

EL PAPEL DE LAS MIPYMES Y SU RELEVANCIA EN EL DESARROLLO REGIONAL DE MÉXICO

*Pedro M. García Caudillo¹,
Lorenzo Salgado García,²
Alejandro Jiménez Jiménez³.*

INTRODUCCIÓN.

En México, desde 2008, con la crisis económica y financiera que se expresaba desde 2007, diariamente han "bajado la cortina" 60 micro-empresas en México, en el mismo periodo han desaparecido 9 mil 26 empresas formales en el País, según revelan los datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). Por ello, es de suma importancia su impacto en el ámbito regional, dado que cada día se presentaban evidencias de quiebras de empresas en los primeros meses del año (2009), El cierre de empresas se tradujo en la pérdida de 524 mil 743 empleos formales en el País, situación más intensa a nivel regional. Sin embargo, es necesario abordar el estudio bajo ciertas preguntas con el objetivo de responder a lo largo del texto las respuestas. Así, *¿es el empresario, la empresa o el contexto una de las causas que inciden en el éxito o fracaso de las Mipymes en México.?* Dada la amplitud y complejidad que constituye el análisis de la empresa, es establecer algunas de las características de la Mipymes, su relevancia para el desarrollo, y algunos elementos determinados que gravitan en su concepción y contexto.

CARACTERÍSTICAS CONCEPTUALES DE LAS MIPYMES.

En la actualidad existe un debate profundo sobre el concepto y alcance de lo que significa la empresa, por ello, la empresa puede ser entendida como la unidad de producción encargada de producir los bienes y servicios que requiere la sociedad; también puede ser una organización donde dos o más personas que colaboran dentro de límites definidos para alcanzar una meta común; o como un sistema, donde un conjunto de partes que actúan de

¹ Profesor investigador, Facultad de Economía de la BUAP. pgarcia@eco.buap.mx
Av. San Claudio y 22 Sur S/N Ciudad Universitaria, San Manuel C.P.72570, Puebla, Puebla, México.
(222) 229 5500 - 7828 (oficina).

² Profesor Investigador, Facultad de Economía de la BUAP. salgado@eco.buap.mx

³ Alumno del Doctorado en Derecho Económico de la BUAP.

forma coordinada y constante con su entorno. Sin embargo, si bien la empresa es una unidad de producción, un sistema, una unidad generadora de valor, una organización; es necesario tener presente que no toda organización sea una empresa, lo cual ha establecido importantes debates. (Gisberti, 2002).

Desde la perspectiva económica, existen un conjunto de concepciones acerca de lo que se entiende por empresa, ya que estas son actores claves en la economía de mercado; organizan los principales procesos productivos y generan la mayor parte del empleo y de los productos, formando y transformando recursos, aplicando y renovando todo tipo de tecnología; por lo que conocer su razón de ser, naturaleza y cambios; es una de las tareas centrales de la teoría económica siendo posible mencionar que tradicionalmente se ha concentrado en la formación de precios como principal mecanismo para la compatibilidad de los planes de los individuos y las empresas con capacidades cognitivas ilimitadas, por tanto como consecuencia, dentro de las vertientes de su modelo explicativo general no se plantea una teoría de la empresa como tal, por lo que en ese modelo la concepción de la empresa se reduce a una función de producción como vínculo teórico que determina relaciones entre cantidades y precios dependiendo de cambios exógenos (Taboada, 2007) . Desde la perspectiva neoclásica el comportamiento de la empresa no es más que la aplicación de diferentes técnicas de maximización, que transforman un conjunto de insumos en un conjunto de productos usando tecnologías conocidas de acuerdo con las condiciones de mercado; por otro lado, para muchos economistas neoclásicos, la teoría de la firma es un bloque conceptual para teorías orientadas a un nivel más alto de agregación, no existe interés en lo que realmente hacen las empresas, ni el por qué lo hacen, al reducir a la empresa a un punto o una caja negra, este modelo desconoce la importancia de la estructura de la empresa y su origen. La empresa, no se puede restringir a dinámicas de precios basadas en decisiones óptimas de los actores, siendo relevante conocer por que en ciertas circunstancias la actividad empresarial se plasma en una estructura interna particular o toma una forma organizativa distinta, siendo necesario indagar la naturaleza de la empresa. Sin embargo, existen diferentes perspectivas que han introducido nuevos elementos de análisis que están transformando la teoría de la empresa, es por ello que la firma deja de concebirse como una caja negra: ya no es simplemente un agente unidimensional de maximización de beneficios; la tecnología no es simplemente conocida y las restricciones de mercado no son siempre están definidas y transparentes en la sociedad; Cuando se abre la caja negra, la coordinación de las actividades empresariales ya no se realiza sólo vía precios, ahora la propia empresa y el conjunto de instituciones que

representa se pueden entender como un mecanismo de coordinación alternativa de mercado. Por ello, abrir la caja negra implica modificar la concepción del actor en cuanto a su motivación y capacidad racional, con base en los avances de la teoría cognitiva, de la toma de decisiones en ambientes de alto nivel de incertidumbre; otro aspecto fundamental es la consideración explícita y sistemática de las instituciones como dispositivos de acción estables, que proveen a los actores involucrados en una empresa de diferentes tipos de reglas que facilitan la toma de decisiones y la coordinación de actividades.

Por otro lado, las teorías contractuales de la empresa, se caracterizan por la visualización concreta y explícita de esquemas contractuales de coordinación y tiene costos que determinan la existencia; las teorías basadas en conocimiento se distinguen por definir las actividades de la empresa no con base en la combinación de insumos tradicionales, sino como conjunto de competencias y capacidades que forman patrones de comportamiento, de rutinas que evolucionan. La empresa como entidad económica, presenta un conjunto de definiciones y problemas dependiendo según sea el enfoque económico y metodológico con que se le estudie, tal es el caso de la teoría neoclásica. Sin embargo, la forma en que esta teoría visualiza, sostiene y da respuesta a interrogantes concretas con relación a su comportamiento ha ido cambiando con el tiempo y es posible distinguir al menos dos momentos importantes:

- El primero, el que supone información perfecta y de carácter cuantitativo, que dan lugar a que el mercado y, en consecuencia, la competencia, sea perfectamente competitivo.
- Segundo, en el que se reconoce la posibilidad de información asimétrica, llevando a la teoría neoclásica a estudiar las relaciones los agentes económicos de una forma nueva, ya que inicialmente se analizaba como se llegaba al equilibrio de mercado vía ajusten los precios.

La empresa en la teoría neoclásica existe como una entidad, cuyo objetivo es maximizar beneficios empleando de manera eficiente, seleccionando el mejor plan de producción, bajo este contexto estudiar lo que ocurre en la empresa no resulta de relevancia, pues con conocer su tecnología basta determinar su comportamiento.

Concebir a la firma como una tecnología representable en una función de producción y en un conjunto de planes de producción se llega al cliché de la empresa como una “caja negra” en la cual no importa lo que ocurra en su interior, sólo interesan sus resultados.

En el estudio neoclásico sólo se orienta a resultados cuando se caracteriza a la empresa según rendimientos a escala de forma decreciente; por lo que de esta manera, la función de

producción, es convexa por lo que tiene un punto máximo, en tanto de beneficios. Sin embargo por lo que otras actividades bajo otros supuestos teóricos permiten que la empresa pueda alcanzar niveles de producción altos y que genere beneficios, no representa un tópico de interés para este enfoque.

Sin embargo, la empresa como idealizadora de una máquina maximizadora constituye una teoría especulativa en dos vertientes, primero porque la asimilación con una caja negra no se refiere al registro de imágenes, sino a la escapatoria intelectual ante el análisis objetivo en estudio; segundo porque este objeto de estudio inexplicado se asimila a una máquina maximizadora donde formalmente tiene lugar tanto el margen como la función de producción. (Jeanot, 2004).

Otro de los enfoques importante a señalar es el análisis evolucionista, el cual presenta una concepción de la firma completamente distinta, al enfoque neoclásico, esto es en lugar de la típica empresa que coopera con una tecnología dada, fácil de reproducir y usar, propone empresas diferenciadas tecnológicamente, con trayectorias específicas, con distintas habilidades en el know - how y con diferentes capacidades de aprendizaje y mecanismos de procesamiento de información.

La economía evolucionista ofrece una explicación que permite entender el avance técnico, las fuentes y sus impactos en una industria o una economía a nivel de la firma. La teoría de la empresa consistente y promueve un enfoque Schumpeteriano, y dicha propuesta facilita entender a la empresa y la adaptación al medio a partir del cambio tecnológico. (Nelson y Winter, 2001). La empresa es el mecanismo de coordinación de la actividad económica, la firma existe porque permite el flujo de información y conocimiento tácito y explícito necesario para hacer las cosas e innovar.

De esta manera podemos observar que mediante dichos planteamientos la empresa evolutiva pasa de ser una máquina maximizadora, y se transforma en un objeto viviente susceptible de construir especies, de aprender colectivamente, de desenvolverse en uno u otro medio ambiente de los negocios, donde el mercado abierto selecciona a las empresas de acuerdo a la idoneidad empresarial que manifestada por los empresarios y a procesos que pueden ser darvinistas o transformacioncitas, destructores de especies empresariales rezagadas.

Además de enfoque evolucionista, sostiene que existe la concepción de la empresa flexible que es aquella perteneciente a un componente de la mundialización cosmopolita y de la nueva economía; contiene un sistema de jerarquías ligado a categorías de rangos y trabajadores polivalentes, donde este último ve como se mejoran sus remuneraciones de

acuerdo con su capacidad de aprender a aprender, dentro de un proceso de flexibilización del capital humano mismo y no solamente de las finanzas o tecnología utilizada por las empresas etc., haciendo que todo el conjunto empresarial sea maleable, pero no solamente a uno de sus componentes. (Jeanot, 2004).

La perspectiva económica de la empresa y de manera específica, las micro, pequeña y mediana en México, desarrolla una revisión de la concepción de empresa y bajo el sentido de complementar más que sustituir y considerar la micro, pequeñas y medianas empresa como organizaciones esenciales de la sociedad. (De la Rosa, 2008). Por lo que son retomados los siguientes elementos.

- El estudio de las Mipymes debe ampliarse a perspectivas disciplinarias que manejen mejor la complejidad implícita en la consideración de estas empresas como organizaciones.
- No obstante lo anterior, la disciplina encargada del estudio de las organizaciones no se ha dedicado con profundidad y de manera específica al estudio de las Mipymes no ha habido un intento serio por conocer el significado de la especificidad organizacional que implica el tamaño reducido de estas organizaciones, ni por reconocer y crear, a partir de esa especificidad, un espacio de investigación particular para ellas, que ayude a su vez a precisar tal significado.
- Recientemente en México, y en muchos otros países, la Mipymes ha recobrado un fuerte interés por parte del sector público y del académico.
- En algunos países desarrollados (Italia y Japón señaladamente) la Mipymes se ha convertido en un actor económico de gran importancia y para aquellos en vías de desarrollo constituyen un ejemplo de un posible instrumento de crecimiento.
- El punto central alrededor del cual gira el discurso general de la Mipymes es su desarrollo económico y, acorde con esto, el predominio de la perspectiva económica y de la noción económica de empresa es notable en él.
- Dentro del renovado interés por las Mipymes, éstas han sido definidas como “formas específicas de organización económica en actividades industriales y de servicios que combinan capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destina a satisfacer diversas necesidades en un sector determinado y un mercado de consumidores.

- Lo anterior indica que, aunque se desee ampliar la noción de empresa, ésta siempre ligada a una perspectiva económica. De ahí que estudiar a la Mipymes bajo esta perspectiva no permite ampliar su conocimiento.
- La noción de la concepción anterior se materializa en toda actividad que pueda ser racionalizada en términos económicos y cuyos factores puedan ser expresados, cualquiera que sea su naturaleza, en una misma unidad de medida: el coste por unidad de producto
- La Mipyme es un instrumento de la economía que, con base en su eficiencia microeconómica, ayudará a elevar el nivel de desarrollo económico del país mediante la creación y mantenimiento de empleos, la activación de los mercados deprimidos y su aportación al PIB. Al igual que en la perspectiva microeconómica, en la macroeconómica, la Mipymes es pensada de manera abstracta y cuantitativa, más allá de sus múltiples referentes concretos.
- La empresa no tiene uno sino varios objetivos, y el de la maximización de beneficios puede no ser el más importante, asimismo, estos objetivos no son establecidos por un solo individuo, son el resultado de la negociación de los miembros de la empresa, los cuales influyen en mayor o menor medida en la toma de decisiones
- A su vez, aceptar estos grados de complejidad significa admitir, por una parte, que la empresa no está conformada únicamente por un actor sino por varios y, por otra, que son estos actores los que, junto con el único actor considerado por la noción económica de empresa, edifican la acción diaria de ésta.
- Aceptar dichos grados de complejidad equivale a romper, siempre de forma parcial, con los esquemas de calculabilidad, linealidad, previsibilidad, control y orden bajo los cuales se desarrolla la acción empresarial.
- Tanto el estudio académico de la Mipymes –y sus sugerencias para estimular el avance de este sector– como las políticas industriales implantadas para su desarrollo, no deben sustentarse únicamente en una perspectiva económica, en la cual la empresa es concebida, a lo más, como una máquina.
- Así pues, en ausencia de diversidad de metas, de actores, de acción organizada, de procesos, de estructuras, de ambientes, de ambigüedad y de incertidumbre, la noción de empresa, desde una perspectiva económica, se descomplejiza, se despersonaliza y se racionaliza en extremo.
- Poner al descubierto que la noción económica de empresa oculta la complejidad inherente a la acción empresarial es posible sólo si se piensa a las empresas desde

una perspectiva organizacional, y esto supone concebirlas como organizaciones y aceptar su naturaleza compleja.

- Sólo desde una perspectiva organizacional es que se revela la naturaleza compleja de las empresas, porque únicamente en tanto organizaciones adquieren un carácter complejo
- La perspectiva organizacional es la más adecuada para abordar el estudio de esta complejidad
- Las limitaciones establecidas en las nociones económicas de empresa y en la derivada del discurso general de la MPYME debe ser enriquecida con una perspectiva organizacional que permita complementarlas.
- Los vacíos teóricos que enfrentan estas dos nociones pueden llenarse y cubrirse mediante el estudio de las MPYME desde una posición organizacional, que no sólo las conciba como organizaciones sino que las estudie como tales, es decir, un punto de vista que, primero, reconozca su complejidad y, posteriormente, dé cuenta de ella.

Este conjunto de elementos teóricos sobre las Mipymes, nos permite disponer de un resumen que articule el concepto de mipymes en la vida académica y económica de México.

CLASIFICACIÓN Y PARTICIPACIÓN DE LA MIPYME EN EL DESARROLLO REGIONAL EN MEXICO.

Existe una gran diversidad de criterios para delimitar los conceptos de micro, pequeña y mediana industria, por ello, la mayoría de las definiciones ha cambiado con el tiempo, son dinámicas propias de los países; varían de país a país según intereses y objetivos institucionales, así como de las personas que las elaboran de acuerdo con las características económicas, políticas, culturales y sociales; o en función de la política industrial del medio en particular en que se aplican, por lo que industrias clasificadas como Mipymes en países desarrollados pueden ser consideradas como grandes en naciones subdesarrolladas. (Campero, 1993). En el siguiente cuadro, se puede identificar algunas de las variables empleadas para estratificar la Mipymes en base a un análisis de definiciones utilizadas en distintos países.

Variables de estratificación para las empresas

Insumo – recursos de la empresa	estructura organizativa	Producto mercado
<ul style="list-style-type: none"> • Número de personas ocupadas • Empleo de trabajadores asalariados y no asalariados • Estructura del personal ocupado • Valor de los activos • Remuneración por trabajador • Capital contable • Origen del capital • Inversión por trabajador • Composición de la inversión <p>Capacidad financiera</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de recursos <p>para capacitación, adiestramiento personal,</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para acceder a asesoría técnica y administrativa • Existencia de vínculos de dependencia económica o jurídica con las grandes empresas • Sistemas de producción y formas que adopta el proceso 	<ul style="list-style-type: none"> • Número de personas que tienen a su cargo la dirección, gestión administrativas y toman las decisiones principales • Grado de especialización de las funciones administrativas y organizacionales • Nivel de participación de los propietarios en la dirección y gestión de sus empresas • Grado de relación del propietario con empleados, proveedores y clientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para generar utilidades • Valor de la producción por trabajador • Valor agregado • Valor agregado por trabajador • Valor de las ventas • Tipos de productos elaborados • Poder de negociación de en las transacciones de compra de insumos y venta de productos • Nivel de predominio en el mercado • Canal de distribución de empelados • Grado de dependencia de los mercados locales • Número de clientes • Sector al que pertenece: moderno, tradicional, formal, informal, etc.

<p>de trabajo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nivel tecnológico y energía requerida para la producción • Número de personas que aportan el capital 		
---	--	--

García de León (1993).

Otros autores clasifican a las empresas en relación a criterios como los siguientes:

*Sociales como la propiedad, y el modo de producción que puede ser (artesanal, cooperativo, capitalista, socialista).

*funcionales; de acuerdo a su localización; su producción; tamaño; económico (según el sector); grado de utilización de factores (trabajo intensivo, o capital intensivo); tipo de organización (centralizada, divisionalizada); ámbito espacial cubierto que puede ser (nacional, multinacional, transnacional).

Por otro lado, como señala Genaro Sánchez Barajas, para conocer la importancia de estas empresas Mipymes en la economía y de ahí derivar su aportación en el desarrollo futuro de la misma es importante empezar por la identificación y análisis de las características y problemas de dicho segmento a partir de la información disponible, en virtud de que al destacar lo que es relevante en términos de su capacidad para fomentar la actividad económica y conocer la problemática que le impide su consolidación como estrato empresarial. Para identificar y explicar las características de estas empresas, es necesario describir los criterios mediante los cuales se han venido estratificando los diferentes tamaños de empresa, ya que es su tamaño la referencia obligada para determinar sus rasgos distintivos.

Estratificación por sector económico 1999, de acuerdo al número de empleados

	Industria	Comercio	Servicio
Micro empresa	0-30	0-5	0-20
Pequeña empresa	31-100	6-20	21-50
Mediana empresa	1001-500	21-100	51-100
Gran empresa	501 y más	1001 y más	101 y más

Fuente: ibídem.

Como podemos observar en el cuadro anterior y de acuerdo al Diario oficial de la federación del 30 de marzo de 1999, señala por primera ocasión los tamaños de empresa definidos por SECOFI, número de empleados para los sectores económicos; dicha estratificación, fue la referencia utilizada para el diseño de fomento a las Mipymes desde esa fecha y sirvió para la formulación del Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 del Gobierno Federal.

El 14 de marzo del 2002 la secretaria de economía publicaría en el Diario Oficial de la Federación, diferentes estratificaciones empresariales para diversos programas de apoyo a estos estratos, cuya característica específica es el número de trabajadores que destacan como eje rector, pero cambia con la naturaleza de cada programa, y dentro de los que destacaron fueron los siguientes:

- Marcha hacia el sur
- Centros de distribución
- Centro para el desarrollo de la competitividad empresarial
- La red nacional de centros regionales para la competitividad empresarial
- Fondo de apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
- Fondo para integración de cadenas productivas

Lo anterior permite la elaboración de estadísticas homogéneas a nivel nacional no permitiendo una tipificación de forma correcta a la MPYMES, como tampoco conocer los problemas comunes complicando la elaboración de políticas de fomento con lineamientos uniformes para estos estratos empresariales. (Barajas, 2007).

En resumen, el H. Congreso de la Unión promulgaría el 13 de diciembre del 2002 la Ley para el Desarrollo de la competitividad de las MPYMES, dicha ley en la fracción III del artículo 3 determina la categoría de micro, pequeña y mediana empresa, ordenamiento por

medio del cual sobre la modificación a los criterios generales de 1999, cuyo organigrama se puede apreciar en el siguiente cuadro.

Criterios actuales de estratificación

	Industria	Comercio	Servicio
Micro	De 0-10	De 0-10	De 0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100
Grande	251 y más	101 y más	101 y más

Fuente: ibídem

La estratificación citada fue debidamente consensuada entre las Secretarías de Economía y de Hacienda y Crédito Público. La información contenida en el cuadro anterior permite concluir que la gran empresa, en el caso de la industria, será la que tenga de 251 trabajadores en adelante; en el caso del comercio será la que tenga 101 trabajadores en adelante y en el caso de los servicios, la que tenga más de 101 trabajadores. Con estas referencias oficiales de clasificación empresarial se cuenta con una guía para buscar en las fuentes bibliográficas apropiadas la información que permita conocer la realidad económica en que ha gestado y evolucionado las Mipymes en su momento. Así, García y Embriz (2007), Sánchez (2007), De la Rosa (2000) quienes establece la categorización en incluye algunos aspectos planteados, La caracterización de la Mipymes mexicana es posible realizarla desde diversas perspectivas, como se señalan en seguida.

- Primera se incluyen aspectos relacionados con la forma organizacional y la forma de gestión o administración de la MPYME.
- Segunda señalan aspectos que se asocian con los empresarios-propietarios que dirigen a las MPYME, de los cuales se deriva que:
- Tercera se encuentran elementos que se relacionan con la mano de obra, los trabajadores o la fuerza de trabajo de la MPYME, de la que se sabe que:
- Cuarta incluyen aspectos referentes al financiamiento de las MPYME:
- Quinta engloban aspectos muy relacionados entre sí, como son la tecnología, la productividad, la calidad, la flexibilidad y la competitividad de la MPYME, describiendo los siguientes:
- Sexta incluye elementos vinculados con el mercado y las MPYME

- Séptima reúne aspectos relativos al ambiente o entorno de la MPYME:
- La última categoría incluye aspectos asociados con el apoyo y fomento a la MPYME:

Las Mipymes, tienen una gran importancia en la economía, en el empleo a nivel nacional y regional, tanto en los países industrializados como en los de menor grado de desarrollo, por entidad federativa y de las regiones de México. Las empresas Mipymes representan a nivel mundial el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado; de ahí la relevancia que reviste este tipo de empresas y la necesidad de fortalecer su desempeño, al incidir éstas de manera fundamental en el comportamiento global de las economías nacionales; de hecho, en el contexto internacional se puede afirmar que el 90% o un porcentaje superior de las unidades económicas totales está conformado por las Mipymes, (INEGI, 2006.) según los datos oficiales que indican lo importante que es la participación de la Mipymes en el desarrollo regional.

PARTICIPACION DE LAS MIPYMES EN EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL

El estudio de las Mipymes, llega ocupar estas empresas en la economía nacional, el 98 por ciento de las empresas de la entidad son Pequeñas y Medianas Empresas y aportan un 63 por ciento del Producto Interno Bruto estatal. Puebla es el quinto estado de la República Mexicana que tiene más Pymes, ubicándose por debajo del Distrito Federal, Estado de México, Jalisco y Veracruz, (INEGI: 2007). Desde 2004, las 165 mil 237 empresas que existen en la entidad (micro, pequeñas, medianas y grandes empresas) generaron 649 mil 927 empleos permanentes. Donde los principales centros productivos son los sectores de las Pymes son del sector industrial, comercio y servicio. En opinión del banco de Comercio Exterior y del Centro Pymexporta Puebla, de los 538 proyectos que las pequeñas y medianas empresas que se han presentado a esta dependencia, el 40 por ciento, es decir 53.8 de las pymes ya se encuentran en la etapa de exportación. Este redimensionamiento crítico del rol de la Pyme en la generación del empleo, da una nueva perspectiva a la acción de la política pública instrumentada por el Gobierno en favor de la Pyme cuando se presentan fallas de mercado, que generalmente siempre habrá por regirse bajo normas pocas claras. En particular, los costos de transacción y de información que obstaculizan el desarrollo de estas empresas justifican la intervención pública del Estado en el mercado a través de la política pública. La organización de redes de servicios reales, las sociedades de garantía recíproca para la solicitud de crédito y la disponibilidad de nuevos instrumentos de

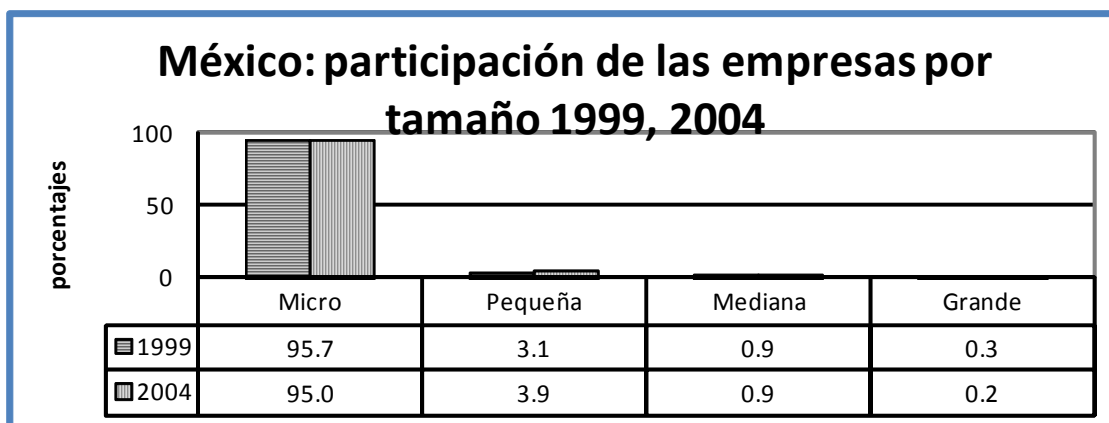
financiamiento (factura conformada, leasing, obligaciones negociables, etc.) se evalúan como los instrumentos más eficientes para la promoción de las Pyme dentro de lo que corresponde a la normatividad de los establecimientos comerciales.

El generar conocimiento de Pymes es, entonces, hablar de una porción significativa de la actividad económica del país. Por lo tanto, esto significa también que dentro de esa categoría se incluyen realidades tan diversas como las empresas unipersonales, pequeñas empresas familiares, empresas con distintos grados de informalidad, empresas que abastecen mercados localizados, la industria del artesanado, empresas con tecnologías de punta, empresas de clientes con tecnologías obsoletas, empresas que conviven, compitiendo o complementándose con empresas grandes. A la vez, las PYMES tienen esa característica de universo complejo tanto aquí como en los países industriales o desarrollados.

Como podemos observar de acuerdo a los datos del censo económico para 1999, la participación de las empresas en México por tamaño observamos la predominancia mipymes que representaron el 99.7% del total, aunque con variaciones al interior de cada sector. Las difíciles condiciones de subsistencia del sector, particularmente entre las microempresas, no reducen su número aunque sí merma su peso económico en desarrollo económico de México.

El Censo Económico cuatrienal del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), registró en 1998 dos millones 844 mil 308 empresas, de las cuales 95.7 por ciento eran micro; 3.1 pequeñas; 0.9 medianas y 0.3 grandes. En el censo de 2004, cuyos resultados se dieron a conocer en julio del 2007, el número de empresas en el país fue de tres millones cinco mil 157; esto es, un incremento de 7.1 por ciento respecto del censo anterior, pero con una composición diferente. Entre los establecimientos se cuentan los puestos instalados de modo fijo en las calles y no sólo los locales más formales.

Comparando los datos de las empresas para 1999 con 2004 se observa que el predominio de las Mipymes se mantiene al pasar de 99.7% al 99.8%, sin embargo se presentan cambios en la estructura disminuyendo el peso de las micros, y las grandes, y aumenta el de las pequeñas, manteniéndose el de las medianas. Ver el siguiente cuadro.



Fuente: Ídem.

La distribución en el territorio nacional de las Mipymes, es muy desigual: 52.1 por ciento de los negocios censados se concentra en seis estados del centro del país y el Distrito Federal (DF): México (12.1), Jalisco (7.1), Veracruz (6.1), Puebla (5.5), Guanajuato (5.0), Michoacán (4.7), DF (11.4); mientras que 50 por ciento de la producción nacional se genera en el DF, México, Nuevo León, Jalisco y Campeche. De los empleos generados, 20 por ciento radica en el DF y 10 en el estado de México. En cuanto al giro de actividad en que se ubican, de acuerdo con el INEGI y la S E. ,53 % de las Pymes se dedican al comercio, 35 % a los servicios y 12 % a la industria. Por otro lado es importante señalar que existen en México cerca de 4.3 millones de unidades económicas, 7.1% superior al registrado en el Censo económico, de los cuales 3 millones son privadas y paraestatales y el resto son nuevas, públicas o religiosas.

Para dar una idea de lo que esta cifra significa, se considera que una de cada 7 familias tiene una empresa. Este gran número se explica porque en realidad se refiere a “unidades económicas”, que pueden ser formadas por una sola persona e incorpora gran cantidad de “unidades” que realizan trabajos individuales, lo que se confirma es el tamaño promedio por empresa es de 5.4 personas ocupadas.

Al analizar su composición de las mipymes en el medio local, encontramos que la mayor concentración de las empresas se ubica en el sector comercio, con 52 % del total, servicios, con 36 %, mientras que el sector industrial es de 12 %.De esta manera se encuentra la estructura de las Mipymes en caso de México. En base a lo anterior es posible ver la relevancia de las Mipymes en el contexto nacional e internacional; en segundo lugar algunas de las ventajas y desventajas de las Mipymes es que estas si no tienen el apoyo

gubernamental, presentan una tendencia inmediata a desaparecer entre la dinámica de los grandes cambios violentos que se generan por el proceso de la globalización y crisis así como los diferentes acuerdos comerciales que desplazan a las Mipymes del mercado nacional y local.

El ciclo de vida productiva de los empleos es de alta mortandad de las Mipymes, ya que, solo 2 de cada 10 alcanzan una vida adulta (más de 2 años). En lo que va del sexenio, se ha incrementado en más de 30% el número de apoyos a las pymes, en el 2004 más de 450 mil empresas fueron atendidas, en ese mismo año se van a canalizar cerca de 120 mil millones de pesos al grueso de las empresas en el país, lo que representa un aumento de 565% con respecto al presupuesto de Nafinsa en el año 2000, hasta 2005 alrededor de 11 bancos están implementando esquemas de crédito y apoyo productivo ligado a servicios básicos y sobre todo orientado hacia las micro, pequeñas y medianas empresas a plazos hasta 10 años para el caso de México, con la seria intención de apoyar la planta productiva, el problema es que así como surgen mueren en muy poco tiempo (seis meses.) por falta de apoyo gubernamental constante y permanente que permita sostener la política de empleo duradero y bien remunerado en nuestro país.

En opinión de las propias autoridades de la SHCP y la secretaría de economía, para el 2008, se prevé un recorte de 700 mil millones de pesos para el proyecto mipymes, aunque estas empresas aporten el 7.5 de cada 10 empleos que se generan en México, situación crítica para las mipymes ya estipulada en la política de presupuesto del 2008. Se apoyarán apenas con 2,170, millones de pesos, lo que representa 22% menor respecto a 2007, cuando se registro 2,785 millones de pesos. Esto quiere decir, que habrá o se espera un desempleo abierto más incrementado que en los años anteriores; es decir, se han perdido 7,000.00 empleos en los últimos años de las administraciones de origen de derecha. (El universal, 22 de octubre de 2007).

Finalmente la forma en que se ha tratado de incidir el fortalecimiento de una cultura microempresarial en México, es mediante el desarrollo de un modelo para la formación de emprendedores. Por ello, el movimiento emprendedor en el mundo no es reciente, en México inicio en los años 80 en ITESM y posteriormente en IPN, bajo dos ópticas diferentes, una incorporando un número de instituciones de educación asociado a otras actividades como el curso-taller impartido por ANUIES sobre "Planeación Implantación de programas de formación de emprendedores universitarios" en el año 2004. Y otro, por medio de la participación activa de los actores regionales con apoyo del Gobierno.

CONCLUSIONES

Las mipymes en los últimos seis años han destacado su importancia en la medida de aportación del producto interno bruto y poder capacidad de resolver problemas básicos de alimentación para muchas familias mexicanas. Sin embargo se considera que lo anterior no es suficiente al efectuar un conjunto de ferias teniendo como resultado una serie de planes ganadores, pasando posteriormente hacia la conformación de un sistema de incubación. Para 2008 mediante la participación en el VIII diplomado Asociación Mexicana de Centros para el Desarrollo de las Pequeñas Empresas en unió con la universidad de San Antonio Texas se plantearía la conformación de la red de centros para el desarrollo de micro, pequeñas y medinas empresas mediante el establecimiento de la misión, visión, valores, lema, identificación de clientes, ubicación de apoyos,, estructura de servicios, procesos de trabajo, diferenciación con la competencia, el rol de la universidad anfitriona, identificación de responsables de área, análisis FODA, del SBDC a formar, objetivos estratégicos, servicios, principales etc.; mediante la transferencia del modelo Small Business Development Center (SBDC) concepto que fue creado en 1975, por lo que a la fecha ronda los 34 años de operar en Estados Unidos y cuya Red SBDC que actualmente se integra por más de 1100 ver grafico no. Los cuales funcionan con financiamiento proveniente de la agencia federal U. S. Small Business Administración- SBA, además de cantidades equivalentes locales, estatales, privadas y de las mismas universidades, sedes de cada SBDC; en nuestro país, dicho modelo es impulsado por (AMCDPE) Asociación Mexicana de Centros para el Desarrollo de las Pequeñas Empresas con la finalidad de generar impacto económico regionales y locales que permitan resolver problemas locales, es decir impulsar por esta vía el desarrollo económico endógeno y con ello, combatir de una manera frontal el problema del desempleo.

BIBLIOGRAFIA.

De la Rosa Alburquerque (2000). *Hacia la Emergencia de un Nuevo Objeto de Estudio*. Ed. UAM, México.

García de León Campero Salvador (1993). *Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los Retos de la Competitividad*. Ed. Diana, 1993.

Gisberti Gelonch Ramón (2002). *La empresa: Naturaleza entorno y competencia*. Ed. Octaedro. España.

Jeanot Fernando (2004). *La empresa: Teoría Económica y Realidad*. Ed. UAM, México.

Taboada Ibarra Eunice I. (2007). *Hacia una nueva Teoría de la Empresa: Elementos Desde la Economía Institucional Contemporánea*. Ed. UAM, México.