

# Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política

## Introducción

En la actualidad, en escala global, las pequeñas y medianas empresas (Pymes) forman parte de un intenso debate conceptual y de política económica. En general se reconoce su relevancia socioeconómica y territorial (Di Tomasso y Dubbini, 2000) a tal grado que su discusión se ha convertido en un tema “de moda”. Con escasas excepciones, a nivel internacional no existen países en los que las Pymes no sean objeto de apoyo mediante diversos programas e instrumentos.<sup>1</sup> No obstante, su fomento no sólo puede nutrirse de ese debate, sino que requiere de más acciones con recursos y personal especializado. Este artículo reseña brevemente las políticas de fomento a las Pymes en México y en Estados Unidos, examina la situación de esas empresas en nuestro país, y pone de relieve diversas propuestas de política para México a fin de efectivamente mejorar su competitividad y desempeño.

## Políticas de fomento a las Pymes en México y el SBA

En lo que sigue se pasa revista a varios casos de apoyo a la pequeña y mediana empresa. El examen inicia con el caso de México a nivel federal, para posteriormente analizar los instrumentos que emplea el Gobierno del Distrito Federal y concluir con información de la Small and Business Administration (SBA) de Estados Unidos. Ante la complejidad para obtener los datos, mucho mayor incluso que de una serie de tiempo, se destacan los mecanismos existentes.

En la actualidad se dispone de un importante número de análisis en torno a los instrumentos y mecanismos de fomento a las Pymes a nivel federal en México (CIPI, 2000/a/b; De María y Campos, 2002; Dussel Peters, 2001, y SE, 2001). La Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI, 2003/a/b) realizó un inventario de programas y mecanismos de fomento al sector productivo en México, así como otro sobre la oferta de servicios de apoyo gubernamentales a las Pymes en 2003 (CIPI, *et al.*, 2003:62-75). Las 12 secretarías e instituciones del gobierno federal ofrecieron 131 programas, de los cuales la mayoría se orientan al financiamiento, información, consultoría y asistencia técnica, así como a la capacitación genérica y especializada. Gran parte de las empresas atendidas se refiere a microempresas; en el CRECE de cerca de 90% del total y de 82.32% en el caso de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría de Economía (SPYME). Destaca, de igual for-

### **Enrique Dussel Peters**

Profesor de tiempo completo de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM. El autor agradece a Iván Darío Gutiérrez, Luis Daniel Torres y Claudia Tello su apoyo en la captura de datos y en la revisión bibliográfica y del texto <dussel@servidor.unam.mx>

1. En una de las pocas comparaciones internacionales en cuanto a los instrumentos y subsidios utilizados en la OCDE destaca que en 1993 en estos países 8.6% del total o 3 749 millones de dólares se orientaron de manera exclusiva a las Pymes. En general, de igual forma, se perciben tendencias a emplear de manera creciente instrumentos de corte horizontal y territorial (OCDE, 1996; Pretschker, 2004).

ma, que entre 11.4 y 17.1 por ciento de las empresas conocen los programas, aunque sólo entre 0.8 y 3.6 por ciento los habían empleado, según el sector económico.

Si bien recientemente se han producido ligeros cambios, en general los incentivos y apoyos financieros de las instituciones federales –particularmente de Nacional Financiera (Nafin), y del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext)–, han continuado con su función de banca de segundo piso. Entre las nuevas acciones emprendidas desde 2001 destacan, en el marco del Programa de Desarrollo Empresarial, 2001-2006 (SE, 2001), la creación de la SPYME, el Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fampyme) –orientado a la capacitación, consultoría y elaboración de programas para su fomento– y el Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (Fidecap), ambos a partir de 2001 (Angelelli, Guaipatín y Suaznabar, 2003, y SE, 2004).<sup>2</sup> En 2000 la nueva administración otorgó subsidios a la SPYME y a sus diversos programas por 831 millones de pesos, cifra que ascendió a 1 786 millones en 2001 y a 1 012 millones en 2002. En 2003 el monto se mantuvo y en 2004 ascendió a 1 022 millones, 0.067% del gasto neto total. El presupuesto de la SPYME depende de las negociaciones anuales en la Cámara de Diputados y seguramente continuará oscilando de manera significativa.

En México, la mayor parte de las entidades federativas otorga diversos apoyos a las empresas de menor tamaño, aunque la información al respecto aún no ha sido sistematizada (OCDE, 2003). No obstante la diversidad de programas vinculados al fomento de las Pymes en las entidades, destacan diversas medidas instrumentadas recientemente por el Gobierno del Distrito Federal (GDF). El Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (Fondeso) –con un desembolso de 313.1 millones de pesos y 84 887 créditos durante 2001-2003, menos de 3 900 pesos por crédito– se orienta al fomento de proyectos de negocios y de autoempleo a población con altos grados de marginación y pobreza y sin acceso a la banca comercial. Durante el período la mayor parte de los créditos se orientó hacia los servicios, en tanto que la manufactura representó alrededor de 8% del total.<sup>3</sup> El plazo máximo del esquema de financiamiento es de diez meses a una tasa de interés de 0.3 a 0.5 por ciento quincenal, dependiendo del monto. El apoyo a las micro y pequeñas empresas se orienta a fortalecer las actividades productivas mediante apoyo financiero a empresas sin acceso a la banca comercial con créditos hasta por 100 000 pesos, excepcionalmente superiores a los 300 000, y a una tasa de interés, a febrero de 2004, de 12 a 16 por ciento y garantías de 1 a 1. Bajo este esquema se habían vertido recursos por 104.2 millones de pesos durante 2001-2003, con 1 780 créditos que en promedio obtuvieron poco menos de 60 000 pesos. En ambos casos, para 2004 el GDF tiene presupuestado un aumento superior a 30%, como resultado del pago de los deudores y una tasa moratoria ínfima. Un tercer programa relevante para las Pymes es el Fondo de Garantía, creado en 2003, el cual opera con alrededor de 50 millones de pesos.<sup>4</sup>

2. En el portal de la Secretaría de Economía <http://www.contactopyme.gob.mx> pueden encontrarse otros programas e información sobre las Pymes en México.

3. En la evaluación del programa de microcréditos 75% de los beneficiados indicó que le había permitido crear mayor seguridad y confianza; 72% manifestó que había mejorado la calidad de vida, familiar y de su comunidad, y 21% señaló que “sigue igual de bien”.

4. Para un análisis más detallado sobre otros instrumentos, véanse GDF, 2002, 2003.

En el marco de las políticas orientadas hacia las Pymes en México, es interesante destacar brevemente el contexto, financiamiento y algunas de las actividades de la Small and Business Administration (SBA) en Estados Unidos. Con 50 años de existencia, la SBA tiene como objetivos apoyar, asesorar, asistir y proteger, los intereses y preocupaciones de las empresas pequeñas. En su larga trayectoria la SBA ha bonificado a cerca de 20 millones de empresas con apoyos directos o indirectos y actualmente cuenta con una cartera de más de 45 000 millones de dólares en 219 000 créditos, esto es, más de 200 000 dólares en promedio por crédito (SBA, 2004/a). Tan sólo durante 1991-2000 la SBA benefició a casi 435 000 pequeñas empresas con 94 600 millones de dólares en créditos, y sólo en 2003 apoyó contratos por más de 40 000 millones de dólares.<sup>5</sup> En la actualidad la SBA cuenta con alrededor de 3 000 funcionarios en 90 oficinas en Estados Unidos, además de contar con más de 10 700 maestros y 6 000 bancos que participan en la capacitación y financiamiento a las empresas de menor tamaño.

En términos generales, a diferencia de las experiencias de México, la SBA ofrece servicios a las microempresas pero incluye a las pequeñas y medianas empresas, como es el caso de la manufactura, por ejemplo, definidas como aquellas que no excedan los 500 empleados pero que llegan hasta 1 500 en algunos casos. Es decir, el apoyo vía programas de las Pymes incluye a empresas relativamente grandes. Los objetivos de la SBA también se orientan, en orden de prioridad, a permitir acceso a capital, al desarrollo empresarial (asistencia técnica y capacitación), contrataciones con el gobierno (licitaciones) y apoyo a las pequeñas empresas en la interpretación de la legislación y sus efectos en ese estrato, al igual que investigaciones específicas. Si bien la mayor parte del financiamiento de la SBA se otorga mediante garantías –más de 12 200 millones de dólares en 2002–, también aprobó préstamos directos por 2 470 millones de dólares por medio de una red de compañías de desarrollo certificadas a negocios en etapa de crecimiento con financiamiento a largo plazo para activos fijos. La SBA ha realizado esfuerzos para coordinar a la comunidad académica, al sector privado, a los gobiernos locales y a la propia SBA a través de centros de desarrollo empresarial –existen más de 1 000, la mayoría en universidades– que adaptan sus servicios y asistencia técnica y general, incluyendo licitaciones, a las necesidades específicas de la economía local.<sup>6</sup> En la SBA se entiende como apoyo explícito el que las Pymes participen en las licitaciones del gobierno federal: en 2002 contribuyó a que esas empresas adquirieran alrededor de 23% de las compras del gobierno federal por alrededor de 200 000 millones de dólares.<sup>7</sup>

5. No obstante lo anterior, el presupuesto de la SBA es de apenas 800 millones de dólares o 0.006% del presupuesto federal estadounidense (SBA, 2004/b).

6. Destacan múltiples programas orientados a las Pymes, incluyendo el de la asociación de ejecutivos jubilados que cuenta con 10 500 ejecutivos voluntarios y dueños activos de pequeños negocios que suministran asesoría especializada en mercadeo y elaboración de planes de negocio, así como una biblioteca en línea con información especializada y sobre pequeños negocios.

7. La SBA no ha estado exenta de críticas y escándalos (Bean, 2001), aunque en el mediano plazo sus éxitos seguramente le permitirán mantener o incluso aumentar su presupuesto.

## Las Pymes en México

Se examinan los principales cambios en la política macroeconómica, así como el desempeño de diversas variables que afectan de manera específica a las Pymes mexicanas. Asimismo, se abordan las condiciones y principales cambios en el decenio de los noventa, con base en la información pública existente.

### Condiciones macroeconómicas

Desde 1988, tras varias décadas de un proceso y políticas de industrialización sustitutivas de importaciones (ISI), se impone en México –con la firma del primer Pacto de Solidaridad Económico (PSE) en diciembre de 1987 y la nueva administración de Carlos Salinas de Gortari en enero de 1988– una variante de la industrialización orientada hacia las exportaciones, la cual denominamos “estrategia de la liberalización” (Dussel Peters, 2000). Esta nueva estrategia, en directa contraposición a la de la ISI, parte de una serie de aspectos fundamentales que incluyen (Aspe Armella, 1993; Bancomext, 1999; Córdoba, 1991; Gurría, 1993; Martínez y Fárber, 1994; PEF, 2001; Villarreal, 2000; Zabludovsky, 1990, y Zedillo, 1994):

1. La estabilización macroeconómica “induciría” un proceso de transformación y transición microeconómica y sectorial, es decir, la mayor parte de las políticas sectoriales y específicas se abolirían en favor de políticas “neutrales” u “horizontales”, particularmente respecto a la industria, el empresariado y las empresas paraestatales. Se esperaba, además de la reducción de distorsiones, ahorros importantes en el presupuesto público.
2. La principal prioridad económica del gobierno es estabilizar la macroeconomía. Desde 1988 el gobierno entiende a la macroeconomía como el control de la inflación (o precios relativos) y del déficit fiscal, al igual que la atracción de inversión extranjera, con apoyo de políticas monetarias y crediticias restrictivas por parte del Banco de México y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
3. El tipo de cambio nominal se constituyó en el “ancla antinflacionaria”, es decir, dado que el control de la inflación era la principal prioridad macroeconómica, la estrategia no permitiría una devaluación con los consecuentes efectos negativos en los niveles de inflación mediante mayores precios en los insumos importados. Lo anterior ha sido el caso tanto antes como después de la autonomía formal del Banco de México en 1994 –cuya exclusiva finalidad es la de estabilizar el nivel de precios relativos– y la flexibilización del régimen cambiario.<sup>8</sup>

8. “A partir de que se adoptó un régimen de tipo de cambio flexible a fines de 1994, la política monetaria ha evolucionado hacia un esquema de objetivos de inflación. La finalidad fue establecer un ancla nominal –un amarre– que sustituyera al tipo de cambio como elemento de coordinación de expectativas. Esta medida fortaleció el marco de la política monetaria, propiciando que el proceso desinflacionario se consiga al menor costo social posible” (Ortiz, 2002:2). Para un análisis de los múltiples mecanismos que usa en la actualidad el Banco de México para controlar el tipo de cambio –un régimen monetario y cambiario flexible y “sucio”–, véase Banxico, 2004.

4. Mediante la reprivatización del sistema bancario y financiero desde mediados de los ochenta y de forma masiva en los noventa, así como la privatización de empresas paraestatales, el sector privado incrementaría su peso en la economía y se especializaría en las exportaciones manufactureras. Desde esta perspectiva, la apertura comercial, particularmente la reducción de los aranceles de importación, se convierte en uno de los principales mecanismos para impulsar la orientación exportadora de la economía. De igual forma, la liberalización de las importaciones –tornando en aranceles cuotas y otras barreras no arancelarias y reduciendo los mismos aranceles sustancialmente– permitiría adquirir al sector exportador importaciones e insumos a precios internacionales.
5. Las políticas públicas hacia los sindicatos fueron significativas. Como se reflejó en los pactos desde 1987, sólo un pequeño grupo de gremios fue aceptado por el gobierno para negociar contratos colectivos con las empresas, mientras que el resto fue declarado, en su mayoría, como ilegal. Este proceso, con violentas represiones durante los ochenta y noventa en múltiples casos, permitió la negociación e indización *ex post* de los salarios y “controlar” el principal factor causante de la inflación, desde la perspectiva de esa estrategia.

Esa estrategia fue aplicada en forma coherente por las administraciones de Carlos Salinas de Gortari, Ernesto Zedillo y Vicente Fox, al menos hasta finales de 2003 (PEF, 2003). ¿Cuáles han sido algunos de los efectos y resultados en el patrón de especialización productivo y comercial de este proceso?

En general desde los ochenta se aprecia una sustancial reorientación del PIB hacia nuevos sectores socioeconómicos y clases sociales. Es posible señalar, adicionalmente, que los sectores asalariado y productivo –particularmente el agrícola y el manufacturero– han sido los principales perdedores durante 1990-2003, mientras que los sectores inversionistas en el sector financiero y en la bolsa de valores se han apropiado de una creciente parte del PIB generado. El cuadro 1 refleja claramente este desempeño: medidas todas las variables en pesos corrientes, la brecha entre el crecimiento de los Certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes) a 28 días y el Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores (IPC)<sup>9</sup> aumenta de manera significativa respecto al resto de las variables de la economía mexicana. Los ahorradores en Cetes (a 28 días) pudieron aumentar sus inversiones en casi 15 veces durante 1990-2003, mientras que los salarios mínimos apenas lo hicieron 4.4 veces. El comercio internacional, exportaciones e importaciones, también revela tendencias semejantes a las de los Cetes por encima del IPC. El crecimiento del PIB, particularmente de la agricultura y la manufactura, presenta una dinámica muy por debajo de las tendencias de los Cetes y del IPC.<sup>10</sup>

9. El IPC es el indicador del desarrollo del mercado accionario en su conjunto, en función de las variaciones de precios de una selección de acciones o muestra balanceada, ponderada y representativa del conjunto de acciones cotizadas en la BMV. Base 30 de octubre de 1978=100.

10. Desde esta perspectiva, este análisis preliminar concuerda con los resultados de Salas y Zepeda (2003) en el sentido de que, en términos generales, los asalariados no se vieron favorecidos por el proceso de apertura comercial.

<b>Cuadro 1</b>	IPC	PIB total	PIB manufactura	PIB agricultura	Salario mínimo	Salario manufactura	CETES 28 días	Exportaciones	Importaciones
<b>Desempeño de diversas variables</b>	100	100	100	100	100	100	100	100	100
(1990=100 a precios corrientes)	228	129	125	127	117	131	125	113	129
	280	153	138	148	129	164	153	125	164
	414	171	148	156	140	193	185	141	174
	378	194	160	174	150	214	220	179	229
	442	250	195	249	176	249	346	446	398
<b>Fuente</b>	535	344	294	352	219	299	474	637	581
Elaboración propia con base en Banxico e INEGI.	832	433	335	438	260	358	591	764	743
	630	524	378	533	303	425	750	937	979
	1 134	626	407	629	342	501	938	1 139	1 160
	899	748	425	721	376	580	1 105	1 375	1 410
	1 013	793	450	738	403	653	1 258	1 293	1 345
	974	837	461	754	426	699	1 373	1 281	1 316
	1 170	892	475	799	436	713	1 483	1 393	1 431

Adicionalmente, ¿qué otros cambios estructurales se aprecian y que afectan a las Pymes?

Desde finales de los ochenta, la estrategia de liberalización ha logrado sobrellevar algunas de las dificultades macroeconómicas, particularmente en términos del control de la inflación y del balance público, así como respecto a la atracción de inversión extranjera y el fomento a las exportaciones. Con excepción de la crisis de 1994-1995, desde 1988 se logró controlar los precios relativos a dos dígitos y desde 2000 incluso a niveles inferiores a 10%, así como un balance público respecto al PIB inferior a -15% desde 1991; ambos resultados muy positivos respecto a los alcanzados durante los ochenta. De igual forma, la inversión extranjera directa (IED) se ha mantenido en niveles relativamente altos –promediando más de 13 500 millones de dólares anuales durante 1994-2003– mientras que las exportaciones aumentaron a una tasa de crecimiento promedio anual de 15.1% durante 1988-2000 y de 11.7% de 1988 a 2003. Así, tomando estrictamente la propuesta de la estrategia de la liberalización en “sus propios términos”, la gestión ha sido relativamente exitosa.

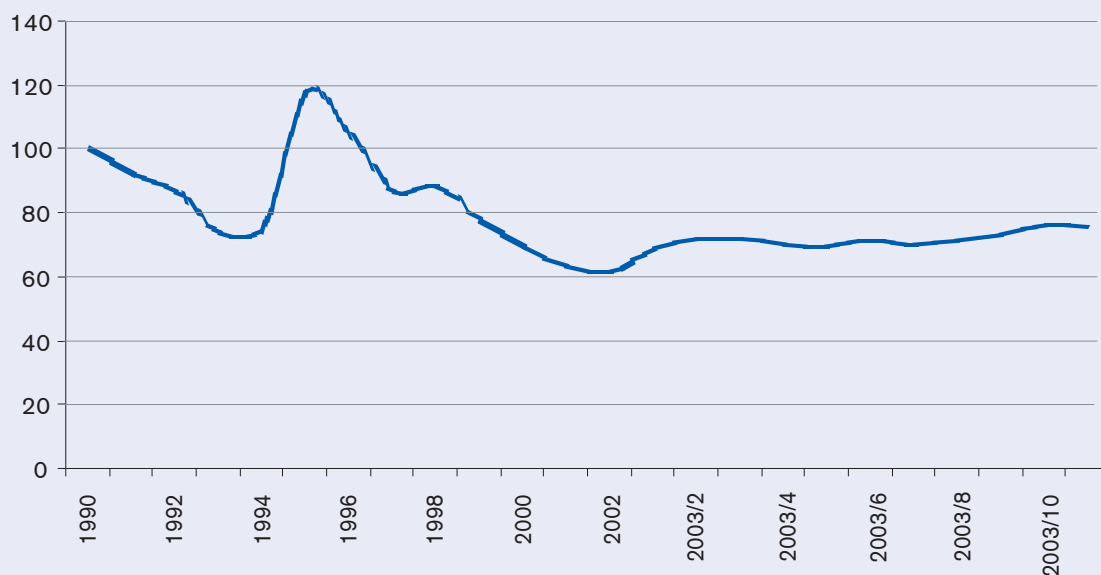
La estrategia seguida desde 1988, sin embargo, ha generado una serie de resultados macroeconómicos contradictorios. Si bien ha logrado el control de la inflación y del déficit fiscal, así como atraer inversión extranjera, también ha dado lugar a importantes costos en otros rubros macroeconómicos. Destaca, por un lado, que el uso del tipo de cambio nominal como “ancla antinflacionaria” genera una sobrevaluación del tipo de cambio real (véase la gráfica 1). Los niveles de sobrevaluación, según fuentes oficiales, llegaron a finales de 2003 –no obstante un reciente proceso devaluatorio– a niveles cercanos a 25%. Con excepción de la crisis de 1994-1995 el período 1990-2003 se ha caracterizado por este desempeño de sobrevaluación significativa. Desde esta perspectiva, la sistemática sobrevaluación del tipo de cambio real se ha convertido en la principal distorsión macroeconómica resultado de la estrategia de la liberalización y del proceso de apertura.<sup>11</sup>

El sector bancario comercial –si se considera que la participación en el financiamiento a la economía por parte de la banca de desarrollo es limitada y no ha superado 34% durante 1990-2003– ha reducido de manera constante el crédito al sector productivo: el financiamiento de la banca comercial, como porcentaje del PIB, ha caído en sus principales rubros de manera persistente desde 1995; al segundo semestre de 2003 el coeficiente total al sector privado, al consumo y a las empresas representó 38.8, 57.7 y 21.7 por cien-

11. Los efectos de la sobrevaluación son múltiples, generando sustanciales incentivos para las importaciones y desincentivos para las exportaciones, o que México no sea “competitivo” ante otros países debido a que sus insumos son “caros”. Sin embargo, los salarios reales manufactureros en pesos constantes según el INEGI han aumentado -6.3% y los salarios mínimos -32.9% durante 1993-2003; calculados en dólares para el mismo período los de la manufactura aumentaron 26.3%. De igual forma, la productividad laboral, medida en dólares para el sector manufacturero, aumentó 46.3% para 1993-2001, mientras que sólo lo hizo 17.9% calculada en pesos constantes (sólo existen datos de la contabilidad nacional hasta 2001). En ambos casos, la sistemática sobrevaluación del tipo de cambio genera estas enormes distorsiones y una evaluación muy diversa de la economía, tanto para inversionistas nacionales como extranjeros y asalariados, entre otros. Frenkel y Ros (2003) señalan cómo el tipo de cambio real a mediados de los noventa se convirtió en un detonante importante de la competitividad del sector de bienes transables durante 1994-1995, aunque desde entonces se ha revertido.

Gráfica 1

Tipo de cambio real, 1990-2003/11 (1990 = 100)



Fuente  
Elaboración propia con base en Banxico

to de 1995, respectivamente.<sup>12</sup> En ese contexto la situación de las empresas pequeñas es aún peor. El cuadro 2 presenta algunas de las características del financiamiento a las empresas de menor tamaño y respecto a las empresas muy grandes (de más de 5 000 millones de pesos de ventas) en el lapso 1998-2003. Entre los principales aspectos del cuadro 2 destacan: *a)* sólo alrededor de 20% de las empresas pequeñas tuvieron acceso al crédito, a diferencia de más de 60% de las empresas muy grandes; *b)* la principal fuente de financiamiento de las pequeñas empresas son sus proveedores<sup>13</sup> –con una significativa tendencia a la alza durante el período de 53.8% a niveles superiores a 60% desde 2002– seguida por la banca comercial con niveles cercanos a 20% y con tendencia a la baja durante el período. A diferencia, las muy grandes empresas se financian en más de 60% en la banca comercial y extranjera; *c)* el uso del financiamiento fue similar en ambos estratos de empresas (pequeñas y muy grandes): alrededor de 60% de los recursos se destinaron a capital de trabajo, lo que indica la necesidad de las empresas por invertir, y *d)* de las empresas que no obtuvieron crédito bancario, las razones son semejantes; en orden de importancia: altas tasas de interés, renuencia de la banca e incertidumbre sobre la situación financiera, rechazo de solicitudes y problemas de restructuración financiera. Esas tendencias generaron, entre otros aspectos, el aumento de la deuda externa del

12. No obstante, se ha recuperado sustancialmente desde el primer trimestre de 2001 exclusivamente para el consumo (cálculos propios con base en Banxico, 2004 e INEGI 2004/a).

13. En términos reales la tendencia significa que las Pymes prolongan los plazos de pago previamente establecidos con sus proveedores.



**Cuadro 2****Fuentes y uso de financiamiento, 1998-2003**

(porcentaje del total)

	1998				1999			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Pequeña empresa (ventas hasta 100 millones de pesos)								
Fuentes de financiamiento	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Proveedores	53.8	41.3	49.1	55.7	57.7	58.0	52.5	56.9
Bancos comerciales	22.2	29.3	21.1	22.9	19.2	21.8	23.9	18.8
Bancos extranjeros	6.0	3.9	2.5	2.5	2.3	2.9	2.7	5.1
Otras empresas del grupo corporativo	13.2	12.7	15.5	10.9	14.1	11.5	12.2	10.6
Bancas de desarrollo	1.8	6.1	7.5	5.5	3.8	2.5	3.9	3.5
Oficina matriz	2.4	2.8	3.7	2.0	1.9	3.3	3.5	4.7
Otros pasivos	0.6	3.9	0.6	0.5	1.0	0.0	1.3	0.4
Empresas que utilizaron crédito bancario	18.0	33.3	27.9	29.1	25.2	28.1	30.8	28.1
Destino:								
Capital de trabajo	59.4	69.9	48.9	62.9	63.6	57.3	64.7	66.2
Reestructuración de pasivos	25.0	12.7	4.1	6.5	5.5	13.3	7.1	3.7
Operaciones de comercio exterior	3.1	6.3	4.1	3.2	1.8	6.7	9.4	11.3
Inversión	9.4	11.1	38.8	25.8	25.5	20.0	17.6	18.8
Otros propósitos	3.1	0.0	4.1	1.6	3.6	2.7	1.2	0.0
Empresas que no utilizaron crédito bancario	82.0	66.7	72.1	70.9	74.8	71.9	69.2	71.9
Motivo:								
Altas tasas de interés	25.1	29.0	32.5	30.4	31.6	29.1	30.9	36.0
Problemas de demanda por sus productos	5.0	5.2	4.5	3.9	4.2	4.8	4.9	3.5
Renuencia de la banca	14.5	16.3	17.9	18.9	21.3	21.7	21.5	20.1
Incertidumbre sobre la situación económica	13.9	16.3	20.5	20.1	15.5	12.6	10.8	13.8
Problemas de reestructuración financiera	13.6	9.6	6.7	7.8	10.3	10.9	12.1	8.5
Rechazo de solicitudes	7.5	8.0	4.9	4.2	2.3	4.3	5.8	7.1
Problemas de cartera vencida	8.6	5.6	6.0	6.0	5.8	6.5	8.5	5.3
Problemas para competir en el mercado	5.6	4.4	4.5	6.0	5.2	3.9	3.1	3.9
Otros	6.2	5.6	2.6	2.7	3.8	6.2	2.4	1.8

2000				2001				2002				2003			
I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
58.5	60.7	60.2	64.0	65.8	64.4	62.3	59.3	62.4	61.6	64.4	63.3	65.4	63.0	66.5	62.5
17.3	18.7	17.5	16.9	17.7	18.6	14.6	19.0	14.3	15.1	14.9	18.6	13.4	16.5	15.4	18.6
3.2	2.2	2.2	1.2	1.3	1.6	2.4	2.2	2.9	1.1	1.8	1.9	1.1	0.7	0.8	1.7
13.3	13.1	14.1	12.8	8.4	9.7	14.6	12.5	12.5	15.9	13.8	11.7	13.8	13.8	12.7	12.0
2.8	1.9	2.6	1.7	2.5	2.0	2.4	2.9	4.3	2.2	3.3	2.3	2.6	2.4	1.2	2.4
4.4	3.4	2.6	2.9	3.4	3.2	2.4	2.2	2.5	3.0	1.8	1.5	2.6	3.0	2.7	2.1
0.5	0.0	0.8	0.5	0.9	0.5	1.3	1.9	1.1	1.1	0.0	0.7	1.1	0.6	0.7	0.7
23.9	25.4	24.5	23.9	23.1	24.2	22.3	26.4	21.2	22.2	22.5	25.6	18.6	24.0	20.0	25.2
62.8	63.4	72.5	60.3	59.0	68.8	70.4	73.5	65.1	66.1	69.2	70.3	67.4	67.1	66.1	77.8
8.1	15.5	8.7	13.2	9.8	10.9	11.1	13.2	12.7	14.3	9.2	18.8	13.0	12.9	12.5	12.7
8.1	7.0	5.8	10.3	13.1	4.7	1.9	0.0	7.9	1.8	4.6	4.7	4.3	4.3	5.4	3.2
21.0	9.9	13.0	14.7	14.8	15.6	14.8	7.4	11.1	16.1	15.4	6.3	8.7	7.1	7.1	4.8
0.0	4.2	0.0	1.5	3.3	0.0	1.8	5.9	3.2	1.7	1.6	0.0	6.5	8.6	8.9	1.6
76.1	74.6	75.5	76.1	76.9	75.8	77.7	73.6	78.8	77.8	77.5	74.4	81.4	76.0	80.0	74.8
30.9	31.2	28.0	35.0	33.3	27.4	24.5	24.2	28.7	25.3	25.4	23.0	20.3	24.7	22.5	22.3
5.3	3.8	4.6	3.5	5.2	6.6	6.5	3.7	5.4	4.9	6.5	4.7	6.5	6.5	7.7	7.9
19.3	19.6	24.8	20.5	17.7	16.8	20.7	18.7	24.2	22.7	18.5	18.7	17.2	15.3	12.2	14.4
15.6	15.0	11.9	16.0	15.6	15.7	18.5	25.1	14.8	17.3	20.0	25.3	24.6	23.7	23.9	19.7
9.5	9.6	8.7	8.0	9.4	7.1	5.4	6.4	7.6	8.9	10.8	9.3	8.6	9.3	8.6	9.2
7.0	6.5	9.6	9.0	5.7	10.7	13.0	11.4	11.3	12.0	10.4	10.5	11.2	11.6	8.1	11.8
5.8	6.5	7.3	2.0	6.3	4.1	3.8	4.6	4.0	3.6	3.5	3.9	2.2	2.3	2.7	3.5
3.7	5.4	3.7	5.0	4.7	5.1	4.3	4.6	4.0	4.9	4.9	4.7	4.7	3.7	6.3	7.4
2.9	2.4	1.4	1.0	2.1	6.5	3.3	1.40	0.0	0.4	0.0	0.0	4.7	2.8	8.1	3.9

Fuente

Elaboración propia con base en Banxico (2004).

sector privado: durante 1990-1999 la deuda externa del sector privado aumentó más de seis veces para alcanzar 55 499 millones de dólares, aunque desde entonces se ha estabilizado ante la falta de crecimiento de la economía. El alto grado de apalancamiento externo del sector privado –ante las altas tasas de interés real y la posibilidad de los grupos industriales de obtener financiamiento externo– puede generar diversos grados de incertidumbre en el corto y mediano plazos (Garrido, 2002).

Las exportaciones tuvieron un desempeño extraordinario respecto al resto de los sectores económicos, para incrementar su participación de niveles cercanos a 15% a principios de los noventa a más de 25% del PIB desde 1995. Sin embargo, la demanda interna –calculada como la suma del PIB y las exportaciones menos las importaciones– apenas aumentó 51.6% durante 1988-2003, mientras que las exportaciones lo hicieron 202.8% y las importaciones 158.2%. Así, las empresas orientadas al mercado interno –como es el caso de las Pymes– se han visto afectadas por la caída de la demanda interna, el aumento de la competencia interna vía importaciones y el tipo de cambio sobrevaluado. Bajo el rubro de las exportaciones, adicionalmente, en el caso de México se concentra crecientemente en un pequeño grupo de empresas –alrededor de 3 500 entre maquiladoras y las principales compañías exportadoras– alcanzando 93.83% de las exportaciones totales durante 1993-2001 (Dussel Peters, 2003).

### Condiciones de las Pymes

Aquí se analizan las condiciones actuales de las Pymes y en algunos casos se incluye a las microempresas, según diversas fuentes, a fin de conocer su desempeño y características desde diversas perspectivas.

La información de los censos económicos de 1999 (INEGI, 1999) que se realiza cada cinco años, se ha complicado al compararla con los censos anteriores debido al cambio de los criterios de estratificación de empresas. El cuadro 3 presenta la definición actual de las empresas según estrato.<sup>14</sup>

<b>Cuadro 3</b>		<b>Manufactura</b>	<b>Comercio</b>	<b>Servicios</b>
<b>Criterios de estratificación de empresas</b>	Micro	Hasta 30	Hasta 5	Hasta 20
<b>Clasificación por número de empleados</b>	Pequeña	31 a 100	6 a 20	21 a 50
<b>Fuente</b> Elaborado con base en Secofi, 1999	Mediana	101 a 500	21 a 100	51 a 100
	Grande	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

14. Desde marzo de 1999 (SECOFI, 1999) se incrementó sustancialmente el empleo de las empresas y su clasificación. Para el caso de la manufactura, si antes de 1999 las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas se definían por 1-15, 16-50, 51-250 y más de 251 empleados, desde 1999 aumentó a 1-30, 31-100, 101-500 y más de 501 trabajadores (Dussel Peters, 2001; véase el cuadro 3).

Así, en la actualidad sólo Nafin (Nafin, 2001) ha tratado de hacer comparable la información –al menos del número de establecimientos y del empleo– con censos económicos anteriores. Los principales resultados para 1989, 1994 y 1999 se presentan en el cuadro 4.<sup>15</sup> Destaca para el período:

1. En 1999 la micro, pequeña, mediana y gran empresa generaron 30, 11, 21 y 38 por ciento del valor agregado, respectivamente. Es decir, las Pymes participaron con más de 33% del valor agregado de la economía mexicana y alrededor de 42% del valor agregado en la manufactura (CIFI, *et al.*, 2003/b).
2. En cuanto a los establecimientos, las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme) se han mantenido constantes durante el período con más de 99.7% de los establecimientos, aunque los de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) han disminuido sensiblemente de 4.90% en 1989 a 3.78% en 1999. Este último proceso se ha dado en todos los sectores, particularmente en la manufactura, donde su participación se redujo de 7.75% de los establecimientos en 1989 a 4.24% en 1999. Como contraparte, aunque con una participación pequeña, aumentó la ponderación de las grandes empresas bajo este rubro.
3. Durante el período 1989-1994 la microempresa fue la principal generadora de empleo y su aporte a la ocupación total aumentó de 41.97 a 48.52 por ciento. A diferencia, particularmente las Pymes, aunque también la gran empresa, vio caer su participación de 34.15 a 30.67 por ciento y de 23.88 a 20.88 por ciento, respectivamente. La caída en la participación del empleo de las Pymes se dio en todos los sectores –manufactura, comercio y servicios– y fue particularmente pronunciada en comercio, donde desciende de 32.61 a 28.56 por ciento. Destaca para el período, de igual forma, la sustancial caída en la participación del empleo de la gran empresa de 35.56 a 29.42 por ciento.
4. Durante el período 1994-1999, a diferencia del anterior, las Pymes continúan su descenso en su participación en el empleo de 30.67 a 28.79 por ciento. A diferencia de 1989-1994, sin embargo, para 1994-1999 también la microempresa disminuye su participación en el empleo total de 48.52 a 46.64 por ciento. Desde esta perspectiva (véase el cuadro 4), durante 1994-1999 el principal generador de empleo durante 1994-1999 fue la gran empresa, cuya participación aumentó de 20.80 a 24.57 por ciento y fue particularmente significativa en la manufactura (véase la gráfica 2) y servicios. En el caso de la manufactura, por ejemplo, la gran empresa aumentó su participación en el empleo de 29.42 a 34.53 por ciento durante 1994-1999 y generó 51.35% del empleo del período.

15. Entre las características de la elaboración del INEGI para Nafin destaca que en los servicios se incluyen exclusivamente a los servicios privados no financieros; que se consideran como establecimientos a la unidad económica que se dedica exclusiva o predominantemente a un tipo de actividad económica en una sola ubicación física, además de no incluir al sector agrícola.

**Cuadro 4**

**Establecimientos y personal ocupado de la micro, pequeña y mediana empresa, 1989, 1994 y 1999**

	Establecimientos							
	Unidades			Porcentaje			Tasa de crecimiento /a	
	1989	1994	1999	1989	1994	1999	1994	1999
Manufactura	138 835	265 427	344 118	100.00	100.00	100.00	13.8	5.3
Micro	127 225	251 524	328 166	91.64	94.76	95.36	14.6	5.5
Pequeña	7 004	8 414	9 147	5.04	3.17	2.66	3.7	1.7
Mediana	3 758	4 542	5 431	2.71	1.71	1.58	3.9	3.6
Grande	848	947	1 374	0.61	0.36	0.40	2.2	7.7
MIPYME	137 987	264 480	342 744	99.39	99.64	99.60	13.9	5.3
PYME	10 762	12 956	14 578	7.75	4.88	4.24	3.8	2.4
Comercio	754 848	1 210 184	1 443 676	100.00	100.00	100.00	9.9	3.6
Micro	708 783	1 146 752	1 369 478	93.90	94.76	94.86	10.1	3.6
Pequeña	35 818	50 460	58 341	4.75	4.17	4.04	7.1	2.9
Mediana	8 966	11 146	13 539	1.19	0.92	0.94	4.4	4.0
Grande	1 281	1 826	2 318	0.17	0.15	0.16	7.3	4.9
MIPYME	753 567	1 208 358	1 441 358	99.83	99.85	99.84	9.9	3.6
PYME	44 784	61 606	71 880	5.93	5.09	4.98	6.6	3.1
Servicios	412 571	708 947	938 572	100.00	100.00	100.00	11.4	5.8
Micro	402 784	694 585	919 016	97.63	97.97	97.92	11.5	5.8
Pequeña	6 458	9 146	12 749	1.57	1.29	1.36	7.2	6.9
Mediana	1 961	3 062	3 724	0.48	0.43	0.40	9.3	4.0
Grande	1 368	2 154	3 083	0.33	0.30	0.33	9.5	7.4
MIPYME	411 203	706 793	935 489	99.67	99.70	99.67	11.4	5.8
PYME	8 419	12 208	16 473	2.04	1.72	1.76	7.7	6.2
Total	1 306 254	2 184 558	2 726 366	100.00	100.00	100.00	10.8	4.5
Micro	1 238 792	2 092 861	2 616 660	94.84	95.80	95.98	11.1	4.6
Pequeña	49 280	68 020	80 237	3.77	3.11	2.94	6.7	3.4
Mediana	14 685	18 750	22 694	1.12	0.86	0.83	5.0	3.9
Grande	3 497	4 927	6 775	0.27	0.23	0.25	7.1	6.6
MIPYME	1 302 757	2 179 631	2 719 591	99.73	99.77	99.75	10.8	4.5
PYME	63 965	86 770	102 931	4.90	3.97	3.78	6.3	3.5

Empleo							
Unidades			Porcentaje			Tasa de crecimiento <sup>a</sup>	
1989	1994	1999	1989	1994	1999	1994	1999
2 640 483	3 246 042	4 232 322	100.00	100.00	100.00	4.2	5.4
514 913	867 963	1 088 426	19.50	26.74	25.72	11.0	4.6
380 802	461 825	504 111	14.42	14.23	11.91	3.9	1.8
805 786	961 400	1 178 509	30.52	29.62	27.85	3.6	4.2
938 982	954 854	1 461 276	35.56	29.42	34.53	0.3	8.9
1 701 501	2 291 188	2 771 046	64.44	70.58	65.47	6.1	3.9
1 186 588	1 423 225	1 682 620	44.94	43.84	39.76	3.7	3.4
2 169 350	3 212 873	3 784 869	100.00	100.00	100.00	8.2	3.3
1 184 728	1 915 013	2 199 368	54.61	59.60	58.11	10.1	2.8
356 966	485 777	569 259	16.45	15.12	15.04	6.4	3.2
350 548	431 789	524 677	16.16	13.44	13.86	4.3	4.0
277 108	380 294	491 565	12.77	11.84	12.99	6.5	5.3
1 892 242	2 832 579	3 293 304	87.23	88.16	87.01	8.4	3.1
707 514	917 566	1 093 936	32.61	28.56	28.90	5.3	3.6
1 718 810	2 798 164	3 920 600	100.00	100.00	100.00	10.2	7.0
1 040 564	1 708 915	2 280 057	60.54	61.07	58.16	10.4	5.9
198 616	283 683	387 131	11.56	10.14	9.87	7.4	6.4
136 832	214 795	273 035	7.96	7.68	6.96	9.4	4.9
342 798	590 771	980 377	19.94	21.11	25.01	11.5	10.7
1 376 012	2 207 393	2 940 223	80.06	78.89	74.99	9.9	5.9
335 448	498 478	660 166	19.52	17.81	16.84	8.2	5.8
6 528 643	9 257 079	11 937 791	100.00	100.00	100.00	7.2	5.2
2 740 205	4 491 891	5 567 851	41.97	48.52	46.64	10.4	4.4
936 384	1 231 285	1 460 501	14.34	13.30	12.23	5.6	3.5
1 293 166	1 607 984	1 976 221	19.81	17.37	16.55	4.5	4.2
1 558 888	1 925 919	2 933 218	23.88	20.80	24.57	4.3	8.8
4 969 755	7 331 160	9 004 573	76.12	79.20	75.43	8.1	4.2
2 229 550	2 839 269	3 436 722	34.15	30.67	28.79	5.0	3.9

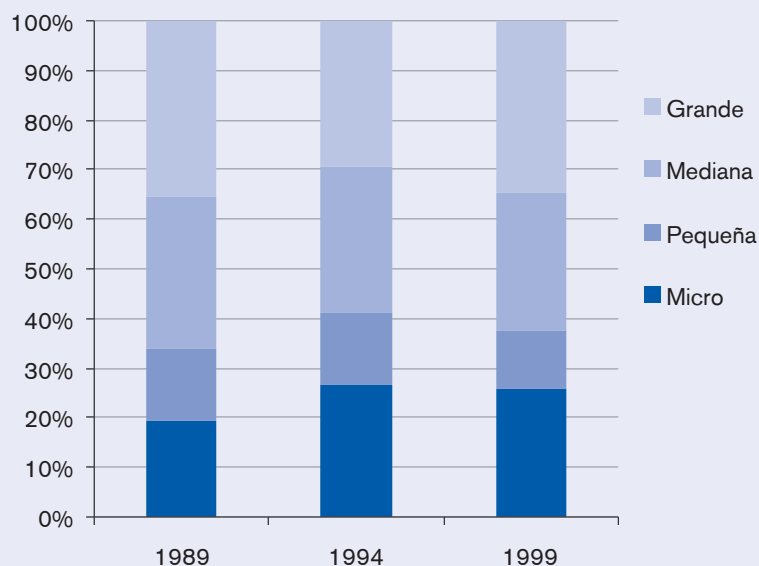
a/ Tasa de crecimiento promedio anual para los respectivos períodos.

Fuente

Elaboración propia con base en Nafin (2001) y Censos Económicos.

**Gráfica 2**

**Sector  
manufacturero:  
participación del  
empleo según  
el estrato de la  
empresa, 1989-1999**



Fuente  
Elaboración propia con  
base en cuadro 4 y  
Nafin, 2001

Una segunda fuente relevante de información adicional sobre las Pymes es la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU) con información para 1987-2003.<sup>16</sup> Con un universo de más de 14.5 millones de empleos urbanos en 2003, en el período 1987-2003 destaca:

1. Grandes fluctuaciones en el empleo en el estrato de una persona y de 2 a 5 personas ocupadas, las cuales en general pudieran ser resultado de lo que se ha analizado como estrategias ante pérdidas de empleo y sobrevivencia (Dussel Peters, 2001; Ruiz Durán, 1995). El estrato de las Pymes –definido como aquellas empresas entre 16 y 250 personas, ante la imposibilidad de que coincida exactamente con la información de los censos económicos– se ha mantenido relativamente estable durante 1987-2003, con cerca de 20% del total de empleo.
2. La información de la ENEU proporciona información sobre el ingreso de los empleados ocupados según el tamaño del estrato en que se emplean. El cuadro 5 presenta un significativo aumento de los salarios respecto al total con el aumento del estrato de la empresa. De igual forma, las microempresas tienen un importante peso en los empleos y salarios, por lo que afectan los ingresos hacia la baja. No obstante lo anterior, incluso comparando los ingresos de los empleados ocupados de las Pymes con los de las grandes empresas, la brecha en este último caso tiende a reducirse desde 1987 y es mínima desde mediados de los noventa.

<sup>16</sup>. Para la elaboración de los datos de la ENEU 1987-2003 se consideraron las mismas 17 ciudades de 1987 hasta 2003, aunque en el transcurso del período se incluyeron otras, pero que no permiten hacer comparable la información. De igual forma, los respectivos cálculos sólo se hicieron con base en la población económicamente activa ocupada.

## Bibliografía

- Angelelli, Pablo Javier y Juan José Llisterri, *El BID y la promoción de la empresarialidad: lecciones aprendidas y recomendaciones para nuevos programas*, Washington, D. C., BID, 2003.
- Angelelli, Pablo Javier, Carlos Guaipatín y Claudia Suaznabar, *La colaboración público-privada en el apoyo a la pequeña empresa: siete estudios de caso en América Latina*, Washington, D. C., BID, 2003.
- Aspe Armella, Pedro, *El camino mexicano de la transformación económica*, México, Fondo de Cultura Económica, 1993.
- Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), *Transición económica y comercio exterior*, México, Bancomext-Fondo de Cultura Económica, 1999.
- Banco de México (Banxico)  
<http://www.banxico.org.mx/>, consultada el 26 de febrero de 2004.
- Bean, Jonathan J., *Big Government and Affirmative Action. The Scandalous History of the Small Business Administration*, Kentucky, The University Press of Kentucky, 2001.
- Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, *La nueva política industrial*, México, 1994.
- Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI), *Apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas. Resultados y Perspectivas*, México, CIPI/Secofi, 2000.
- Propuesta para mejorar la política de promoción a las Mipymes*, México, CIPI/Secofi.
- Inventario de programas, fondos, acciones e instrumentos del gobierno federal de apoyo a las empresas*, CIPI, octubre, 2003.
- Observatorio PYME México, *Primer reporte de resultados 2002*, México CIPI, 2002.
- CIPI/BID/Università di Bologna/INEGI/SE (Comisión Intersecretarial de Política Industrial/Banco Interamericano de Desarrollo/Università di Bologna/Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática/Secretaría de Economía), *Observatorio de la pequeña y mediana empresa en México*, México CIPI/BID/Università di Bologna/INEGI/SE (Cd-Rom), 2003.
- Córdoba, José, "Diez lecciones de la reforma económica en México", *Nexos* 158, 1991, pp. 31-49.
- De María y Campos, Mauricio, "Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las últimas

Por último, la Comisión Intersecretarial de Política Industrial de la Secretaría de Economía (CIPI) de manera conjunta con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Universidad de Bolonia realizaron una serie de encuestas en 2002 con una muestra de entre 649 y 1 034 Pymes<sup>17</sup> (CIPI, et al., 2003; CIPI, 2003/b). Entre los resultados destacan:

1. El 45% de las Pymes tiene una presencia de 12 años o más, lo cual refleja un cierto grado de estabilidad y experiencia en las respectivas actividades.
2. Las Pymes son en su mayoría de carácter familiar: en 72.5% de ellas los familiares directos participan en la gestión de las empresas.
3. En cuanto al nivel de formación completado de los empleados, sólo 26.4% del personal de las Pymes tiene un nivel superior a secundaria y 35.3% de primaria. Por el lado de los socios de las empresas, sin embargo, se aprecia un nivel educativo significativamente superior: casi 69% tiene licenciatura o un nivel superior.
4. En general, no existe una cultura de calidad en las Pymes; más de 80% de ellas no cuenta con ningún tipo de certificación y alrededor de 50% de unidades encuestadas no emplea técnicas de mejora en calidad o productividad (como administración de calidad total o control estadístico de procesos).
5. En promedio, 83% de las Pymes –más de 90% en el sector servicios– no realiza actividades de vinculación al exterior mediante ferias, exposiciones, representantes comerciales propios o estudios sobre mercados externos.
6. Las Pymes presentan grandes dificultades en el acceso al financiamiento formal, independientemente de su costo.<sup>18</sup> Así, sólo 13% de esas unidades solicitaron crédito bancario, de las cuales 76% lo obtuvo. Las principales causas de este desempeño son primordialmente el desinterés del banco hacia el sector, la falta de garantías y la carencia de información.
7. El 9% de las Pymes se vinculan a actividades exportadoras, incluso 21.1% manufactureras, que en promedio representan 23% de las ventas totales de esas unidades. Paralelamente, el grado de vinculación de esas empresas con actividades importadoras es superior; 21.4% de las Pymes y 41.3% de sus compras totales.
8. Las encuestas arrojan que sólo 1.8% de las Pymes que conoce y ha utilizado los programas y apoyos públicos, mientras que 86% los desconoce. Entre esos destacan el relativo al establecimiento de sistemas de aseguramiento de la calidad en las Mipyme de la SE, el Programa Nacional de Auditoría Ambiental (PNAA) de la Semarnat y el Programa CIMO de la STPS, todos con niveles inferiores a 5% del universo.

17. Si bien CIPI, et al. (2003) indica una muestra de 1 034 empresas, otra fuente (Guaipatín, 2003:24ss.) presenta, para el mismo estudio, una muestra de 649 Pymes.

18. No obstante, 31.7% de las empresas señaló no utilizar crédito bancario debido a las altas tasas de interés.



**Cuadro 5****Características de los empleos urbanos según el estrato de la empresa, 1987-2002**

	1987	1990	1991	1992	1993	1994
Empleo por estrato de establecimiento						
1 persona	807 666	807 419	823 254	1 119 334	1 228 034	1 348 724
2 a 5 personas	1 312 951	1 432 014	1 495 866	1 993 646	2 106 981	2 216 148
6 a 10 personas	596 260	672 564	691 306	824 588	903 188	894 813
11 a 15 personas	339 151	386 206	417 597	490 394	488 553	467 486
16 a 50 personas	799 679	834 343	963 320	1 086 139	1 181 551	1 215 442
51 a 100 personas	457 045	542 454	571 132	614 526	740 159	776 208
101 a 250 personas	386 773	444 774	500 381	462 582	518 423	538 232
251 y más personas	3 391 624	3 787 085	3 948 132	4 762 885	4 929 393	5 008 999
No sabe	132 169	81 585	91 200	64 279	51 904	38 425
Total	8 223 318	8 988 444	9 502 188	11 418 373	12 148 186	12 504 477
PYME (16-250)	1 643 497	1 821 571	2 034 833	2 163 247	2 440 133	2 529 882
Empleo por estrato de establecimiento (total = 100)						
1 persona	9.82	8.98	8.66	9.80	10.11	10.79
2 a 5 personas	15.97	15.93	15.74	17.46	17.34	17.72
6 a 10 personas	7.25	7.48	7.28	7.22	7.43	7.16
11 a 15 personas	4.12	4.30	4.39	4.29	4.02	3.74
16 a 50 personas	9.72	9.28	10.14	9.51	9.73	9.72
51 a 100 personas	5.56	6.04	6.01	5.38	6.09	6.21
101 a 250 personas	4.70	4.95	5.27	4.05	4.27	4.30
251 y más personas	41.24	42.13	41.55	41.71	40.58	40.06
No sabe	1.61	0.91	0.96	0.56	0.43	0.31
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
PYME (16-250)	19.99	20.27	21.41	18.95	20.09	20.23

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
410 093	489 307	506 693	563 078	527 803	503 148	531 458	455 501
3 384 076	3 474 464	3 544 634	3 907 245	3 971 256	3 660 583	3 833 055	4 201 612
953 564	937 155	999 188	1 092 642	1 116 293	1 145 076	1 130 931	1 086 975
509 624	493 689	536 272	555 841	552 297	527 300	547 158	507 369
1 322 157	1 329 283	1 341 175	1 625 127	1 706 853	1 713 086	1 852 160	1 803 517
753 377	704 734	743 967	867 186	934 049	950 968	899 364	938 640
524 741	533 726	564 387	596 969	612 099	652 371	598 661	560 632
4 937 686	5 132 124	5 650 438	6 516 712	6 561 829	6 974 166	7 235 002	7 209 910
50 958	40 409	42 780	31 975	18 075	14 799	11 891	6 558
12 846 276	13 134 891	13 929 534	15 756 775	16 000 554	16 141 497	16 639 680	16 770 714
2 600 275	2 567 743	2 649 529	3 089 282	3 253 001	3 316 425	3 350 185	3 302 789
3.19	3.73	3.64	3.57	3.30	3.12	3.19	2.72
26.34	26.45	25.45	24.80	24.82	22.68	23.04	25.05
7.42	7.13	7.17	6.93	6.98	7.09	6.80	6.48
3.97	3.76	3.85	3.53	3.45	3.27	3.29	3.03
10.29	10.12	9.63	10.31	10.67	10.61	11.13	10.75
5.86	5.37	5.34	5.50	5.84	5.89	5.40	5.60
4.08	4.06	4.05	3.79	3.83	4.04	3.60	3.34
38.44	39.07	40.56	41.36	41.01	43.21	43.48	42.99
0.40	0.31	0.31	0.20	0.11	0.09	0.07	0.04
100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
20.24	19.55	19.02	19.61	20.33	20.55	20.13	19.69

Fuente

Elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU-INEGI), 1987-2003.

- tres décadas”, *Desarrollo Productivo* 123 (CEPAL), 2002.
- Di Tomaso, Marco R. y Sabrina Dubbini, “Towards a Theory of the Small Firm: Theoretical Aspects and Some Policy Implications”, *Desarrollo Productivo* 87 (CEPAL), 2000.
- Dussel Peters, Enrique, *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*, Colorado, Lynne & Rienner, Boulder, 2000.
- “Condiciones y retos de las pequeñas y medianas empresas en México. Estudio de casos de vinculación de empresas exitosas y propuestas de política”, en Dussel Peters, Enrique (coord.), *Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*, México, CEPAL/Canacina/Jus, 2001, pp. 17-62.
- “Ser o no ser maquila, ¿es esa la pregunta?”, *Comercio Exterior*, 53 (4), 2003, pp. 328-336.
- Frenkel, Roberto y Jaime Ros, *Unemployment, macroeconomic policy and labor market flexibility. Argentina and Mexico in the 1990s*, mimeo, junio de 2003.
- Garrido, Celso, “Los bancos mexicanos y el financiamiento a las empresas”, Seminario de Coyuntura Microeconómica en América Latina, Santiago de Chile, CEPAL, agosto, 2002.
- Gobierno del Distrito Federal (GDF), Secretaría de Desarrollo Económico, *Segundo Informe de Labores*, México, GDF, 2002.
- Secretaría de Desarrollo Económico, *Tercer Informe de Labores*, México, GDF, 2003.
- Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México, México, GDF, febrero de 2004.
- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF), *Propuesta para mejorar la competitividad de las empresas en México*, México, IMEF, 2003.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), Banco de Información Estadística (BIE), 2004 <http://dgcnesyp.inegi.gob.mx/bdine/bancos.htm>, consultada el 26 de febrero.
- Encuesta Nacional de Empleo Urbano (ENEU). México, INEGI, <http://www.inegi.gob.mx/inegi/default.asp>, consultada el 20 de febrero.

## Conclusiones y propuestas de política

El documento refleja, en general, que las Mipyme, particularmente las Pymes, han sido las empresas perdedoras desde mediados de la década de los noventa en México, al menos en términos de empleo. Las diversas fuentes de información sobre este estrato reflejan su desvinculación con el motor de crecimiento en marcha desde finales de la década de los ochenta –las exportaciones– y el incremento significativo de las importaciones en sus procesos y ventas. Como contraparte, en el actual proceso de polarización socioeconómico y territorial por el que transcurre México, han sido las que más se han beneficiado.

¿Cuáles han sido algunas de las causas de ese desempeño? Si se considera que las empresas de menor tamaño básicamente se orientan al mercado interno, tanto la debilidad del crecimiento económico durante los noventa como la limitada demanda han deteriorado su evolución. De igual forma, la estrategia de liberalización seguida desde 1988 ha favorecido sustancialmente a las actividades financieras, vinculadas a la bolsa de valores y al comercio exterior, donde las Pymes no tienen presencia significativa. Adicionalmente, también como resultado de la estrategia macroeconómica seguida desde 1988, las Pymes han sido directamente afectadas por la sobrevaluación del tipo de cambio –generando incentivos a las importaciones con las que compiten en el mercado interno– y la absoluta falta de financiamiento, además de una alta tasa de interés. Este último aspecto es muy preocupante, pues la carencia de financiamiento al sector productivo en general y particularmente a las Pymes afectará su desempeño futuro; a finales de 2003 no había indicios por parte de la banca comercial de cambiar su estrategia hacia el sector productivo.

Cabe destacar que desde 2001 el gobierno federal y varias entidades federativas –se examinaron brevemente varios programas emprendidos por el Gobierno del Distrito Federal– han realizado importantes esfuerzos para canalizar recursos y ofrecer nuevos programas a las Pymes y Mipymes, con todo y la generalizada austeridad presupuestaria de estos años. Si bien estos esfuerzos son relativamente nuevos y a nivel federal contrastan con las políticas de sexenios anteriores, aún se encuentran muy lejos tanto de las necesidades de las empresas como de la dimensión de la problemática de las Pymes. Además de problemas de gestión de los mecanismos,<sup>19</sup> visión, instrumentos y montos otorgados, la operación de la SPYME y la SBA contrastan

19. La propia CIPI *et al.* (2003:60) concluye sobre los programas gubernamentales a nivel federal: “...la mezcla actual de programas e instrumentos de apoyo no cuenta con una estructura integral de atención, además que no da respuesta a las principales necesidades del sector empresarial”. Angelelli, Guaipatín y Suaznabar (2003:23) son más tajantes al respecto y específicamente sobre los Fampyme y Fidecap de la SPYME anotan: “... no existe una instancia de coordinación entre los programas, lo cual se aprecia en la duplicidad de funciones y de herramientas de intervención en la que incurren el Fampyme y el Fidecap falta de personal capacitado al interior de ambos programas; las instituciones públicas

Guaipatín, Carlos, *Observatorio Mipyme: compilación estadística para 12 países de la región*, BID, Washington, D. C., 2003.

Gurría Treviño, José Ángel, *La política de la deuda externa*, México, Fondo de Cultura Económica, 1993.

Martínez, Gabriel y Guillermo Fárber, *Desregulación económica (1989-1993)*, México, Fondo de Cultura Económica, 1994.

Messner, Dirk, "The Concept of the World Economic Triangle: Global Governance Patterns and Options for Regions", *IDS (Institute for Development Studies) Working Paper 173*, 2002, pp. 1-99.

Meyer-Stamer, Jörg, "¿Qué es el desarrollo económico local? ¿Por qué es tan difícil?", en Enrique Dussel Peters (coord.), *Perspectivas y retos de la competitividad en México*, México, UNAM, Facultad de Economía/UNAM y Centro de Desarrollo Empresarial, UNAM/Canacintra, 2003.

Nacional Financiera, "Estadísticas sobre micro, pequeña, mediana y gran empresa", *El Mercado de Valores* (octubre), 2001, pp. 44-55.

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), varios años, *Public Support to Industry*, París, OCDE, *Territorial Reviews*, México, París, OCDE, 2003.

Ortiz, Guillermo, "La política monetaria en México: el esquema de objetivos de inflación y la reducción de la incertidumbre", *LXIV Convención Bancaria*, México, 2002.

Poder Ejecutivo Federal (PEF), *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006*, México, Poder Ejecutivo Federal, 2001.

*Tercer Informe de Gobierno, Anexo Estadístico*, México, PEF, 2003.

Peres, Wilson y Giovanni Stumpo, "La dinámica de las pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe", en Wilson Peres y Giovanni Stumpo (coords.), *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*, México, Siglo XXI/CEPAL, 2002, pp. 9-34.

Pretschker, Udo, "Subsidies and Economic Development in OECD Countries", Seminario Internacional "Reining in the Competition for Capital", University of Minnesota, febrero 27-28, mimeo, 2004.

Ruiz Durán, Clemente, "Financing Small and Medium Enterprises in Latin America", United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD/GID/16), 5 de julio, 1995.

ampliamente. Ello, entre otros aspectos, refleja la falta de conciencia, interés y presión política ante los poderes Ejecutivo y Legislativo de México, así como la debilidad organizacional de las Mipymes y Pymes para efectivamente contar con recursos, programas y personal especializado acordes con su relevancia en la economía, particularmente en el valor agregado y el empleo.

En ese contexto, ¿qué propuestas pudieran tener viabilidad en el corto, mediano y largo plazos, si se considera que varias ya han sido mencionadas en detalle desde hace tiempo, aunque sin ser consideradas por parte de las autoridades responsables?<sup>20</sup>

Pareciera indispensable generar condiciones macroeconómicas competitivas para el sector productivo con empleos. Desde 1988, la estrategia de la liberalización ha permitido, el control y la aparente estabilidad de una serie de variables macroeconómicas –particularmente la inflación, el balance fiscal y la atracción de inversión extranjera directa–, pero ha sido incapaz de generar crecimiento económico, empleo con calidad, inversión y demanda interna, entre otras variables. Es particularmente preocupante el alto nivel de sobrevaluación del tipo de cambio y la inoperancia del sector bancario comercial para el sector productivo desde 1994. Los tres aspectos –crecimiento económico y mercado interno, sobrevaluación del tipo de cambio y falta de acceso y alto costo del financiamiento– son considerados críticos para el desarrollo de las Pymes.

Como resultado del proceso de globalización y sus retos "locales", los instrumentos de apoyo a las Pymes debieran articularse desde una perspectiva regional-sectorial con el fin de hacer frente a las demandas territoriales específicas en los que se encuentran los respectivos sectores y empresas. Las diversas experiencias en las entidades federativas –aunque con minúsculos recursos y personal– parecieran ir en la dirección correcta, aunque es indispensable partir de las experiencias internacionales existentes.<sup>21</sup> Las políticas orientadas hacia las Pymes, de igual forma, deben considerar las diferencias entre políticas sociales –en muchos casos para las microempresas–, políticas de desarrollo económico local (Meyer-Stamer, 2003) y la racionalidad,

---

responsables de la evaluación interna de los programas ...no cuentan con el personal suficiente como para cumplir con el elevado número de evaluaciones periódicas que se deben realizar a todos los proyectos de un mismo estado ...se encuentran también debilidades metodológicas, que afectan tanto la selección de proyectos como la evaluación de los programas, derivadas de la falta de criterios financieros para determinar la viabilidad de los proyectos, y de la falta de indicadores para la evaluación; las metas de los programas están en función del número de proyectos aprobados y en la evaluación se usan indicadores de carácter muy general".

<sup>20</sup>. Al respecto, véanse CANACINTRA (1994); Dussel Peters (2001); IMEF (2004); Péres y Stumpo (2002); Ruiz Durán (1995).

<sup>21</sup>. En Estados Unidos, por ejemplo, las experiencias de políticas locales con base en subsidios fiscales y de otra índole han incrementado las inequidades en la distribución del ingreso y en la actualidad se debaten los beneficios de los respectivos instrumentos. Véase un excelente debate en <http://www.hhh.umn.edu/projects/prie/index.htm> (consultada el 25 de febrero de 2004).

Salas, Carlos y Eduardo Zepeda, "Employment and Wages: Enduring the Costs of Liberalization and Economic Reform", en Kevin J. Middlebrook y Eduardo Zepeda (eds.), *Confronting Development. Assessing Mexico's Economic and Social Challenges*, California, Stanford University Press, 2003, pp. 522-558.

Small and Business Administration (SBA), *50 Years of Service to America's Small Business*, SBA 2004A. <http://www.sbaonline.sba.gov>, consultada el 23 de febrero de 2004.

Una introducción a la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa, Washington, D. C., Office of Entrepreneurial Development, 2004b.

Secretaría de Economía (SE), *Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006*, México, SE, 2001.

ContactoPYME <http://www.contactopyme.gob.mx>, consultada el 15 de febrero de 2004.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi), "Acuerdo de estratificación de empresas micro, pequeñas y medianas", *Diario Oficial de la Federación*, 30 de marzo, 1999, pp. 5 y 6.


Villarreal, René, *Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2000)*, México, Fondo de Cultura Económica, 2000.

Zabludovsky, Jaime, "Trade Liberalization and Macroeconomic Adjustment", en Dwight S. Brothers y A.E. Wick (eds.), *Mexico's Search for a New Development Strategy*, Westview Press, Boulder: Westview Press, 1990, pp. 173-197.

Zedillo, Ernesto, "La propuesta económica de Ernesto Zedillo. Palabras de Ernesto Zedillo Ponce de León, candidato del Partido Revolucionario Institucional a la Presidencia de la República", en el foro "Crecimiento económico para el bienestar familiar", México, D. F., 6 de junio, de 1994.

control y estructura de encadenamientos mercantiles globales a las que se pueden integrar los territorios (Messner, 2002). Debe evitarse incurrir en romanticismos en el sentido de que los territorios pudieran "determinar" su grado de integración y especialización en el mercado mundial.

En el corto plazo, el Ejecutivo, particularmente la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SCHP), debieran vertir masivamente recursos y personal especializado a instrumentos orientados al apoyo de las Pymes; el caso de la SBA manifiesta la enorme brecha presupuestal entre sus recursos actuales y los de la SPYME, así como una amplia gama de instrumentos financieros –fungiendo como banca de primer y segundo pisos–, capacitación, vinculación con centros educativos y especializados, así como mediante la integración de empresarios, expertos y académicos en las respectivas temáticas. De igual forma, la Secretaría de Economía debe formular de manera inmediata un Reglamento para la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de 2002.<sup>22</sup> La propia Ley y el Reglamento incluyen aspectos significativos en licitaciones, financiamiento de instrumentos y programas de largo plazo de apoyo a ese estrato de empresas, así como su evaluación. Por último bajo este rubro, el Ejecutivo o la Secretaría de Economía deben en el corto plazo iniciar la coordinación inter e intrainstitucional en escalas federal, estatal y municipal de los instrumentos de fomento a las Pymes. El tema se ha destacado desde hace años, incluso en los equipos de transición en 2000 y por la propia Secretaría de Economía (SE, 2001), aunque poco se ha realizado al respecto. Los propios estudios de la SE y del BID revelan duplicidades en los programas de la propia SE, aunque son muy superiores entre el Bancomext, Nafin y la propia SE.

El fomento a las Pymes y empresas de menor tamaño requieren de una visión sistémica de la competitividad mediante instrumentos regionales-sectoriales de largo plazo y en forma conjunta entre los sectores público y privado. En cuanto a su instrumentación es indispensable el fortalecimiento de las instituciones empresariales en sus diferentes niveles y la generación de mecanismos que apoyen a agrupamientos de Pymes con base en promotores *in situ* que permitan el financiamiento mediante garantías adecuadas. El centro de esas políticas debieran ser programas que incentiven a las grandes empresas a generar encadenamientos con las Pymes vía proveeduría y la sustitución de importaciones. Las políticas de compras gubernamentales –tema explícito en la Ley aprobada, aunque sin Reglamento– pueden ser un detonador para una mayor envergadura de ese estrato de empresas, en lo cual la SPYME, al igual que la SBA en Estados Unidos, puede desempeñar un papel crucial para sustanciar la propia Ley 

22. El 28 de noviembre de 2003 CANACINTRA, CONCAMIN, COPARMEX, CANAGRAF, CANACERO, CANAME, FUNDES y la UNAM elaboraron conjuntamente una propuesta de dicho Reglamento que debió haberse publicado en el *Diario Oficial de la Federación* a mediados de 2003.