar de que en la mayoría de los programas de la CDMX para MIYPMES se menciona que tienen por objetivo otorgar recursos financieros y no financieros, la realidad muestra que el tipo de apoyo que brindan los proyectos son solamente del tipo financiero, a excepción del CAE, el cual si brindan capacitación y asesoramiento. Esto es un claro ejemplo de como las políticas de promoción empresarial recaen al final en subvenciones, abordando así solamente el problema del acceso al financiamiento, aunque no resolviéndolo por completo y omitiendo a la vez las demás problemáticas.

VII. Pruebas cuantitativas y/o cualitativas de la hipótesis

La estructura empresarial en México se caracteriza por una concentración por parte de los micronegocios y, en menor medida, de las PYMES, esto hablando en temas de unidades económicas existentes y en el personal que emplean. De acuerdo con información del Censo Económico 2009 y 2014, durante el 2008-2009 había un total de 5,144,056 unidades económicas, de las cuales las microempresas representaron el 94.8% del total, las PYMES el 5% y las grandes empresas solamente el 0.2%, Tabla 9. Para el 2013-2014 el total de las empresas en México ascendió a 5,654,014 unidades, es decir, se crearon alrededor de medio millón de empresas más. En términos de composición, esta no sufrió demasiadas modificaciones, las microempresas formaban el 94.3% del total de unidades, las PYMES el 5.5% y las grandes empresas el 0.2%.

Tabla 9. Composición empresarial en México (porcentaje).

	2008-2009		2013-2014	
	Unidades económicas	Personal Ocupado	Unidades económicas	Personal Ocupado
Micro	94.8	42.1	94.3	38.9
Pequeña	4.2	16.0	4.7	18.5
Medianas	0.8	15.7	0.8	16.6
Grandes	0.2	26.2	0.2	26.0

Fuente: Elaboración propia con datos de los Censos Económicos INEGI.

En términos de empleo, en 2008-2009 había 27,727,406 personas empleadas dentro de todas las empresas en México, de las cuales el 42.1% laboraban en micronegocios, el 31.7% en PYMES y el 26.1% en grandes empresas. Para 2013-2014, la población trabajadora aumento casi en dos millones para ubicarse en 29,642,421 personas empleadas. En porcentaje, el 38.9% se dirigía a trabajar en microempresas, el 35.1% en PYMES y el 26% en grandes consorcios. Con lo anterior se observa dos fenómenos: el primero es la gran importancia de las MIPYMES en el tejido empresarial en nuestro país, sobre todo por parte de los micronegocios, donde de cada 10 negocios en México 9 son microempresas. El segundo es la importancia también de las MIPYMES en el empleo, las cuales ocupan alrededor del 74% del total de la población trabajadora.

En la CDMX la estructura empresarial muestra el mismo patrón que a nivel nacional. En 2008-2009 existía un total de 414,335 empresas, de las cuales el 91.7% eran micronegocios, 7.8% PYMES y 0.4% empresas grandes. Para 2013-2014 del total de unidades económicas el 91.8% pertenecían a microempresas, el 7.7% a PYMES y 0.4% a grandes empresas, como se observa en la Tabla 10. Agrupando las empresas en MIPYMES, estas representan el 98% del total de empresas en la CDMX.

Tabla 10. Composición empresarial en CDMX (porcentaje).

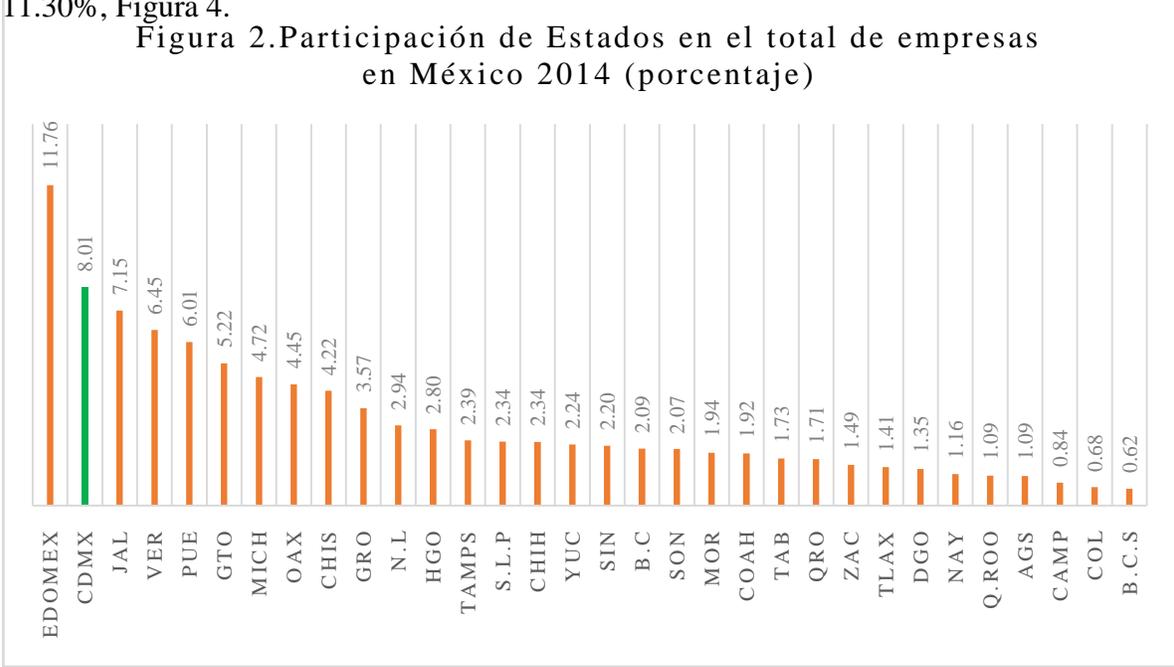
	2008-2009		2013-2014	
	Unidades económicas	Personal Ocupado	Unidades económicas	Personal Ocupado
Micro	91.7	22.6	91.8	22.6
Pequeña	6.2	13.2	6.2	14.7
Mediana	1.6	16.6	1.5	17.0
Grandes	0.4	47.5	0.4	45.7

Fuente: Elaboración propia con datos de los Censos Económicos INEGI.

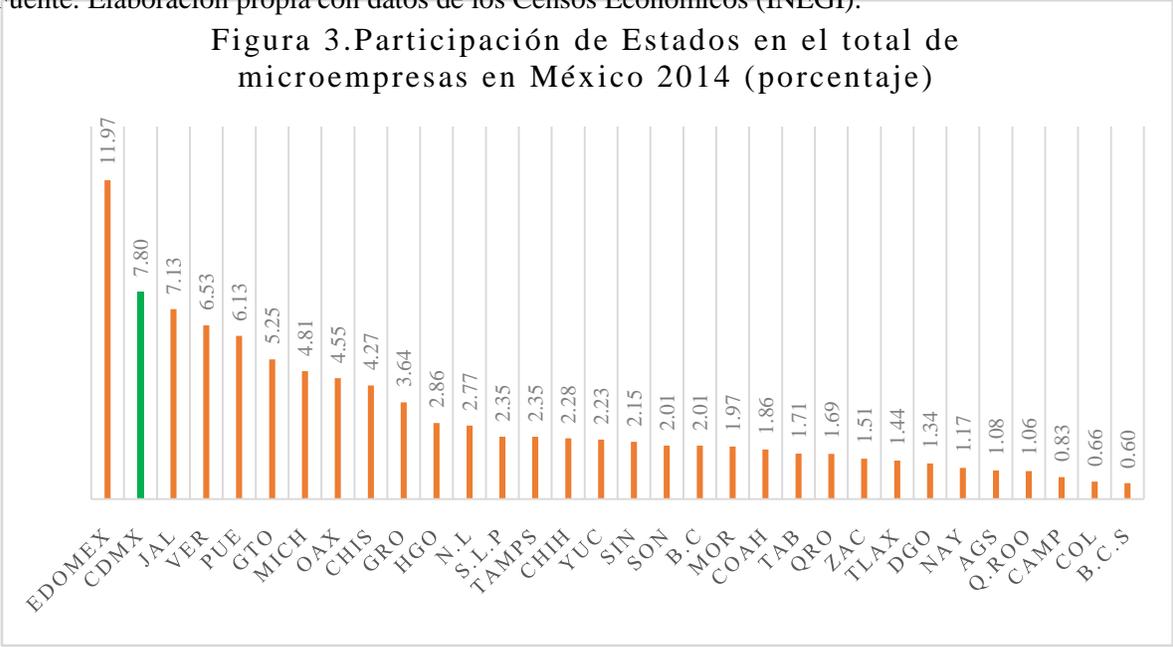
Por otro lado, el sector empresarial que genera la mayor parte del empleo en la ciudad son las grandes empresas con un 47.5% y 45.7% en los periodos de 2008-2009 y 2013-2014, respectivamente. Por su parte, las microempresas en ambos periodos empleaban el 22.6% del total de la población ocupada y finalmente, las PYMES el 29.8% y 31.7% en dichos periodos, tabla #. A diferencia que, a nivel nacional, en la CDMX las grandes empresas son el sector con mayor personal ocupado, sin embargo, si agregamos los porcentajes de las microempresas a las PYMES, estas generan poco más del 50% del empleo en la zona, notándose así la importancia que también tienen estos sectores en la ciudad como se muestra en la Tabla 10.

Hay que mencionar además que, con respecto a los demás Estados de la República, la CDMX concentra gran parte de la actividad empresarial en cada uno de los sectores. A nivel general en 2014 la ciudad concentraba el 8.01% de las empresas, siendo el segundo Estado con mayor actividad empresarial del país, solo por detrás del Estado de México,

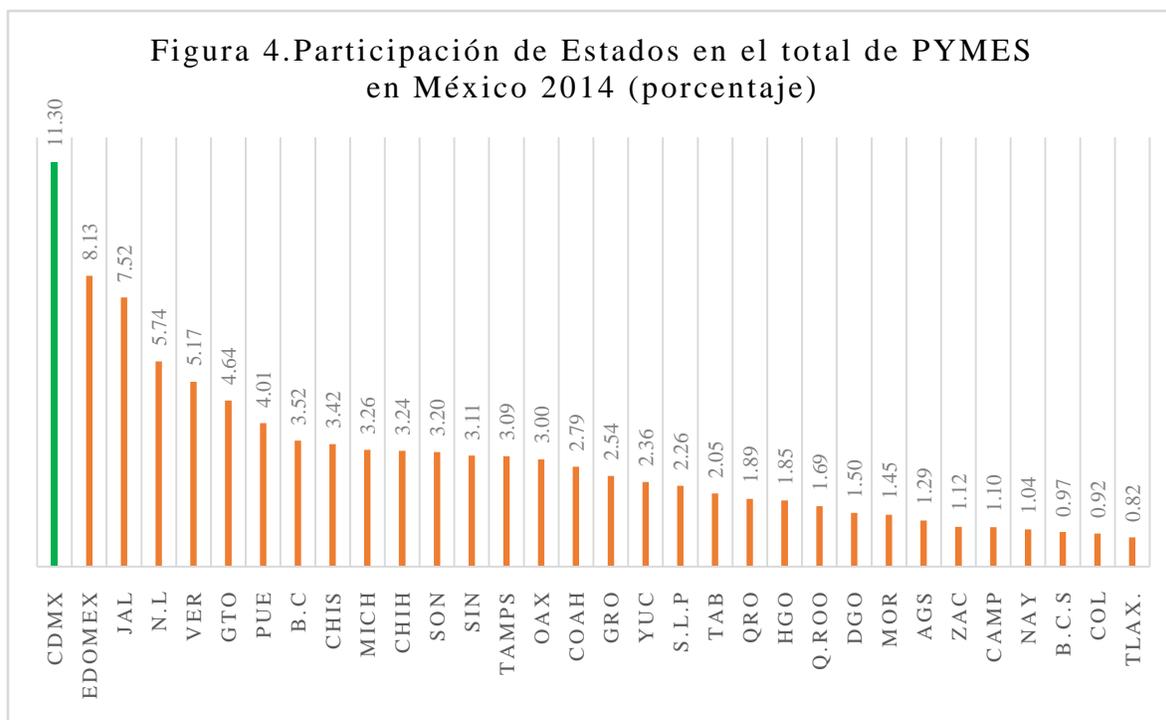
Figura 2. Con respecto a las microempresas, de igual forma la ciudad ocupa el segundo lugar a nivel nacional con el 7.80% del total, escoltando también al Estado de México, Figura 3. Finalmente, en relación con las PYMES, en este sector la CDMX se encuentra en el primer lugar con el mayor número de pequeñas y medianas empresas en el país con un 11.30%, Figura 4.



Fuente: Elaboración propia con datos de los Censos Económicos (INEGI).



Fuente: Elaboración propia con datos de los Censos Económicos (INEGI).



Fuente: Elaboración propia con información de los Censos Económicos (INEGI)

Ahora bien, considerando las características de las micro pequeñas y medianas empresas de la CDMX, uno de los problemas u obstáculos de estas empresas es el acceso al financiamiento. En 2014, de las 398,302 MIPYMES solamente el 12% logran obtener algún tipo de financiamiento y el restante 88% no lo lograron. A nivel sectorial no presenta mayores cambios, solo el 10% de los micronegocios, el 27% de las pequeñas empresas y 39% de las medianas empresas obtuvieron financiamiento de algún tipo, Tabla 12, es decir, de manera general más de la mitad de las MIPYMES en la ciudad no tienen financiamiento operando así, en la mayoría de las ocasiones, con recursos propios.

Tabla 12. Acceso al financiamiento por empresas en CDMX 2014 (porcentaje).

	Obtuvieron financiamiento	No obtuvieron financiamiento
Micro	10	90
Pequeña	27	73
Medianas	39	61

Fuente: Elaboración propia con datos de los Censos Económicos (INEGI).

Las fuentes de financiamiento en estos sectores son diversas y con importancia también distintas. De forma general los principales suministradores de recursos financieros para las MIPYMES son los bancos, proveedores y propietarios o socios. Aunque los bancos figuran como una de las principales fuentes de financiamiento, la realidad es que es un dato engañoso y más adelante se explicará la razón.

Las microempresas obtienen la mayoría de sus recursos por parte de los bancos con un 44.6%, proveedores con un 16.8% y familiares con un 21.9%, esta última fuente de financiamiento es una de las principales características de las microempresas en América Latina. Por el lado de las pequeñas empresas, gran parte de su financiamiento proviene de los bancos con un 80.3%, de los propietarios o socios de la empresa con un 11.3% y de proveedores con un 13.4%. Por último, las medianas empresas, al igual que las pequeñas, obtienen recursos principalmente del banco con un 80.6%, de los proveedores con un 22% y recursos propios o de algunos de sus socios con 17%, Tabla 13.

Tabla 13. Fuentes de financiamiento por tipo de empresa en CDMX 2014 (porcentaje)¹⁵

	Micro	Pequeña	Medianas
Propietarios o socios	2.5	11.3	17.0
Bancos	44.6	80.3	80.6
Familiares	21.9	3.1	0.2
Cajas de Ahorro	7.1	0.9	0.5
Proveedores	16.8	13.4	22.0
Prestamistas privados	6.8	3.7	3.3
Gobierno	3.1	0.9	0.9
Emisión de títulos de deuda	0.0	1.3	0.9

Fuente: Elaboración propia con datos de los Censos Económicos (INEGI).

El destino del financiamiento por parte de las MIPYMES puede mostrar una razón por la cual no crecen demasiado, debido a que se esperaría que gran parte de los recursos

¹⁵ Los porcentajes de forma vertical no suman el 100% porque los negocios pueden tener más de una fuente de financiamiento.

conseguidos se dirigieran a la ampliación o equipamiento del negocio, sin embargo, este rubro alcanza apenas niveles del 29.8%, 29.7% y 29.3% para la micro pequeña y mediana empresa., respectivamente. En contraste, el uso que le dan al financiamiento en su mayoría es para la adquisición de bienes o materias para su operación con cifras de 45%, 44.2% y 53.2% para la micro, pequeña y mediana empresa respectivamente. Otro destino de los recursos que resalta, a excepción de las microempresas, es para el pago de deudas con un valor en la pequeña empresa del 30.3% y en la mediana de 33.4% véase Tabla 14.

Tabla 14. Destino del financiamiento por empresa en CDMX 2014 (porcentaje)¹⁶.

	Micro	Pequeña	Medianas
Adquisición de insumos en el mercado nacional	45.0	44.2	53.2
Adquisición de insumos en el mercado extranjero	2.3	8.8	14.2
Equipamiento o ampliación del negocio	29.8	29.7	29.3
Creación o apertura del negocio	22.7	11.3	9.6
Pago de deudas	14.7	30.3	33.4
Compra de vehículo o local	2.0	6.3	7.5
Pago de salarios	2.5	13.4	15.7

Fuente: Elaboración propia con información de los Censos Económicos (INEGI)

Retomando el financiamiento proveniente del sector bancario, de las 370, 412 micro, 21,524 pequeñas y 5,065 medianas empresas, solamente el 5%, 21% y 32% respectivamente, lograron obtener un crédito bancario (Tabla 15). En términos absolutos, estos representan 17,338 micro, 4,599 pequeños y 1,608 medianos negocios. Lo anterior muestra que, a pesar de ser la principal fuente de financiamiento para las MIPYMES, el número de créditos otorgados por los bancos son relativamente bajos, provocando que este tipo de empresas busque recursos provenientes de otros lugares.

Tabla 15. Empresas por sector con acceso a crédito bancario en CDMX 2014 (porcentaje)

¹⁶Los porcentajes de forma vertical no suman el 100% porque los negocios pueden destinar a más de una actividad el financiamiento conseguido.

	Unidades que si contaron con crédito bancario	Unidades que no contaron con crédito bancario
Micro	5	95
Pequeña	21	79
Medianas	32	68

Fuente: Elaboración propia con información de los Censos Económicos (INEGI)

Por otra parte, las razones por las cuales se da este escenario se le puede atribuir en parte a las instituciones bancarias y parte a los propietarios de las MIPYMES. Esto es, gran parte de las causas por las que no cuentan con crédito bancario estos negocios se debe a que los dueños creen no necesitarla, en específico, los propietarios del 54.4% de los micro, 77.6% del pequeño y el 78.7% del mediano establecimiento respondieron que no necesitan créditos, esta respuesta puede asociarse con un mal análisis al momento de emprender u operar un negocio o debido a una mala cultura empresarial como se muestra en la Tabla 16.

Tabla 16. Razones por la que no contaron con crédito bancario en la CDMX 2014 (porcentaje)¹⁷

	Micro	Pequeña	Medianas
No lo necesitan	54.4	77.6	78.7
Altos intereses	33.3	14.8	10.8
No cumplieron con requisitos	7.5	3.0	2.1
No confían en los bancos	6.5	1.9	0.5
Desconocen los procedimientos para tramitarlo	2.2	0.5	0.3
Las instituciones les quedan lejos	0.8	0.4	0.1
No les fue otorgado	1.8	1.8	2.2

Fuente: Elaboración propia con información de los Censos Económicos (INEGI)

Asimismo, otra de las razones a la falta de préstamos bancarios es por los altos intereses que cobran las instituciones, el 33% de las micro, el 14.8% de los pequeña y el 10.8% de

¹⁷ Los porcentajes no suman el 100% de forma vertical debido a que puede existir más de una razón por la cual no fue otorgado el crédito

los mediana empresas enuncia esta razón como obstáculo para obtener dicho financiamiento (Tabla 16). El motivo de estos elevados intereses es debido al riesgo y no solamente al riesgo de otorgar recursos a este sector, sino al que se percibe en general en la economía, es decir, por un ambiente empresarial no favorable.

Con respecto a la tecnología, y en específico con el uso de las tecnologías de la información (TIC's), los datos muestran, de cierta forma, el acceso y uso de estas herramientas en las PYMES. Con respecto a la disponibilidad de un equipo de cómputo, solamente las microempresas muestran carencia en este aspecto con un 77% de unidades que no cuentan con ello. Por su lado, el 89% de las pequeñas y el 96% de las mediana empresas si tienen acceso a esta herramienta. En relación al internet, de igual forma los micronegocios muestran una situación de rezago debido a que solamente el 19% de este sector cuenta con el servicio de internet. En cambio, el porcentaje de las PYMES que si tienen acceso al internet se mueven alrededor del 90%, (Tabla 17).

Tabla 17. Uso de las TIC's por tipo de empresa en la CDMX 2014 (porcentaje).

	Cuenta con equipo de cómputo	No cuenta con equipo de cómputo	Cuenta con internet	No cuenta con internet
Micro	23	77	19	81
Pequeña	89	11	84	16
Medianas	96	4	94	6

Fuente: Elaboración propia con información de los Censos Económicos (INEGI)

Por otra parte, habría que mencionar que una cosa es el poder acceder a las TIC's y otra distinta es el aprovecharlas adecuadamente. En relación con esto último, se esperaría que las MIPYMES utilizaran estas herramientas para aumentar la productividad de su negocio y así volverse más rentable. No obstante, la Tabla 18 muestra que esta suposición no es del todo cierta, ya el mayor uso que se le da a las TIC's es solamente para la búsqueda de información, con un porcentaje para las MIPYMES superior al 85%. En cambio, para la compra y venta de productos o servicios, lo cual permitiría optimizar tiempo y recursos,

solamente es empleada en alrededor de un 20% en este sector empresarial. Lo anterior expone varias situaciones, la primera es como una parte del sector empresarial no tiene acceso a ciertas tecnologías (micronegocios), luego los sectores que si tienen acceso a ellas no la utilizan del todo bien, lo que es muestra de una falta de cultura empresarial y sobretodo de innovación.

Tabla 18. Uso del internet por tipo de empresa en CDMX 2014 (porcentaje)¹⁸.

	Operaciones bancarias y financieras	Trámites o gestiones gubernamentales	Compra-venta de servicios o productos	Búsqueda de información	Realizar la gestión del negocio
Micro	42	37	18	88	62
Pequeña	73	61	23	86	71
Medianas	82	71	29	85	74

Fuente: Elaboración propia con datos de los Censos Económicos (INEGI)

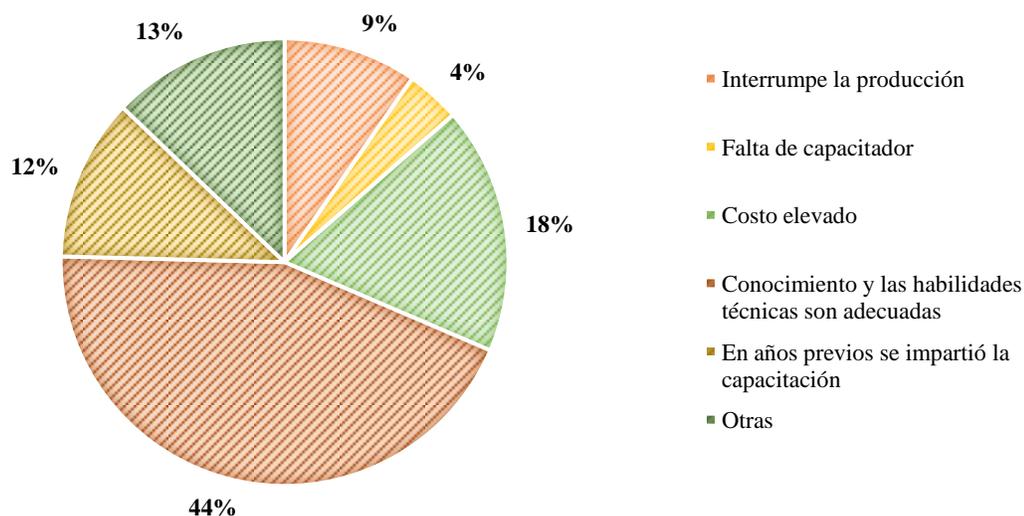
Cabe señalar, que se utilizó la información disponible que ofrece los Censos Económicos del INEGI 2014 para describir la situación de las MIPYMES, así como los problemas y obstáculos que enfrentan para su consolidación y crecimiento, esto debido a que la actualización correspondiente al 2019 aún no se encuentra disponible.

Con respecto a la cultura empresarial se tiene que en 2015 en la CDMX había un total de 23,598 MIPYMES operando en los que la ENAPROCE llama como sectores estratégicos, tales como: industrial textil, servicios de apoyo a los negocios, servicitos turísticos, entre otros. De los cuales 14,999 impartieron capacitación, en términos relativos esto representa un 64%.

El restante 36% de empresas que no impartieron capacitación, tuvieron diferentes razones para no hacerlo, de las cuales resalta que el 44% de los dueños consideraron que los

¹⁸ Los porcentajes no suman el 100% de forma horizontal debido a que puede existir más de un uso para el internet.

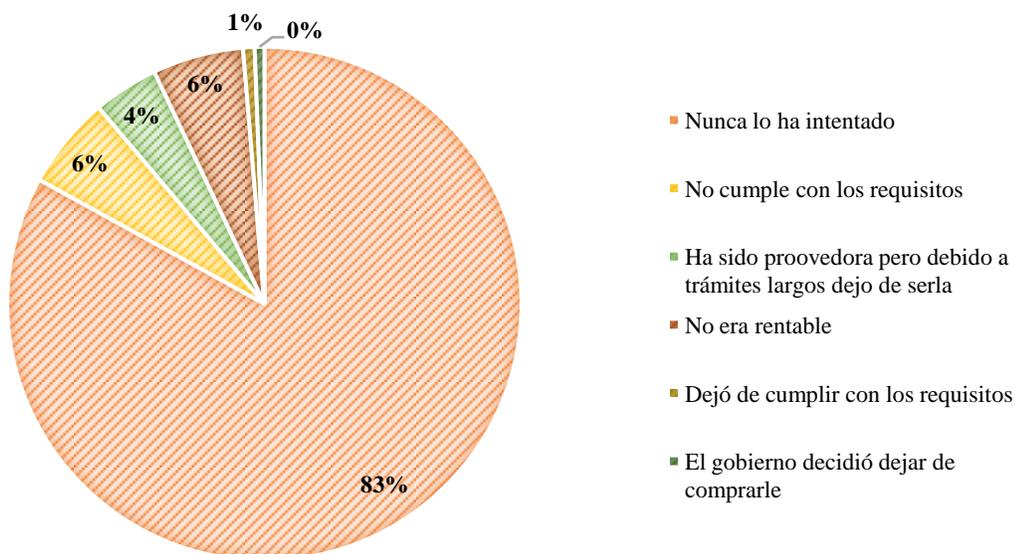
Figura 5. Razones para no impartir capacitación en CDMX 2015 (porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENAPROCE.

Acercas de los apoyos gubernamentales, en 2015 solamente 4,262 MIPYMES eran proveedoras del Gobierno de la Ciudad de México, cifra bastante baja teniendo en cuenta el número de MIPYMES en la ciudad. Este escenario no es responsabilidad total del gobierno local, ya que el 80% de las empresas de este sector no son proveedoras estatales debido a que nunca han hecho el esfuerzo por conseguir un contrato, otra muestra de falta de espíritu empresarial y sobre todo de actitud a abrir nuevos mercados. En esa misma línea, en 2015 solamente 2,213 MIPYMES conocían los apoyos gubernamentales que existían por medio del programa Red de Apoyo al Emprendedor, del INADEM o de algún otro proyecto, cifra de igual forma baja debido a la falta de promoción o falta de interés por parte de los empresarios como se observa en la Figura 6.

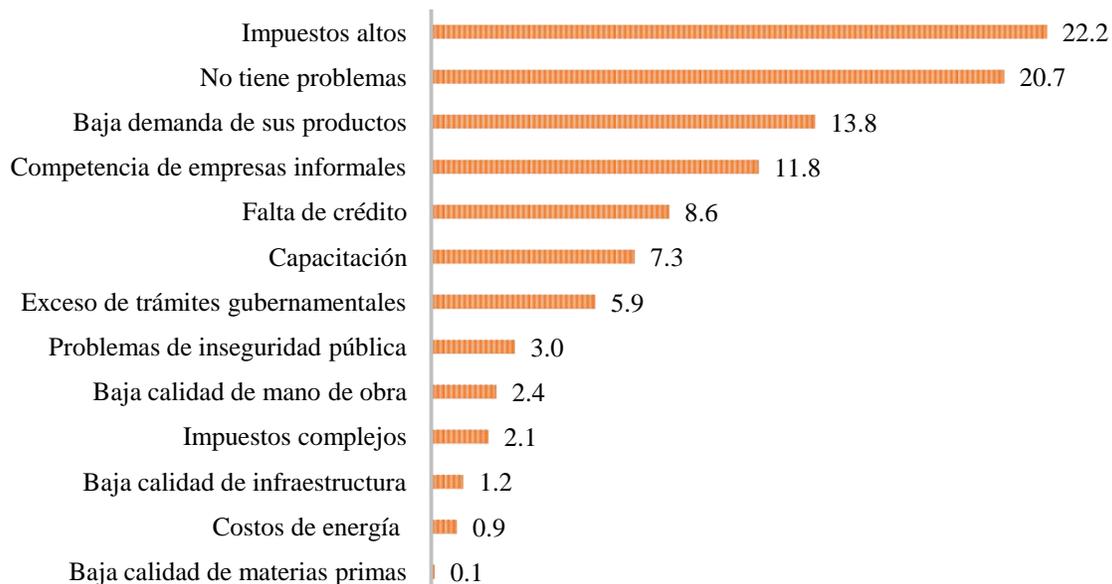
Figura 6. Razones por las cuales MIPYMES no son proveedoras del gobierno de la CDMX 2015 (porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con datos de ENAPROCE

Finalmente, a manera de resumen la encuesta enlista dificultades a las cuales tienen que hacerle frente las MIPYMES. Entre todas las situaciones que maneja la encuesta, la mayoría de los dueños o socios de estas empresas perciben que la mayor traba la representa el cobro de impuestos altos con un 22.2%, seguida de la baja demanda de sus productos con un 13.8%, la competencia de los negocios informales con un 11.8% y el poco acceso al financiamiento con 8.6%. Por su lado, es a destacar que también el 20.7% de los propietarios cree que sus negocios no tienen problemas y todo marcha correctamente como se muestra en la Figura 7.

Figura 7. Problemas relacionados con las MIPYMES en la CDMX 2015 (porcentaje)



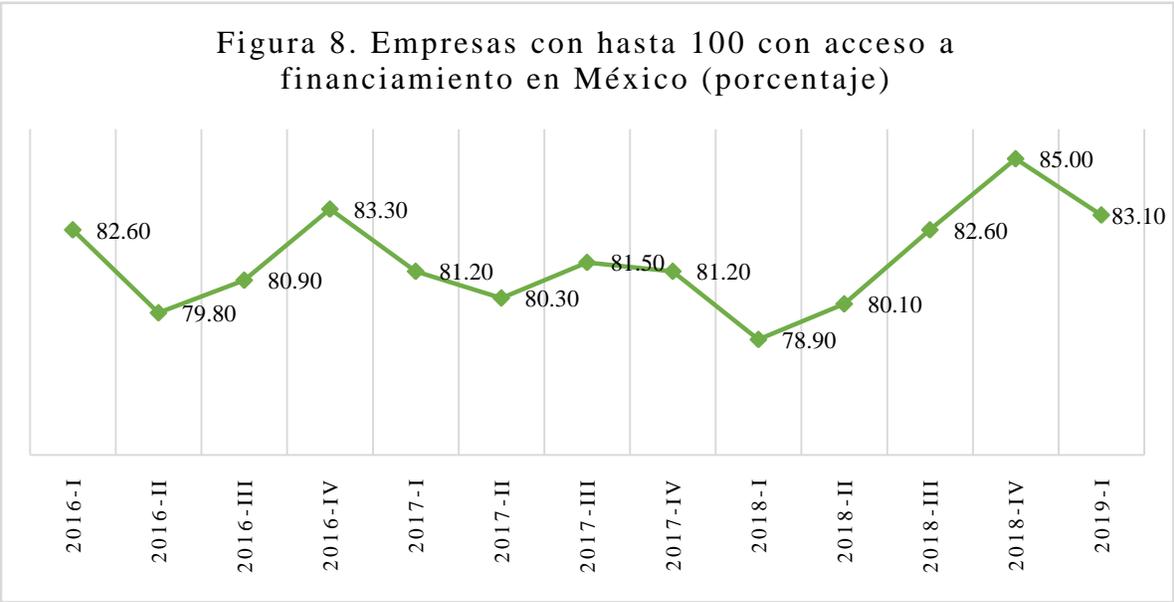
Fuente: Elaboración propia con datos de la ENAPROCE.

En contraste con lo anterior, y de acuerdo con la información de los Censos Económicos se cree que los principales problemas que afrontan las MIPYMES son principalmente los relacionados con la falta de acceso al financiamiento, sobre todo al bancario, la falta de una cultura empresarial sólida en nuestro país y de apoyos gubernamentales, esto debido a un ambiente empresarial no adecuado y a todo lo que engloba este aspecto.

De igual forma, aun sin conocer los resultados del censo del 2019 se tiene la conjetura que las condiciones de financiamiento no han cambiado mucho para las MIPYMES, es decir, todavía siguen presentando problemas para conseguir recursos externos al negocio, tomando como base la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio.

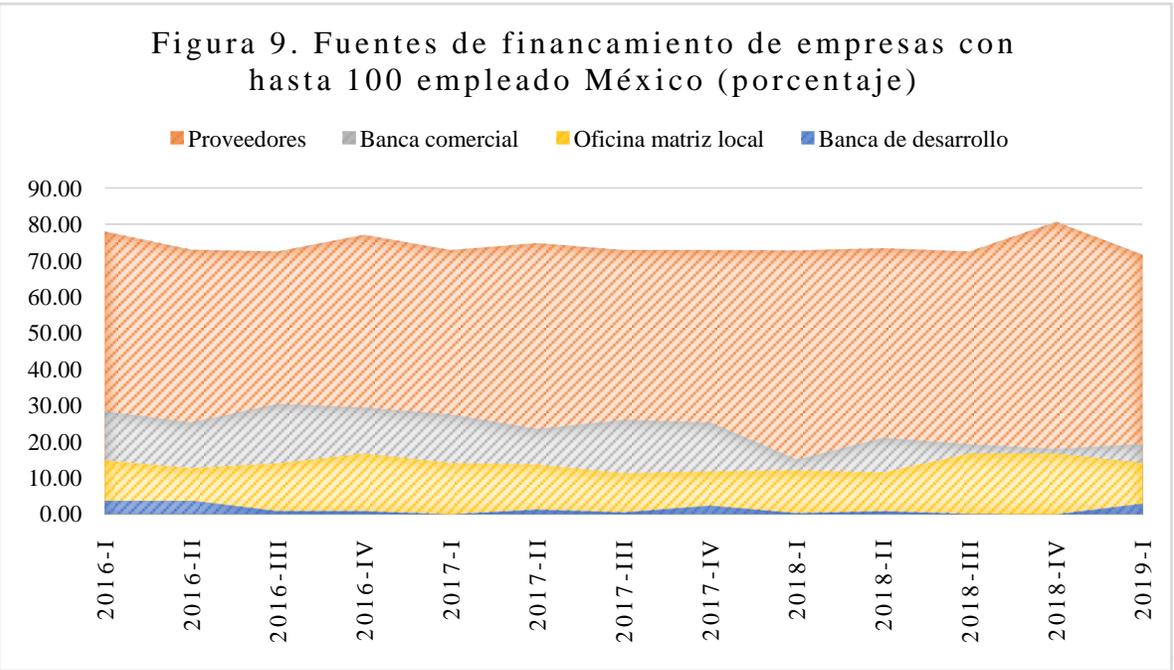
Dicha encuesta guardando las debidas proporciones, para tratar de evaluar cómo han evolucionado las condiciones de acceso al mercado crediticio en nuestro país. La Figura 8 muestra como no existe una tendencia clara sobre un aumento en el porcentaje de empresas

que han tenido acceso a financiamiento, incluso para el primer trimestre del 2019 este ha caído cerca de 2% con respecto al cuarto trimestre de 2018.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio.

La suposición se confirma observando las fuentes de financiamiento. Similar al 2014, una de las principales fuentes de recursos de los negocios lo obtuvieron a partir de créditos otorgados por los proveedores con alrededor de un 70%, seguida de la banca comercial con poco más de un 20% para los tres años más recientes (Figura 9).



Fuente: elaboración propia con datos de la evaluación coyuntural del mercado crediticio.

Finalmente, con respecto a la cultura empresarial y apoyos estatales, se considera que estos tampoco sufrirán cambios significativos, debido a que los programas que se vienen manejando en la CDMX en relación con MIPYMES y emprendedores van enfocados, en su mayoría, a reducir los problemas de financiamiento y muy pocos a la acción de fomentar cultura y espíritu emprendedor, como se describió durante la parte final del marco teórico.

De esta forma, quizás la importancia en la generación de empleo por parte de las MIPYMES y sobre todo de las PYMES para que sigan manteniéndose, se quiere crear mejores condiciones para este sector y potencializarlo, por lo que es necesario concentrar esfuerzos en los aspectos vulnerables mencionados.

VIII. Conclusiones

Las MIPYMES 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 producto¹⁹.

En la actualidad, la estabilidad económica de México, unida al gran avance experimentado por la normativa bancaria y del sistema financiero en todos sus ámbitos, unido a la entrada de la banca extranjera, se refleja en la recuperación de la confianza del sistema financiero, lo que redundará en el crecimiento del crédito. Sin embargo, el crédito a las empresas, pese a

¹⁹ El Banco Mundial en un estudio que realizó en conjunto con la Secretaría de Economía observó que el financiamiento, la falta de asesoría empresarial, una deficiente administración, recursos humanos no calificados, desconocimientos de mercados y tecnologías y una mala organización contribuyen en una baja competencia de las MIPYMES.

su leve recuperación, aún no logra obtener los niveles que presentaba antes de la crisis de 1994²⁰.

Por otra parte, es necesario impulsar a la pequeña empresa para salir de la informalidad, viéndolos como un motor para el desarrollo de la CDMX, a través de programas y acciones que impulse el gobierno local para que perciban las ventajas que obtendrían al formalizarse. Es importante que estas herramientas coadyuven a un desarrollo integral en cada una de las alcaldías, enfocándose a las vocaciones naturales de cada área, complementándose a las actividades primarias de cada una de ellas, reforzándolas y aumentando su competitividad para el crecimiento de la economía local. En este sentido, el impulso deberá ser constante y con una planeación a largo plazo.

Posibles soluciones

Favorecer las certificaciones de procesos de las MIPYMES, desarrollar e implementar procesos de capacitación en las especialidades que desarrollen talentos demandados por la CDMX de acuerdo con las tendencias globales.

Impulsar la comercialización y consumo de los productos y servicios generados en la CDMX en mercados locales, regionales, nacionales y extranjeros, mediante la promoción de las empresas y productores locales en ferias y misiones comerciales y su promoción en mercados no explorados.

Establecer programas de acompañamiento institucional para la promoción de exportaciones de productos y servicios en mercados diversificados.

²⁰ Esta sequía financiera ha ocasionado que las MIPYMES limiten su avance hacia la modernización, obstaculicen la creación de nuevas empresas, impidan la innovación en productos y limiten la inversión en tecnologías y en diferentes estrategias y gestiones, en términos de productividad, calidad, capacitación humana y sobre todo en la expansión a nivel internacional.

Mejorar la infraestructura y los canales de distribución del sector privado que faciliten la comercialización de productos de la CDMX en mercados diversificados con base en estudios que demuestren la rentabilidad.

Llevar a cabo tres estrategias competitivas a nivel de las MIPYMES: el liderazgo en costos, la diferenciación y la alta segmentación. Bajo esta premisa las empresas deben estar en continuo proceso de innovación, proceso que solo se alcanza si hay una sinergia entre varios factores de la empresa, pero también en factores propiciados desde del exterior de esta (Porter, 1995).

Disminuir sustancialmente el tiempo de apertura, el espacio para que los funcionarios públicos demanden sobornos será menor²¹. Por lo que, todo trámite para abrir empresas debe ser simplificado y llevado mediante trámites por Internet al igual que las compras de gobierno, así como la existencia de Centros Ciudadanos Inteligentes en donde la ciudadanía podrá dar seguimiento no solo a sus trámites sino a revisar las cuentas de la gran ciudad.

Mejorar la oferta turística a partir de la capacitación en las empresas, especialmente capacitar en idiomas a los prestadores de servicio para fortalecer la industria turística y ubicar a la CDMX dentro de las grandes ciudades turísticas del mundo.

Apoyar a las empresas para que concedan un primer empleo a jóvenes, así como apoyar las mujeres para que sus hijos no abandonen las labores escolares y vincular los centros educativos públicos y privados para relacionarlos con los problemas de la CDMX y sus posibles soluciones.

²¹ Abatir la sobre regulación y combatir la corrupción de inspectores.

IX. Bibliografía

Correa, F., Leiva, V., y Stumpo, G. (2019). Mipymes y heterogeneidad estructural en América Latina. En Dini, M., y Stumpo, M. (coords), Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. Síntesis (pp 11-40). Santiago, CEPAL.

Dussel, E. (2004). Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política. Economía UNAM. 1(2), pp 64-84.

Galindo, M. y Ríos, V. (2015), Productividad en Series de Estudios Económicos, Vol. 1, agosto 2015, México DF: México ¿Cómo vamos?

González, C. (2011). PYMES mexicanas, incubadoras del desarrollo y crecimiento económico del México actual (tesis de licenciatura). Universidad Autónoma de San Luis Potosí, México.

INEGI-ENAPROCE (2015), Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

INEGI (2014), Micro, pequeña, mediana y gran empresa: estratificación de los establecimientos, Censos Económicos.

Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), Informe marzo 2018.

León, V. (2017). La economía informal en las microempresas mexicanas. Causas, soluciones sin impacto y recomendaciones para el futuro (tesina de maestría). Centro de Investigaciones y Docencia Económica, México.

Morales, I. (2011). Las Pymes en México, entre la creación fallida y la destrucción creadora. *EconomíaInforma*. Enero-Febrero (366), pp 39-48.

Oviedo, A.M. (2009), *Economic Informality: Causes, Costs and Policies. A literature Survey of International Experience on the World Bank: Country Economic Memorandum (CEM)-Informality: Causes and Consequences Policies*. Turquía: The World Bank.

Porter, M. E. y Van der Linde, Claas (1995) *Toward a New Conception of the Environment – Competitiveness Relationship*. *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 9, No. 4, 1995.

Rivera, G. (Coord.) (2002). *Micro, pequeñas y medianas empresas en México. Evolución, funcionamiento y problemática*. México: Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República.

Romero, I. (2006). Las PYME en la economía global. Hacia una estrategia de fomento empresarial *Problemas del Desarrollo*. *Revista Latinoamericana de Economía*. 37(146), pp 31-50.

Saavedra, M., Tapia, B. (2012). El Entorno Sociocultural y la Competitividad de la PYME en México. *Panorama Socioeconómico*. 30(44), pp 4-24.

Saavedra, M., Tapia, B., y Aguilar, M. (2013). El impacto de las políticas públicas MIPYME mexicana. Revista digital Ciencias Administrativas. Enero-Junio (1), pp 2-19.

Saavedra, M., y Hernández, Y. (2008). Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo. Actualidad Contable Faces. 11(17), pp 122-134.

Saavedra, M., y Saavedra, E. (2014). La pyme como generadora de empleo en México. Clío América, 8 (16), pp 153 – 172.

Secretaria de Economía Portal <http://www.economia.gob.mx>

Solleiro, J., y Castañon, R. (1998). Inteligencia tecnológica competitiva: Una visión pragmática. Revista de economía y empresas. 12(34), pp 93-114.

Vera, G., Vera, M., y Martínez, R. (2007). PYMES y Desarrollo Sustentable. Management Review. 3(1).

Villarreal, M. (2009). La cultura empresarial como factor explicativo de integración en las pequeñas y medianas empresas fabricantes de muebles de la Ciudad de Durango, México. Memorias del XIV Congreso Internacional de la Academia de Ciencias Administrativas, A.C. Monterrey, Nuevo León.

