



UNIVERSIDAD DEL VALLE DE MEXICO
REGION CIUDAD DE MEXICO
CAMPUS CHAPULTEPEC

**EMPRESARIALIDAD DE PYMES EN MÉXICO:
MARCO HISTÓRICO HACIA SU NUEVO ESCENARIO**

Rogelio E. Castillo Aguilera¹

Resumen

En este trabajo se aborda la importancia de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) desde el punto de vista de su capacidad empresarial, se introduce un marco histórico con las principales características que le han acompañado en su desarrollo en México. Posteriormente se realiza una propuesta de análisis de sus características tomando en cuenta su permanencia en el mercado, clasificación y concentración geográfica para encontrar las principales necesidades detectadas por estudios realizados en la materia.

Palabras clave: Pequeña y mediana empresa, empresarialidad, México

¹ Candidato a doctor en administración. Profesor de posgrado Universidad del Valle de México campus Chapultepec e Hispano y catedrático en la Universidad Anáhuac México Sur. Director General de InterCOM, consultor sobre temas de competitividad y colaborador en los periódicos El Financiero, El Economista y en las revistas Ejecutivos de Finanzas y Management Today en Español. [e-mail: intecsc@yahoo.com.mx; rogeliocastilloaguilera@yahoo.com.mx]

Introducción

La micro, pequeña y mediana empresa (MiPyME) en México tiene una repercusión importante en la economía del país. De acuerdo a datos de la Secretaría de Economía (2008), representan el 99.8% de las empresas (un poco más de cuatro millones de empresas), cuya participación al producto interno bruto es de 52%. Ello permite observar que su estudio para desarrollar su nivel empresarial es un área importante en la generación de políticas públicas en aras de incrementar sustancialmente el crecimiento económico del país.

Descripción de la problemática de PyMEs en México

Realizando un acercamiento al nuevo orden mundial y al segmento de las empresas pequeñas y medianas (PyMEs) principalmente, empiezan a vivir en un entorno global más competitivo. Ante ello los empresarios se han percatado que tienen que dejar de lado las antiguas formas de organización empresarial para adoptar nuevas estrategias que les permitan enfrentar con éxito los nuevos retos, poder realizar cambios, ser flexibles y reinventarse más rápido que un corporativo grande (Barber, 2007). Navas (2006) comenta que el nuevo papel de las medianas y pequeñas empresas es fundamental en el mundo globalizado concordando con el Banco Interamericano de Desarrollo (2002), el cual afirma que la importancia económica, sumada a la potencial flexibilidad y capacidad innovadora de las PyMEs, hacen que estos agentes económicos sean un instrumento privilegiado para mejorar la competitividad de las economías de la región latinoamericana. De esta forma surgen nuevas ideas en la gestión empresarial como la subcontratación de insumos intermedios y de servicios de apoyo en la producción (Hamel, 2000), para fortalecer la operación empresarial. Sin embargo, es necesario recurrir a la creatividad corporativa donde una compañía es creativa cuando sus empleados hacen algo nuevo y potencialmente útil sin que se les haya mostrado o enseñado directamente (Robinson & Stern, 2000).

Las PyMEs han empezado a considerar a la innovación no como un salto cuántico hacia adelante, sino más bien como una serie de pasos, unos largos y otros

cortos, hacia una dirección deseada, con la característica de ser graduales. Sin embargo, es prácticamente imposible innovar sin aceptar un elemento de riesgo (Aldair, 1992). Pero en el universo de las PyMEs se tiene el fuerte paradigma de que la producción debe estar orientada a la elaboración de un solo bien como el calzado, muebles, vestido, abarcando todos los segmentos de la proceso productivo para lograr el artículo terminado. Por ello, las pequeñas y medianas empresas han tratado de abarcar todo el proceso productivo del bien que manufacturan siendo muy difícil su subsistencia ante la competencia internacional, lo que ha propiciado que se presente una elevada tasa de mortalidad empresarial en este segmento industrial. Si se analiza la problemática de estas empresas en perspectiva, se aprecia que cada vez más encuentran obstáculos en el acceso a mercados de capital por carecer de garantías bancarias (Dini & Stumpo, 2002), lo que ha propiciado que en varias partes del mundo se hayan tomado medidas principalmente por gobiernos, para apoyar a la pequeña y mediana empresa en estos aspectos fundamentalmente.

De igual forma este tipo de empresas padecen de falta de innovación tecnológica por no contar con la información oportuna y el acceso al financiamiento, emplean procesos productivos y diseños anticuados, con plantas de producción en las que la organización del trabajo es escasa con amplia participación de estructuras gerenciales de corte familiar, ausente de estrategias de calidad, de seguridad e higiene y de bajos costos. Por ello, a muchas PyMEs les ha sido imposible sobrevivir ante empresa globales, logrando algunas subsistir debido a que experimentaron una significativa transformación o se convirtieron en subcontratistas de grandes firmas transnacionales o bien porque se mantuvieron aisladas en pequeños nichos de mercado donde la competencia no les ha afectado hasta ahora. De esta forma, la transformación de la pequeña y mediana empresa ha dado lugar a nuevas formas de asociación, de trabajo, de especialización entre otros aspectos.

De acuerdo con la experiencia de la Organización de las Naciones Unidas (UNIDO, 2004), las PyMEs conformadas en aglomeraciones geográficas con actividades económicas altamente relacionadas, han dejado de ser solo un tópico de investigaciones académicas y se han convertido en un punto de atención de los hacedores de políticas y participantes del desarrollo económico como alternativa para su sustentabilidad. Este proceso ha llegado a grandes dimensiones como es el caso de la reunión de la OCDE en Bologna relativa a Políticas de PyMEs, donde se identificó a los clusters como “ambientes estimulantes para la innovación y la competitividad de las PyMEs”. Ante esta situación, el estudio del nivel de empresariedad que tienen este tipo de empresas en México considerando su historia y principales características, puede ayudar a detectar su principal problemática en vías de buscar su nuevo escenario en la economía mundial sin perder de vista su individualidad caracterizada por sus orígenes.

Marco histórico de las PyMEs en México

En México las PyMEs tienen una tradición que se remonta a los años treinta y cuarenta, cuando la industrialización fue impulsada en México por presidentes como Manuel Ávila Camacho y Miguel Alemán Valdés. De este período surgieron sectores como el del acero, vidrio, alimentos y bebidas, cemento, textil, entre otros, de los que solo han sobrevivido algunas empresas que son manejadas por la segunda o tercera generación familiar (Sánchez, 2002). Las empresas mexicanas pequeñas que se desarrollaron en el escenario proteccionista desde los años cincuenta y hasta mediados de los ochenta, que tenían como característica a empresarios con poca preparación, en muchos casos improvisados, pero de mucha tenacidad y dedicación, se enfrentaron al final del siglo XX con nuevas metodologías, estrategias e innovaciones en la gestión empresarial y con frecuencia les fue muy difícil adaptarse al cambio. Sus principales retos han sido la economía abierta y la falta de articulación productiva tanto con empresas grandes como con los sectores soporte, como sucedía en el pasado antes de la apertura de fronteras.

Este tipo de problemas están haciendo que se dificulte el asociacionismo entre empresas del mismo giro o de actividades complementarias. En la última década del siglo XX se desarrollaron mejores oportunidades en las finanzas (inversiones, tesorerías) y en el comercio, lo que propició que varios empresarios dejaran de fabricar bienes y producir servicios para dedicarse a importar por ser ello una actividad más rentable con menor riesgo en ese período. La economía mexicana se vio afectada por ajustes cambiarios a finales de 1994 y principios de 1995 lo que provocó que la mayoría de los empresarios tuvieran que enfrentar grandes pérdidas o incluso el cierre de sus negocios al no poder afrontar el nuevo tipo de cambio peso – dólar. En términos generales, el entorno macroeconómico en que operaban las PyMEs en México cambió radicalmente a partir de 1982, fecha que coincide con la implantación del modelo neoliberal en el país. El gobierno mexicano acordó someter a la economía mexicana a una reestructuración radical presionado por sus acreedores mediante una carta de intención firmada con el Fondo Monetario Internacional.²

En la fase de gobierno del presidente De la Madrid (1982 – 1988) se tomaron medidas comprendidas dentro de un programa general denominado Programa Inmediato de Recuperación Económica (PIRE), se aplicó una devaluación trasladando el tipo de cambio de 140 a 2330 pesos por dólar durante el sexenio. A la par se produjo el encarecimiento de materias primas e insumos importados, esto benefició a las empresas grandes en particular a la automotriz y a las maquiladoras.

De esta forma, poco a poco se empezaron a eliminar subsidios y se aumentaron impuestos ligado a un recorte de personal del Estado con el objetivo de disminuir costos. Estas medidas afectaron fuertemente a las PyMEs ya que vieron

² Nota: La evolución de las micro, pequeñas y medianas empresas en México entre 1982 y 1996 es tratado ampliamente por Olivia Sarahí Angeles Cornejo en Rueda, I, et. al. (1997). Las Empresas Integradoras en México. México: Siglo XXI Editores – Instituto de Investigaciones Económicas, U.N.A.M.

aumentados sus costos de producción junto con acciones gubernamentales de reducción de inversión, de mantenimiento de infraestructura y disminución de la ocupación de mano de obra así como el gasto social. El conjunto de estrategias dio origen a un proceso de hiperinflación. Para 1986 la apertura comercial hacia el exterior debido a la incorporación de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) generó que algunas ramas industriales fueran excluidas e incluso algunas no sobrevivieran como la industria del juguete, textil, calzado y la producción de televisores. En cuanto a los salarios reales, en ese período decrecieron 42%, la política monetaria fue restrictiva y de reducción y encarecimiento del crédito lo que se agravó con la caída bursátil de octubre de 1987. El entorno macroeconómico de este periodo se caracterizó por un profundo estancamiento con un crecimiento de la inflación llegando a 159.2% en 1987.

Con este escenario, el gobierno de Carlos Salinas (1988 – 1994) propuso pactos de estabilidad con lo cual mantuvo con variaciones menores el tipo de cambio. Aunado a ello, redefinió al estado mediante la privatización de los bancos y las empresas paraestatales, la apertura de la economía mexicana con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte y también redujeron los salarios reales y se abocó a la corrección del déficit de las finanzas públicas. Con estas medidas se pretendió alcanzar la meta de controlar la inflación por debajo de un dígito equiparándola con los principales socios comerciales que tenía el país en ese momento, logrando llegar a 7% en 1994. Sin embargo en el período comprendido entre 1989 y julio de 1994, la inversión extranjera ascendió a casi 50,000 millones de dólares pero esta se colocó en la Bolsa Mexicana de Valores y cerca de 30,000 millones de dólares estaban asignados a Tesobonos al finalizar 1994. El conjunto de estas políticas afectaron a las PyMEs, muy particularmente la sobre valoración del peso, que causó la mayor entrada de insumos importados dado su bajo precio.

Al presentarse el escenario de la devaluación en diciembre de 1994, una buena parte de empresas no pudo afrontar sus compromisos adquiridos en dólares habiéndolos efectuado con una paridad promedio de 3.30 pesos por dólar antes

de julio de 1994 y pasando esta paridad en diciembre de ese mismo año a 9.90 pesos por dólar (lo cual representó el 200% de incremento). Ello provocó el cierre masivo de empresas, la suspensión de pagos a bancos y en su conjunto produjo a un proceso de desindustrialización. Para 1994, la Encuesta Nacional de Micronegocios³ detectó el perfil empresarial de ese momento: que la mayoría de las empresas de este tipo carecían de un local, eran trabajadores por cuenta propia, estaban integrados por una sola persona (59%), fueron emprendidos para completar el ingreso familiar, el 57% tenía una antigüedad de hasta cinco años, la mayoría estaba en la informalidad, vendían directamente al público, su principal problema era la falta de clientes, los dueños eran en 68% hombres, Su nivel académico en la mayoría de los casos llegaba a secundaria y el 49% obtenía ganancias hasta de dos salarios mínimos. Durante el gobierno de Ernesto Zedillo se enfrentó la peor crisis financiera en la historia del país (por lo menos desde 1929), por lo que el gobierno implantó una política de recesión sin precedentes. Ello causó desempleo masivo y propició que los deudores, personas físicas y morales, que durante el sexenio de Salinas habían contratado créditos, quedaran en la ruina con deudas prácticamente impagables, lo que ocasionó la bancarrota tanto de particulares como de empresas y del sistema bancario. La consecuencia de lo anterior se reflejó en una caída del PIB de casi 7% en 1995. En este período, las PyMEs afrontaron alto endeudamiento y solo las que tenían vocación de exportación lograron afrontar el momento. A partir del año 2000 con la llegada al gobierno de Vicente Fox, se tomaron medidas para continuar con varias políticas impulsadas por su predecesor, se dio amplio impulso al desarrollo industrial en especial al fomento de los micronegocios no logrando los resultados previstos.

Desde el año 2007, asumió la presidencia del país Felipe Calderón, quién impulsó una política de apoyo a PyMEs gestionando unificar los apoyos del gobierno federal a este tipo de empresas y apostando a la creación de empleo. Sus

³ Cfr. Encuesta Nacional de Micronegocios desarrollada por INEGI y Secretaría del Trabajo (1994). México.

medidas de política pública para el desarrollo quedaron reflejadas en el Plan Nacional de Desarrollo 2007 – 2012 (Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, 2007). Independientemente de la política económica imperante del gobierno federal, poco a poco, sobre todo en la última década, algunos empresarios se percataron de la ventaja que tenía unir esfuerzos para enfrentar la competencia en común. Esto no ha sido fácil, ya que la cultura imperante sobretodo en las PyMEs familiares, ha sido el trabajo individual con miras a sobrevivir en su entorno inmediato. Ha sido el efecto de la economía global, el que ha motivado a que muchos empresarios hayan empezado a cambiar de visión y no solo se apegaran a los programas federales de apoyo por medio de subsidios. Esta reconversión cultural ha empezado a dar frutos como lo es la integración de clusters industriales en México.

Diseño de la investigación

Este trabajo se desarrolló como un estudio no experimental de tipo longitudinal de tendencia en el cual se reflejan las principales observaciones de las características de empresarialidad de las PyMEs mexicanas sin realizar manipulación de variables. El estudio se centró en analizar el nivel de las principales variables que han caracterizado a las PyMEs en México con la finalidad de evaluarlas en su contexto y realizar inferencias a partir de los cambios detectados.

Propuesta de análisis de las PyMEs mexicanas

En México, de acuerdo con la Secretaría de Economía (Diario Oficial de la Federación. Febrero 18, 2005), existe una estratificación de empresas⁴ la cual considera como criterio de selección el tamaño, utilizando al personal que labora en ella, la facturación anual y el sector económico en el que se desempeña. De esta clasificación surge una primera estratificación de la pequeña y mediana empresa:

⁴ Nota: El acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) es publicado con base en la fracción III del artículo 3 de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

- Aquella unidad económica cuya plantilla laboral comprende de 11 a 100 empleados (INEGI).
- Cuya facturación es de 1 a 15 millones de pesos anuales (Secretaría de Economía).

La diferencia fundamental de la clasificación de empresas tomando en cuenta el número de empleados o bien, su facturación, arroja resultados diferentes. Ello ha obligado a que dependiendo del sector, la propia Secretaría de Economía haya realizado la estratificación que se muestra en la Tabla 1.

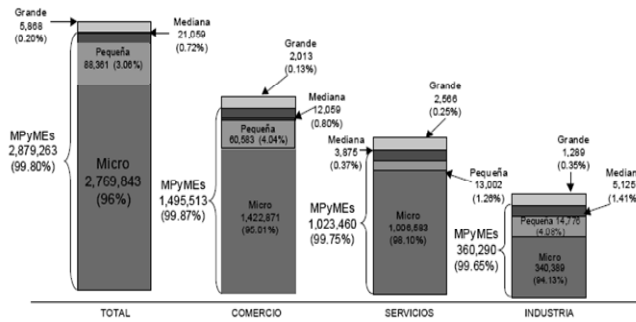
TABLA 1
ESTRATIFICACIÓN POR NÚMERO DE EMPLEADOS

Tamaño/Sector	Manufacturero	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100
Grande	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Secretaría de Economía de acuerdo con Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002.

De acuerdo a los Censos Económicos 1999 del INEGI, en México existían alrededor de 2.8 millones de unidades empresariales, de las cuales el 96 por ciento son PyMEs, ello se muestra en la Figura 1. Dada la importancia económica que representan para México las PyMEs, se creó en el gobierno del presidente Vicente Fox la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y dependiendo de ella, la Comisión Intersecretarial de Política Industrial quién como una de sus primeras acciones desarrolló el primer Observatorio PyME en México en colaboración con otros países.

FIGURA 1
COMPOSICIÓN DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO POR TAMAÑO Y SECTOR
(MILES DE EMPRESAS EN 1999).



Fuente: INEGI, Censo económico 1999.

Con base en información del Observatorio PyME⁵ (Comisión Intersecretarial de Política Industrial, 2003), así como de otras fuentes estadísticas del país, es posible aproximar algunas de las principales características de las empresas en México que se describen a continuación:

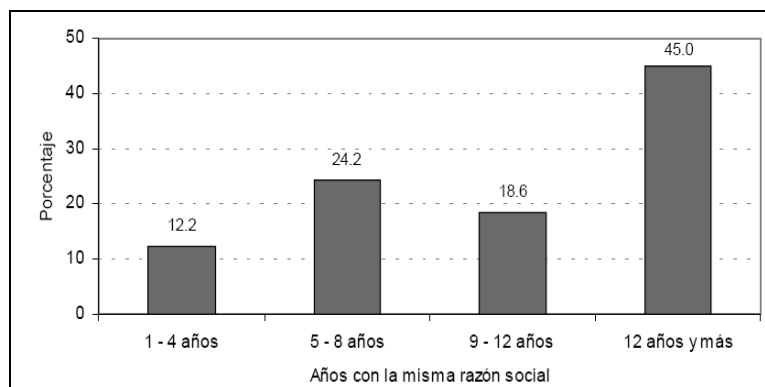
a) Permanencia en el mercado de las PyMEs en México

En términos generales, es posible aseverar que las PyMEs en México cuentan con presencia y experiencia en el mercado⁶, considerando que casi el 50 por ciento de éstas tiene más de 12 años con la misma razón social, y cerca del 90 por ciento ha estado más de 5 años en el mercado como se describe en la Figura 2:

FIGURA 2
Permanencia en el mercado
(Años con la misma razón social, promedio de sectores manufacturero, comercial y servicios)

⁵ Cfr. Primer Reporte de Resultados 2002 del Observatorio PyME México en Marzo de 2003.

⁶ Cfr. Ídem.



Fuente: Encuesta del Observatorio PyME 2002.

De la distribución de empresas puede desprenderse el efecto de la crisis de 1995 sobre el sector empresarial mexicano y lo congruente de los datos ya que la encuesta nacional de micronegocios 1998 tiene las mismas tendencias al analizar los negocios por antigüedad, según el número de trabajadores (INEGI, 2000). Primero, las empresas con 12 años y más de antigüedad fueron formadas antes de 1989, por lo que es posible suponer que llegaron a 1995 con una estructura más madura lo cual les permitió tener mayores probabilidades de sobrevivir. Por el contrario, puede suponerse que un gran porcentaje de las empresas que tienen entre 5 y 8 años en el mercado son posteriores a 1995 y aprovecharon los efectos de la recuperación posterior para consolidar su posición (al igual que las empresas con 12 años y más de antigüedad). El efecto directo se observa en las empresas con antigüedad entre 9 y 12 años: son aquellas que se gestaron entre 1990 y 1993 y que muy probablemente salieron al mercado en la crisis. Esto explicaría el cambio en la tendencia ascendente para este tercer grupo.

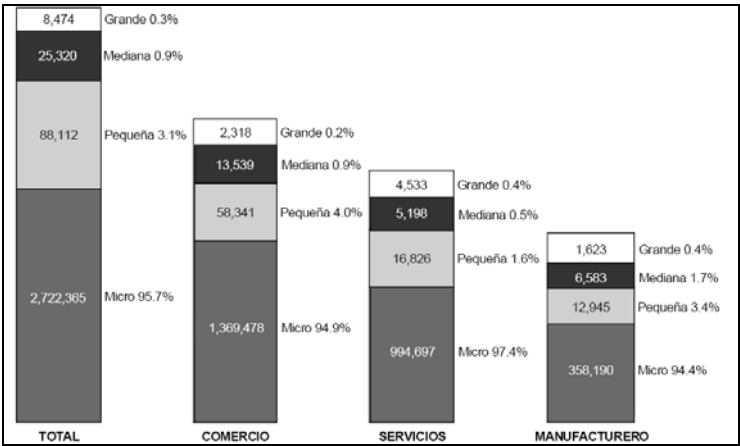
De lo anterior se desprende que los ciclos económicos (entendidos como las crisis económicas y recuperaciones posteriores) tienen efectos altamente sensibles sobre la creación y destrucción de entidades empresariales. Las empresas jóvenes son las más vulnerables a los cambios de la economía, por lo que los esfuerzos gubernamentales dirigidos hacia este segmento pueden subsanar ello reforzando sus habilidades administrativas y de producción. De igual forma, existen otros factores además de la permanencia en el mercado que determinan la

posición de las PyMEs como pueden ser la rotación del propietario, el cambio generacional en la empresa familiar, las características del responsable de la empresa (edad, nivel académico, actividad previa, socios, etc.) así como la participación en organismo empresariales.

b) Clasificación sectorial de las PyMEs en México

De acuerdo con los resultados de los Censos Económicos 1999 de INEGI, el 52 por ciento del total de las empresas se ocupan en el sector comercio, 36 por ciento en el sector servicios y 12 por ciento en el manufacturero. De este total, las PyMEs orientan sus actividades en 63.4 por ciento al comercio, 19.4 por ciento a los servicios y 17.2 por ciento a las manufacturas. Esta información se presenta en la Figura 3:

FIGURA 3
Composición de las empresas en México, por tamaño y por sector, 1999
(Total de establecimientos y participación porcentual)



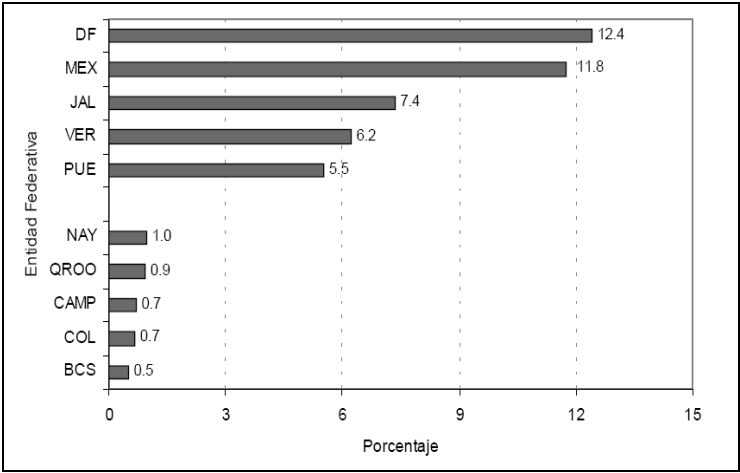
Fuente: Encuesta del Observatorio PyME 2002.

c) Concentración geográfica de PyMEs en México

Geográficamente, las empresas se encuentran concentradas en un pequeño número de estados: el Distrito Federal, el Estado de México, Jalisco, Veracruz y Puebla concentran más del 40 por ciento del total de unidades productivas, ello se aprecia en la Figura 4.

En contraste, Nayarit, Quintana Roo, Campeche, Colima y Baja California Sur, agrupan sólo el 3.7 por ciento del total de las unidades empresariales

FIGURA 4
Concentración geográfica de empresas en México
(Estados seleccionados, porcentajes de participación)



Fuente: Encuesta del Observatorio PyME 2002

Los efectos de esta concentración se ven reflejados en términos del producto interno bruto (PIB) por entidad federativa: el Distrito Federal, Estado de México, Nuevo León, Jalisco y Chihuahua generan más del 50 por ciento de la producción nacional de bienes y servicios, mientras que las cinco entidades con menor participación (Nayarit, Quintana Roo, Campeche, Colima y Baja California Sur), generan tan solo el 3 por ciento del PIB nacional.

Discusión de resultados

De acuerdo con los resultados por el Observatorio PyME México en su primer reporte y del análisis de resultados, se desprende que existen algunas necesidades y puntos de atención en común en las PyMEs en México los cuales se pueden agrupar en tres escenarios: confusión entre la microempresa y la

PyME, necesidades específicas de las PyMEs y efectividad de los programas gubernamentales de apoyo.

a) *Confusión entre los conceptos de microempresa y PyME:* Esta confusión se manifiesta desde una planeación genérica de los programas de apoyo con enfoque a microempresas (se considera que los problemas y necesidades de las microempresas son también generalizables hacia las PyMEs, cuando esto no es necesariamente cierto). El resultado de esta conjunción de tratamientos se ha convertido en una baja respuesta a las necesidades de las PyMEs. Lo anterior justifica la necesidad de diseñar y ejecutar programas diferenciados, destinados específicamente para cada sector de empresas.

b) *Identificación de las necesidades y problemática específica de PyMEs:* La oportuna identificación del conjunto de requerimientos y la problemática que envuelve al sector de las PyMEs presenta características específicas que es necesario considerar:

- La empresariedad familiar de un gran porcentaje de las PyMEs en México. Ello pone de manifiesto que sus necesidades en aspectos relacionados con su administración y dirección, son diferentes a las de un negocio tradicional.
- La falta de empresas del sector con certificación de calidad. Cerca del 90 por ciento de las empresas de este estrato no cuenta con algún tipo de certificación, lo cual implica efectos negativos sobre su integración a cadenas productivas y su posibilidad de exportar.
- El incremento al acceso de tecnologías de información. Tres de cada cuatro PyMEs cuentan con acceso a internet. Sin embargo, más de la mitad no cuenta con página web o acceso a sistemas de venta en línea o cobro por esta vía.
- Concentración de venta en pocos clientes. En este tipo de empresas, cerca del 50 por ciento de las ventas está concentrada en los cuatro clientes más importantes con que cuenta la compañía, los cuales se ubican normalmente en un radio de acción menor a 100 kilómetros. Esta característica permite observar el ámbito local y regional en el que operan y su endeble estructura de venta.

- Los proveedores tienen concentrada su producción en pocos clientes. El 75 por ciento de las ventas de los proveedores está concentrado en los cuatro clientes más importantes.

- Miedo a solicitar un crédito ante falta de garantías. A pesar de que el 75% de los créditos solicitados por las PyMEs fueron aprobados, la mayoría de los empresarios que no recibieron crédito piensan que una de las razones principales es la falta de garantías.

- Falta de participación en la exportación. Menos del 10% de las PyMEs participa de la actividad exportadora, solo en el sector manufacturero esta cifra se duplica.

c) *Efectividad de los programas gubernamentales de apoyo a PyMEs:* La efectividad de apoyo a las PyMEs por parte de los programas gubernamentales es baja, ello se puede concentrar en cuatro causas principales: En primer lugar, existe un mercado objetivo que no está totalmente definido, ello debido al tratamiento por igual que se realiza en los apoyos a las microempresas y a las PyMEs. El segundo aspecto está relacionado con que el diseño de los programas existentes de apoyo no necesariamente responde a la demanda expresa que las PyMEs creen requerir. La tercera causa se centra en que existe una baja penetración de apoyos hacia las PyMEs, ya que la mayoría de los programas se especializa en el segmento de microempresas. El cuarto aspecto tiene relación con la falta de sistemas de seguimiento y evaluación de impacto de programas de apoyo por parte de las autoridades, que les permitiera realizar un proceso de evaluación, revisión de necesidades y diseño de programa, necesario para la mejora continúa.

Los datos censales levantados en 2004 (INEGI, 2006) a través de los censos económicos ubicaron una problemática muy semejante a la reflejada por el Observatorio PyME México en su primer reporte y a la encontrada en este trabajo. Del análisis de esta información, se desprende que las empresas requieren atención diferenciada, en función de su tamaño y de su edad en el mercado. Un

gran porcentaje de microempresas posee su propia problemática, la cual es distinta entre ellas, las PyMEs y las empresas grandes. Por ello, la atención diferenciada puede convertirse en la base para el diseño y planeación de políticas públicas en apoyo a las empresas del país.

Conclusiones

La revisión del marco histórico y la propuesta de análisis relativa a las PyMEs es coincidente en que este tipo de empresas no están enfocadas a la subcontratación, carecen de creatividad corporativa, enfrentan grandes riesgos en la innovación, tienen un paradigma de producción establecido en las prácticas tradicionales así como no están acostumbradas a cooperar empresarialmente.

Al respecto, la propuesta de Hamel (2000) relativa a la subcontratación, la de Robinson y Stern (2000) que retoma la creatividad corporativa, la de Aldair (1992) que habla del riesgo de la innovación y la de Sánchez (2002) enfocada a la supervivencia empresarial y taxonomía de agrupaciones empresariales (clusters), se puede convertir en una alternativa viable para buscar subsanar la problemática PyME, teniendo que la asociación empresarial por medio de integración de cadenas de valor, puede ser una propuesta para su desarrollo sustentable.

Por su parte, Dean, A. (2007), analista de la OCDE, comenta que dentro de los retos macroeconómicos de México, existen grandes obstáculos a vencer para lograr crecimiento semejante al de los países miembros de esta organización y reconoce que en México hace falta elevar los bajos niveles de productividad.

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en los estudios realizados focalizados a PyMEs, ha detectado seis oportunidades de mejoramiento comunes en la región que también son aplicables a México: Finanzas, tecnología e información, comercialización (incluyendo comercio exterior), estructura regulatoria y competencia, organización y cooperación, y por último, recursos humanos (Zevallos, 2003).

El tratamiento oportuno de estas medidas transformadas en políticas públicas para el desarrollo de este segmento de empresas, puede ser un inicio hacia su nuevo escenario con una mayor aportación al producto interno bruto.

Referencias bibliográficas

Aldair, J. (1992). *El Reto Gerencial de la Innovación*. Traducción Jesús Serna. Colombia: Legis.

Barber, C. (2007). *La responsabilidad social en las PyMEs*. En Revista Fortuna. Año V, No. 52, (Mayo, 2007).

Banco Interamericano de Desarrollo. (2002). *Guía operativa para programas de competitividad para la pequeña y mediana empresa*. Serie de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible. <http://www.iadb.org/sds/msm>
http://www.economia.gob.mx/pics/p/p2760/cipi_guiaprogcompetitvida.pdf

Comisión Intersecretarial de Política Industrial (2003). *Observatorio PyME México, Primer Reporte de Resultados*. México: Secretaría de Economía.

Dean, A. (2007). *The Macroeconomic Challenges for Mexico*. Paper presented in OECD Forum on The Mexican Economy. México: 7 Febrero 2007.

Diario Oficial de la Federación Febrero 18, 2005. *Acuerdo por el que se Establecen las Reglas de Operación para el Otorgamiento de Apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME)*. México

Dini, M. & Supo, G. (2002). *Análisis de la política de fomento a las pequeñas y medianas empresas en Chile*. Chile: Naciones Unidas – CEPAL – Serie Desarrollo Productivo.

Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos, (2007). *Plan Nacional de Desarrollo 2007 – 2012*. México: Presidencia de la República.

Ámel, G. (2000). *Liderando la Revolución*. Traducción A. de Gásperi. Barcelona: Ediciones Gestión 2000, S.A.

INEGI – Secretaría del Trabajo y Previsión Social, (1994). *Encuesta Nacional de Micro negocios 1994*. México.

INEGI, (2000). *Encuesta nacional de micro negocios 1998*. México: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática – Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

INEGI (2006). *Censos económicos 2004, Resumen General*. México: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.

Keels, C., (2003). *The Development of the Cluster Concept – Present Experiences and Further Developments*. Ponencia presentada en NRW Conference on Clusters, Duisburg, Germany, 5 Dec. 2003.

Navas, D. (2006). *Las medianas y pequeñas empresas, clave del mundo globalizado*. En The Anahuac Journal. Vol. 6, No. 1, (First semester 2006).

Robinson, A. & Stern, S. (2000). *Creatividad Empresarial: Un Nuevo Concepto de Mejoramiento e Innovación Corporativos*. Traducción Catalina Pelayo. México: Prentice Hall.

Rueda, I, et. al. (1997). *Las Empresas Integradoras en México*. México: Siglo XXI Editores – Instituto de Investigaciones Económicas, U.N.A.M.

Sánchez, J. (2002). *Empresas Integradoras como Estrategia en el Mercado Globalizado para la Reactivación Económica y Financiera de las Pequeñas Empresas Constructoras. Las Empresas Integradoras, Una Opción para tu Futuro*. Tesis de grado Maestría en Administración de la Construcción. Instituto Tecnológico de la Construcción. México.

Secretaría de Economía, (2002). *Primer reporte del Observatorio PyME*. México.

Secretaría de Economía, (2008). *Ponencia “Las PyMEs y su potencial para el Desarrollo Regional”*. 2do. Foro Nacional Promoviendo Inversiones para la prosperidad RegionEs México. COPARMEX.

UNIDO, (2004). *Supporting Underperforming SME Clusters in Development Countries. Lessons and policy recommendations from the UNIDO cluster programme in India*. Paper prepared for The Second OCDE Ministerial Conference on Small and Medium Enterprises.

Zevallos, E. (2003). *Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina*. En Revista CEPAL 79, (Abril, 2003).