PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

“El Desarrollo Económico a partir de las MIPYMES”

José Manuel Magallanes Alva.

Septiembre 2019

PARTIDO ACCIÓN NACIONAL

Contenido

I. Introducción 3
II. Problemática abordada 4
III. Justificación 6
IV. Planteamiento del problema 10
V. Objetivo general 14
VI. Formulación de la hipótesis 15
VII. Marco teórico 16
VIII. Pruebas cuantitativas y/o cualitativas de la hipótesis 19
IX. Conclusiones 29
X. Bibliografía 31

I. Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), tienen particular importancia para nuestro país, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza.

.

Es importante destacar que las MIPYMES fortalecen las cadenas productivas y promueven que la economía se active en zonas de limitado desarrollo generando empleos, por ello han estado sujetas a programas referentes a apoyos por parte de gobiernos y organizaciones nacionales e internacionales principalmente en América Latina[1] (Villalobos, 2014).

Asimismo, México se conforma como uno de los países con mayor actitud empresarial a nivel global. Según el Banco Mundial, el país se sitúa en el lugar 15 de las mayores economías del mundo y en el continente americano se ubica como la cuarta economía detrás de Estados Unidos, Canadá y Brasil.

Julio A. Santaella, presidente del INEGI, señaló que en México 4.1 millones de empresas son MIPYMES y gran parte de su actividad económica el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y el empleo el 64% están estrechamente ligadas a ellas (ENAPROCE - INEGI, 2018).

Sin embargo, se sabe que las MIPYMES no están en su totalidad dispuestas a capacitar a sus trabajadores o aprovechar u obtener financiamiento para expandir sus empresas lo que limita su participación en los mercados, de ahí que parta el hecho de que un porcentaje de estas se encuentren laborando en la informalidad[2].

En México, esta problemática se plasma en los datos obtenido por el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (2018) donde 43.3% de las MIPYMES se encuentran laborando formalmente, por el contrario, el 56.7% de estas empresas lo hace de manera informal.

Aun así, y aunque pareciera contraproducente su informalidad, estas empresas constituyen un factor generador de ingresos que incide en la demanda de consumo y que juega un papel importante en el autoempleo de subsistencia, característica que es común en países en desarrollo (Villegas, Amador, Soto y Gil, 2012).

Debido a su relevancia en la economía mexicana es indispensable mejorar la cultura empresarial y fomentar los encadenamientos productivos que permitan que este grupo frágil crezca y se integren de manera oportuna al desarrollo nacional reduciendo la informalidad existente.

---

[1] De los resultados obtenidos en una investigación realizada por Stump de la CEPAL (2018) considerando a la economía formal, las MIPYMES representan el 99.5% de las empresas en América Latina y cerca del 88.4% son microempresas.

[2] Krakiwski (2005) citado por García (2017) asegura que el costo de abrir un negocio en Latinoamérica es el factor más importante que influye en la determinación de que una empresa sea formal o informal ya que este costo está anclado a los permisos y licencias de inicio de operación.

II. Problemática abordada

Es importante destacar que las MIPYMES tienen un papel estratégico en la economía ya que dinamizan las actividades en distintos sectores de manufactura, servicios y comercio, ayudan a combatir la lucha contra la pobreza a nivel mundial en países industrializados y en desarrollo.

En otras palabras, los gobiernos deben apoyar a estas empresas con políticas públicas efectivas y estructurar un marco institucional adecuado, para impulsarlas y que también cumplan con propósitos como mejorar sus capacidades, tomar experiencias de las grandes empresas y relacionarse con ellas, desarrollar y absorber conocimientos tecnológicos[3], cambiar la perspectiva que existe sobre la sobrevivencia en el mercado local y cambiarla por crecimiento y emprendimiento internacional.

Respecto al posicionamiento internacional para la mayoría de las MIPYMES no representa un objetivo prioritario, de tal forma que de acuerdo con la Secretaria de Economía (2017) cerca del 19% de estas tienen presencia en el exterior, de las cuales 1% exporta regularmente, por lo que existen diferentes programas y herramientas de apoyo para reducir los plazos para internacionalizarlas[4] y estimularlas a superar esa barrera hacia el exterior (Secretaria de Economía, 2017).

Según la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE,2018) las pequeñas y medianas empresas lograron exportar en 2017 $192,046.68$ millones de pesos, en el caso de las microempresas no existe un monto registrado como se observa en la Tabla 1.

Tabla 1. Monto de las exportaciones de las empresas por tamaño (2017) Millones de pesos

Tamaño de la empresa	Exportaciones
Microempresas	0
Pequeñas y medianas empresa	$192,046.68

Fuente: Elaboración propia con datos de ENAPROCE (2018).

Ahora bien, si se analiza en conjunto a las MIPYMES se puede destacar que el mayor monto obtenido de las exportaciones por sector es el de manufactura con $154,520.81 millones de pesos que corresponderían a las PYMES, en contraste está el sector servicios

[3] De Gortari y Santos (2010) demuestran cómo estableciendo redes de intercambio, espacios de interacción, apoyadas en el desarrollo de conocimiento adquiridos en la educación formal e informal, son capaces de realizar innovaciones tanto tecnológica como de gestión y organizacionales, que, aunque se traten de pequeñas mejoras, permiten a las empresas adaptarse y mantener en el mercado (Múñoz, Múñoz y Méndez, 2010)

[4] En materia de fomento empresarial, actualmente se encuentra registrado el programa "Hecho en Nuevo León", que busca impulsar el desarrollo de las MIPMYES de dicha entidad mediante asesoría a la exportación a 1,100 empresas afiliadas, bajo este mismo panorama se encuentra Baja California con el programa "Formalización de empresas de base social" el cual ha logrado formalizar a 10,198 empresas (FORLAC, 2014).

con $14,486.41 millones de pesos siendo quizá el sector menos productivo Tabla 2.

Tabla 2. Monto de las exportaciones de las empresas por sector (2017) Millones de pesos

Sector de actividad	Exportaciones
Manufactura	$ 154,520.81
Comercio	$ 23,039.46
Servicio	$ 14,486.41
TOTAL	$ 192,046.68

Fuente: Elaboración propia con datos de ENAPROCE (2018).

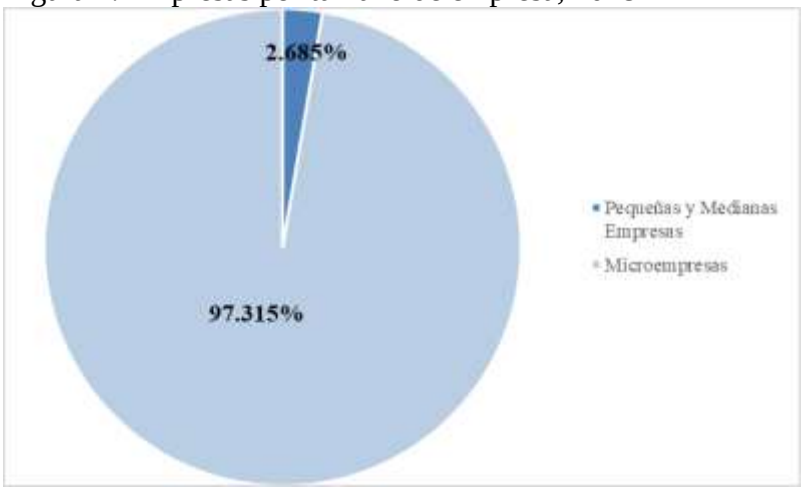
Debido a los factores mencionados, los países en desarrollo buscan incluir a estas empresas al mercado externo con acuerdos, tratados internacionales y eliminación de barreras proteccionistas reduciendo la brecha en la integración comercial. Es precisamente en este proceso donde se ven detenidas por sus debilidades estructurales y la competencia con otras empresas.

Las acciones del Gobierno en México deben seguir enfocados a implementar programas de apoyo gubernamentales, que cubran en medida alguna las necesidades de financiamiento o emprendimiento en cada tamaño y sector existente en las empresas, de no considerarlas no se podrán aprovechar en su totalidad los beneficios obtenidos, teniendo en cuenta que las MIPYMES han representado en el país más del 99% de la total de las empresas en los últimos años.

III. Justificación

La presencia de las MIPYMES en México ha mostrado tener un peso importante en el proceso de cambio social y económico del país. Como se comentó anteriormente más de 4 millones de estas empresas, que se clasifican en sectores de comercio, servicios y manufactura, de las cuales 97.3% son microempresas ver Figura 1.

Figura 1. Empresas por tamaño de empresa, 2018



Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas
Empresas (ENAPROCE 2018).

Así también, el 51.4% de las MIPYMES corresponde al sector comercio, el 36.1% al de servicios y el restante 12.5% a la manufactura. Acerca del personal ocupado el 23.3% está sostenido por el comercio, 38.4% por los servicios y 38.3% por la manufactura, hecho que demuestra que siendo el sector servicios el principal entre los tres como porcentaje del número de empresas, ver Tabla 3.

Tabla 3. Composición de las MIPYMES según el sector de actividad en México (porcentajes) 2018

Sector de actividad	Participación	Personal ocupado
Manufactura	12.5%	38.3%
Comercio	51.4%	23.3%
Servicio	36.1%	38.4%

Fuente: ENAPROCE (2018).

De este grupo de empresas se dio a conocer que cerca del 84.7% no impartió capacitación a sus trabajadores en 2017, 2.7% menos que en 2015, siendo las microempresas las que imparten en un menor porcentaje capacitaciones tomando como referencia el hecho de que los conocimientos y habilidades son adecuados en sus trabajadores[5]. Por otro lado, 55.1% de las pequeñas y medianas empresas capacitaron a sus trabajadores porcentaje considerable respecto a las microempresas de las cuales solo capacitaron a un 14.2%.

En cuanto a la distribución del personal por sexo que recibió capacitación en 2017, el 61% de los trabajadores fueron hombres y el 39% mujeres, de los cuales, en las Pequeñas y medianas empresas el 64.4% fueron hombres, porcentaje que se redujo a 58.5% en el caso de las microempresas ver Tabla 4.

Tabla 4. Porcentaje de empresas que imparten capacitación por tamaño y sexo 2017

Tamaño	% que imparte capacitación	% que no imparte capacitación	Mujeres que recibieron capacitación	Hombres que recibieron capacitación
Microempresas	14.20%	85.80%	41.5%	58.5%
PYMES	55.10%	44.90%	35.6%	64.4%
TOTAL	15.30%	84.70%	39.0%	61.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENAPROCE (2018).

Por otra parte, ENAPROCE–INEGI (2018) muestra la participación de MIPYMES en el país, en primer lugar, se observa que la Ciudad de México cuenta con el mayor porcentaje de empresas, 12.35% de microempresas, 19.10% de pequeñas y 13.34% de medianas empresas. Con relación a la menor participación, Colima tiene solo un 0.28% de las microempresas vigentes, Tlaxcala cuenta con 0.13% en las pequeñas y Zacatecas con 0.23% respecto a las medianas empresas.

[5] Según INEGI (2019) las principales causas que externaron estas empresas para no impartir capacitación son que interrumpen la producción, tiene un elevado costo, el conocimiento y las habilidades son adecuados, se impartió en años previos, entre otros.

Dado que uno de los principales factores que influye en el crecimiento de las MIPYMES es la falta de cultura empresarial, la ENAPROCE[6] (2018) da a conocer un rubro sobre las capacidades gerenciales, donde 4 de cada 10 empresas no soluciona los problemas que se presentan en el proceso productivo, así pues, el 40.4% de las microempresas no toma acciones para solucionar dichos problemas, el 21.5% de las pequeñas y medianas empresas dio solución al problema, sin embargo, no llevo a cabo acciones de solución posteriores. Por el lado de los indicadores claves del desempeño, es importante analizar que más del 66% de las MIPYMES no monitorea indicadores de desempeño, lo hacen en mayor medida las pequeñas y medianas empresas con un 28.2%.

Respecto a los datos recabados por la Encuesta Nacional de Financiamiento de las Empresas (ENAFIN), y entre los principales factores que detuvieron el crecimiento de las empresas, 26.7% de las empresas fueron afectadas por la situación económica del país, 23.3% se debió a la inseguridad y criminalidad y 21.2% por falta de apoyos del gobierno ver Tabla 5.

Tabla 5. Porcentaje de empresas según los factores que afectaron su crecimiento (2017)

Factor de afectación	Empresas
Situación económica del país	26.7%
Inseguridad y criminalidad	23.3%
Falta de apoyos del gobierno	21.2%
Competencia intensa o desleal	18.7%
Falta de financiamiento	18.2%
Bajo poder adquisitivo de los clientes	17.2%
Costo del financiamiento	16.7%
Excesivos trámites burocráticos	16.10%
Mercado reducido para sus productos	9.70%
Falta de tecnología en la empresa	6.40%
Otros	0.80%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENAFIN (2018)

[6] El INEGI y la Secretaría de Economía, en colaboración con la Asociación Mexicana de Secretarios de Desarrollo Económico (AMSDE) presentaron los resultados obtenidos en la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018 la cual provee información estadística básica para el cálculo de indicadores relevantes como la productividad, competitividad y capacidades generales, además esta es una presentación de las diferentes encuestas aplicadas las cuales ayudar a tener un seguimiento del desempeño de este tipo de empresas y los sectores económicos en la actualidad. En esta última muestra la titular de la Unidad de Desarrollo Productivo de la Secretaría de Economía, Ana Bárbara Mungaray Moctezuma informo sobre el rediseño de la política pública para el desarrollo de las MIYPMES concluyendo que dicha estrategia estaría encaminada a apoyar los principios básicos de la distribución regional de los recursos, un desarrollo más equitativo y un mejor aprovechamiento de oportunidades estratégicas de inserción en los mercados a fin de reactivar la economía en conjunto con la inclusión social.

No obstante, tomando como un pilar fundamental la participación de estas empresas en cadenas globales de valor, en México es en definitiva un factor no clave, ya que el 95.4% de empresas no participa en este tipo de cadenas, considerándolo como no necesario o porque desconocen la forma de cómo hacerlo, así pues, un 15.5% de estas no está interesado. Por consiguiente 3 de cada 10 empresas considera que existen beneficios al participar en estas cadenas globales ya que les da accesos a otros mercados[7].

Es posible mencionar algunos aspectos relacionados al contexto actual de las MIPYMES como la falta de conocimiento en el desarrollo organizacional, la falta de claridad de cómo llevar los productos o servicios al consumidor final, la incapacidad para fortalecer el área comercial y de ventas de la compañía, no conocer si el personal está capacitado de forma adecuada y la presente resistencia al cambio principalmente por ser de índole familiar (Villegas, Amador, Soto y Gil, 2012).

[7] El resto considero que estas cadenas globales de valor dan una mayor estabilidad de la demanda y de los precios y 18.5% indica que mejoran las prácticas de administración y planeación.

IV. Planteamiento del problema

Entre las problemáticas de las pequeñas y medianas empresas se puede resaltar que sus inversiones para tecnología, infraestructura, seguridad, entre otras, son de un 0.5% y 0.7%, respectivamente, estancando su propio crecimiento. Por lo anterior resulta lógico que un alto porcentaje de las MIPYMES no cuenten con base tecnológica instalada teniendo temor de no poder solventar los costos de inversión y operación que esto implica; aunque también existen razones menos aceptables a esto como la resistencia al cambio, el desconocimiento de los sistemas de información, la falta de infraestructura y la carencia de visión sobre los beneficios que la tecnología puede traer a una empresa.

Por otro lado, las MIPYMES se encuentra influenciadas por las limitaciones y oportunidades a las que están expuestas para lograr un crecimiento sostenido, en primer lugar es importante reconocer las desventajas respecto a las grandes empresas, de acuerdo a Penrose (1972) las empresas pequeñas enfrentan restricciones impuestas por condiciones externas, principalmente en el poder competitivo superior de las más grandes, ya que estas últimas tienen mayor presencia en mercados de capitales o incluso sus fondos propios son más abundantes, también se encuentra la experiencia y el tamaño lo que las hace superiores.

De tal forma que las condiciones prevalecientes en las MIPYMES no son las adecuadas tanto tecnológica como económica y organizacionalmente, ya que para ellas no existe la posibilidad de negociar los precios y cantidades de los productos suministrados a las cadenas empresariales globales, además existe alta dependencia tecnológica y económica. Un hecho importante es que se considere que las MIPYMES no han recibido el apoyo gubernamental e institucional necesario para impulsar el potencial tecnológico y productivo como lo han hecho en países del sudeste asiático, ejemplo de ello Corea del Sur (Hernández, 2008).

Sin embargo, la superación de las MIPYMES también depende del esfuerzo que realicen por sí mismas, es decir, los factores que obstaculizan su crecimiento es resultado de la falta de cultura empresarial, debido a su escasa formación y experiencia, el bajo desarrollo en investigación e innovación, el desconocimiento de programas gubernamentales o la negación al financiamiento[8] para llevar a cabo proyectos rentables, que limitan la competencia que podrían generar estas empresas[9].

[8] De acuerdo con la ENAPROCRE (2016) durante 2015, el 14.3% de MIPYMES declararon conocer al menos uno de los programas de promoción y apoyo del Gobierno Federal, cerca del 61.1% conocía la Red de Apoyo Emprendedor, en segundo lugar, con un 42.6% se encontraba Crezcamos juntos y finalmente un 39.4% afirmaron conocer otros programas del INADEM.
En la encuesta respectiva a 2018 se obtuvo que, de las empresas dedicadas a las manufacturas, el 16.3% conocía los programas de promoción y apoyo del Gobierno Federal, mientras que este porcentaje disminuye a 14.8% en las empresas comerciales y 14.3% en empresas de servicios.

[9] Se sabe que un obstáculo para las MIPYMES son los altos costos operativos de los bancos grandes lo que reduce y dificulta que puedan brindar financiamiento en pequeños préstamos, de acuerdo con Hernández (2008) una forma de estimular dichos financiamientos es con

Desde el punto de vista de los bancos, los mayores obstáculos provienen de los elevados costos de transacción, del bajo índice de supervivencia, la ausencia de transparencia en materia contable, la proporción existente de informalidad y las irregularidades en materia fiscal, estructuras contables inadecuadas y ausencia de garantías suficientes que finalmente inciden en un mayor riesgo que repercute en moratoria de pagos y un incremento en la cartera vencida, racionando el crédito que se destina a las MIPYMES (Hernández, 2008).

Un factor limitante también, es el uso y desarrollo de tecnología, la utilización de nuevo equipo y maquinaria, así como tecnologías de información[10], principalmente para la aceleración en temas de comunicación, procesos de gestión, canales de distribución, modelos de negocio y herramientas de apoyo, para que puedan ser utilizados y que los trabajadores estén lo suficientemente capacitados para aplicar nuevas gestiones (Hernández, 2008).

Con relación al uso de las TICs, la ENAPROCE (2018) mostro algunos resultados en referencia al uso de equipo de cómputo, en conjunto el 50.5% de las MIPYMES no usan equipo de cómputo por considerar en mayor medida que no lo necesitan, el 10.1% de estos no cuenta con equipo de cómputo Dentro de las razones por las que no hacen uso del equipo de cómputo, 12.2% no tiene los suficientes recursos económicos y 16.5% no sabe usarlos. Por otro lado, se tiene que el 73.0% está usando equipos de cómputo, sin embargo, solo 27.0% de estas empresas usa internet, al contrario de las PYMES, estas usan en un 27% equipos de cómputo, pero el 70% está haciendo uso de esta red ver Tabla 6.

Tabla 6. Porcentaje de empresas por tamaño que no usan TICs 2017

Tamaño de la empresa	Usa equipo de cómputo	Usa internet	Usa de internet	No usa internet
Microempresas	73.0%	93.9%	27.0%	73.0%
PYMES	27.0%	6.1%	73.0%	27.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENAPROCE (2018).

Del mismo modo, se mostraron resultados para el porcentaje de empresas que no usan internet, teniendo un comportamiento similar, el 73.9% no hace uso de esta TIC, la razón principal es porque reconocen no ser necesario 47.3%.

De acuerdo con algunos resultados presentados en la ENAPROCE (2015) hace referencia a

la entrada de nuevas instituciones bancarias pequeñas para disminuir costos. Otro obstáculo son las garantías que exigen las instituciones financieras para proteger los préstamos, los cuales no pueden ser cubiertos por las MIPYMES.

[10] De acuerdo con algunos resultados presentados en la ENAPROCE (2014) hace referencia a la innovación, es decir, cerca del 14% de las MIPYMES es dueña de una patente y aproximadamente el 40% aplica mecanismos innovadores, por otro lado, en las TIC, caso el 50% utiliza el sistema electrónico para publicitarse y ofrecer sus servicios y/o productos en sitios web.

la innovación, es decir, cerca del 14% de las MIPYMES es dueña de una patente y aproximadamente el 40% aplica mecanismos innovadores, por otro lado, en las TIC, caso el 50% utiliza el sistema electrónico para publicitarse y ofrecer sus servicios y/o productos en sitios web.

Resulta entonces importante destacar el papel que juegan estas empresas en la economía local y regional de los países porque en otro caso no tendría relevancia apoyarlas, sin embargo, son un núcleo económico que se ha desarrollado a lo largo del tiempo con gran diversidad de giros productivos y servicios. De acuerdo con Villegas, Amador, Soto y Gil (2012) en Latinoamérica se ha desarrollado en gran medida una economía informal significativa, ante la aparición de estos negocios, que buscan subsistir en el mediano plazo para cubrir sus necesidades diarias, situación que ha frenado el emprendimiento y el avance tecnológico.

Por el lado, de la productividad, la CEPAL (2018) presentó algunos resultados para América Latina, haciendo referencia a esta variable, dando a conocer que la productividad de las microempresas es de 6% respecto a las grandes empresas, en el caso de las pequeñas empresas estas llegan a un 23% y finalmente para las medianas se tiene un 46%, destacando de estos datos que aunque la mayoría de las empresas existentes son MIPYMES, emplean un porcentaje considerable de personas, y aportan un margen importante al PIB, su productividad es muy baja y no proporcional.

Ahora bien, con relación a la esperanza de vida de las MIPYMES, el INEGI realizó un estudio demográfico sobre la esperanza de vida de los negocios en México de 2016, se sabe que una empresa tras ser creada tiene una expectativa de vida de 7.8 años de acuerdo con un promedio nacional. La entidad con mayor esperanza al nacer es Yucatán con 9.1 años, mientras que Tabasco tiene 5.3 años Tabla 7.

Entidad federativa	Esperanza de vida (años)
Tabasco	5.3
Guerrero	5.7
Veracruz	6.0
Morelos	6.1
Michoacán	6.3
Sonora	8.1
Zacatecas	8.1

Tabla 7. Esperanza de vida de los negocios en México (porcentajes) 2016

Baja California Sur	8.4
Querétaro	8.8
Yucatán	9.1

Fuente: INEGI

En referencia a los sectores económicos, el sector manufacturero tiene una mayor esperanza de vida con 9.7 años y el sector Comercio 6.9 años[11]. En general, las entidades federativas del sur del país son los que tienen menor esperanza de vida.

Finalmente, a fin de incentivar a las MIPYMES, instituciones como Nacional Financiera (NAFIN), Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y (Cámara de la Industria de Transformación) CAINTRA pretenden iniciar un programa piloto en apoyo a estas empresas para que se impulsen a la exportación, sin embargo, esto se minimiza a un solo Estado, Nuevo León en el sector manufacturero[12].

[11] De los resultados obtenidos por INEGI, resaltan que de cada 100 negocios que se crean en México, son 67 las que sobreviven en el primer año, y de dicho número, solo 35 siguen laborando después de 5 años.

[12] En 2013 la CEPAL llevó a cabo una investigación para estimar econométricamente el impacto de la participación en los programas para MIPYMES en México, obteniendo como resultado que la participación en ciertos tipos de programas para estas empresas está asociada con un valor agregado más alto y mayores ventas, exportaciones y empleo. Se muestra un impacto positivo asociado por la participación de las empresas en programas para MIPYMES resulta ser mejor impulsado en programas de la Secretaría de Economía.

V. Objetivo general

Analizar la situación que guardan las MIPYMES en la actualidad en términos de capacitación y financiamiento para hacer frente a la competencia tanto interna como externa.

VI. Formulación de la hipótesis

El desarrollo de las MIPYMES a través de la capacitación y financiamiento permitirá obtener mejores ingresos a los emprendedores, fuertes encadenamientos productivos, mayor participación en los mercados internacionales y disminuir las limitaciones para hacer frente a la competencia interna derivadas de la apertura comercial.

VII. Marco teórico

Una de las principales características de los mercados económicos actuales es el surgimiento de pequeños sectores productivos, conformados por empresas de micro, pequeño y mediano tamaño, que contribuyen en diversas formas al movimiento y dinamismo de las economías nacionales. Para que el surgimiento y papel de estas pequeñas empresas sea trascendental en las economías locales, se deben utilizar medios y recursos que impulsen a las mismas a fomentar y sostener sus operaciones, mientras buscan a la vez su crecimiento y generar réditos del mismo.

Por lo tanto, las MIPYME desempeñan un papel relevante tanto en las economías desarrolladas como en los países en desarrollo. No obstante, algunos autores han pretendido identificar regularidades en la evolución del tamaño empresarial a lo largo del proceso de desarrollo económico, señalando la predominancia de un tipo de organización u otro en diferentes etapas históricas. De ese modo, Suárez-Villa (1988) ha asociado la primacía de la empresa familiar a una primera etapa que se correspondería con el inicio del proceso de industrialización; a continuación, en la segunda, las pequeñas empresas irían desplazando a las familiares; en la tercera etapa, la mayor importancia recaería en las medianas empresas, para culminar la evolución en las economías más avanzadas con el predominio de la gran empresa. No obstante, incluso en esta última etapa, las MIPYME mantendrían un papel destacado por sí mismas y como colaboradoras de la gran empresa mediante relaciones de subcontratación.

Frecuentemente se sostiene que las MIPYME son más intensivas en trabajo que las grandes empresas, por lo que se adecuarían mejor a las condiciones de las economías más atrasadas, donde el factor trabajo es relativamente abundante en comparación con la dotación de capital. No obstante, esta hipótesis no se encuentra confirmada plenamente en los estudios empíricos; por el contrario, según algunos trabajos, la intensidad factorial parece mostrar mayor variación entre industrias que entre grupos diferenciados en función del tamaño empresarial dentro de cada industria (Little, 1987). Desde esta perspectiva, los esfuerzos para alcanzar un crecimiento económico más intensivo en trabajo tendrían que enfocarse más hacia la orientación de las pautas de especialización industrial, que a incidir sobre la estructura dimensional del tejido empresarial (Hallberg, 2000).

El estudio del desempeño de las organizaciones se inicia en la década de los 50’s, es destacable la obra de Penrose (1962), que define a la empresa como un conjunto de recursos que la hacen única, estableciendo conceptos que daría origen a una teoría. Porter (1996), destaca las diferencias entre sectores, como consecuencia de este estudio los especialistas dedican más de una década a desarrollar este enfoque. Sin embargo, para explicar el desempeño exitoso de las empresas dentro de un mismo sector, como consecuencia de diferencias individuales, existe dentro de la Administración Estratégica la llamada Teoría de los Recursos y Capacidades Resource-Based View (Rumuelt, 1991;

Hansen y Wernerfelt, 1989).

Así, bajo este punto de vista la empresa se considera un ente de características competitivas propias que la diferencian de sus competidoras y determinan su desempeño superior.

Diversos autores, coinciden en señalar el concepto de competitividad como la generación de ventajas competitivas sostenibles a largo plazo que permite a las empresas reaccionar favorablemente ante sus competidores (Kester y Luerhrman, 1989; Porter, 1996). De acuerdo con Aragón y Rubio (2005) "La competitividad es la capacidad para, rivalizando con otras empresas, conseguir alcanzar una posición competitiva favorable, que permita obtener un desempeño superior al de los competidores".

En México, de acuerdo con la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (DOF, 2002) la competitividad se conceptualiza como la capacidad para mantener y fortalecer la rentabilidad y participación en los mercados con base en ventajas asociadas con sus productos o servicios. Para medir el éxito competitivo de la PYME los estudiosos han empleado, parámetros cualitativos y más frecuentemente cuantitativos. Por ejemplo, se ha medido la rentabilidad económica (Galán y Vecino, 1997).

En un ambiente competitivo, la empresa al tener un comportamiento innovador como parte de sus operaciones cotidianas, debe procurar la mejora de productos y servicios, así como de procesos, la atención a las necesidades de los consumidores y la mejora en la gestión de la empresa como factor de supervivencia dentro de ese ambiente (Baumol, 2002). La innovación permite a las empresas fortalecer una ventaja competitiva en una economía global y en un ambiente cambiante. Diversos autores consideran la capacidad de una empresa de innovar tecnológicamente, como una fuente de ventaja competitiva (Freeman, 1974).

López-Gracia y Aybar-Arias (2000) analizan empíricamente la relevancia de dos factores clave para determinar el comportamiento financiero de la PYME, su tamaño y el sector en el cual se desempeñan. Estos autores señalan que para las empresas españolas los propietarios de pequeñas firmas funcionan sin buscar una estructura de capital óptima, y observan preferencia por aquellas formas de financiación que disminuyan la intrusión en su compañía. Resultando que el apalancamiento se basa, primero, en ahorros personales y recursos internos; segundo, deuda a corto o mediano plazo; por último, el menos elegido de todos, nuevos accionistas, lo que es coincidente con la Teoría de la Jerarquía.

Jordan et al. (1998), utilizando cuestionarios, realizan estudios en el Reino Unido referentes a la estrategia competitiva en empresas pequeñas, señalándola como un componente importante de la estructura de capital de la MIPYME. Una estrategia corporativa es definida como las acciones y planes que influyen en el portafolio de diferentes actividades de las empresas, en sus resultados observan también que encuentran evidencia consistente con el cumplimiento de la Teoría de la Jerarquía (POT) y su coincidencia con la estructura de capital de la PYME. En un estudio Aybar-Arias et al. (2003), mediante un análisis empírico, para el mercado español, observan que la Teoría de la Jerarquía financiera se cumple y continúan analizando la influencia que ejercen las estrategias operativas seguidas

por la empresa sobre su estructura de capital.

Por otro lado, la literatura financiera ha estudiado extensivamente la estructura de capital desde los supuestos establecidos por Modigliani y Miller (1958), que invalidan todo el enfoque tradicional; también se ha discutido de forma extensiva que las empresas mantienen un nivel de endeudamiento mayormente bajo, si las empresas presentan este comportamiento durante dos años seguidos se les denomina conservadoras, dicho razonamiento se pretende explicar por la Teoría de Estructura Financiera Óptima, que señala que cada empresa para llegar al punto óptimo requiere normalmente una compensación (tradeoff), por ejemplo entre la ventaja en el impuesto de préstamos y los costos de un fracaso financiero, cuando las empresas encuentran que han pedido prestado demasiado.

Un segundo factor que puede justificar una política de bajos niveles de deuda, es que las empresas enfrentan restricciones financieras, las que se presentan cuando hay un fuerte problema de información asimétrica entre accionistas y acreedores; resultando que las empresas se financien con recursos internos y deban renunciar a proyectos rentables (Chirinko y Singha, 1999). En la Teoría del Ciclo financiero, de acuerdo con los autores Berger y Udell (1998), se plantea que uno de los problemas principales a los que se enfrentan las empresas cuando recurren al financiamiento externo es la asimetría informativa. Este estudio explora un número de facetas de las finanzas de la empresa pequeña, los inversionistas e intermediarios, el patrimonio privado y los mercados de deuda, así como su función. Se estudia la empresa a través del paradigma del ciclo de crecimiento, en cada punto del cual existe una estructura de capital óptima.

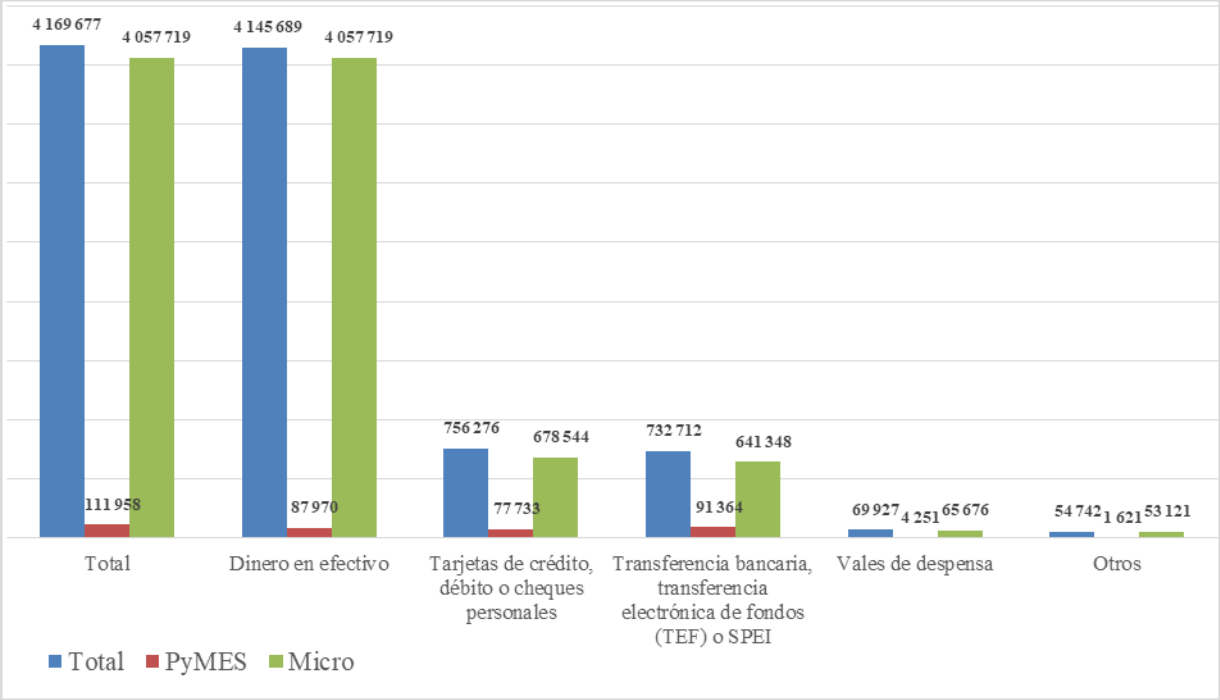
Por el contrario de las empresas grandes, las pequeñas generalmente tienen apoyos financieros de emprendedores, otros miembros del staff de dirección, familiares y amigos; en el caso de requerir fondos externos, acuden a mercados de deuda privados y patrimonios privados en vez de mercados públicos. Además, los propietarios de las pequeñas empresas tienen aversión a endeudarse debido a que temen perder el control de la compañía.

Boedo et al. (1997), establecen criterios para caracterizar a la MIPYME, es decir; existe una fuerte identificación entre la empresa y el propietario que provoca que se contemplen conjuntamente –por ejemplo– los pagos fiscales de la compañía y el propietario; además la preferencia por parte de la PYME de reducir las cantidades a pagar de impuestos es mayor que en las empresas de mayor tamaño. La falta del mecanismo de valoración y control que constituye el mercado de capitales para la MIPYME, da como resultado un aumento del nivel de asimetría informativa y libertad de actuación de la gerencia mucho mayor que en la gran empresa.

VIII. Pruebas cuantitativas y/o cualitativas de la hipótesis

En México existe una escasa formación y experiencia de los empresarios en materia de gestión tecnológica, presentándose falta de conocimientos y experiencia para acometer procesos de selección y negociación de tecnologías. Existe un predominio de equipos con tecnologías de segunda, tercera o más antigua generación especialmente en las pequeñas empresas. Por ejemplo, el número de empresas que reciben alguna transacción monetaria electrónica son sólo 732,712 y más de 4 millones siguen aceptando pagos en efectivo.

Figura 2. Número de empresas según los medios de pago que aceptan por los productos (bienes o servicios) que ofrecen por tamaño de empresa, 2018



PYMES: Pequeñas y medianas empresas.
Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE 2018).

Con respecto al grado de educación del personal contratado, el 2017 aumentó el personal sin ningún nivel de instrucción en ambos tipos de empresas, sin embargo, disminuyó el número de empleados con educación superior, una situación de alguna manera preocupante

por no brindar oportunidades a los recién egresados como se observa en la Tabla 8.

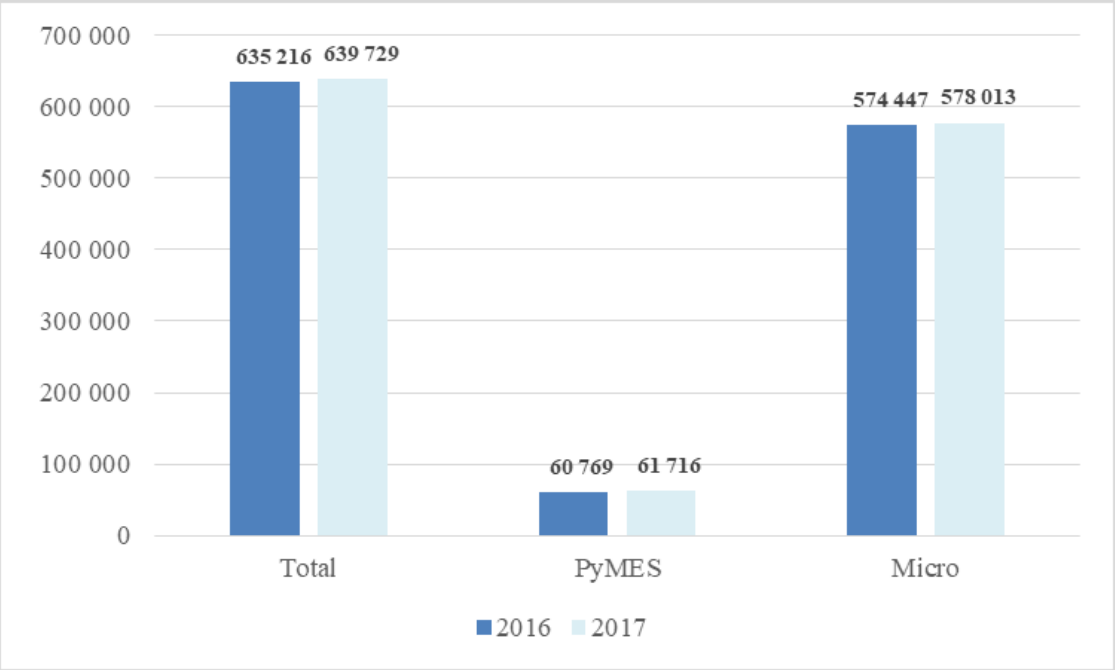
Tabla 8. Promedio del personal ocupado dependiente y no dependiente de la razón social que trabajó en las empresas según nivel de estudios por tamaño de empresa, 2016 y 2017

Tamaño de Empresa	2016					2017				
	Total	Sin instrucción	Educación básica [a]	Educación media	Educación superior [c]	Total	Sin instrucción	Educación básica [a]	Educación media	Educación superior [c]
Total	**12 833 793**	**348 441**	**6 328 902**	**3 893 916**	**2 262 534**	**12 729 320**	**356 854**	**6 250 530**	**3 863 929**	**2 258 007**
PyMES	**3 172 883**	72 539	1 526 618	953 721	620 005	**3 223 928**	76 015	1 538 717	967 484	641 713
Micro	**9 660 910**	275 902	4 802 284	2 940 194	1 642 530	**9 505 392**	280 840	4 711 813	2 896 445	1 616 294

PYMES: Pequeñas y medianas empresas.
a Comprende preescolar, primaria, secundaria, formación para el trabajo
b Comprende bachillerato general, bachillerato bivalente, profesional técnico
c Comprende licenciatura, ingeniería, especialidad, posgrado
Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE 2018).

Por otro lado, los microempresarios son los que más imparten capacitación de manera externa a los empleados, aumentando de 635,216 a 639,729 en 2017, como se observa en la Figura 3.

Figura 3. Número de empresas que impartieron capacitación al personal usando capacitadores internos o externos por tamaño de empresa, 2016 y 2017



PYMES: Pequeñas y medianas empresas.
Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE 2018).

Asimismo, 7 de cada 10 empresas que no impartieron capacitación señalan que fue debido a que el conocimiento y las habilidades de su personal son los adecuados, así mismo, un 13.2% manifiesta que es debido a que contrata personal que ya está capacitado y un 4.7% considera que el costo es elevado. En 2017, el 61% de las personas que recibieron capacitación eran hombres y el 39% mujeres. En las PYMES, el 35.6% del personal que fue capacitado en 2017 eran mujeres, en tanto que, en las microempresas las mujeres representaron el 41.5% (INEGI, 2019). En la Tabla 9 se muestra que la principal razón de no capacitar a los empleados es que el conocimiento y habilidades técnicas son adecuados, normalmente si requieren de otro tipo de habilidades extras se realiza la capacitación externa.

Tabla 9. Número de empresas según la principal causa por la que no ofreció capacitación al personal por tamaño de empresa, 2016 y 2017

Tamaño de Empresa	2016											
	Total	Interrumpe la producción	Mayores exigencias salariales del personal	No encontró capacitador conforme a sus necesidades	Costo elevado	El conocimiento y las habilidades técnicas son adecuados	Renuncia el personal por mejor oferta salarial en otra empresa	En años previos se impartió la capacitación necesaria	Se solicitó a instituciones públicas, pero no se otorgó	No hay beneficios palpables como resultado de la capacitación	Se utiliza gente externa que ya viene capacitada	Otra
Total	**3 534 297**	**61 135**	**40 727**	**85 900**	**164 008**	**2 537 898**	**30 437**	**46 154**	**3 482**	**38 034**	**469 510**	**57 010**
PyMES	**51 189**	4 425	1 409	3 334	6 946	18 480	1 948	5 185	382	1 371	3 521	4 189
Micro	**3 483 108**	56 711	39 318	82 565	157 062	2 519 419	28 489	40 969	3 100	36 664	465 989	52 821
Tamaño de Empresa	**2017**											
	Total	**Interrumpe la producción**	**Mayores exigencias salariales del personal**	**No encontró capacitador conforme a sus necesidades**	**Costo elevado**	**El conocimiento y las habilidades técnicas son adecuados**	**Renuncia el personal por mejor oferta salarial en otra**	**En años previos se impartió la capacitación necesaria**	**Se solicitó a instituciones públicas, pero no se otorgó**	**No hay beneficios palpables como resultado de la capacitación**	**Se utiliza gente externa que ya viene capacitada**	**Otra**
	3 529 948	**58 474**	**40 973**	**88 495**	**166 350**	**2 550 714**	**29 085**	**47 942**	**3 968**	**25 820**	**465 645**	**52 482**
	50 242	4 077	1 493	3 197	7 007	18 525	2 033	4 681	492	1 669	3 651	3 418
Micro	**3 479 706**	54 397	39 480	85 298	159 343	2 532 190	27 051	43 261	3 476	24 151	461 994	49 064

PYMES: Pequeñas y medianas empresas.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE 2018).

Cabe señalar que existen organizaciones que consideran la capacitación como un gasto innecesario, no observan que se pueden obtener resultados positivos con un aumento en la productividad y calidad en el trabajo, es decir, es una inversión que trae beneficios tanto al colaborador como a la empresa. La deficiente capacitación al personal, así como la mala gestión estratégica o nulo asesoramiento, son algunos de los principales problemas internos por los cuales las empresas no se desarrollan e incluso las lleva a su declive y su posible extinción.

Ahora bien, las fuentes de financiamiento son de carácter imprescindible ya que gracias a ellos pueden salir adelante con los proyectos que los emprendedores tienen en mente. Por ejemplo, a pesar de la existencia de Programas de Gobierno, la mayoría los desconoce o no cumplen con las características delineadas en las reglas de operación de dichos programas.

Aunado a lo anterior en el año 2017 se concedieron menos créditos en comparación al año de 2016 como se observa en la Tabla 10.

Tabla 10. Número de empresas según la solicitud y apoyo recibido de los programas del Gobierno Federal de acuerdo al monto otorgado por tamaño de empresa, 2016 o 2017

Tamaño de Empresa	2016			2017		
	Empresas que solicitaron apoyos	Empresas que recibieron apoyos	Monto recibido (Millones de pesos)	Empresas que solicitaron apoyos	Empresas que recibieron apoyos	Monto recibido (Millones de pesos)
Total	**39 900**	**30 964**	**4 460.64**	**36 451**	**22 542**	**3 634.11**
PyMES	1 592	993	1 415.93	1 856	1 179	1 160.45
Micro	38 308	29 971	3 044.71	34 596	21 363	2 473.66

PYMES: Pequeñas y medianas empresas.
Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE 2018).

Para los propietarios de pequeñas empresas funcionan sin buscar una estructura de capital óptima, y observan preferencia por aquellas formas de financiamiento que disminuyan la intrusión en su compañía. Aunque la mayoría de los micronegocios afirma que no conoce la existencia de programas del Gobierno Federal, ver Tabla 11.

Tabla 11. Número de empresas según la causa principal por la que no solicitaron apoyo de los programas del Gobierno Federal por tamaño de empresa, 2017

Tamaño de Empresa	Total	No lo necesita	No cree que se lo otorguen	Requiere mucho trabajo administrativo	No se ha enterado de ninguno	No le interesa	No hay programas para su empresa	Otra
Total	**4 101 413**	**455 250**	**655 341**	**311 286**	**2 119 749**	**357 443**	**183 376**	**18 969**
PyMES	**109 208**	18 311	10 236	10 679	47 474	8 132	13 189	1 186
Micro	**3 992 205**	436 939	645 105	300 607	2 072 275	349 310	170 187	17 782

PyMES: Pequeñas y medianas empresas.
Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y PyMES Empresas (ENAPROCE 2018).

Así también, un obstáculo para las MIPYMES son los altos costos operativos de los bancos grandes, lo cual provoca que sea caro el ofrecer pequeños préstamos, de los cuales estos aprovechan una limitada competencia en el mercado bancario, de lo cual el estimular la entrada de nuevas instituciones bancarias pequeñas esto con el objetivo de bajar los costos y aumentar el financiamiento de los emprendedores de las MIPYMES. Otro obstáculo es también las garantías que tienen los bancos para proteger sus préstamos y en México equivalen el doble del valor del crédito que se otorga. Por otro lado, un problema que en México se observa mucho es el de los buros de crédito que afrontan dificultades particulares para registrar el historial crediticio de las empresas.

En función de las fuentes de financiamiento, en 2017 las microempresas que tuvieron acceso al financiamiento y entre las distintas fuentes, del monto total destinado a las microempresas el 37.79% pertenecía a préstamos de familiares y amigos que no tienen participación en la empresa, el 30.17% fue registrado por la banca comercial, respecto al crédito de proveedores este representó el 12.26% y 6.56% del monto fue por recursos propios y utilidades reinvertidas. Ahora bien, con relación a la banca de desarrollo el monto registrado no supero el 2%. Con relación a las PYMES estas tuvieron porcentajes similares, es importante resaltar que un rubro importante fue el crédito de proveedores en un 21.62% respecto al financiamiento total como se muestra en la Tabla 12.

Tabla 12. Fuentes de financiamiento por tamaño de empresa, porcentajes (2017)

Fuente de financiamiento	Microempresas	PYMES
Recursos propios y utilidades reinvertidas	6.56%	6.28%
Préstamos de familiares y amigos que no tienen participación en la empresa	37.79%	34.11%
Sistema financiero formal		
Banca comercial	30.17%	29.57%
Correspondencia a tarjetas de crédito de la banca comercial	3.08%	1.46%
Banca de desarrollo	1.41%	0.67%
Instituciones financieras no bancarias	6.21%	3.87%
Prestamistas particulares	2.45%	0.70%
Crédito de proveedores	12.26%	21.62%
Recursos de inversionistas privados	0.08%	1.71%
Otras	0.06%	1.02%
TOTAL	100.00%	100.00%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENAPROCE (2018).

La problemática presente en el otorgamiento de créditos bancarios radica en que 94.5% de las micro y pequeñas empresas obtuvieron un crédito bancario en los últimos 6 años, sin embargo, el 96.2% de este dejo de pagar por más de 90 días, de ahí que provenga el rechazo por parte de la banca ver Tabla 13, por otro lado, y con un mejor resultado se tiene que solo 3.8% de las medianas empresas dejo de pagar en el mismo lapso que el anterior.

Tabla 13. Acceso a un crédito bancario en los últimos 6 años (2017) porcentajes

Tamaño de la empresa	Empresas con crédito en los últimos 6 años	Empresas que dejaron de pagar por más de 90 días
Microempresas y pequeñas empresas	94.5%	96.2%
Medianas empresas	5.5%	3.8%
TOTAL	100.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENAPROCE (2018).

Asimismo, el sector de manufactura es quien ha obtenido menos créditos bancarios en los últimos 6 años (16.4%) respecto a las empresas de comercio, ya que 49.8% de ellas ha recibido recursos de esta forma, por otro lado, es importante mencionar que el 33.8% del sector servicio ha requerido de estos créditos, pero el 39.9% de estas empresas dejaron de pagar por más de 90 días ver Tabla 14.

Tabla 14. Porcentaje de MIPYMES por sector de actividad que tuvieron acceso a un crédito bancario en los últimos 6 años (2017)

Sector de actividad	Empresas con crédito en los últimos 6 años	Empresas que dejaron de pagar por más de 90 días
Manufactura	16.4%	19.4%
Comercio	49.8%	40.6%
Servicio	33.8%	39.9%
TOTAL	100.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENAPROCE (2018).

Sin embargo, existe un trasfondo del rechazo hacia los créditos bancarios, principalmente por la información asimétrica de las empresas, de tal forma que del 6.9% de las solicitudes negadas, 18.6% de las MYPIMES que solicitaron un crédito fueron rechazados por no tener garantía, el 17.2% tiene un mal historial crediticio y 13.6% no puede comprobar sus ingresos. En la Tabla 15 se observan los principales factores que detienen el financiamiento[13] y en la Tabla 16 se muestran los porcentajes por tamaño de empresa.

[13] El resto de los factores involucrados hace referencia a que las empresas no contaban con un historial crediticio, no tenían aval o simplemente el proyecto no era rentable. Del mismo modo, en 2017 el 8% de las empresas MIPYMES tuvo acceso al financiamiento.

Tabla 15. Porcentaje de MIPYMES a las que les han rechazado un crédito 2016-2017

Razón de rechazo	Porcentaje de empresas
No tenía garantía	18.6%
Mal historial crediticio	17.2%
No pudo comprobar ingresos	13.6%
Sin historial crediticio	12.0%
No le dijeron la razón	10.5%
No tenía aval	9.4%
Tenía mucha deuda	5.5%
El proyecto no era rentable	4.2%
Otras	9.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENAPROCE (2018).

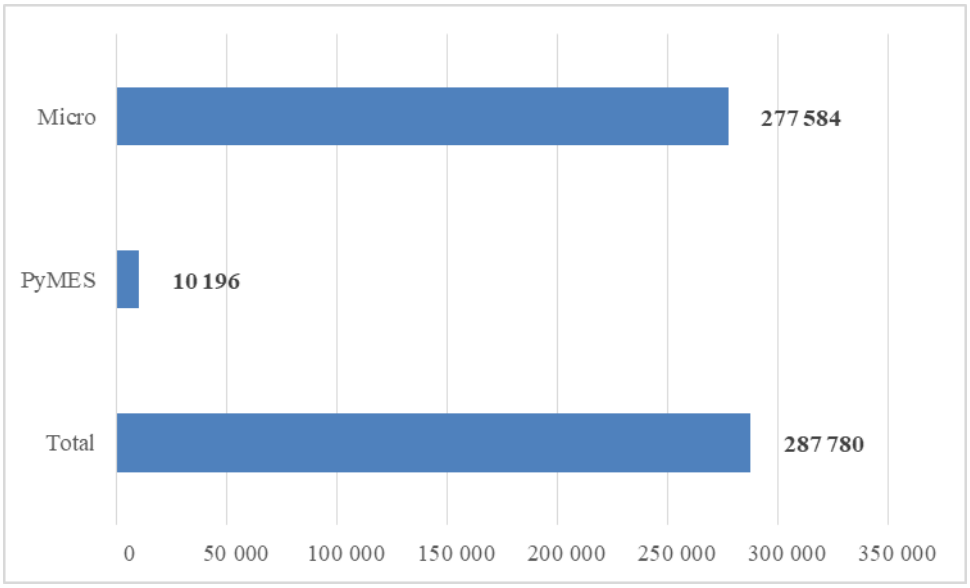
Tabla 16. Porcentaje de MIPYMES por tamaño de empresa a las que les han rechazado un crédito bancario 2017

Razón de rechazo	Microempresas	PYMES
No tenía colateral o garantía prendaria	18.9%	8.0%
No tenía aval	9.4%	9.8%
No tenía historial crediticio	12.1%	11.2%
La empresa tiene poca antigüedad	2.6%	5.1%
No pudo comprobar ingresos	14.0%	4.2%
Tenía mucha deuda	5.1%	17.4%
Tenía mal historial crediticio	17.3%	16.0%
No tenía cuenta en el banco	1.9%	1.6%
Pensaron que el proyecto propuesto no era lo suficientemente rentable	4.1%	7.0%
No le dijeron la razón	10.4%	14.6%
Otra	4.4%	5.0%
TOTAL	100.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de ENAPROCE (2018).

En resumen, los créditos a los micronegocios siguen siendo rechazados en su mayoría como se observa en la Figura 4. Desafortunadamente para que accedan a algún tipo de crédito se requiere de alguna garantía prendaria o hipotecaria, sin embargo, muchas carecen de ellas, además de los muchos requisitos necesarios.

Figura 4. Número de empresas que les han rechazado alguna solicitud de crédito bancario en los últimos dos años por tamaño de empresa, 2018



PYMES: Pequeñas y medianas empresas.
Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE 2018).

Ahora bien, la tasa de interés anual que pagaron las empresas por el financiamiento fue de 13.69% para pequeñas y medianas empresas y 11.71% para microempresas. Cabe señalar que de las MIPYMES que son financiadas el 81.3% compra insumos con los recursos otorgados, el 27.5% compra maquinaría y el 25.6% paga otros créditos.

Finalmente, la primera razón por la que las empresas no crecen es debido principalmente a problemas de inseguridad pública, seguido de competencia de empresas informales y falta de créditos, esto afectando principalmente a los micronegocios ver Tabla 17.

Tabla 17. Número de empresas según los problemas que las empresas indicaron como
los tres más importantes que enfrentan para su crecimiento por tamaño de empresa, 2018

Tamaño de Empresa	Total	Falta de crédito	Baja calidad de…			Baja demanda de sus productos [a]	Exceso de trámites gubernamentales
			materias primas	mano de obra	infraestructura		
Total	**4 169 677**	**1 114 218**	**110 144**	**110 940**	**211 051**	**1 077 951**	**469 610**
PyMES	**111 958**	19 085	2 548	10 285	4 414	21 942	20 969
Micro	**4 057 719**	1 095 134	107 595	100 656	206 638	1 056 009	448 641

Problemas de inseguridad pública	Impuestos…		Competencia de empresas informales	Costos de…		Problemas para encontrar a la gente	No tiene problemas	Otro
	altos	complejos		energía [b]	telecomunicaciones			
1 381 079	**1 216 920**	**281 863**	**1 349 175**	**1 223 183**	**296 381**	**738 202**	**456 288**	**266 858**
32 338	49 726	10 768	32 662	24 661	7 600	32 239	13 359	3 100
1 348 741	1 167 194	271 095	1 316 513	1 198 522	288 781	705 963	442 930	263 759

PYMES: Pequeñas y medianas empresas.
a Bienes o servicios.
b Electricidad y gas.
Fuente: INEGI. Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE 2018

IX. Conclusiones

Las MIPYMES en México, sin lugar a dudas, son importantes no sólo como objeto de estudio para los economistas y estudiosos de las ciencias sociales; también son estratégicas por su importancia para el desarrollo económico local en países como el nuestro puesto que constituyen la base del tejido social y económico.

Por lo que es necesario establecer las bases de una estructura económica dinámica para las MIPYMES en donde exista mayor oportunidad para obtener financiamiento sin que esos recursos sean desviados a actividades no productivas, sino que a partir de ellas se vea beneficiado el desarrollo y crecimiento económico del país, debido a que este grupo de empresas representa un reto para México por el gran porcentaje de ellas que supera el 99% del total de las empresas.

Como se sabe este sector empresarial no ha recibido la atención y el apoyo gubernamental e institucional necesario para liberar e impulsar el potencial tecnológico y productivo de este segmento empresarial a través, por ejemplo, del diseño y puesta en práctica de una estrategia industrial tendente a fortalecer las capacidades tecnológicas de las MIPYMES; a reforzar sus vínculos tecnológicos con las filiales de las empresas transnacionales establecidas en el territorio nacional; a estimular las capacidades de absorción y adquisición de tecnologías provenientes de los países avanzados y sus grandes corporativos industriales[14].

Asimismo, en México se carece de clústers o distritos industriales capaces de aprovechar las sinergias, complementariedades, economías internas y externas, la circulación y adhesión de información y conocimientos tecnológicos para incorporarnos, en condiciones más favorables a las cadenas globales de valor[15].

Por tal motivo, las MIPYMES en México observan bajo crecimiento y poca estabilidad. El 70% de los empresarios y emprendedores señalan que la falta de acceso a créditos es la principal limitante de su crecimiento. Por su parte, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), establecen que la productividad de las empresas grandes en México es 6.3 veces superior a las microempresas, 2.9 veces superior a las pequeñas y 1.7 veces mayor al de las empresas medianas[16].

Es por ello importante sacar a las MIPYMES de un formato empírico de funcionamiento a uno más institucionalizado. Esto presenta un reto, pues el encargado de la empresa tendrá que migrar de reactivo a estratégico, de operador a conductor y de disperso a competente.

Finalmente, la clave para el desarrollo económico de México en el contexto de la globalización radica, en efecto, en la transferencia o absorción de conocimientos tecnológicos provenientes de los países desarrollados y sus empresas multinacionales, pero esto no será posible sin estrategias de industrialización eficaces (Padilla, 2008).

Posibles soluciones

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

Impulsar la comercialización y consumo de los productos y servicios generados en mercados locales, regionales, nacionales y extranjeros, mediante la promoción de las

[14] Si se le compara con la estrategia industrial seguida por países del sudeste asiático, particularmente por Corea del Sur, que en unas cuantas décadas dejó atrás el estatus de país subdesarrollado para convertirse en un país industrialmente avanzado y con un alto nivel de ingreso per cápita.

[15] Sólo 6% de las MIPYMES aprovechan las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs), las cuales ayudan a mejorar su productividad. Asimismo, les hace falta vincularse en mayor grado con compradores de las grandes cadenas de valor.

[16] Menos del 2% de las MIPYMES están integradas a las redes de valor de las empresas grandes. Por lo que es crucial vincular a las MIPYMES con las grandes empresas mediante encuentros de negocio abiertos e in-house, sesiones de networking, esquemas de benchmarking entre otros.

empresas y productores locales en ferias y misiones comerciales y su promoción en mercados no explorados.

Facilitar el pago de impuestos para las empresas, aprovechando las actuales tecnologías y los regímenes fiscales vigentes[17].

Encadenar este sector de empresas a las compras de los gobiernos federal y estatal, así como a las grandes empresas.

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

Obtener energéticos a precios más aceptables (gas y electricidad) y desarrollar infraestructura para su suministro.

Garantizar el estado de derecho ante cualquier situación o conflicto que se genere en el tema laboral.
Disminuir sustancialmente el tiempo de apertura, el espacio para que los funcionarios públicos demanden sobornos será menor[18]. 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 sus cuentas.

Finalmente, crear condiciones adecuadas para que estas empresas tengan la posibilidad de modernizarse, crecer, incluirse en cadenas productivas globales que, en definitiva, deben estar encaminadas a aumentar su productividad y, además, lograr la inclusión social, puesto que las MIPYMES permiten emplear a una gran cantidad de trabajadores, situación que no es exclusiva en México sino también para América Latina. Por otro lado, la barrera que existe en las estrategias de internacionalización de las grandes empresas con las MIPYMES debe superarse y desplegarse de forma gradual del entorno local.

X. Bibliografía

Aybar-Arias, C.; Casino Martínez, A. y López- Gracia, J. (2003). Estrategia y estructura de capital en la PYME: Una aproximación empírica, Revista de Economía Aplicada, 21.

Baumol, W.J (2002). The Free-Market Innovation Machine. Princeton, Princeton University Press.

Beodo, L. y Calvo, A. R. (1997). Un modelo de síntesis de los factores que determinan la estructura de capital de las PYMES, Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, 6

[17] Modificar la frecuencia de los cálculos de impuestos de mensual a trimestral. Asimismo, elevar el techo de 5 a 20 millones pesos de facturación anual (Caintra, 2019).
[18] Abatir la sobre regulación y combatir la corrupción de inspectores.

Berger, A.N. y Udell, G.F. (1998). The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle, The Economics of Small Business Finance, 22.
Chirinko, R. y Singha A. R. (1999). Testing Static Trade-off against Pecking Order Models of Capital Structure: A Critical Comment, Journal of Financial Economics, 58.

ENAPROCE - INEGI (2018), Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

FORLAC (2014), El empleo informal en México: situación actual, políticas desafíos. Oficina Regional para América Latina y el Caribe. Obtenido de
https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro
lima/documents/publication/wcms_245619.pdf

Freeman, C. (1974): The economics of industrial innovation (Harmondsworth Niddleses, Penguin Books).

Galán, J y Vecino, J. (1997). Las fuentes de la rentabilidad de las empresas, Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, Vol. 6. No. 1, pp. 21-36.

García, V. A. (2017). La economía informal en las microempresas mexicanas. Causas, soluciones sin impacto y recomendaciones para el futuro. México: CIDE.

Hallberg, Kristin (2000), "A Market-Oriented Strategy For Small and Medium-Scale Enterprises", Discussion Paper núm. 40, Washington D.C., International Finance Corporation.

Hernández, S. P. (2008). Conocimiento tecnológico: el desafío para las PyMES en México. México.

Jordan, J., Lowe J. y Taylor, P. (1998). «Strategy and Financial Policy in UK Small Firms», Journal of Business Finance & Accounting, 25.

Krakowski (2005), Determinants of the Informal Economy: The Importance of Regional Factors, Hamburgo: Hamburg Institute of International Economics.

López-Gracia, J. y Aybar-Arias, C. (2000). «An Empirical Approach to the Financial Behaviour of Small and Medium Sized Companies», Small Business Economics, 14.

Little, Ian M. D., "Small Manufacturing Enterprises in Developing Countries", en World Bank Economic Review, núm. 1.

Modigliani, F. y Miller, M. (1958). «The Cost, Corporation Finance and the Theory of Investment», American Economic Review, 48.

Muñoz, G. V., Muñoz, M. V., y Méndez, R. M. (2014). PYMES y Desarrollo sustentable. Puebla: BUAP.

Padilla Hernández Salvador (2008), Conocimiento tecnológico: el desafío para las PyMES en México, Revista Economía y Sociedad, julio-diciembre.

Penrose, E. (1962): Teoría del crecimiento de la empresa, Ed. Aguilar, Madrid

Porter, M. (1996): "Competitive advantage, creating y sustaining superior performance: whit a new introduction", The Free press. New York

Secretaria de Economía (2017), Las PYMES y su papel en el desarrollo de la economía de México.

Stumpo, M. D. (2018). MIPYMES en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. Santiago: CEPAL

Suárez-Villa, Luis (1988), "Innovation, Entrepreneurship and the Role of Small and Medium-size Industries: A Long-term View", en M. Giaoutzi, P. Nijkamp, y D.J. Storey (editores), Small and Medium-size Enterprises and Regional Development, Londres, Routledge, pp. 21- 43.

Villalobos, C. M. (2014). Crecimiento económico y Micro, Pequeñas y Medianas empresas. Nuevo León: Universidad Autónoma de Nuevo León.

Villegas, V. D., Amador, J., Soto, S., y Gil, A. (2012). Las MIPYMES en el contexto mundial: sus particularidades en México. CDMX: IBERÓFORUM.