



Universidad Autónoma del Estado de México

Facultad de Contaduría y Administración

TESIS

Importancia de las PyMEs en el Estado de México

Para obtener el grado de

Licenciatura en Contaduría

Presenta:

María Concepción Cruz Paredes

Asesor: Dra. María del Rosario Demuner Flores

Revisor: M. en I. Sonia Arreola Corona

Revisor: Lázaro Desales Galeana

Toluca, Estado de México, noviembre 2013

INTRODUCCION	7
CAPITULO I GENERALIDADES DE LAS PyMEs.....	9
1.1 Definición de las PyMEs	9
1.2 Características de las PyMEs	10
1.3 Clasificación y tamaño de las empresas.....	12
1.3.1 Por su actividad.....	13
1.3.2 Por el origen del capital.....	15
1.3.3 Según la magnitud de la empresa.....	15
1.3.4 Según su ámbito estatal	16
1.4 Ventajas y desventajas de las PyMEs.....	16
1.5 Empresas familiares.....	17
1.5.1 Origen de las empresas familiares	19
1.5.2 Características de las empresas familiares:.....	20
1.5.3 Problemas que identifican este tipo de organizaciones	21
1.5.4 Desventajas de las empresas familiares.....	23
1.5.5 Proceso de sucesión de las empresas familiares.....	23
1.5.6 Ventajas.....	24
CAPITULO II LA GLOBALIZACION Y SU IMPACTO EN LAS PyMEs MEXICANAS	26
2.1 El mundo y los procesos de globalización	28
2.1.1 La desigualdad económica	30
2.2 Los organismos reguladores internacionales	31
2.3 El Fondo Monetario Internacional.....	32
2.4 El Banco Mundial	33
2.4.1 Finanzas de las PyMEs	33
2.5 La Comisión Económica Para América Latina (CEPAL).....	34
2.6 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.....	35
2.7 México ante las nuevas tendencias internacionales	36
2.8 Aportación de las PyMEs al PIB	37
CAPITULO III METODOLOGIA	39
3.1 Planteamiento del problema	39
3.2 Justificación	40
3.3 Objetivo de investigación.....	40
3.4 Metodología	41
CAPITULO IV PARTICIPACION DE LAS PyMEs EN LA ECONOMIA NACIONAL	42
4.1 Origen y evolución de las PyMEs a nivel nacional	42
4.2 Historia de las PyMEs a nivel nacional	43

4.3 Contribución de las PyMEs Mexicanas al empleo	44
4.4 Contribución al PIB	45
4.5. Contribución en unidades económicas mexicanas. Censos Económicos 2004 y 2009.	47
4.5.1 Sector industria manufacturas	48
4.5.1.1 Empleo por tamaño de las unidades económicas sector manufactura	48
4.5.2 Sector comercio	52
4.5.2.1 Empleo por tamaño de las unidades económicas sector comercio.....	53
4.5.3 Empleo por tamaño unidades económicas sector servicios.....	56
4.5.3.1 Distribución territorial de los establecimientos de servicios.....	57
4.6 Marco legal de las PyMEs.....	59
4.6.1 Ley General de Sociedades Mercantiles	62
4.6.2 Códigos o leyes estatales y normas municipales sobre la apertura de establecimientos	64
4.6.3 Leyes del Impuesto sobre la Renta y del Impuesto Empresarial a Tasa Única	65
4.6.4 Ley del Impuesto al Valor Agregado	67
4.6.5 Ley de Propiedad Industrial.....	67
4.6.6 Ley Federal de Protección de Datos.....	68
4.6.7 Ley Federal del Trabajo	68
4.6.8 Leyes del seguro social e Infonavit	71
CAPITULO V PARTICIPACION DE LAS PyMEs EN EL ESTADO DE MEXICO.....	72
5.1 Origen y evolución de las PyMEs en el estado de México	73
5.2 Historia de las PyMEs en el Estado de México	78
5.3 Contribución de las PyMEs al empleo en el Estado de México	79
5.3.1 Sector manufactura	80
5.3.2 Sector comercio	82
5.3.3 Sector servicios	84
5.4 Contribución al PIB	86
5.5 Apoyos económicos para las PyMEs en el Estado de México	88
5.5.1 Programas del instituto PyME para facilitar el acceso de las PyMEs al financiamiento:	95
5.5.2 Programas de apoyos bancarios.....	97
CONCLUSIONES	103
GLOSARIO	106
Bibliografía.....	109

INTRODUCCION

Es indudable que las pequeñas y medianas empresas mexicanas (comúnmente conocidas como PyMEs) enfrentan grandes y variados problemas y desafíos. En México, las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) constituyen el 99.8 % del total del universo empresarial, éstas generan el 79.60% del empleo y aportan el 52 por ciento del PIB (INEGI, 2004).

El Estado de México es la entidad del país que destina mayores recursos para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas, a través del desarrollo de más infraestructura que facilite la comercialización de sus productos, al tiempo que se busca acercarlas con la ciencia y la tecnología “porque sin duda es en la formación de capital humano, particularmente en esta era del conocimiento, donde se le habrá de dar mayor valor agregado a nuestra capacidad creativa”.

Es por esto que la presente investigación reporta la importancia de las PyMEs en el Estado de México.

La importancia económica de la pequeña y mediana empresa (PyMEs) es un hecho reconocido en todo el mundo. Ante el Magro crecimiento de la economía de nuestro país el desgaste del modelo exportador y la necesidad de reactivar el mercado interno para enfrentar la desaceleración de la economía de Estados Unidos, la pequeña y mediana empresa juegan un papel estratégico en nuestro país.

En el caso de México u de otros países en desarrollo, las limitaciones presupuestarias son precisamente uno de los factores que más obstaculizan el esfuerzo de los gobiernos para mejorar las condiciones de este sector empresarial, y con ello los efectos positivos que se desencadenarían en la economía en general y en materia de empleo.

Ante un entorno económico mundial y nacional que presagia un menor crecimiento, sin embargo, las PyMEs son un punto estratégico para la estabilidad social del país, ya que son las que generan mayor número de empleos, incluso más que las grandes compañías. La importancia radica en la cantidad de establecimientos de este tipo que existe en nuestro país. Sin embargo, la Micro, Pequeña y Mediana empresa se ha enfrentado en múltiples ocasiones a escenarios adversos, en los cuales es difícil la supervivencia; ante un entorno económico desfavorable.

Al hablar de empresas medias nos referimos a un universo de unidades económicas, que están constituidas por el conjunto de pequeña y mediana empresa y por las micro empresas más desarrolladas, las cuales dan empleos a terceros más allá de la familia, operan de manera estable y tiene una división de funciones cuando menos incipiente en su organización interna. La naturaleza de la empresa media y su razón de ser tiene que ver con una visión de expansión y crecimiento en el largo plazo; es decir son un conjunto de empresas que poseen un amplio potencial productivo y desarrollo, lo cual simplifica y hace más eficientes las acciones de fomento.

Puede ser que en un porcentaje muy cercano al cien por ciento de las PyMEs sean familiares.

El Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 establece como uno de sus objetivos rectores promover la creación, desarrollo y consolidación de las micro, pequeñas y medianas empresas (PyMEs), y como una de sus estrategias el favorecer el aumento de la productividad de las PyMEs e incrementar el desarrollo de productos acorde con sus necesidades.

El Programa Sectorial de Economía 2007-2012, establece como uno de sus ejes detonar el desarrollo de las PyMEs y como objetivo rector el contribuir a la generación de empleos a través del impulso a la creación de nuevas empresas y la consolidación de las PyMEs existentes, con el objetivo de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las PyMEs, así como aquellos que promuevan la inversión productiva que permita generar más y mejores empleos y más y mejores PyMEs. La Secretaría de Economía publicó en el Diario Oficial de la Federación, el 23 de diciembre de 2011, el acuerdo por el que se dan a conocer las Reglas de operación de Fondo de Apoyo para la Micro, pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyMEs) para el ejercicio fiscal 2012.

De acuerdo con los Censos Económicos 2009, durante ese año a nivel nacional 344,959 nuevos emprendedores iniciaron su negocio, y de acuerdo con el Sistema Nacional de Incubación de Empresas (SNIE) de la SE, entre 2009 y 2011, alrededor de 24,500 nuevos negocios fueron encubados durante esos años de los cuales el 14% aproximadamente, tuvo acceso a un financiamiento de algún programa federal.

CAPITULO I GENERALIDADES DE LAS PyMEs

Las pequeñas y medianas empresas actualmente se consideran el sector productivo más importante en nuestra economía, se puede decir que tanto en los países desarrollados como en los que están en procesos de crecimiento este tipo de organización productiva es de significativa importancia.

Las pequeñas y medianas empresas en México, actualmente están reguladas por distintos sectores de gobierno (Secretaría de Economía, Secretaría de Hacienda y Crédito Público y demás órganos oficiales) pero se guarda una definición que es normativa para la determinación de las mismas y se basa para ésta, en un criterio general que han tomado varios organismos internacionales, y es el número de trabajadores con que cuenta.

1.1 Definición de las PyMEs

La definición de una empresa, sin importar su tamaño, ni su lugar de origen, es igual en cualquier parte del mundo, ya que dentro de su definición, siempre gozará de los mismos componentes necesarios para que pueda decirse que es una empresa.

Sin embargo, para efectos de este estudio, se tomarán como relevantes las siguientes definiciones:

Una organización es un conjunto de personas que trabajan juntas para cumplir con un propósito común. Una empresa son individuos que unen sus esfuerzos para alcanzar un beneficio económico. Precisamente, ese deseo de lucro es lo que la diferencia de cualquier otra institución de la sociedad.

María Freier (2004), licenciada en Ciencias Antropológicas, advierte sobre su complejidad y profundidad. Toda organización humana es una construcción social, un producto cultural, a su vez generador de cultura. La empresa, además de articular tecnologías, capitales intangibles y relación con los mercados, es fundamentalmente una asociación de personas, con distintos matices culturales y psicológicos, por lo tanto no es por completo racional económicamente. En su interior se produce una acumulación de patrimonio, conocimientos, culturales y psicológicos por lo tanto no

es por completo racional económicamente. En su interior se produce una acumulación de patrimonio, conocimientos, cultura, valores profesionales y morales, que tienen como protagonistas a todas las personas que la integran. Es así como las empresas, específicamente las industriales, dentro de ellas las PyMEs, tienen mucho que decir en torno a la dinámica social.

Desde el punto de vista jurídico la empresa es “concepto de una persona jurídica colectiva, como un posible sujeto de derechos privados” (Rodríguez, 2002:p. 4).

Desde el punto de vista de marketing, la empresa es una “entidad que obtiene ciertas ventajas de mercadotecnia, producción, investigación y desarrollo” al establecerse en lugares estratégicos, y que satisface las necesidades de los clientes. (Kotler, 1998:p.529).

La teoría administrativa define a la organización como “todo un grupo estructurado de personas reunida para cumplir ciertas metas que no podrá cumplir individualmente” (Hellriegel, 1998:p.5).

1.2 Características de las PyMEs

Una vez que tenemos la definición de una empresa, las características en general son las siguientes:

- Cuentan con recursos humanos, técnicos, materiales y financieros.
- Realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas
- Combinan factores de producción a través de los procesos de trabajo, de las relaciones técnicas y sociales de la producción.
- Planean sus actividades de acuerdo con los objetivos que desean alcanzar. Son una organización social que forma parte del ambiente económico y social de un país.
- El modelo de desarrollo empresarial reposa sobre las nociones de riesgo, beneficio y mercado.

Las PyMEs poseen características muy especiales como son:

1. El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
2. Su número de trabajadores empleados en el negocio crece y va de 0 hasta 500 personas.
3. Utilizan más maquinaria y equipo, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.
4. Está en proceso de crecimiento, la pequeña tiende a ser mediana y ésta aspira a ser grande.
5. Las relaciones de los accionistas son menos formales y los esquemas de compensación son altamente flexibles.
6. La opacidad en la información y la falta de un historial financiero limitan el acceso al mercado de capitales públicos relativamente costoso.
7. Motivados por mantener la propiedad y control, lo que demanda una inversión cuantiosa por parte de los propietarios, al punto de constituir la mayor proporción de sus portafolios de inversión escasamente diversificados.
8. Sus inversores y acreedores, tienden a demandar garantías de tipo personal o no corporativa en calidad colateral de la deuda, por lo cual los propietarios de las PyMEs están altamente expuestos al riesgo de quiebra personal.
9. Durante los primeros años de constitución, los beneficios e indemnizaciones de los propietarios pueden ser postergados en procura de la estabilidad económica y financiera de la empresa.

Así las características básicas de las PyMEs en términos de factores son el liderazgo, cultura organizacional, planeación estratégica, clientes, talento humano, procesos, información y conocimiento, recursos, sustentabilidad y responsabilidad social. Considerando a la competitividad como un factor de crecimiento en la empresa.

1.3 Clasificación y tamaño de las empresas

Existen muchas clasificaciones de empresas que nos ofrecen los diversos tratadistas en administración, sin embargo, la que adoptaremos es la realizada bajo el criterio de la dimensión o tamaño. De acuerdo a su tamaño y operaciones, las PyMEs en México, han sido legalmente definidas por la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, promulgada en el año 2002 y modificada en 2006. Aunque anteriormente ya se contaba con clasificaciones oficiales, es esta Ley la que se mantiene vigente, con algunas modificaciones respecto a la original, como la publicada el 30 de junio de 2009 que modifica el artículo 3, fracción III.

De acuerdo con la última modificación por parte del Diario Oficial de la Federación (DOF), la clasificación de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) se basa en el número de empleos que genera y establece como determinante el nivel de ventas anuales.

Como se puede observar en el cuadro 1, los criterios (números de trabajadores y ventas anuales) tienen cada uno un peso en el cálculo, los trabajadores ponderan 10.0% y las ventas 90.0%, en tanto el criterio que se ha utilizado en esta publicación es únicamente por el número de trabajadores.

Cuadro 1. Estratificación de Empresas

Tamaño	%	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope Máximo combinado*
Micro	12	Hasta 10	Hasta 4	4.6
Pequeña	49	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
		Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	39	Desde 31 hasta 100	Desde \$100 hasta \$250	235
		Desde 51 hasta 100		
		Desde 51 hasta 250	Desde \$100 hasta \$250	250

* Tope Máximo Combinado = (trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%

Tercero. El tamaño de la empresa se determinará a partir el puntaje obtenido conforme a la siguiente fórmula:

Puntaje de la empresa = (Número de trabajadores) X 10% + (Monto de Ventas Anuales) X 90%,
el cual debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de su categoría.

Fuente: Diario Oficial de la Federación (30 de junio de 2009)

El tamaño de la empresa se determinará a partir del número obtenido conforme a la siguiente fórmula: $\text{Puntaje de la empresa} = (\text{número de trabajadores}) \times 10\% + (\text{Monto de Ventas Anuales}) \times 90\%$, el cual debe ser igual o menor al Tope Máximo combinado de su categoría. La clasificación es necesaria, ya que el Gobierno Federal ha establecido políticas de fomento para las micro, pequeñas y medianas empresas, prueba de ello es la promulgación de la mencionada Ley que “tiene por objeto promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad. Así mismo incrementar su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional” (Artículo 1). Vale recordar que en México las PyMEs representan el 99% de las empresas, generando un 79% de los empleos formales, y el 52% del Producto Interno Bruto (PIB). Según datos oficiales de la Secretaría de Economía.(Exposición de motivos del Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Diario Oficial de la Federación 2009).

Por estos y otros indicadores, las pequeñas y medianas empresas han despertado un gran interés por parte del gobierno, la sociedad, y las instituciones educativas.

A las empresas las podemos clasificar en función de diversos aspectos, como se mencionan a continuación:

1.3.1 Por su actividad

*** Empresas Industriales**

Son aquellas empresas en donde la actividad es la producción de bienes por medio de la transformación o extracción de las materias primas. Se pueden clasificar como: extractivas, que se dedican a la extracción de recursos naturales sean renovables o no. Las manufactureras, que son las que transforman las materias primas en productos terminados. Estas últimas, a su vez, pueden ser: empresas que producen productos para el consumidor final y empresas que producen bienes de producción. Las agropecuarias, que tienen la función de la explotación agrícola ganadera.

***Empresas Comerciales**

Se trata de empresas intermediarias entre el productor y el consumidor, en donde su principal función es la compra y venta de productos terminados aptos para la comercialización.

Las empresas comerciales se pueden clasificar en:

- Mayoristas: realizan ventas a otras empresas en grandes volúmenes, pueden ser al menudeo o al detalle.
- Menudeo: venden productos en grandes cantidades o en unidades para la reventa o para el consumidor final.
- Minoristas o detallistas: venden productos en pequeñas cantidades al consumidor final.
- Comisionistas: la venta es realizada a consignación en donde se percibe una ganancia o una comisión.

***Empresas de servicios**

Son empresas que brindan servicios a la comunidad, pudiendo tener o no fines de lucro.

Se pueden clasificar a su vez en:

- Servicios públicos varios: comunicaciones, energía, agua, etc.
- Servicios privados varios: servicios administrativos, contables, jurídicos, entre otros.
- Transporte: de personas o mercaderías
- Turismo
- Instituciones financieras
- Educación
- Salud
- Finanzas y seguros

Según la actividad, las empresas también se pueden calificar como:

- **Empresas del sector primario**, que se relacionan con la transformación de recursos naturales en productos primarios no elaborados, los que se utilizan después como materia prima. Aquí podemos encontrar la ganadería, agricultura, acuicultura, caza, pesca, silvicultura y apicultura.
- **Empresas del sector secundario**, en el que se transforma la materia prima en productos de consumo o bienes de equipo que se pueden utilizar también en otros ámbitos del mismo sector. En este sector podemos hablar de industria, construcción, artesanía, obtención de energía.

- **Empresas del sector terciario, o sector servicios.** Abarca todas las actividades económicas relacionadas con los servicios materiales que no producen bienes, y generalmente se ofrecen para satisfacer necesidades de la población. Aquí podemos hablar de finanzas, turismo, transporte, comercio, comunicaciones, hotelería, ocio, espectáculos, administración pública o servicios públicos (de Estado o iniciativa privada).

1.3.2 Por el origen del capital

Las empresas en función de dónde procede el capital se puede dividir en diferentes tipos:

- **Privadas**

Se trata de empresas en donde el capital es propiedad de inversionistas privados y son lucrativas en su totalidad. El origen de capital es privado.

Pueden ser:

- a) Nacionales: el capital pertenece a inversionistas de un mismo país.
- b) Extranjeros: los inversionistas son nacionales y extranjeros
- c) Transnacionales: se trata de capital de origen extranjero y las utilidades las reinvierten en los países de origen.

1.3.3 Según la magnitud de la empresa

Con respecto a este criterio las empresas se pueden clasificar en:

Pequeñas, medianas o grandes, aunque generalmente hay una diferenciación entre grandes empresas y pequeñas y medianas empresas (PyMEs).

Las empresas pequeñas pueden ser conocidas como:

- Pequeñas empresas, su capital, ingresos y número de trabajadores son reducidos, de hecho no trabajan más de 20 personas.
- Microempresas, con un capital, número de trabajadores e ingresos en cuantías personales, de hecho no hay más de 10 personas entre empleados y trabajadores.

- Famiempresas, en que la familia es el motor del negocio. Son empresas familiares.

1.3.4 Según su ámbito estatal

Las empresas en función de este aspecto pueden ser:

- A) Nacionales**, si desarrollan la actividad en un solo país, el propio.
- B) Multinacionales**, que desarrollan actividades a la vez en varios países, suelen ser empresas grandes.
- C) Regionales**, que desarrollan su actividad en una sola región.
- D) Locales**, están enfocadas a su propia localidad o a un terreno corto.

1.4 Ventajas y desventajas de las PyMEs

Mucho se ha escrito sobre las fortalezas y debilidades que presentan las PyMEs y que les impiden su desarrollo, entre las más comunes se tienen las presentadas en el cuadro 2.

Cuadro 2. Ventajas y desventajas de las PyMEs

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> - Capacidad de generación de empleos. - Albergan la mano de obra no especializada. - Sirven como modo de autoempleo. - Asimilación y adaptación de tecnología. - Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones). - Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario). - La planeación y organización no requiere de mucho capital. - Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico, como la inflación y la devaluación. - Viven al día y no pueden soportar periodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas - Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores. - La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento. - Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas, es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas. - Mantienen una gran tensión política, ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre

VENTAJAS	DESVENTAJAS
<ul style="list-style-type: none"> - Flexibilidad para adaptarse a las condiciones del mercado. - Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios. - Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande. - Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos. - Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad. - Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores. 	<ul style="list-style-type: none"> competencia se limita o de plano desaparece. - Sus ganancias no son elevadas, por lo cual, muchas veces se mantienen al margen de operación y con muchas posibilidades de abandonar el mercado. - No contrataran personal especializado y capacitado por no poder pagar altos salarios. - La calidad de la producción no siempre es la mejor, muchas veces es deficiente, porque los controles de calidad son mínimos o no existen. - No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.

Fuente. Elaboración propia basada en Andersen, 1999; Rodarte,2001; Vázquez, 1999

1.5 Empresas familiares

La casi totalidad de las micro, pequeñas y medianas empresas están catalogadas como familiares, o sociedades entre amigos o parientes. Desafortunadamente no existe, y todavía falta para que se desarrolle, un mercado de inversionistas de riesgo, profesionales que entren a este tipo de negocios, así como tener acceso a servicios de consultoría por altos costos que ésta representa con respecto a sus ingresos. Sin embargo, son estas empresas las que probablemente más lo necesitan y también las que más fácilmente logran mejorar sus procesos. Por lo anterior, es un hecho que la dinámica de la operación está íntimamente relacionada con el grado de unión, apoyo y comunicación de sus miembros.

México tiene su principal desarrollo en las PYMES, ya que estas son el medio para tener empresas netamente mexicanas. También para que satisfagan las

necesidades de la población y para que no se tenga la necesidad de que entren otras empresas a tomar posesión del mercado, que sólo le debe de pertenecer a las empresas mexicanas. Las PYMES en México están conformadas principalmente por empresas familiares. “La empresa familiar es aquella que incluye dos o más miembros de la familia teniendo control financiero sobre ella” (Gilbert, 2009, p. 183). En general se suele asociar a las empresas familiares con las empresas pequeñas y poco profesionalizadas; pero en realidad lo que las define no en su tamaño ni calidad de gestión directiva, sino el hecho de que la propiedad y la dirección, estén en manos de uno o más miembros de un mismo grupo familiar y que existe intención de que la empresa siga en manos de la familia.

En los tiempos actuales están surgiendo nuevas empresas familiares en todo el mundo, con el propósito de colocarse dentro de la economía mundial.

Las empresas familiares son manejadas o dirigidas principalmente por su fundador o familiares o amigos. Se tiene la confianza que los directivos buscarán la forma de desarrollar mejor a la empresa, ya que tienen un compromiso con toda la familia. Este compromiso es aún mayor porque no sólo está manejando una empresa, sino que está manejando el patrimonio total de toda su familia. El capital invertido en la empresa es proporcionado por toda la familia. Estas empresas cuentan con una distribución de puestos según la experiencia y la edad.

En México es claro el lugar que ocupan las empresas familiares, aproximadamente es el 90% de las empresas establecidas en nuestro país están bajo el control y propiedad de las familias, es por esto que se reconoce la importante contribución al desarrollo económico, social y cultural de México (Amat J., 2006, pág. 32). Las empresas familiares mexicanas se encuentran principalmente distribuidas en el sector agrícola, después en el comercio y por último en el industrial.

Con frecuencia se piensa que las empresas de origen familiar son pequeñas entidades económicas sin tecnología, con escasos recursos financieros y sistemas administrativos incipientes; sin embargo, empresas como Ford de la familia que lleva el mismo apellido, Wal-Mart de la familia Walton, Grupo Electra, Grupo Continental y muchos más, son organizaciones de corte familiar que claramente corrigen esta idea falsa.

Según datos del INEGI (censos 2009) en México existen 3,724,019 empresas familiares en todo el país, de los cuales 98.35 % se concentran en el comercio 49.9 %, en servicios 36.7 % e industrias manufactureras 11.7 %.

El reporte de la Family Business Magazine diez de las doscientas cincuenta empresas familiares más grandes del mundo son mexicanas.

De acuerdo a los estudios realizados por John L. Ward en Estados Unidos, se observó que en las empresas familiares el 10% de estos fracasos se debe a la falta de capacidad del sucesor, el 20% a razones de negocio, el 10% a falta de capital, el 60% de los casos de fracaso se deben a temas puramente familiares.

1.5.1 Origen de las empresas familiares

El dueño comienza auxiliándose de su esposa, hijos, hermanos o parientes políticos y se empiezan a dar algunas situaciones complejas, como no saber que trato darles o realmente cuál es su papel dentro de la empresa, si realmente saben sobre el negocio, si el sueldo es muy alto o muy bajo, si comienzan las envidias, pero sobre todo la organización de la empresa es un caos, pues o hay un plan estratégico y organizacional que se esté siguiendo y es aquí donde comienza el problema. (Grabinsky, 2010, p.37)

Los pequeños y medianos empresarios tienen un profundo conocimiento técnico, pero una gran aridez administrativa. Éstos nacen de una ventaja competitiva personal basada en algún diferencial técnico nato: pueden ser excelentes vendedores, o buenos técnicos. Cuando ellos se encargan del proceso todo funciona bien. La primera etapa del crecimiento es el contratar personal que muchas veces son miembros de la familia, normalmente auxiliares administrativos y técnicos, o probablemente vendedores.

Estos nuevos empleados más que ayudar al empresario, sólo siguen sus órdenes, son literalmente mano de obra, sigue habiendo una sola cabeza: la del empresario. La segunda es cuando el empresario empieza a delegar. Éste tiene problemas ya que no puede separarse de la operación, no confía en sus subordinados; algunas veces esta falta de confianza es precisamente porque son familiares y tal vez no tenían la preparación para llevar a cabo el puesto, pero económicamente le convenía más que alguien preparado y cree ser el único que puede resolver los problemas.

En esta etapa crítica el empresario se da cuenta- algunas veces- que necesita ayuda. Al tratar de buscar opciones encuentra desde cursos de pequeña empresa, hasta caras consultorías de prestigiados despachos, enfocados a asesorar grandes empresas. En los últimos años han venido dándose diferentes movimientos de apoyo y ayuda a la pequeña y mediana empresa. Estos programas están patrocinados por universidades, secretarías y organizaciones privadas. Y lo único cierto es que estos empresarios se encuentran con una gran disposición para mejorar.

1.5.2 Características de las empresas familiares:

1.- Respecto a la propiedad: Gran parte de ésta es de una familia, la que mantiene el poder y el control de la actividad empresarial, por lo tanto las decisiones están en manos de la familia, nuclear o extensa, la propiedad también está en manos de la familia y aunque puede ser que no sea un solo dueño, y puede tener tanto accionistas como empleados que no sean de la familia, la mayoría de las acciones están en manos de ésta. La mayoría de las decisiones se toman por amistad, o por relación de parentesco sin tomar en cuenta otras opciones que podrían traer más beneficios a la empresa.

2.- Respecto del poder: La mayoría de los miembros de la familia se dedican a la dirección de la empresa o cargos de decisión en el consejo directivo. Esto puede ser un problema desde el punto de vista de la organización, pues todo lo que el empresario diga, piense o decida tiene que llevarse a cabo. Su familia, subordinados y algunos amigos que lo aguantan, están condicionados a no discutir con el patrón y sólo obedecerlo. Es importante que el dueño se quite el velo y comience a clarificar su mente y deje que su espíritu emprendedor vaya más allá. Tener puros robots es nocivo para la misma. La empresa debe tener una serie de políticas que aseguren su crecimiento, salud financiera, y otros asuntos de interés general.

3.- Respecto a la continuidad: Siendo familiar, debe estar involucrado un elemento de herencia, en este caso se identifica cuando en la empresa participan los miembros de la segunda generación familiar, es decir los hijos del fundador por ejemplo: La sucesión no debe ser un hecho traumático, sino algo natural. El empresario deja un negocio a sus herederos más capacitados y en forma tal que su presencia sigue siendo deseada por éstos como consejero.

4.- Falta de formalidad: Este punto se refiere básicamente a la falta de un orden organizacional y de planeación, más que al cumplimiento de los compromisos. Esto se debe a que no tienen escritos ni políticas, ni procedimientos, ni programas a seguir por todos los que forman parte de la misma, esto puede traer graves consecuencias dentro de la organización.

5.- Falta de liquidez: La mayoría de estas empresas sufren de problemas de liquidez, aunada a esto la imposibilidad de acceder a créditos. Es importante saber que los créditos dinamizan los mercados relativos. Es importante quitar de las empresas la etiqueta marginal y marginada que ha tenido hasta ahora.

Además de un punto favorable en el financiamiento y en particular al costo de los recursos, es que aun siendo paradójico es absolutamente cierto, que las pequeñas unidades productivas disponen de una mayor capacidad para asimilar el impacto de tasas de interés más elevadas que las que prevalecen en el mercado para otros estratos empresariales, ya que existe una relación inversamente proporcional entre las dimensiones de las empresas y negocios y la tasa interna de retorno financiero. Para esto se requiere, por supuesto, de un sistema dinámico y una tecnología de micro financiamiento especializada en el sistema de intermediación financiera.

También es conveniente dejar muy claro que, de ninguna manera, este reconocimiento significa aceptar que la microempresa y los micro productores de bajos ingresos pueden absorber los costos del financiamiento.

6.-Problemas de solvencia: Si el problema de liquidez es grave, el de solvencia es aún peor. Es necesario entender que falta de liquidez significa tener con que pagar pero no contar con el efectivo, es decir, tener en nuestro balance cuentas por cobrar, inventarios, etc., pero falta de solvencia es no tener con que pagar. Esto les sucede continuamente a las empresas familiares (PyMEs) por falta de planeación y su natural optimismo con que tienden a hacer planes para salvar su empresa, pero estos planes por estar mal fundamentados y por falta de conocimiento a veces no funcionan.

1.5.3 Problemas que identifican este tipo de organizaciones

a) La dificultad para crecer: efectivamente, mientras las empresas no familiares tienden a acelerar su crecimiento, luego de algún tiempo, se inclinan al estancamiento y la consecuente parálisis de su crecimiento.

b) La continuidad: este podría considerarse uno de los problemas más graves en el largo plazo, pues al estar sujeta a los ciclos de la familia puede que no se revitalice lo suficiente, ni con el periodo adecuado. Estos problemas generalmente se dan debido a que cuando la nueva generación a la empresa, la estructura organizacional no está actualizada y sigue siendo la estructura del fundador, por lo tanto en una sociedad y en un mercado tan dinámico no se pueden permitir las empresas seguir trabajando con estructuras antiguas, que si bien es cierto sirvieron de mucho en otras épocas, con la nueva generación pueden causar grandes problemas a la empresa e incluso hacerla desaparecer, toda empresa requiere de renovación continua para poder competir y mantenerse en el mercado.<http://www.pymes.com.mx/blog/2011/03/30/pymes-desaparecen-por-crisis-familiares/>

c) La efectividad es sacrificada por la afectividad. Por ejemplo, si el esposo es el director general y la esposa la gerente de administración, es muy común que se confundan y que actúen de acuerdo a la relación de esposos y no de acuerdo a las funciones del puesto que les corresponde.

d) Carencia de indicadores clave de desempeño. El miembro de la familia que ejerce un puesto directivo o gerencial no está sujeto a indicadores de desempeño, es decir a parámetros claros de rendimiento y de resultados requeridos por la empresa.

e) La empresa es considerada como una especie de fundación o casa hogar. Algunas empresas parecen tener como objetivo mantener a cada vez más miembros de la familia sin importar las aportaciones reales que estos hacen a ella.

f) Carencia de competencias. Los miembros de la familia no cuentan con entrenamiento formal para ser empresarios, por lo que es muy común que la empresa se dirija desde el área de producción.

g) Falta de seguimiento a metas y compromisos. Es muy común que en la empresa familiar no exista quien le exija resultados al puesto de director de la empresa, pues normalmente este último también es el dueño de la misma (nótese que en una empresa el dueño y el director son roles distintos con derechos y obligaciones diferentes).<http://www.pymempresario.com/2013/10/las-empresas-familiares-y-sus-retos-segun-kpmg/>

1.5.4 Desventajas de las empresas familiares

I. Confundir la propiedad con la capacidad de dirigir: es de conocimiento público que este es uno de los principales y más comunes fenómenos dentro de la empresa familiar. El hecho de ser el dueño de la empresa no significa que sea un excelente gerente al 100%, pues como se menciona anteriormente, el empresario algunas veces tiene conocimientos natos y es bueno en alguna área, pero no cubre todas las áreas principales a tomar en cuenta en una empresa, y es en ese momento que se afectan las relaciones dentro de la empresa o el orden, la motivación de los que la conforman.

II. No seguir las leyes de Mercado: esto puede traer un problema más profundo y menos obvio que el de vender a precios más altos o más bajos, pues debido a que no se estudian dichas leyes que el mercado impone como la oferta, la demanda, etc. Muchas veces se cae en el problema de pagar sueldos muy altos (o muy bajos) a los miembros de la familia que la dirige, lo mismo puede suceder con los dividendos: darse muy por arriba del precio que se deberían de repartir o muy por debajo, y todo esto lleva a que la empresa sufra una distorsión en la determinación o percepción de los costos y así mismo en la determinación de los precios.

Confundir los lazos de afecto con los contractuales. Es una tendencia que no es fácil de acabar con ella en una empresa familiar, pero sí se puede controlar. El cariño, confundido con la relación laboral, desestimula el compromiso de los que trabajan en la empresa y reduce la competitividad de la firma.

III. El retraso innecesario de la sucesión: esta responsabilidad recae sobre los miembros fundadores. No se trata de abandonar el cargo y dejar a la empresa llena de problemas a los sucesores. Se trata de ir preparando y enseñando a los futuros ejecutivos, tanto el manejo, la disciplina, prepararlos a la relación con los proveedores y los clientes, dejar resuelto cualquier problema fiscal que se tenga. En síntesis transmitir la cultura de la empresa a quienes tendrán que decidir.

1.5.5 Proceso de sucesión de las empresas familiares

En el proceso de sucesión es muy importante tomar en cuenta cada uno de los pasos para el buen logro de la misma, como a continuación se presentan:

1.- La planeación preliminar: En esta etapa el empresario fundador tiene que planear qué es lo que quiere hacer con su empresa, cuándo se quiere retirar, analizar a cada uno de sus familiares e invitarlos a que ayuden con la idea de que se vaya empapando del negocio. También debe realizar un plan de entrenamiento por varios años para estos familiares. Si no hay interés o alternativas de sucesión de todas formas es muy importante este paso para que vaya planeando qué hará cuando quiera retirarse y lograr maximizar su patrimonio.

2.- El monitoreo y capacitación de los sucesores potenciales: En esta etapa ya entra la preparación de los familiares y su evaluación en la empresa. Se recomienda que sea un entrenamiento profundo en cada una de las áreas de la empresa, para poder tomar decisiones o para emprender nuevos proyectos. El entrenamiento puede ser 4 meses en cada área y llevar un archivo del desempeño del sucesor y que él, a su vez, presente un reporte de sus actividades. Es importante que atienda a las juntas que tiene el dueño con sus ejecutivos. Este proceso es muy importante para saber si se requiere de mayor entrenamiento o de un asesor externo para la misma.

3.- Problemas que se puedan encontrar: En esta etapa el familiar decide si quiere entrar a trabajar en la empresa y de ser así el dueño debe de ir dando puestos con mayor autoridad y mayores responsabilidades. Puede ocurrir que después de la fase de entrenamiento o monitoreo, el sucesor decida hacer su vida independiente de la empresa y aunque sea triste para el dueño, ahora tiene que pensar qué es lo que quiere hacer con su empresa. Es muy importante que el empresario tenga claros los objetivos y deseos del mismo para que la sucesión sea lo más sencilla posible.

4.- La transferencia formal del poder: Se transfiere toda responsabilidad al sucesor; se recomienda que el empresario fundador deje el 100% de actividades operacionales y desaparecer, para que el nuevo director asuma toda su responsabilidad y logre madurar. La mayoría de las decisiones importantes seguirán fluyendo del empresario, pues forma parte del consejo de administración.

1.5.6 Ventajas

Existen ciertos valores dentro de la familia que se transmiten dentro de la empresa, así como valores intrafamiliares que llegan a ser el estandarte de la organización y que aprovechándolos de la mejor manera se logran grandes beneficios. Estas características son de dos tipos y a continuación se señalan.

A) Fortalezas de Unidad: Estas se relacionan con el poder de la familia. Los lazos deben mantener siempre unidos y apoyándose por encima de lo económico. Algunos ejemplos de éstas son:

- Intereses Comunes
- Autoridad Reconocida
- Confianza Mutua
- Compenetración
- Flexibilidad

B) Fortalezas de Compromiso: Mientras las anteriores hacen referencia a la forma de llevar a la organización o su forma de gobernar la organización, estas fortalezas refuerzan la motivación para lograr un trabajo de calidad, siempre buscando ser los mejores. Algunas de estas fortalezas son:

- * La entrega a un ideal
- * Sacrificio personal
- * Exigencia de lo mejor
- * Pensamiento a largo plazo

La finalidad de las empresas familiares es crecer con el tiempo, estas ventajas con las que cuenta una empresa familiar de las empresas que no son familiares, pueden servir de mucho, pues aunque las no familiares también tienden a crecer, no cuentan el poder motivacional de una empresa familiar ni con la unión de la misma. Es importante tomar en cuenta las desventajas y aprovechar las ventajas para que la empresa familiar no se estanque en su crecimiento y continúe por mucho tiempo.

CAPITULO II LA GLOBALIZACION Y SU IMPACTO EN LAS PyMEs MEXICANAS

La globalización ha venido transformando el mundo en que vivimos. Si tenemos la oportunidad de viajar a diferentes lugares del mundo, encontraremos marcas conocidas en cada rincón de la tierra, sin importar lo lejos que este lugar se encuentre ni lo arraigado de las tradiciones locales.

Las empresas multinacionales luchan por ganar mercado en cada país del globo terráqueo. La pelea por conseguir consumidores para sus productos o servicios ya no se circunscribe a un solo país o región, sin embargo la competencia en cada plaza se da contra jugadores locales o en el mejor de los casos nacionales, que ven afectada su operación por la llegada de competidores con presencia de marca mundial.

Las más afectadas, ante este entorno de competencia, son las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), ya que no cuentan con: el apoyo de un corporativo poderoso, una economía de escalas por tener una operación globalizada, contratos benéficos con proveedores por el tamaño de la operación, entre muchas otras limitantes.

Ante esta realidad se pudiera pensar que las PyMEs son una especie en extinción; sin embargo su tamaño, estructura ligera, conocimiento del mercado local, entre otras características, hacen que éstas se puedan adaptar más fácilmente a un mercado cambiante y buscar ventajas competitivas.

Las PyMEs tienen diferentes opciones para competir, donde su creatividad y adaptabilidad serán fundamentales para sobrevivir en un entorno globalizado: La primera es aliarse a las grandes empresas transnacionales, siendo su proveedor de productos o servicios. En México, se puede acudir a ferias y exposiciones especializadas en desarrollo de proveedores, en donde las PyMEs se acercan a grandes transnacionales para realizar sinergia de negocios.

Una segunda opción es realizar outsourcing a las empresas transnacionales, debido a que la legislación laboral, fiscal, civil, así como la proveeduría al gobierno, entre otros rubros es particular en cada país, las empresas globalizadas deciden contratar los servicios de expertos en el área y no quedarse ellos con la responsabilidad.

Por ejemplo, una de las grandes fortalezas de Bimbo es su distribución; ellos llegan con sus productos hasta las tiendas que se ubican en la ranchería más alejada del país y esa es su gran ventaja competitiva.

Otra opción es atacar los nichos de mercado desatendidos por las empresas globalizadas, que por su misma naturaleza tienen productos estandarizados, para que sus clientes consuman el mismo producto sin importar el país en que se encuentren.

Hay estrategias al alcance de las PyMEs para poder sobrevivir en un mundo globalizado, ya sea aliándose a los competidores globales o bien atacándolos en flancos donde su propia naturaleza empresarial no les permite modificarse. Anónimo, (2001, Diciembre 10) La globalización y efecto en las pymes de <http://elempresario.mx/analisis/globalizacion-y-su-efecto-pymes>

En la actualidad, el mundo está formado por economías entrelazadas; de sistemas de normas y convenios internacionales que regulan las actividades comerciales e incluso las políticas que tienden a uniformar tanto la calidad de las empresas como sus productos, servicios y procesos productivos, en este contexto, el comercio global de hoy en día opera bajo el aseguramiento de calidad en las relaciones entre productores, comercializadores y prestadores de servicios, con el interés o intención de hacer más duraderas las relaciones comerciales, siempre y cuando se dé cumplimiento tanto en las especificaciones de los tratados comerciales como a los sistemas de normas en ellos inscritos.

Hoy en día la tendencia existente de los países es de agruparse en bloques económicos que promueven y establecen el comercio basado en la conveniencia propia, esto exige la creación y utilización de estrategias de calidad.

Esta medida tiene por objeto asegurar un intercambio de calidad que sólo abrirá paso a aquellos productos o servicios que reúnen los requisitos de las normas y convenios establecidos. Por tanto, quien desee participar en el comercio global, tiene que demostrar, a través de la certificación de diferentes aspectos de su empresa (administración, procesos productivos, servicios, etc.), que es merecedor de ello.

Dentro de este panorama, los empresarios PyMEs de México, no tienen más alternativas que adoptar estrategias propias, tendientes a favorecer su desarrollo,

imitando aquellas que les den ventajas comparativas con relación a los grandes y muy grandes emporios comerciales, especialmente alianzas estratégicas con la producción, distribución y comercialización colectivas.

2.1 El mundo y los procesos de globalización

Terminada la Segunda Guerra Mundial se exacerbó la lucha ideológica entre socialismo y capitalismo, representada por la Guerra Fría, donde los contrarios emprenden una nueva contienda enmarcada en un mundo bipolar. Ahí las naciones del mundo enfrentan un momento de transición hacia un reajuste de los principales actores y estructuras del orden mundial; se adopta entonces, aunque como un balbuceo, el concepto de globalización.

El triunfo del capitalismo reafirma la hegemonía de Estados Unidos, así como el triunfo total del modelo capitalista y la economía de libre mercado. A partir de esos conceptos se reorganiza el sistema internacional, delimitando y subordinando -para su beneficio- el rumbo de las naciones, principalmente de América Latina. Elementos como la empresa privada la democracia liberal y el Estado mínimo y subsidiario son propuestos en el modelo de desarrollo de las economías del mundo.

El capitalismo neoliberal va exigiendo un nuevo compromiso. En el caso de los países en desarrollo se regionaliza la economía, medio por el cual las economías débiles se fortalecen para competir en el mercado internacional. Y como parte de él la nueva organización mundial se generaliza un concepto llamado globalización, definido como el fenómeno, principalmente económico, que pretende envolver todas las esferas del devenir humano y sus formas de coexistir, modelos económicos, políticas sociales y de gobernabilidad, cuestiones humanas como derechos elementales, factores financieros y de mercado, hasta inmiscuir formas de identidad y cultura.

Efectos que se manifiestan en la globalización de la economía son las crisis económicas y sus devaluaciones, inician en una parte del mundo y repercuten en el otro extremo. Así ocurrió con el “efecto domino” provocado por la crisis “tequila” en México, seguido por el “efecto samba” en Brasil y “vodka” en Rusia, y que fue desatado por los grandes dragones del Pacífico. Este proceso ha desembocado en

grandes conflictos y golpes para la economía de los países en desarrollo; tal es la magnitud de la globalización económica y financiera.

Los ciudadanos del mundo que han sufrido los efectos de esta globalización, día a día se manifiestan en contra de ésta. Estas crisis recurrentes han golpeado duramente la economía familiar, con secuelas como el desempleo, empleo informal, inseguridad social, pobreza, etc., fortaleciendo a la sociedad civil, expresada como una voz que produce eco y busca respuestas.

En el contexto económico, tal globalización con sus métodos de liberación y apertura comercial, entre otros factores, ha arrastrado consecuencias en la productividad, el desplazamiento de la producción doméstica, aumento de la competitividad y aceleración en los precios e ingresos. Por eso es imperativo buscar satisfacer -con medidas de fondo y no de forma- las demandas de los diversos sectores, de modo que los beneficios del crecimiento de los países se traduzcan en beneficios para la sociedad.

Para resguardar el compromiso social es imperativo rechazar reformas y ajustes que perjudiquen en vez de beneficiar. Demandar que los gobiernos adecuen modelos reales de desarrollo para el bienestar de su gente. Aunque el crecimiento y justicia social no son sinónimos, tampoco están reñidos.

Resumiendo podemos decir que el mundo de hoy es una economía mundial en rápida evolución y estrechamente relacionada. Lo que acontece en un país o una región puede producir efectos inmediatos en la estabilidad financiera, la salud humana, la salud ambiental y la estabilidad política de otros países.

Ejemplificando, la inestabilidad de la bolsa de valores de una nación se puede hacer sentir en cuestión de minutos en otros mercados de todo el mundo, porque las nuevas tecnologías y comunicaciones han acelerado enormemente la velocidad de transmisión de la información. La afluencia de capitales puede transformarse en su salida casi instantáneamente, debido a que los mercados son sensibles a los acontecimientos políticos y económicos.

El mejoramiento de los niveles de vida y el crecimiento económico en las economías en desarrollo y en la transición afectan directamente a los países más ricos, pues crean mercados para las exportaciones y las inversiones. La destrucción

del medio ambiente, las enfermedades, las corrientes de refugiados y otras consecuencias de la pobreza extrema como el desempleo y no conocen fronteras.<http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2013/10/28/doing-business-report-economies-step-up-reform>

2.1.1 La desigualdad económica

Vivimos en una época revolucionada para la economía mundial. El desarrollo con orientación de mercado ha sido el triunfo del capitalismo de mercado libre y empresa privada, en unión indisoluble con la democracia liberal y el Estado mínimo; la comunión de este sistema impregna los principales países y regiones del mundo como Japón y La Unión Europea, y casi todos los países del Tercer Mundo que se han integrado: el sureste asiático y América Latina.

Esta ideología conlleva inevitablemente a condiciones de desigualdad y desequilibrio entre regiones y naciones, las economías y sociedades, grupos e individuos; así como una reclasificación y redistribución de unos y otros en dos categorías separadas por una brecha creciente: la pobreza o rezago (Kaplan, 1994;p.12).

Durante la segunda mitad del siglo XX los organismos internaciones han dedicado recursos a promover en el desarrollo y alinear al sistema a los países en desarrollo. Aunque el ejemplo de algunos países asiáticos nos demuestra que existe la posibilidad de salir del subdesarrollo, no todos han contado con la misma suerte o -mejor dicho- las mismas condiciones viables. Y es que la diferencia en el interior de los países subdesarrollados. El Fenómeno de desigualdad y desequilibrio se da internamente, ya que el sistema neoliberal promueve un desarrollo segmentado, confirmando tristemente la teoría de la dependencia o desarrollo desigual.

También se promueven círculos viciosos de subdesarrollo: condiciones sociales, económicas y políticas que impiden su expansión cultural y economía: el círculo económico se asume por los bajos salarios que determinan una baja productividad laboral, factor que impide el crecimiento de las rentas de trabajos. (Martínez Coll, Juan Carlos, 2006, p.269)

La inserción de los países en desarrollo en este nuevo orden económico tan estratificado tiene sus causas en una serie de teorías de desarrollo mal aplicadas, las

cuales se identifican claramente en las estadísticas de los últimos veinte años en el modelo neoliberal.

Causas como la pobreza extrema son focos alarmantes de esa disparidad entre regiones. Veamos casos tan lamentables en África, Asia central, América Latina, zonas que han soportado malos modelos de desarrollo de impuestos por los principales actores financieros del mundo: Estados Unidos, ElBanco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y hasta la misma CEPAL con sus modelos desarrollistas teóricos y por supuesto, una impresionante demanda del mercado laboral.

Observamos con frecuencia un sinfín de oportunidades que se han convertido en riesgos para estas naciones: establecer tratados de libre mercado que han ofrecido competir con los países desarrollados, se afecta -en vez de beneficiar- a estos países, provocando un déficit en la balanza comercial; se pasa sobre las necesidades y capacidades de las naciones. En los hechos se agrava y evidencia el rezago comercial, exponiendo la vulnerabilidad a la reclasificación y marginación; se imponen etiquetas desde el exterior, mientras países enteros son utilizados como mercados comerciales y de inversión; son fuentes de recursos y les prometen oportunidades globales.

2.2 Los organismos reguladores internacionales

Dentro de los procesos de desarrollo mundial, y en especial de los países en desarrollo, es innegable el arduo interés de las instituciones financieras por sacarlos de rezago.

El objetivo de la globalización incluye inherentemente a todos los Estados; esto demanda la participación de organismos sumamente importantes y de mucho peso dentro de la escena mundial; dirigir a decenas de naciones hacia un crecimiento homogéneo de exigir acciones concretas. En este caso, no importando la realidad de estos hoy su vulnerabilidad a los modelos a seguir, es necesario cree políticas económicas de ajuste estabilizador dentro de la actual crisis internacional. Ante esta problemática mundial de los últimos 30 años, se han vuelto indispensables estos actores, tanto en la economía interna de cada país como en la externa; América Latina -y obviamente México- es asesorada por estos organismos internacionales.

Hablamos del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, marcos reguladores de la economía mundial que, empero, se manejan según interés del gigante financiero en turno en este caso Estados Unidos. La Organización de las Naciones Unidas cuenta en nuestro hemisferio con la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) como uno de los organismos más importantes en lo referente a la información acerca del crecimiento u desarrollo de nuestro continente.

La CEPAL es una institución de la ONU con la personalidad autónoma dentro de América Latina; hoy en día se encarga de informar sobre el crecimiento micro y macroeconómico, señalando el equilibrio entre los países de América y el mundo. Realiza un trabajo importante en la problemática hemisférica y mundial. El punto de inflexión de este organismo radica en el beneficio social, el desarrollo de los Estados y el de las capacidades de cooperación económica y de interacción con el resto del mundo. En este caso, el fenómeno que analiza la CEPAL es el empleo.

2.3 El Fondo Monetario Internacional

El Fondo Monetario Internacional (FMI) existe desde el 27 de diciembre de 1945, cuando se firmó el Convenio de FMI (la carta orgánica de la institución) por sus 29 países fundadores en conferencia celebrada en 1944 en Bretton Woods New Hampshire, E.U., y sus operaciones financieras se iniciaron a partir de 1947. Actualmente cuenta con 183 países miembros, organizados bajo distintos órganos directivos: Junta de Gobernadores, Comité Monetario y Financiero Internacional, y su director gerente Christine Lagarde.

Los fines establecidos en el Convenio Constitutivo del FMI fueron dirigidos principalmente a fomentar la cooperación monetaria internacional; facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional; fomentar la estabilidad cambiaria; coadyuvar a establecer un sistema multilateral de pagos; poner a disposición de los países miembros con dificultades de balanza de pagos, temporalmente y con garantías adecuadas, los recursos generales de la institución; y acortar la duración y aminorar el grado de desequilibrio de las balanzas de pagos de los países miembros.

Sus principales campos de actividad se orientan a la supervisión de los procesos, mediante el cual el FMI revierta la política cambiaria de los países miembros en el marco de un análisis global de su situación económica general y la

Estrategia en materia de política económica.

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2004/12/pdf/people.pdf>

Pese a todo esto, las iniciativas del FMI sobre asuntos de PyMEs son un motor clave de la economía internacional, otras medidas para desarrollar el sector financiero y crear un sector privado próspero son corregir la falta de crédito para las pequeñas y medianas empresas (PyMEs).

2.4 El Banco Mundial

Fundado en 1944, el grupo el Banco Mundial se compone de cinco instituciones afiliadas. Su misión es combatir la pobreza, para obtener resultados duraderos y de ayuda a la gente a ayudarse a sí misma y al medio ambiente que la rodea, suministrando recursos, entregando conocimientos, creando capacidad y forjando asociaciones en los sectores públicos y privados. Los dueños del Banco Mundial son más de 181 países miembros que están representados por una Junta de Gobernadores y un Directorio con sede en la ciudad de Washington. Los países miembros son accionistas que tiene poder de decisión final dentro del Banco Mundial.

2.4.1 Finanzas de las PyMEs

Garantizar que los hogares tengan acceso a un rango amplio de servicios financieros constituye un objetivo fundamental en la agenda de inclusión financiera. Expandir el acceso de las PyMEs a los servicios financieros es otro.

Los órganos de regularización financiera de dos tercios de las economías indicaron que recopilan datos financieros de las PyMEs. En muchos países, estos organismos están en condiciones de recopilar datos crediticios de las PyMEs como parte de la elaboración regular de informes de las instituciones financieras. Este año, 50 economías brindaron datos acerca del volumen financiero de las PyMEs utilizando su definición nacional. El análisis de los datos indica que se requieren mayores esfuerzos para definir los criterios y procesos de recolección de datos de financiamiento de las PyMEs a fin de facilitar la comparación entre países.

Sobre la base de datos provistos este año por los organismos de regularización, el volumen financiero mundial de las PyMEs se estima en US\$10

Billones. Para poner la cifra en perspectiva, equivale aproximadamente a dos tercios del tamaño actual de la economía de los Estados Unidos. Gran parte de ese volumen estimado de préstamos para PyMEs (el 70%) se concentra en los países de ingreso alto de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). El segmento del financiamiento para PyMEs es pequeño en relación con el tamaño del PIB de los países de ingreso bajo y medio en comparación con los países de ingreso alto. La mediana de la relación préstamos para PyMEs sobre PIB en países de ingreso alto es del 13% y de apenas el 3% en los países de desarrollo. <http://datos.bancomundial.org/indice/ios-indicadores-del-desarrollo-mundial> pág. 30

El Banco Mundial utiliza sus fondos y a su personal, y coordina actividades con otras organizaciones, para guiar a cada país en desarrollo en particular una vía de crecimiento estable, sostenible y equitativo. Su objetivo principal es ayudar a la población más desfavorecida en los países más pobres, pero para todos sus países clientes el Banco hace hincapié en la necesidad.

2.5 La Comisión Económica Para América Latina (CEPAL)

Desde su fundación en 1984 como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, ha hecho aportes relevantes para el desarrollo regional. Sus teorías y visiones han sido escuchadas en muchos lugares del mundo. Aunque la Comisión se desarrolla como una escuela del pensamiento especializada en el examen de las tendencias económicas y sociales de mediano y largo plazo de los países latinoamericanos, también ha sido dinámica, siguiendo los inmensos cambios de la realidad económica, social y política regional y mundial. Ha desarrollado un método propio, analítico pero con énfasis en lo temático aunque con algunas variantes, no obstante ha persistido.

El método “histórico-estructural” analiza la forma como las instituciones y la estructura productiva heredadas condicionan la dinámica económica de los países en desarrollo, y generan comportamientos que son diferentes a los de las naciones más desarrolladas. El “desarrollo tardío” de nuestros países tienen una gran dinámica diferente a los de aquellas naciones que experimentaron un despegue más temprano. Las características de nuestras economías son mejor captados por el término “heterogeneidad estructural” definido en los años setenta.

La historia de la CEPAL ha estado marcada igualmente por su participación en los debates sobre inflación, en los que ha sembrado las semillas del concepto de

“inflación inercial”, sin la cual no serían comprensibles muchos experimentos exitosos de estabilización inflacionaria en la región.

Los programas que maneja actualmente la CEPAL constan de los siguientes temas:

1. Inserción en la economía mundial, competitividad y especialización.
2. Integración, regionalismo abierto cooperación regional.
3. Desarrollo productivo, tecnológico y empresarial.
4. Equilibrios macroeconómicos, inversión y financiamiento.
5. Desarrollo social y equidad.
6. Gestión Administrativa.
7. Sostenibilidad ambiental y de los recursos de tierras.
8. Población y desarrollo.
9. Estadística y proyecciones económicas.
10. Actividades subregiones en México y Centroamérica.
11. Actividades subregionales en el Caribe.
12. Incorporación de la perspectiva de género en el desarrollo regional.

De ellos, el día de hoy nos atañe sólo uno de ellos; en la agenda se nota un perfil específico: Desarrollo.

Tomando en cuenta que este es uno de los órganos más importantes a nivel hemisférico y mundial, será una de nuestras principales fuentes de referencia.

2.6 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

La Organización para la Cooperación y el desarrollo Económicos (OCDE) es una organización de cooperación internacional, compuesta por 34 estados, cuyo objetivo es coordinar las políticas económicas y sociales. Fue fundada en 1961 y su sede central se encuentra en la ciudad de Paris (Francia).

<http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/>

En la OCDE, los representantes de los países miembros se reúnen para intercambiar información y armonizar políticas con el objetivo de maximizar su crecimiento económico y colaborar a su desarrollo y al de los países no miembros.

Los principales objetivos de la organización son:

- Contribuir a una sana expansión económica en los países miembros, así como no miembros, en vías de desarrollo económico.
- Favorecer la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria conforme a las obligaciones internacionales.
- Realizar la mayor expansión posible de la economía y el empleo y un progreso en el nivel de vida dentro de los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial.

El órgano supremo es el Consejo, que se encarga de la supervisión y dirección estratégica, integrado por representantes de los países miembros y de la Comisión Europea. La toma de decisiones se hace por consenso.

La Secretaría lleva a cabo el análisis y hace propuestas. Desde junio de 2006, el Secretario General ha sido el mexicano José Ángel Gurría; además, se cuenta con cuatro Secretarios Generales Adjuntos que asisten al Secretario General en sus funciones.

Representantes de los 34 países miembros se reúnen e intercambian información en comités especializados, para discutir y revisar los progresos alcanzados en áreas de políticas específicas, como ciencia, comercio, economía, educación, empleo o mercados financieros. Existen alrededor de 200 comités, grupos de expertos y grupos de trabajos.

En una economía globalizada que evoluciona constantemente, la OCDE también está cambiando. La Organización está reformando su gestión, abordando temas complejos como la repartición de su carga presupuestaria, las reglas sobre la toma de decisiones y la manera de responder a las presiones para aumentar el número de sus miembros. También está renovando sus oficinas centrales de París, lo cual contempla la construcción de un nuevo centro de conferencias. Todos estos esfuerzos buscan hacer de la OCDE un instrumento de cooperación internacional aún más eficaz.

2.7 México ante las nuevas tendencias internacionales

Es definitivo que a México el destino, ya lo alcanzó, los acontecimientos mundiales han influido notablemente en la aceleración del comercio mexicano y en

su economía interna y externa por ende. El intercambio comercial internacional, ha crecido a tasas más altas que la producción mundial (<http://economia.eluniversal.com/indicadores.shtml> pág. 33) en los últimos años, y eso que aún no se concreta el comercio libre que asegure igualdad de condiciones, mecanismos ágiles y transparentes para la solución de controversias y disminución de las prácticas desleales. Recordemos pues que el concepto mismo de libre comercio descansa en la libertad de establecimientos y la eliminación de obstáculos, en los intercambios de bienes y servicios y capitales.

México cuenta con varios tratados y acuerdos comerciales, los cuales se deben explotar al máximo, estas son herramientas muy útiles para las PyMEs mexicanas para lograr el desarrollo esperado.

- Tratado de libre comercio de América del norte (TLCAN)
- México-Europa
- México-Centroamérica
- México-Israel
- El Área de Libre comercio de las Américas (ALCA)
- Organización Mundial del Comercio (OMC)
- Plan Puebla Panamá

Para 1994 México se convirtió en una de las economías más abiertas del mundo en desarrollo y en su nuevo papel de economía abierta incursionó de manera importante en el comercio internacional, ocupando el vigésimo lugar entre las economías exportadoras y el decimonoveno entre las importadoras, lo que convirtió en el principal exportador de América Latina. En otras palabras, el comercio exterior se volvió un factor vital para la economía mexicana, como fuente de materias primas, insumos industriales y equipo, y como factor de crecimiento de la renta y bienestar.

2.8 Aportación de las PyMEs al PIB

El PIB a precio de comprador es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales. Los datos se expresan en moneda local a precios corrientes. Las cifras en dólares del PIB se obtuvieron convirtiendo el valor en

moneda local utilizando los tipos de cambio oficiales de un único año. Para algunos países donde el tipo de cambio oficial no refleja el tipo efectivamente aplicado a las transacciones en divisas, se utiliza un factor de conversión alternativo.

Las pequeñas y medianas empresas, PyMEs, tienen particular importancia para las economías internacionales, no sólo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos y gran potencial de generación de empleos. Representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico y una mejor distribución de la riqueza.

Hoy día, los gobiernos de países en desarrollo reconocen la importancia de las PyMEs por su contribución al crecimiento económico, a la generación de empleo, así como al desarrollo regional y local.

Por lo anterior, es importante que la banca comercial y de desarrollo atienda las necesidades de las pequeñas empresas y comiencen a detonar "efectivamente" el crédito a ese sector productivo.

La Pequeña y Mediana Empresa (PyMEs) en México tiene un gran potencial de desarrollo, ya que según las más recientes cifras que genera la Secretaría de Economía (SE, 2012) existen cerca de 4'000,000 de empresas catalogadas como PyMEs, lo que representa el 99.8% del total de las empresas que operan en nuestro país, y que además dan empleo al 72% de la población económicamente activa, generando aproximadamente el 52% de participación del Producto Interno Bruto (PIB) nacional. En este punto radica la importancia macro económica de mantener las empresas PyMEs con un nivel financiero saludable, así poder conservar y desarrollar su potencial.

CAPITULO III METODOLOGIA

En este capítulo se describe la metodología que siguió la investigación y que comprendió la realización de un estudio principalmente deductivo, que se apoyó en estadísticas.

Es trascendental considerar que la importancia de las PyMEs no reside únicamente en su potencial redistributivo y su capacidad para generar empleo, sino también en su capacidad competitiva cuando es incorporada al proceso productivo en condiciones adecuadas. El desarrollo de este sector de la economía en el país y en el Estado de México se ha caracterizado por una gran diversidad de iniciativas; sin embargo en la medida que la microempresa se expande en importancia en la economía, también crece la demanda de servicios de apoyo a este sector por parte del estado y de instituciones públicas y privadas, cooperación internacional y asociaciones gremiales involucradas con el desarrollo del sector.

3.1 Planteamiento del problema

Nuestro estado se encuentra en un periodo de cambio y crecimiento económico las grandes empresas comienzan a pasar a un segundo plano como generadoras de riqueza y empleo en México. En la actualidad las pequeñas y medianas empresas PyMEs se encaminan a convertirse en los pilares financieros del estado mexicano. La problemática fundamental de las PyMEs en el estado de México es la falta de apoyo y financiamiento por parte de las instituciones financieras nacionales y más aún las internacionales, así como los problemas de organización y administración.

Las empresas nacientes pueden incorporar nociones de sustentabilidad en sus negocios, sin necesidad de apelar a la aprobación de un comité de accionistas: la libertad es una de las grandes virtudes en los emprendedores y es un punto del que deben sacar provecho.

Un constante desafío se manifiesta en las empresas: su conducción a la competitividad. El acelerado cambio en las fuerzas que inciden en la competitividad a raíz de la liberación comercial en los ochentas, crea una necesidad de fortalecimiento para enfrentar una economía globalizada, donde el reto es participar en mercados que día con día se expanden más y agrupan clientes más selectos y exigentes de

productos y servicios con mejor calidad y precio. Ante estas circunstancias, las exigencias para las PyMEs mexicanas son mayores, además de que ellas enfrentan desventajas ante las grandes empresas y con competidoras extranjeras. Sus propietarios y directivos, gobierno e investigadores, han manifestado un creciente interés creando mecanismos de apoyo especiales, para que puedan responder a un mercado cambiante y exigente de productos y servicios de calidad; que desarrollen capacidades y les permitan subsistir y/o mantener una posición privilegiada. Este interés radica principalmente, en que las PyMEs producen gran parte del mercado interno, contribuyen de igual forma a la exportación directa e indirecta y son la fuente más noble de empleo, al acoger la mano de obra no especializada y constituirse como medio de auto empleo. En el Estado de México, al igual que a nivel nacional son una fuente importante de aportación a la economía como parte de las cadenas productivas. Durante 2003, Nacional Financiera continuó buscando la manera de canalizar masivamente productos y servicios financieros, de capacitación y asistencia técnica hacia las PyMEs.

3.2 Justificación

La formación y el conocimiento forman parte de la naturaleza del ser humano el querer superarse constantemente, ésta es una de las razones por las que he decidido realizar esta tesis.

La aportación de esta tesis es el diagnostico de las PyMEs en el estado de México, y con ello contribuir al estudio y problemática que se encuentran las PyMes actualmente en el estado de México.

Dentro de mi experiencia he tenido la oportunidad de laborar en diferentes empresas, de las cuales aprendí el funcionamiento de cada una de ellas, así como la importancia que tiene dentro de la economía del país y de nuestro estado. Así también mi deseo por tener un amplio conocimiento de las empresas que integran nuestro estado ya que el reto empresarial es un reto para triunfar.

3.3 Objetivo de investigación

El objetivo de esta investigación es analizar el impacto de las PyMEs en el Estado de México y su importancia económica en la generación de empleos.

3.4 Metodología

Es por lo anterior que se realizará una investigación documental, las fuentes de información serán estadísticas que proporcionarán las instituciones públicas o privadas dedicadas a proporcionar datos de la zona y área de estudio sobre el impacto que generan las PyMEs en el estado de México.

En el estado de México, como en muchos países de América Latina, Asia y Estados Unidos las denominadas pequeñas y medianas empresas o PyMEs (smallandmedium Enterprise) conforman la inmensa mayoría del universo empresarial en el mundo. En términos de desarrollo económico nacional, regional o local en el 2009ya se hablaba de más de 4 millones de empresas (Productores agrícolas, ganaderos, acuicultores, mineros, artesanos, manufactureras, comercios, servicios turísticos y culturales) de las cuales el 99.70% eran micro (97%) y pequeñas (2.7%). El Resto, medianas (0.2%) y solo el 1% grandes corporativos, por tal motivo la importancia del estudio de las PyMEs en el estado de México, (INEGI 2009).

CAPITULO IV PARTICIPACION DE LAS PyMEs EN LA ECONOMIA NACIONAL

En el país hay 5 millones 144 mil 56 empresas, que emplean a 27 millones 727 mil 406 personas.

El 95.2% (4.8 Millones) de esas firmas son microempresas, el 4.3% (221 mil 194) pequeñas y el .02% (10 mil 288) grandes compañías, (INEGI, 2009).

Las empresas mexicanas tradicionalmente se han quejado por la falta de crédito ofrecido por los bancos en el país y es común que se financien con sus proveedores.

Los estados mexicanos con mayor número de empresas son el Estado de México (585 mil), el Distrito Federal (414 mil), Veracruz (364 mil), Jalisco (331 mil) Y Puebla (309 mil).

La estructura sectorial de la economía mexicana en el trimestre en consideración fue la siguiente: las Actividades Primarias (Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza) generaron 3.8% del PIB Nominal a precios básicos, las Actividades Secundarias (Minería; Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final; Construcción, y las Industrias manufactureras) 35.7% y las Actividades Terciarias (Comercio y Servicios) contribuyeron con 62.2% <http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/pibcorr.as>

4.1 Origen y evolución de las PyMEs a nivel nacional

Se presenta la necesidad, después de la Segunda Guerra Mundial, de reconstruir toda Europa, ya que la guerra dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera que fuera rápida, y la solución para la reactivación de la economía fueron el desarrollo de las PyMEs

“Las naciones de Europa Occidental enfrentaron altos niveles de desempleo desde la Segunda Guerra Mundial. Dichas naciones trabajaron alrededor del concepto de iniciativas locales en general, y específicamente en el desarrollo de las PyMEs como una estrategia para crear empleos” (Hull, 1998), y ahora estos países le deben su desarrollo y crecimiento a las PyMEs.

En la actualidad, el potencial de la Unión Europea, se debe al fomento y apoyo que se les da a las PyMEs, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que al Estado Europeo es de vital importancia, la creación de empleos, para el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social.

Los Estados Unidos, para el fomento de sus PyMEs, crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables

Las incubadoras son para empresas que demandan modestos requerimientos de espacio. Por lo general atraen a las firmas de servicios y manufactureras a pequeñas y medianas escalas.

4.2 Historia de las PyMEs a nivel nacional

Las PyMEs como en toda economía juegan un rol importante para el desarrollo de cada país, en México no es la excepción, según datos de la propia Secretaría de Economía, de las 4 millones de empresas que existen en el país, el 99% representan a las MIPYMES, es decir, a las micro, pequeñas y medianas empresas, generando una fuerza laboral formal del 72% y contribuyendo con la producción de alrededor del 52% del Producto Interno Bruto del país.

En los años 90' por la crisis económica que vivía México fueron desapareciendo una gran cantidad de PyMEs. La principal causa era que no contaban con una preparación adecuada para soportar la situación económica del país. En México el camino comenzó a ser trazado en 2002 con la creación de la Subsecretaría de la pequeña y mediana empresa, dependiente de la Secretaría de Economía y que tiene como tarea principal, diseñar, fomentar y promover herramientas y programas para el desarrollo, consolidación y creación de las micro, pequeñas y medianas empresas. A la par de la creación de esta subsecretaría nacieron otros organismos tanto privados como públicos y de orden local y regional. Todo esto propiciado por una estrategia de gobierno que a palabras del aquel entonces Presidente Vicente Fox, debía estar enfocada a la "*changarrización*" de la economía, es decir, al desarrollo del sector formado por las PYMES, todo esto ratificado en el Plan de Desarrollo Nacional.

El desarrollo de la política económica para las PyMEs en México es notable, aunque a decir de muchos dicha política es aún insuficiente tomando en cuenta el tamaño y el peso que representa el sector para la economía del país.

En México es la Secretaría de Economía a través de la Subsecretaría PyMe, la encargada de realizar y administrar todos los apoyos dirigidos hacia las pequeñas y medianas empresas, es así como la Secretaría estableció a través de la Ley sobre el Desarrollo y Competitividad de las PyMEs, la clasificación para estas empresas, con base a su sector de actividad y con base al número de empleados.

Las empresas que lograron continuar en el mercado, se preocuparon por estructurar mejor su desempeño y poder así obtener beneficios financieros. Actualmente son las empresas que cuentan con una mayor fuerza dentro de la economía mexicana. Anunciar que se generan 200 mil empresas nuevas cada año produce un dulce encanto político en una sociedad ávida de mejor desarrollo económico. Pero cuando se reflexiona sobre la mortalidad de las recién creadas empresas o en la degradación de su tamaño, el dulce encanto se desvanece. De las nuevas empresas, 65% desaparece antes de dos años. Peor aún, 50% quiebra en el primero, 30% en el segundo. Al décimo año de su creación solo sobrevive 10% es decir se mueven a una tasa decreciente de 22.6% p/a. En otras palabras, esta mortalidad de empresas mexicanas permite que de cada 100 empresas nuevas, sólo 10 logren tener posibilidades de consolidarse en el mercado formal al décimo año de operación.

De las 130 mil empresas que fallan en los dos primeros años, 66% fue ocasionado por falta de capacitación adecuada y oportuna, 34% restante no se especifican las causas. Indudablemente, dentro de 66% están implícitos factores relacionados con el desconocimiento del mercado, del tipo de producto requerido, de los competidores, con técnicas y calidad del producto, de habilidades para vender, de su inserción en la cadena productiva; es decir, factores de riesgo asociados con un bajo perfil innovador.

4.3 Contribución de las PyMEs Mexicanas al empleo

Las micro, pequeñas y medianas empresas, tienen 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.

Como nos muestra el cuadro 3, el censo realizado en 2008 reporta que las unidades económicas mexicanas participan en estos sectores en: 11.7% en manufactura, 50% en comercio, 36.2% en servicios, el resto representado por 2.1% corresponde a otros sectores. En cuanto al personal ocupado: el sector manufactura ha empleado 22.3%, comercio 30.5%, servicios 34.3% y otros sectores 12.9%. En comparación con 2003 y 2008 se observa el crecimiento de unidades económicas en el sector manufactura y servicios, y un decremento en el sector comercio y otros, y se observa un decremento en el sector manufactura y comercio.

Cuadro 3. Participación de los sectores en la economía nacional durante 2003 y 2008.

Sector	Unidades económicas %		Personal ocupado	
	2003	2008	2003	2008
Manufactura	10.9	11.7	25.9	22.3
Comercio	52.6	50.0	30.8	30.5
Servicios	33.7	36.2	32.1	34.3
Otros ¹	2.8	2.1	11.2	12.9
Total Nacional	100	100	100	100

Fuente: INEGI 2009.

Podemos observar que el sector comercio ocupó en los dos años el porcentaje más alto en unidades económicas y el sector servicio en cuanto a personal ocupado.

4.4 Contribución al PIB

Las micro, pequeñas y medianas empresas (PyMEs), constituyen la columna vertebral de la economía nacional por los acuerdos comerciales que ha tenido México en los últimos años y asimismo por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional. De acuerdo con los datos del Instituto de Estadística y Geografía, en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales el 99.8% son PyMEs que generan el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país.

Por la importancia de las PyMEs, es necesario instrumentar acciones para mejorar el entorno económico y apoyar directamente a las empresas, con el

¹ Construcción; transportes; electricidad, agua y gas; pesca y acuicultura animal; minería.

propósito de crear las condiciones que contribuyan a su establecimiento, crecimiento y consolidación.

Por otro lado, los apoyos a la exportación que proporciona la Secretaría de Economía a través de la Subsecretaría de la pequeña y mediana empresa, se integran en el programa de oferta exportable PyMEs, el cual su principal objetivo es impulsar y facilitar la incorporación y comercialización de las micros, pequeñas y medianas empresas PyMEs a la actividad exportadora desde un enfoque y mediano plazo de internalización de las empresas mexicanas.

En su comparación anual y con datos originales, tomados como referencia en estimaciones anteriores, el PIB de México avanzó 1.5% durante el segundo trimestre de este año con relación a igual lapso de un año antes, producto del desempeño positivo de dos de los tres grandes grupos de actividades que lo integran.²

Para el periodo 1989-2004, la economía presentó una tasa de crecimiento anual promedio del 3.1%, la economía registra un incremento del PIB, equivalente a una tasa de crecimiento del 4.69%. Desde esta perspectiva, 2004 ha sido el mejor año de ese sexenio (Cuadro 4).

Cuadro 4. PIB, tasa de crecimiento anual.

	PIB
	Total nacional
1989	4.2
1990	5.1
1991	4.2
1992	3.6
1993	2
1994	4.4
1995	-6.2
1996	5.2
1997	6.8
1998	5
1999	3.6
2000	6.6
2001	0
2002	0.7
2003	2
2004	4.9

Fuente: INEGI 2009.

² <http://www.universopyme.com.mx>

4.5. Contribución en unidades económicas mexicanas. Censos Económicos 2004 y 2009.

En los censos Económicos 2004 realizados por el INEGI, fueron encontradas 4, 290,108 unidades económicas en el país. Dentro del universo de empresas existen tres actividades relevantes para el país: servicios, comercio e industria manufacturera. Ya que en conjunto representan más del 95 % de las unidades económicas. En los censos Económicos 2009, en 2008 había en México 3 724 019 unidades económicas pertenecientes al Sector Privado y paraestatal que realizaron alguna actividad económica, en las cuales laboraron 20 116 834 personas. De estos totales el 98.4 % de las unidades económicas y el 90.2 % del personal ocupado corresponden, en conjunto, a la industria manufacturera, al comercio y a los servicios (Cuadro 5).

Cuadro 5. Composición de unidades económicas.

Unidades económicas	2003	%	2008	%
Total Nacional	3 005 157	100	3 724 019	100
Industria, comercio y servicios	2 923 048	97.3	3 662 688	98.4
Resto actividades	82 109	2.7	61 331	1.6

Fuente: INEGI, 2009.

Cabe destacar que los cálculos sobre las microempresas existentes distan mucho de ser exactos, ya que estas son numerosas y abren y cierran constantemente, además de que poseen un alto y volátil componente informal: de acuerdo con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2007), en México la economía subterránea contaba con más de tres millones de microempresas y generaba cerca de nueve millones de empleos (un cuarto de la población económicamente activa).

A pesar de su contribución tan significativa a la economía, las PyMEs mexicanas no han alcanzado un nivel de competitividad suficiente como para posicionarse en el mercado global, ni para integrarse plenamente como proveedores de grandes empresas. Su tasa de mortalidad pone manifiesto el bajo nivel de desempeño de estas organizaciones: de las 200 mil empresas que anualmente abren sus puertas en México cada año, solamente 35 mil sobreviven dos años más tarde (López-Acevedo 2007, Gómez 2006), 25 % tienen escasas posibilidades de desarrollo y solo 10 % cuentan con alguna oportunidad de desarrollarse en la economía formal. En el caso específico de las microempresas, la cifra es aún más dramática.

4.5.1 Sector industria manufacturas

El sector Manufacturero, de acuerdo con el Sistema de Clasificación Industrial de América Del Norte, México 2007 (SCIAN), se encuentra dividido en 21 subsectores, 86 ramas, 182 subramas y 292 clases de actividad.

Las Industrias manufactureras están conformadas por unidades económicas dedicadas principalmente a la transformación mecánica, física o química de materiales o sustancias, con el fin de obtener productos nuevos. También se consideran como parte de las manufacturas las actividades de maquila; el ensamble de partes y componentes o productos fabricados; la reconstrucción de maquinaria y equipo industrial, comercial, de oficina y otros.

Este sector se caracteriza por ser diversificado; en este coexisten actividades altamente concentradas, como la industria siderúrgica, la automotriz, la de cemento, la elaboración de cerveza, la refinación de petróleo, por citar algunas; junto con industrias atomizadas, como son la fabricación de productos de herrería, elaboración de pan, tortillas de maíz, purificación de agua, entre otras.

Dicho sector en México es el más importante en producción bruta total, al genera 44.3% del total nacional, concentrando 11.7% de las unidades económicas y 23.2% del personal ocupado.

4.5.1.1 Empleo por tamaño de las unidades económicas sector manufactura

En 2008 en nuestro país existían 436 851 unidades económicas dedicadas a las manufacturas, mismas que dieron empleo a 4 661 062 trabajadores, de los cuales 64.9% fueron hombres y 35.10% mujeres.

Los establecimientos manufactureros micro, que representaron el 92.5% del total nacional, emplearon 23.2% del personal de estos 64.4% fueron hombres y 35.6% mujeres (Cuadro 6).

Industrias manufactureras

Cuadro 6. Personal ocupado por tamaño según sexo

Tamaño	Total		Hombres		Mujeres	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	4 661 062	100.0	3 023 622	64.9	1 637 440	35.1
Micro	1 080 713	23.2	695 697	64.4	385 016	35.6
Pequeños	467 197	10.0	323 101	69.3	144 096	30.8
Medianos	797 907	17.1	538 406	67.5	259 501	32.5
Grandes	2 315 245	49.7	1 466 418	63.3	848 827	36.7

Fuente: INEGI,2009.

Es notoria la participación de la mujer en los diferentes estratos del sector manufacturero, que en todos estuvo por arriba del 30%, sobresaliendo la participación de la fuerza de trabajo femenina en las empresas grandes, con 36.7%.

Distribución territorial de los establecimientos manufactureros.

El Plan Nacional de Desarrollo, 2007-2012 ha considerado cinco regiones:

- **Región Sur-Sureste:** Comprende los estados de Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán.
- **Región Centro-Occidente:** Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, San Luis Potosí y Zacatecas.
- **Región Centro:** Distrito Federal, Hidalgo, México, Morelos, Querétaro y Tlaxcala.
- **Región Noreste:** Coahuila de Zaragoza, Chihuahua, Durango, Nuevo León y Tamaulipas.
- **Región Noroeste:** Baja California, Baja California Sur, Sinaloa y Sonora.

Región	UE*	POT*	PBT*
	Porcentajes		
Nacional	100.0	100.0	100.0
Sur-Sureste	35.2	15.0	19.5
Centro-Occidente	23.8	21.5	19.3
Centro	25.4	26.8	28.5
Noreste	9.6	25.8	25.7
		.1.0	6.9



* U E = Unidades económicas

POT = Personal ocupado total

PBT = Producción bruta total

Fuente: INEGI 2009

La región Sur-Sureste es donde se concentró la mayor proporción de micro negocios del sector manufacturero; 97 de cada 100 unidades económicas de esta región tiene hasta 10 personas ocupadas.

La mayor participación de negocios pequeños y medianos del total nacional se registró en la región Noreste con 9.1 y 3.5% respectivamente.

Las regiones Noreste y Noroeste destacaron por el asentamiento de unidades grandes y por el empleo que aportaron en cada región: En el Noroeste de las personas ocupadas en empresas grandes representaron 69.6% y en la noroeste 64.4% del total de cada región.

El 77.1 % de la producción bruta total manufacturera a nivel nacional fue producido por empresas grandes. A nivel regional, la mayor participación porcentual de las empresas grandes se registró en la Sur-Sureste, en donde las empresas grandes aportaron 84.2 % de la producción bruta total.

En la región Sur-Sureste las unidades económicas y el personal ocupado total registraron una alta concentración en el estrato micro del sector manufacturero con 97.2% y 48.6%, respectivamente; aportando solo el 2.6% de la producción bruta total.

El sector manufacturero en la región Centro Occidente se concentró en las unidades económicas del estrato micro (0 a 10 personas ocupadas) con 91.2% del total de la región; mientras que el personal ocupado total y la producción bruta total se concentraron en el estrato de empresas grandes.

En la región Centro del país (conformada por el Distrito Federal, Hidalgo, México, Morelos, Querétaro y Tlaxcala) el estrato micro (0 a 10 personas) obtuvo la mayor concentración de las unidades económicas con 90.7% y únicamente el 2.5% de la producción bruta total; por el número de establecimientos el estado de México ocupó el primer lugar en la región centro del país, al aportar el 4.35% de las unidades económicas de los trabajadores manufactureros y generaron 42.2% de la producción regional.

De la región Centro, el Estado de México y el Distrito Federal juntos concentraron 71.3% de establecimientos, mismos que dieron empleo al 74.7% de personal ocupado total de la región y contribuyeron con el 69.0% de la producción regional.

En la región Noreste el mayor porcentaje de unidades económicas se concentró en el estrato micro con 85.0%, aportando estas únicamente el 1.3% de la producción bruta total de la región.

En la región Noroeste conformada por Baja California, Baja California Sur, Sinaloa y Sonora se presentó la mayor concentración de unidades económicas en el estrato micro con 89.9 %; en contraparte, el personal ocupado total y la producción bruta se concentraron en el estrato de las grandes con 64.4 y 73.9%, respectivamente.

4.5.2 Sector comercio

Las actividades Comerciales están contempladas en dos sectores: Comercio al por mayor (sector 43) y Comercio al por menor (sector 46).

El comercio al por mayor comprende las unidades económicas dedicadas principalmente a la compra-venta (sin realizar transformación) de bienes de capital, materias primas y suministros, y el comercio al por menor incluye unidades dedicadas a la compra-venta de bienes para el uso personal o para el hogar.

Las características principales del comercio al por mayor son:

- a) Operan desde una bodega u oficina de ventas.
- b) Tienen poca o nula exhibición de mercancías.
- c) Atraen clientes generalmente por vía telefónica, mercado personalizado o por medio de publicidad especializada a través de medios electrónicos, ferias y exposiciones.
- d) Normalmente venden grandes volúmenes excepto tratándose de bienes de capital, que generalmente son vendidos por unidad.

Las características principales del comercio al por menor son:

- a) Atraen clientes por la ubicación y diseño del establecimiento.
- b) Tienen extensa exhibición de mercancías para facilitar a los clientes la selección de las mismas.

- c) Hacen publicidad masiva por medio de volantes, prensa, radio, televisión, etc.

Según el número de comercios en el país, esta actividad es abundante, ya que una de cada dos unidades económicas (49.9%) y tres de cada diez personas (30.5%) se dedicaron al comercio, sin embargo, su aportación a la producción bruta total fue de sólo 9.8%.

4.5.2.1 Empleo por tamaño de las unidades económicas sector comercio

Los resultados de los Censos Económicos 2009 nos dan a conocer que en el comercio laboraron 6 134 758 personas a nivel nacional, de estas 53.2% correspondió a hombres y 46.8% a mujeres.

Los establecimientos micro fueron los que mayor número de personal ocupado registraron en el Comercio (65.1%); las estructura según sexo de estas empresas fue 47.8% hombres y 52.2% mujeres, siendo el tipo de negocio que mayor participación de mujeres tuvo en 2008 (Cuadro7).

Las empresas medianas fueron las que menor participación de empleo femenino registraron (Cuadro 7).

Comercio

Cuadro 7. Personal ocupado por tamaño según sexo

Tamaño	Total		Hombres		Mujeres	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	6 134 758	100.0	3 260 935	53.2	2 873 823	46.8
Micro	3 993 380	65.1	1 907 210	47.8	2 086 170	52.2
Pequeños	648 964	10.6	412 826	63.6	236 138	36.4
Medianos	607 707	9.9	399 549	65.7	208 158	34.3
Grandes	884 707	14.4	541 350	61.2	343 357	38.8

Fuente:INEGI,2009.

Como se observa en el cuadro en las micro empresas las mujeres ocupan el 52.2% de empleo, lo que quiere decir que actualmente se integran más a la fuerza laboral dentro de la economía del país.

Las empresas micro, pequeñas y medianas representan a nivel mundial el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y de personal ocupado; de ahí la relevancia que reviste este tipo de empresas y la

necesidad de fortalecer su desempeño, al incidir estas 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 micro, pequeñas y medianas empresas.

Distribución territorial de los establecimientos comerciales.

La región centro conformada por el Distrito Federal, Hidalgo, México, Morelos, Querétaro y Tlaxcala, sobresalió porque en esta área geográfica se localizó el 31.4% de las unidades económicas dedicadas al Comercio, 30.4% del personal ocupado total y 38.9% de los ingresos constituyen como la más importante por los ingresos y el personal ocupado que aportó al total nacional.

La segunda región en importancia fue la Sur-Sureste, la cual registró 27.8% de las unidades económicas, 24.3% de personal ocupado total y 17.4% de los ingresos nacionales del Comercio.

Las cinco regiones presentaron una alta concentración de micro empresas, con porcentajes superiores al 94 por ciento.



* U E = Unidades económicas

POT = Personal ocupado total

Fuente: INEGI 2009

La región Sur-Sureste en las unidades económicas y personal ocupado total ocupó la segunda posición respecto a las demás regiones, al reportar 27.8 y 24.3% respectivamente; en cuanto a los ingresos se situó en tercer lugar, al aportar el 17.4% del total nacional.

En esta región el 97.8% de los establecimientos son micro; ocuparon a 71.9% del personal y el 27.6% de los ingresos fueron generados por este estrato.

La región Centro-Occidente operaron 22.8% de unidades económicas dedicadas al Comercio respecto al total nacional, 22.4% del personal ocupado total y 18.3% de ingresos.

Se presentó una concentración de unidades económicas micro, ya que el 97.1% de los establecimientos comerciales fueron de tamaño micro, los cuales emplearon al 69.4% de las personas ocupadas y generaron 27.3% de los ingresos de la región.

Las empresas pequeñas y medianas aportaron 19.7 y 23.5% de los ingresos respectivamente.

La región Centro, fue la más importante a nivel nacional, al aportar 31.4% de las unidades económicas, 30.4% de personal ocupado total, y 38.9% de los ingresos del Comercio en todo el país.

En esta región, del total de unidades económicas que operaron en 2008, las micro empresas representaron el mayor porcentaje de unidades económicas, con 97.6%. Del total de las personas ocupadas en la región Centro, 64.4% trabajaron en alguna micro empresa y produjeron el 14.9% de ingresos.

En la región Noroeste a nivel nacional participó con 11.7% de las unidades económicas, 14.3% del personal ocupado total, y 16.2% de ingresos, situándose en cuarto lugar según estas variables.

Las unidades económicas micro dedicadas al comercio en la región representaron un alto porcentaje: 95.1%, dando ocupación al 55.2% del personal ocupado total y 22.4% de los ingresos.

En esta región el 97.8% de los establecimientos son micro; ocuparon a 71.9% del personal y el 27.6 % de ingresos fueron generados por este estrato.

En la región Noreste formada por cinco entidades federativas, cuatro de las cuales hacen frontera con Estados Unidos de Norteamérica, Nuevo León fue la entidad federativa de mayor importancia, pues aportó 28.5% de unidades económicas, 33.1% de personal ocupado total y 43.6% de los ingresos.

La región Noroeste en comercio aportó 6.4 % de unidades económicas, 8.7 % de personal ocupado total y 9.1 % de los ingresos. Los establecimientos micro con actividades comerciales en esta región representaron 94.5% de la unidades económicas, las cuales generaron 25.2% del total de ingresos generados en las actividades comerciales de la región, dando ocupación a 53.6% de personal ocupado.

Sector Servicios

Los servicios son todas las actividades económicas que tiene por objeto la satisfacción de un tercero, ya sea en su persona o en sus bienes.

Las unidades económicas de los Servicios representaron 36.7% del total nacional, porcentaje que los ubico en el segundo lugar a nivel nacional, después del Comercio. El personal ocupado total representó el 36.5% para situarse en primer lugar; la producción bruta total de los Servicios represento el 21.7%.

Del total de 1 3677 287 unidades económicas de Servicios el 94.37% eran micro empresas, lo que muestra una alta concentración en este tamaño de establecimientos, en personal ocupado total aportaron el 43.47 % del total.

4.5.3 Empleo por tamaño unidades económicas sector servicios

Los servicios registraron en 2008, 1 367 287 unidades económicas, en las que laboraron 7 340 216 personas, de las cuales 55.3% fueron hombres y 44.7% mujeres.

Las personas que trabajaron en los establecimientos micro representaron el mayor porcentaje de los cuatro estratos; 43 de cada 100 personas ocupadas trabajaron en un establecimiento de menos de 10 personas, de las cuales 54.0% correspondió a hombres y 46.0% a mujeres (Cuadro 8)

Servicios

Cuadro 8. Personal ocupado por tamaño según sexo 2008

Tamaño	Total		Distribución porcentual	
	Absoluto	%	Hombres	Mujeres
Total	7 340 216	100.0	55.3	44.7
Micro	3 211 197	43.7	54.0	46.0
Pequeños	1 287 862	17.5	53.5	46.5
Medianos	454 721	6.2	55.3	44.7
Grandes	2 386 436	32.5	58.0	42.0

Fuente: INEGI, 2009.

En el cuadro 8 nos muestra los servicios los porcentajes de participación de los hombres y de las mujeres en personal ocupado total fueron de 55.3 y 44.7%, respectivamente.

4.5.3.1 Distribución territorial de los establecimientos de servicios.

En lo que se refiere a unidades económicas en las cinco regiones, el mayor número se concentró en las micro empresas (94.4%).

La región Centro registró el mayor número de unidades con 401 190 empresas; en esta región los micro negocios representaron 94.0%, las pequeñas 4.9%.



* U E = Unidades económicas

POT = Personal ocupado total

Fuente: INEGI 2009

La región Sur Sureste, concentro 26.2% de las unidades económicas, 20.3% de personal ocupado total y en ingresos apporto 9.1%; con estos porcentajes en las dos primeras variables colocó en segundo lugar y en ingresos el tercer lugar, respecto al resto de las regiones.

En los establecimientos micro de Servicios, se presentó la mayor concentración de unidades económicas y personal ocupado total con 95.4 y 55.8%, respectivamente; en ingresos este tamaño de empresas apporto 28.10%.

La región Centro-Occidente registro 23.0% de las unidades económicas respecto al total nacional, 18.6% de personal ocupado total. En esta región las empresas micro concentraron el mayor número de unidades económicas y de personal ocupado total con 95.2 y 54.5%, respectivamente en cuanto a los ingresos ocuparon el segundo lugar con el 29.5%.

Las pequeñas empresas ocuparon el tercer lugar en cuanto a personal ocupado e ingresos generados con 18.9 y 18.6% respectivamente.

En la región Centro se coloca como la más importante a nivel nacional, registrando el primer lugar en las tres variables presentadas; en unidades económicas con 29.3 %, en personal ocupado total con 37.8 % y en ingresos participo con 65.10%.

Se presentaron dos polos de concentración, en las micro empresas se concentró el mayor número de unidades económicas (94.0%), en tanto las variables de personal ocupado total e ingresos, estas empresas que ocupan hasta 10 personas, se ubicaron en el segundo lugar, con 33.6 y 9.5%, respectivamente.

La región Noreste concentró 13.1% de las unidades económicas, 15.0% del personal ocupado total y 12.6% de producción bruta total, con este último porcentaje la región se situó en segundo lugar a nivel nacional.

En las empresas micro se reportó el mayor porcentaje en unidades económicas con 93.0% y en personal ocupado con 38.0%, en tanto que los ingresos de este tamaño de empresas representaron el segundo lugar con 18.8 %.

En lo que se refiere a las empresas pequeñas, estas se colocaron en el segundo lugar por el número de unidades económicas (5.8%), y en el tercero por el personal ocupado y por los ingresos con 19.3 y 14.1%, respectivamente.

En la región Noroeste, las empresas micro concentraron el mayor número de unidades económicas con 92.9%, las que dieron ocupación a 46.8% de personal ocupado total y aportaron 26.10 %, de los ingresos generados.

Las empresas pequeñas representaron 6.10% de las unidades económicas, 23.3 % de ingresos, con lo que se colocaron en el segundo lugar por la aportación de empleos y en el tercer estrato en importancia por los ingresos generados en las actividades Servicios de la región Noroeste.

4.6 Marco legal de las PyMEs

El marco legal para las PyMEs es, en especial, de suma importancia, ya que este nos llevará a conocer los lineamientos bajo los cuales la empresa será constituida, afectando así de forma directa tanto su desarrollo económico, como el impacto social que tendrá, esto es debido a que sus derechos y obligaciones cambian de acuerdo a las necesidades, tamaño y forma en la que sea creada cada entidad.

La constitución de la PyMEs puede ser como persona física, Sociedad anónima o como Sociedad de Responsabilidad Limitada. Cualquiera que se la forma de constitución que se decida, deberá seguir una serie de trámites legales que son los siguientes:

1. Permiso para constituirse como persona moral

Se pide en la Secretaría de Relaciones Exteriores

2. Protocolización del Acta Constitutiva

Se realiza ante el Notario Corredor Público

3. Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes

Deberás de solicitarlo en el Servicio de Administración Tributaria

4. Inscripción del Acta Constitutiva (excepto Sociedades Anónimas, ya que el notario realiza el trámite)

Asiste al Registro Público de la Propiedad y el Comercio para pedirlo.

5. Aviso Notarial a la Secretaría de Relaciones Exteriores

Este trámite realiza ante el Notario o Corredor Público

6. Presentación ante el registro público de la propiedad y del comercio

Este paso también lo realiza el Corredor o Notario y lo debe presentar ante el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.

7. Inscripción de la Empresa

Se realiza ante el Notario Corredor Público

8. Solicitud de Uso de Suelo y/o Construcción

Éste lo podrás obtener en la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología.

9. Inscripción ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT).

Este trámite consta de dos etapas, ya que el empresario debe registrarse como patrón y además inscribir a los trabajadores.

10. Inscripción de la Empresa en la Secretaría de Salud

11. Inscripción en el SIEM.

Deberás realizar este trámite en la Cámara Empresarial Correspondiente.

12. Establecimiento de la Comisión de Seguridad e Higiene, Comisión de Capacitación y Adiestramiento, e inscripción de los Planes y programas de capacitación y adiestramiento.

Acude a la Secretaría del Trabajo para concretarlo.

Dentro de este marco podemos encontrar que las PyMEs se encuentran regidas por diversas leyes como cualquier empresa ya sea comercial, prestadoras de servicios o productivas, entre las cuales podemos observar el Código de Comercio, la Ley de Impuesto Sobre la Renta, la Ley Federal del Trabajo, entre otras, presentando generalmente en sus primeros artículos un conjunto de preceptos que tienen por objeto ayudar a la creación de un ente activo, es decir, la empresa.

Recurrir a una asesoría legal para constituir una empresa debe verse más, como una inversión a largo plazo o como un activo de la empresa que como un gasto; siendo necesario asesorar a la gente para que defina, con base en el giro de la empresa que arranca, la mejor forma de constituir la, aun si esta tiene un fuerte perfil familiar, lo que evitará, además de problemas con una carga emotiva o sentimental.

En México muchas PyMEs descuidan el aspecto o marco legal en el que diariamente están inmersas, pues se enfocan a la parte contable. Sin embargo cuando una empresa crece y necesita, por ejemplo, apalancarse en un crédito, o que entran nuevos socios o algunos desean salirse o vender su parte, es necesario que tengan al día diversos documentos o cumplan con ciertos requisitos legales.

En cuanto al funcionamiento diario y hacia el exterior las PyMEs requieren de asesoría legal, sobre todo, por estos procesos de globalización, competencia y propiedad industrial en los que México se encuentra inmerso.

Es importante mencionar que nuestra Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos como nuestra máxima ley en su artículo 31. Donde nos habla de las obligaciones de los mexicanos en su fracción IV. Dice que contribuir para los gastos públicos, así de la Federación, como del Distrito Federal o del Estado y Municipio en que residan, de manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes. Esta es una de las principales obligaciones para todos los mexicanos, manifiesta en nuestra carta magna, es la de contribuir con el estado para que pueda afrontar los gastos públicos, y ejercer el poder en las mejores condiciones posibles, y en un estricto sentido de derecho, y por el simple compromiso que, como ciudadanos tenemos en nuestro país, todos debes cumplir con nuestra obligación de pagar impuestos.

Las leyes que existen dentro del país, llegan a obtener obstáculos para el crecimiento de las PyMEs. Hay que crear un ambiente apropiado para los negocios en nuestro país. Podemos entender por entorno legal toda clase de ley, reglamento o decreto que afecte a las PyMEs. Para ello se observa una jerarquía de disposiciones fiscales:

4.6.1 Ley General de Sociedades Mercantiles

Es la norma básica que regula las sociedades mercantiles ya sean estas anónimas o no. Si por estrategia comercial el emprendedor tiene necesidad de asociarse con otras personas, con objetivos comerciales iguales o parecidos, es indispensable que conozca los tipos de sociedades mercantiles que existen y la forma en que distribuyen sus utilidades entre los socios, además de los alcances de la responsabilidad frente a terceros.

Tipos de sociedades mercantiles:

I.- Sociedad en Nombre Colectivo

En esta sociedad, los socios responden de modo subsidiario, solidario e ilimitado ante las obligaciones sociales.

Las cláusulas del contrato de este tipo de sociedad que supriman la responsabilidad ilimitada y solidaria de los socios no producirán efectos legales con terceros; pero los socios pueden estipular que la responsabilidad de alguno o algunos de ellos se limite a una porción o cuota determinada.

La razón social se formara con el nombre de uno o más socios, y cuando en ella no figuren todos se añadirán las palabras y compañía o equivalentes.

No establece un mínimo de capital, y las reservas representan 5% de las utilidades anuales hasta reunir 20% del capital social fijo. Existe un mínimo de dos socios, pero un máximo ilimitado.

II.- Sociedad en Comandita Simple (S. en C.)

En la Sociedad en Comandita se tienen dos tipos de socios: los comanditados y los comanditarios. Los comanditados tienen una responsabilidad solidaria, subsidiaria e ilimitada; mientras que la responsabilidad de los comanditarios se determina por sus aportaciones, salvo que haya tomado parte en alguna operación o administre de manera habitual, los negocios de la sociedad.

No establece un mínimo de capital y las reservas representan 5% de las utilidades anuales hasta reunir 20% del capital social fijo. Existe un mínimo de dos socios, pero un máximo ilimitado.

La sociedad en comandita por acciones se regirá por las reglas relativas a la sociedad anónima, y se establece que el capital social estará dividido en acciones y no podrán cederse sin el consentimiento de la totalidad de los comanditados y el de las dos terceras partes de los comanditarios.

III.- Sociedad de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.)

Las partes sociales en este tipo de sociedad son indivisibles y no pueden estar representadas por títulos negociables. Los socios pueden ser o elegir administradores, y su responsabilidad se define por el monto de su parte social. Si algún socio tiene el poder de administrar, responde ilimitadamente de las deudas sociales; mientras que otro, sin funciones de administrador, sólo es responsable por su contribución.

El mínimo de capital es de tres millones de pesos. Es como mínimo, 50% de esta cantidad debe estar pagado en el momento de la constitución de la empresa. Las reservas representan 5% de las utilidades anuales hasta reunir 20% de capital social fijo. Existe un mínimo de dos socios y un máximo de 50 socios.

IV.- Sociedad Anónima (S.A.)

Este tipo de sociedad se caracteriza porque su capital está representado por acciones nominativas; sus socios están obligados al monto de sus acciones, ya sea en efectivo o en especie; y los administradores tienen responsabilidad ilimitada.

El mínimo de capital es de cincuenta mil pesos. Las reservas representan 5% de las utilidades anuales hasta reunir 20% de capital social fijo. Existe un mínimo de dos socios y no tiene limitaciones en el número de socios. Su duración puede ser de 1 a 99 años. Estas sociedades pueden ser cerradas o abiertas, es decir, pueden hacer oferta pública de acciones.

V.- Sociedad Cooperativa (S.C.)

La Sociedad Cooperativa ofrece rendimientos por trabajo o por consumo, y todos los socios pertenecen a la clase trabajadora. La responsabilidad puede ser limitada (hasta por el monto de su aportación) o suplementada (por la que los socios responden hasta la cantidad determinada en el acta constitutiva).

No se establece un mínimo de capital social; sin embargo, éste siempre debe ser variable. El fondo de reservas se constituye con 10 a 20 por ciento de los

rendimientos de cada ejercicio social, el cual podrá ser delimitado en las bases constitutivas, pero no puede ser menor de 25% del capital social en las S. C. de productores, ni de 10% en las de consumidores. Existe un mínimo de cinco socios, pero un máximo ilimitado.

Esta sociedad se rige por su ley especial.

4.6.2 Códigos o leyes estatales y normas municipales sobre la apertura de establecimientos

El estado o municipio en donde el emprendedor desea abrir la empresa es el que regula el tema de las licencias. El local tiene que reunir una serie de requisitos, y deben cumplirse varios trámites para obtener el permiso respectivo. Si se opera sin éste el nuevo empresario puede enfrentarse al cierre del negocio y a sanciones diversas, generalmente expresadas en multas.

El empresario en el estado de México puede consultar los requisitos, costos, quién y en dónde se gestiona cada uno de los 14 trámites a sistematizar; siendo 8 Trámites Estatales y 6 trámites municipales. Por medio de un acceso controlado a la aplicación, el empresario y los funcionarios de dependencias estatales y municipales podrán iniciar los trámites requeridos para proyectos empresariales de mediano y alto impacto.

- **Trámites estatales**
 1. Factibilidades de impacto ambiental
 2. Factibilidad de protección civil
 3. Factibilidad sanitaria
 4. Permiso sanitario de inicio de construcción
 5. Dictamen de incorporación e impacto vial
 6. Dictamen de impacto ambiental
 7. Dictamen de protección civil
 8. Dictamen de impacto regional

- **Trámites municipales**
 1. Cédula informativa de zonificación
 2. Permiso de demolición
 3. Permiso de movimientos de tierra

4. Alineamiento y número oficial
5. Factibilidad de servicios de agua potable y drenaje
6. Licencia de uso de suelo

- **Consulta el uso de suelo y usos permitidos**

Con el apoyo de un sistema de información geográfica y un módulo de análisis territorial y de competitividad, los empresarios pueden visualizar y consultar sin costo el uso de suelo permitido en las diferentes zonas de 114 municipios del Estado, y así elegir en que municipio pueden invertir.

- **Estado del trámite**

Agilizar los procesos que se llevan actualmente para disminuir el tiempo de respuesta en el otorgamiento de permisos y autorizaciones para la instalación, operación, apertura, ampliación y regularización de empresas, a través de un proceso moderno, simplificado y de calidad, apoyado en la automatización de los procesos de gestión de trámites ante las dependencias, organismos estatales y gobiernos municipales del Estado de México que participan en el proceso de apertura de empresas, permitiendo a los servidores públicos y particulares tener acceso a una serie de servicios vía internet en los que podrán gestionar y consultar cada uno de los trámites dentro del proceso.

Los Centros Municipales de Atención Empresarial o ventanillas únicas, establecidas para apoyar y asesorar a los empresarios, están ubicadas en puntos estratégicos al fomento económico en los municipios de: Toluca, Metepec, Atlacomulco, Zinacantepec, Lerma, Atizapán, Ecatepec, Naucalpan, Tepotzotlán, Cuautitlán, Tlalnepantla, Cuautitlán Izcalli y Tultitlán.

4.6.3 Leyes del Impuesto sobre la Renta y del Impuesto Empresarial a Tasa Única

Todas las empresas están obligadas al pago del ISR y del IETU. En el caso del ISR se grava la modificación del patrimonio, mientras que el IETU grava los flujos de efectivo que se generan. En ambos casos hay la posibilidad de aplicar algunas deducciones, siempre que se cumpla con los requisitos previstos en la ley.

ISR

La tasa diferenciada de Impuesto Sobre la Renta (ISR) para pequeñas y medianas empresas (pymes) debería plantearse entre 8 y 12% para permitir el

desarrollo económico del sector, como parte de la reforma hacendaria del Ejecutivo federal, propuso la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra).

Raúl Rodríguez Márquez, vicepresidente nacional de Enlace Legislativo del organismo privado, precisó que el presidente Enrique Peña se comprometió a implementar un traje fiscal a la medida de las pequeñas empresas con el fin de permitir la generación de proveeduría, valor agregado y evitar la mortandad, en vista de que el tema fiscal representa uno de los principales obstáculos para la expansión del sector.

Para el resto de las empresas, confía en que el ISR sea menor a 30%, lo que permitiría enfrentar la desaceleración económica e ir acorde a la tendencia mundial en cuanto al pago de impuestos. Sin embargo, se pronunciaron por la eliminación del Impuesto Especial a Tasa Única (IETU), que ahoga el flujo de efectivo de los negocios.

De acuerdo con estimaciones del organismo privado, una tasa moderada de ISR para micro, pequeñas y medianas empresas podría recaudar 250,000 millones de pesos, además de permitir que más negocios se incorporen a la formalidad.

En conferencia de prensa, el integrante de la Canacintra dijo que el año pasado se eliminó el artículo transitorio -aprobado en el sexenio de Felipe Calderón- que disminuía el ISR a 28% a partir del 2013, por lo que ahora confían en que la propuesta hacendaria de Peña Nieto considere reducir la carga a las empresas para generar más empleos y atraer inversiones.

“En México, 30.8% de la población pertenece a los contribuyentes activos, por lo que más de 70% se encuentra por fuera del pago del ISR”, lamentó Rodrigo Alpizar, presidente del organismo. <http://elempleado.mx/actualidad/isr-12-eliminacion-ietu-pymes>

IETU

Un impuesto que se pensaba eliminar en 2012 pero sigue vivo y coleando en este 2013, se trata del IETU 2013 o Impuesto Empresarial de Tasa Única que se aplica y grava a todas las personas físicas y las morales residentes en territorio nacional. Asimismo, alcanza hasta residentes en el extranjero con establecimiento permanente en el país.

El IETU 2013 grava las siguientes actividades:

- Enajenación de bienes
- Prestación de servicios independientes
- Otorgamiento del uso o goce temporal de bienes
-

Los ingresos obtenidos a raíz de las actividades señaladas, se acumularán para efectos del IETU 2013 cuando sean efectivamente cobrados. Así mismo, se pueden deducir todas las erogaciones, Impuesto sobre la Renta (ISR), intereses que deriven de contratos de préstamo, financiamiento o arrendamiento financiero y las aportaciones de seguridad social.

Según expresa la Ley IETU 2013, estarán exentos de pagar el IETU los ingresos obtenidos por Entidades Federativas, Municipios, órganos constitucionales autónomos, entidades de administración pública paraestatal, partidos, asociaciones, sindicatos obreros y las sociedades civiles organizadas con fines científicos, políticos, religiosos y culturales. Tampoco afectará a las actividades agrícolas, ganaderas ni pesqueras.

4.6.4 Ley del Impuesto al Valor Agregado

Este impuesto tiene efectos sobre el consumidor final, pero también repercute en el emprendedor. Por un lado, en las facturas que emite, y por otro en los recibos que tiene que pagar. El empresario deberá realizar un balance entre lo que retiene y lo que pagó para ver que deberá pagar, así como cumplir con una serie de requisitos de forma.

4.6.5 Ley de Propiedad Industrial

Una marca es el símbolo o signo que sirve para diferenciar productos o servicios de una misma especie o clase en el mercado, de acuerdo con el artículo 88 de la Ley de la Propiedad Industrial. Esta norma se aplica tratándose de personas físicas o morales (empresas comerciales) dedicadas a la fabricación y venta de productos, o que prestan determinados servicios, y que diseñaron imágenes que las distinguen de su competencia en diferentes niveles.

En México el derecho al uso exclusivo de una marca se obtiene mediante su registro ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI). Las reglas de cómo hacerlo se encuentran en la ley mencionada.

4.6.6 Ley Federal de Protección de Datos

El emprendedor que vaya a manejar datos personales de trabajadores, clientes y proveedores tiene obligaciones de información, de comunicación y protección de los datos frente al titular y el IFAI. Es importante conocerla pues las multas en caso de incumplimiento a algunas de sus disposiciones alcanzan los 19 millones de pesos.

4.6.7 Ley Federal del Trabajo

Si para prestar su servicio o elaborar su producto el emprendedor requiere contratar a otras personas como subordinadas deberá observar las normas que regulan relaciones laborales, éstas se encuentran en la Ley Federal del Trabajo, la cual fue reformada recientemente.

De acuerdo con lo que dispone el artículo 132 de la Ley Federal del Trabajo, son obligaciones de los patrones:

I.- Cumplir las disposiciones de las normas de trabajo aplicables a sus empresas o establecimientos;

II.- Pagar a los trabajadores los salarios e indemnizaciones, de conformidad con las normas vigentes en la empresa o establecimiento;

III.- Proporcionar oportunamente a los trabajadores los útiles, instrumentos y materiales necesarios para la ejecución del trabajo, debiendo darlos de buena calidad, en buen estado y reponerlos tan luego como dejen de ser eficientes, siempre que aquéllos no se hayan comprometido a usar herramienta propia. El patrón no podrá exigir indemnización alguna por el desgaste natural que sufran los útiles, instrumentos y materiales de trabajo;

IV.- Proporcionar local seguro para la guarda de los instrumentos y útiles de trabajo pertenecientes al trabajador, siempre que deban permanecer en el lugar en que prestan los servicios, sin que sea lícito al patrón retenerlos a título de indemnización, garantía o cualquier otro. El registro de instrumentos o útiles de trabajo deberá hacerse siempre que el trabajador lo solicite;

V.- Mantener el número suficiente de asientos o sillas a disposición de los trabajadores en las casas comerciales, oficinas, hoteles, restaurantes y otros centros de trabajo análogos. La misma disposición se observará en los establecimientos industriales cuando lo permita la naturaleza del trabajo;

VI.- Guardar a los trabajadores la debida consideración, absteniéndose de maltrato de palabra o de obra;

VII.- Expedir cada quince días, a solicitud de los trabajadores, una constancia escrita del número de días trabajados y del salario percibido;

VIII.- Expedir al trabajador que lo solicite o se separe de la empresa, dentro del término de tres días, una constancia escrita relativa a sus servicios;

IX.- Conceder a los trabajadores el tiempo necesario para el ejercicio del voto en las elecciones populares y para el cumplimiento de los servicios de jurados, electorales y censales, a que se refiere el artículo 5o., de la Constitución, cuando esas actividades deban cumplirse dentro de sus horas de trabajo;

X.- Permitir a los trabajadores faltar a su trabajo para desempeñar una comisión accidental o permanente de su sindicato o del Estado, siempre que avisen con la oportunidad debida y que el número de trabajadores comisionados no sea tal que perjudique la buena marcha del establecimiento. El tiempo perdido podrá descontarse al trabajador a no ser que lo compense con un tiempo igual de trabajo efectivo. Cuando la comisión sea de carácter permanente, el trabajador o trabajadores podrán volver al puesto que ocupaban, conservando todos sus derechos, siempre y cuando regresen a su trabajo dentro del término de seis años. Los substitutos tendrán el carácter de interinos, considerándolos como de planta después de seis años;

XI.- Poner en conocimiento del sindicato titular del contrato colectivo y de los trabajadores de la categoría inmediata inferior, los puestos de nueva creación, las vacantes definitivas y las temporales que deban cubrirse;

XII.- Establecer y sostener las escuelas Artículo 123 Constitucional, de conformidad con lo que dispongan las leyes y la Secretaría de Educación Pública;

XIII.- Colaborar con las Autoridades del Trabajo y de Educación, de conformidad con las leyes y reglamentos, a fin de lograr la alfabetización de los trabajadores;

XIV.- Hacer por su cuenta, cuando empleen más de cien y menos de mil trabajadores, los gastos indispensables para sostener en forma decorosa los estudios técnicos, industriales o prácticos, en centros especiales, nacionales o extranjeros, de uno de sus trabajadores o de uno de los hijos de éstos, designado en atención a sus aptitudes, cualidades y dedicación, por los mismos trabajadores y el patrón. Cuando tengan a su servicio más de mil trabajadores deberán sostener tres becarios en las condiciones señaladas. El patrón sólo podrá cancelar la beca cuando sea reprobado el becario en el curso de un año o cuando observe mala conducta; pero en esos casos será substituido por otro. Los becarios que hayan terminado sus estudios deberán prestar sus servicios al patrón que los hubiese becado, durante un año, por lo menos;

XV.- Proporcionar capacitación y adiestramiento a sus trabajadores, en los términos del Capítulo III Bis de este Título.

XVI.- Instalar, de acuerdo con los principios de seguridad e higiene, las fábricas, talleres, oficinas y demás lugares en que deban ejecutarse las labores, para prevenir riesgos de trabajo y perjuicios al trabajador, así como adoptar las medidas necesarias para evitar que los contaminantes excedan los máximos permitidos en los reglamentos e instructivos que expidan las autoridades competentes. Para estos efectos, deberán modificar, en su caso, las instalaciones en los términos que señalen las propias autoridades;

XVII.- Cumplir las disposiciones de seguridad e higiene que fijen las leyes y los reglamentos para prevenir los accidentes y enfermedades en los centros de trabajo y, en general, en los lugares en que deban ejecutarse las labores; y, disponer en todo tiempo de los medicamentos y materiales de curación indispensables que señalen los instructivos que se expidan, para que se presten oportuna y eficazmente los primeros auxilios; debiendo dar, desde luego, aviso a la autoridad competente de cada accidente que ocurra;

XVIII.- Fijar visiblemente y difundir en los lugares donde se preste el trabajo, las disposiciones conducentes de los reglamentos e instructivos de seguridad e higiene;

XIX.- Proporcionar a sus trabajadores los medicamentos profilácticos que determine la autoridad sanitaria en los lugares donde existan enfermedades tropicales o endémicas, o cuando exista peligro de epidemia;

XX.- Reservar, cuando la población fija de un centro rural de trabajo exceda de doscientos habitantes, un espacio de terreno no menor de cinco mil metros cuadrados para el establecimiento de mercados públicos, edificios para los servicios municipales y centros recreativos, siempre que dicho centro de trabajo esté a una distancia no menor de cinco kilómetros de la población más próxima;

XXI.- Proporcionar a los sindicatos, si lo solicitan, en los centros rurales de trabajo, un local que se encuentre desocupado para que instalen sus oficinas, cobrando la renta correspondiente. Si no existe local en las condiciones indicadas, se podrá emplear para ese fin cualquiera de los asignados para alojamiento de los trabajadores;

XXII.- Hacer las deducciones que soliciten los sindicatos de las cuotas sindicales ordinarias, siempre que se compruebe que son las previstas en el artículo 110, fracción VI;

XXIII.- Hacer las deducciones de las cuotas para la constitución y fomento de sociedades cooperativas y de cajas de ahorro, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 110, fracción IV;

XXIV.- Permitir la inspección y vigilancia que las autoridades del trabajo practiquen en su establecimiento para cerciorarse del cumplimiento de las normas de trabajo y darles los informes que a ese efecto sean indispensables, cuando lo soliciten. Los patrones podrán exigir a los inspectores o comisionados que les muestren sus credenciales y les den a conocer las instrucciones que tengan; y

XXV.- Contribuir al fomento de las actividades culturales y del deporte entre sus trabajadores y proporcionarles los equipos y útiles indispensables.

XXVI.- Hacer las deducciones previstas en las fracciones IV del artículo 97 y VII del artículo 110, y enterar los descuentos a la institución bancaria acreedora, o en su caso al Fondo de Fomento y Garantía para el Consumo de los Trabajadores. Esta obligación no convierte al patrón en deudor solidario del crédito que se haya concedido al trabajador.

XXVII.- Proporcionar a las mujeres embarazadas la protección que establezcan los reglamentos.

XXVIII.- Participar en la integración y funcionamiento de las Comisiones que deban formarse en cada centro de trabajo, de acuerdo con lo establecido por esta Ley.

4.6.8 Leyes del seguro social e Infonavit

Como consecuencia de una relación laboral surgen otras obligaciones patronales, entre ellas la de cubrir las cuotas de seguridad social y las aportaciones para la vivienda. La periodicidad del pago, los conceptos por los que éste procede, así como las excepciones, y en su caso las sanciones que implican el incumplimiento de su pago, se encuentran reguladas en estas leyes.

El conocer estos ordenamientos permite a los emprendedores tener una ventaja competitiva sobre los demás empresarios, al usar los beneficios que las leyes ofrecen, así como evitar riesgos que les impidan su desarrollo.

Seguro Social

El empresario debe de considerar las amenazas o riesgos a los que su personal se encuentra expuesto. Los accidentes de trabajo y las enfermedades tienen una manera de ser considerados desde el punto de vista del derecho laboral. Al conocer que hay riesgos de trabajo, el patrón podrá informarse sobre la regulación general aplicable, definiciones, alcances y prestaciones correspondientes en esta materia.

CAPITULO V PARTICIPACION DE LAS PyMEs EN EL ESTADO DE MEXICO

El Estado de México ha sido reconocido como uno de los estados más importantes de la economía nacional; durante 2008 participó con el 11.1% de unidades económicas y registró un incremento de 2003 a 2008 de 36.5%, llegando a superar el crecimiento nacional del 32.5% (INEGI 2009).

Cuenta con una ubicación geográfica estratégica y un clima político-social estable; además de un alto nivel de desarrollo logístico, de infraestructura y destacado sistema educativo.

Entre sus ventajas competitivas se encuentra su ubicación estratégica, la apertura rápida de empresas, el soporte gubernamental de la actividad empresarial, la certeza de seguridad para el inversionista, las excelentes condiciones de trabajo, las 365 mil empresas industriales, comerciales y de servicios instaladas en la entidad y la fuerza de trabajo altamente calificada.

La economía mexiquense contribuye un 9.5% al Producto Interno Bruto de México, lo que le posiciona como la segunda economía del país, sólo detrás del Distrito Federal. El PIB estatal está compuesto en un 28% por la industria manufacturera, principalmente de maquinaria y equipo, de electrónicos, automotriz, textil y maquiladora; un 22% por el sector servicios; el 20% por el comercio, hoteles y restaurantes; y el 15% por los servicios financieros y actividades inmobiliarias.

En cuanto a las actividades primarias, el estado de México destaca en la producción de clavel, crisantemo, rosa y es el estado de México, el mayor productor de floricultura en todo el país; las cuales además exportan a países como Japón, Estados Unidos, Canadá y Reino Unido; en esta entidad también se producen nopal, tuna, xoconostle, zanahoria, papa, chile, calabaza, fríjol, tomate verde, chícharo, maíz en grano, cebada y trigo. Además de ser un estado que a pesar de carecer de litoral (acceso al mar) se posiciona como el primer productor acuícola nacional de trucha y carpa.

El tamaño de la economía mexiquense le coloca a la par de otras grandes economías latinoamericanas. En la entidad, operan el 11% de las empresas de todo México, sus grandes parques industriales y la gran fuerza exportadora de sus

productos y artesanías (en donde además ocupa el 3 lugar de producción nacional), le confirman su posición como una gran potencia industrial en México.

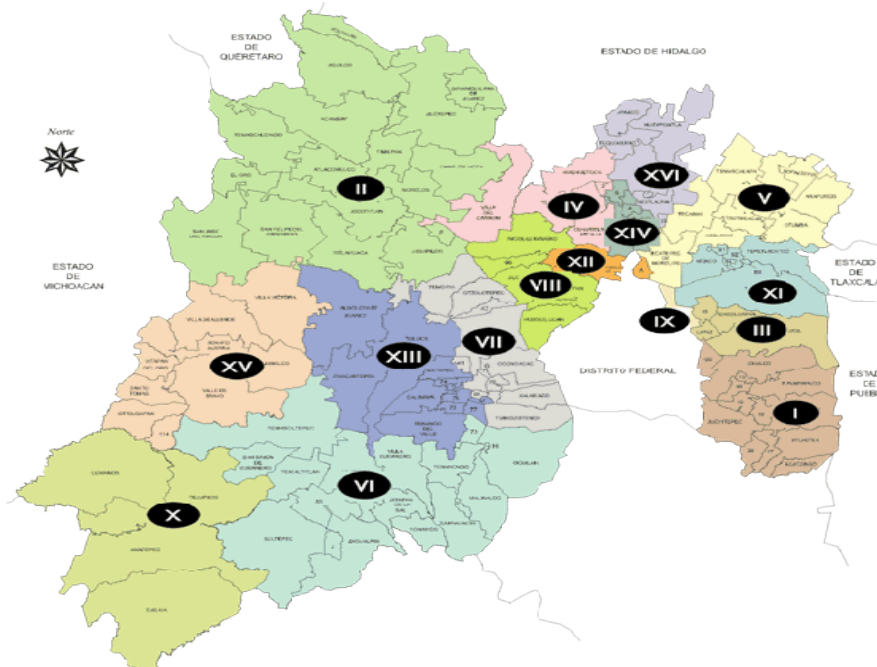
5.1 Origen y evolución de las PyMEs en el estado de México

El Estado de México es una entidad de enormes contrastes, con un gran empuje económico, pero también enfrenta grandes rezagos. En el territorio se encuentran zonas con un alto nivel de desarrollo económico y otras con grados de marginación y pobreza intolerables.

Se localiza en la zona central de la República Mexicana, en la parte oriental de la mesa de Anáhuac.

Colinda al norte con los estados de Querétaro e Hidalgo; al sur con Guerrero y Morelos; al este con Puebla y Tlaxcala; al oeste con Guerrero y Michoacán, así como el Distrito Federal, al que rodea al norte, este y oeste.

La extensión territorial del estado es de 22,499.95 kilómetros cuadrados, cifra que representa el 1.09% del total del país ocupa el lugar 25 en extensión territorial, respecto a los demás Estados.



Fuente: <http://portal2.edomex.gob.mx/edomex/estado/geografiayestadistica/regiones/index.htm>

Cuenta con 125 municipios, agrupados en 16 regiones:

I. Amecameca	IX. Nezahualcóyotl
II. Atlacomulco	X. Tejupilco
III. Chimalhuacán	XI. Texcoco
IV. Cuautitlán Izcalli	XII. Tlalnepantla
V. Ecatepec	XIII. Toluca
VI. Ixtapan de la Sal	XIV. Tultitlan
VII. Lerma	XV. Valle de Bravo
VIII. Naucalpan	XVI. Zumpango

Algunos de los municipios más importantes son: Atizapán de Zaragoza, Atlacomulco, Coacalco de Berriozábal, Cuautitlán Izcalli, Ecatepec de Morelos, Huehuetoca, Huixquilucan, Ixtlahuaca, Melchor Ocampo, Metepec, Naucalpan de Juárez, Nezahualcóyotl, Nicolás de Romero, Tepotzotlán, Texcoco, Tlalnepantla de Baz, Toluca de Lerdo y Zumpango de Ocampo.

El municipio con mayor extensión es Luvianos con 703.00 km cuadrados, y el más pequeño es Papaotla con sólo 3.53 km cuadrados.

Las diez ciudades más importantes del estado son: Coacalco de Berriozábal, Ciudad Nezahualcóyotl, Naucalpan de Juárez, Tlalnepantla de Baz, Chimalhuacán, Cuautitlán Izcalli, Ecatepec de Morelos, Atizapán de Zaragoza y Texcoco (todas éstas pertenecientes a la llamada Zona Metropolitana de la Ciudad de México y Toluca (capital del estado)).

En el año 2007 se crea un programa denominado “Ciudades Bicentenario” para dar impulso a 6 municipios y detonar su desarrollo, para crear industria, vivienda y mejorar la infraestructura y así evitar que continúen siendo ciudades dormitorio, los municipios designados son: Almoloya de Juárez, Atlacomulco, Jilotepec, Huehuetoca, Tecámac y Zumpango.

Las actividades económicas más importantes del estado son la industria automotriz y textil. También se obtienen rentas considerables en materia de turismo. Antiguamente la actividad más relevante era la agricultura pero, debido al

crecimiento de la ciudad de México y la gran cantidad de población urbana, esta actividad ha sido desplazada por el sector manufacturero. La pesca, en cambio, es una actividad con poco peso, pues el estado no tiene costas.

El progreso de la entidad, compuesta por una sociedad compleja, plural y con realidades diversas, demanda la participación decidida de todos los sectores, para que cada quien, desde su espacio de actuación, contribuya con su esfuerzo, creatividad y compromiso a alcanzar mejores niveles de bienestar y desarrollo.

ESTADO DE MEXICO



Fuente: <http://www.esmas.com/noticierostelevisa/mexico/715311.html>

El siguiente cuadro nos muestra el número de empresas con las que cuenta cada municipio en el Estado de México. La Información contenida pertenece sólo a las empresas registradas en el SIEM, en total existen 67,895 empresas

Cuadro 9. Empresas municipios Estado de México

Municipio	Empresas
TOLUCA:	7,331
NEZAHUALCOYOTL:	6,318
TLALNEPANTLA DE BAZ:	5,879
NAUCALPAN DE JUAREZ:	3,863
ECATEPEC DE MORELOS:	3,644
TEXCOCO:	3,296
CHALCO:	2,741
ATIZAPAN DE ZARAGOZA:	2,095
CUAUTITLAN IZCALLI:	1,992
METEPEC:	1,386
NICOLAS ROMERO:	1,111
VALLE DE CHALCO SOLIDARIDAD:	1,102
IXTAPALUCA:	1,074
TEJUPILCO:	1,000
VALLE DE BRAVO:	997
COACALCO DE BERRIOZABAL:	996
HUIXQUILUCAN:	927
TULTITLAN:	923
IXTLAHUACA:	914
ATLACOMULCO:	856
CHICONCUAC:	727
CUAUTITLAN:	695
LERMA:	684
TEOTIHUACAN:	678
JOCOTITLAN:	573
ZINACANTEPEC:	571
LA PAZ:	527
ACOLMAN:	526
CHICOLOAPAN:	472
TLALMANALCO:	464
OTUMBA:	455
ATENCO:	453
AMECAMECA:	412
XALATLACO:	402
CHIAUTLA:	397
AXAPUSCO:	395
TECAMAC:	394
SAN MATEO ATENCO:	386
TEMASCALAPA:	370
SAN MARTIN DE LAS PIRAMIDES:	368
TEMASCALTEPEC:	368
AMATEPEC:	339
CHIMALHUACAN:	319
TEPETLAOXTOC:	307
TLATLAYA:	275

Cuadro 9. Empresas municipios Estado de México	
Municipio	Empresas
ZUMPANGO:	270
TEZOYUCA:	267
LUVIANOS:	265
JILOTEPEC:	259
JUCHITEPEC:	252
OZUMBA:	246
JIQUIPILCO:	244
SAN FELIPE DEL PROGRESO:	237
AMANALCO:	234
TEPOTZOTLAN:	221
MORELOS:	220
ALMOLOYA DE JUAREZ:	214
TEPETLIXPA:	206
TEMASCALCINGO:	203
HUEHUETOCA:	191
ATLAUTLA:	185
TEMAMATLA:	177
NOPALTEPEC:	163
TENANCINGO:	163
OCOYOACAC:	160
TEXCALTITLAN:	159
VILLA VICTORIA:	159
TIANGUISTENCO:	155
DONATO GUERRA:	146
TULTEPEC:	146
ECATZINGO:	144
TENANGO DEL VALLE:	140
TENANGO DEL AIRE:	132
TEOLOYUCAN:	124
EL ORO:	123
XONACATLAN:	123
COATEPEC HARINAS:	109
VILLA DE ALLENDE:	104
PAPALOTLA:	94
AYAPANGO:	93
ACAMBAY:	82
SAN SIMON DE GUERRERO:	74
VILLA DEL CARBON:	74
SULTEPEC:	72
IXTAPAN DE LA SAL:	71
ALMOLOYA DE ALQUISIRAS:	70
CAPULHUAC:	69
SANTO TOMAS:	69
ZACAZONAPAN:	66
VILLA GUERRERO:	62
CALIMAYA:	61
MELCHOR OCAMPO:	60
OTZOLOAPAN:	60

Cuadro 9. Empresas municipios Estado de México	
Municipio	Empresas
OTZOLOTEPEC:	58
SAN JOSE DEL RINCON:	56
APAXCO:	51
JILOTZINGO:	51
TONATICO:	49
TEMOAYA:	36
COCOTITLAN:	34
RAYON:	30
TEQUIXQUIAC:	26
TIMILPAN:	26
MEXICALTZINGO:	21
SOYANIQUILPAN DE JUAREZ:	21
NEXTLALPAN:	19
ACULCO:	18
COYOTEPEC:	18
ISIDRO FABELA:	16
CHAPA DE MOTA:	15
ATIZAPAN:	14
IXTAPAN DEL ORO:	11
JALTENCO:	10
POLOTITLAN:	13
OCUILAN:	5
TEXCALYACAC:	4
ALMOLOYA DEL RIO:	1
CHAPULTEPEC:	1
ZACUALPAN:	1

Fuente:<http://www.siem.gob.mx/siem/portal/consultas/respuesta.asp?language=0&captcha=1>

5.2 Historia de las PyMEs en el Estado de México

La economía del Estado de México experimentó un crecimiento real promedio de 3.3% durante el periodo 2003-2010.¹⁵ De cada peso de riqueza económica que se generó en el país desde el año 2003, 13.7 centavos se produjeron en la entidad. El índice de crecimiento económico fue mayor que incluso el de los estados de Nuevo León y Jalisco, los cuales aportaron durante el mismo periodo el 10.6% y 6.1% respectivamente del ingreso nacional, y sólo ligeramente menor al 14.7% contribuido por el Distrito Federal. Lo anterior lo llevó a ocupar la segunda posición en este rubro. Como nunca antes, la República Mexicana y el Estado de México se encuentran insertos en un mundo globalizado e hiperrelacionado con otros países. Por ello la formulación de políticas nacionales, estatales y locales requiere una visión global de los acontecimientos económicos y políticos mundiales, para entender como inciden los sucesos internacionales a nivel local. Solo de esta

forma se puede estar preparado para afrontar los retos que impone la realidad de un mundo en constante cambio.

Con base en información del Banco Mundial (BM), después de la crisis financiera internacional ocurrida en 2008, la economía de los países desarrollados como Estados Unidos, Japón y los miembros de la Unión Europea (UE) experimentó una sensible disminución de su crecimiento.

El Estado de México no es ajeno al contexto de la economía internacional, ya que se encuentra altamente inserto en los mercados nacionales e internacionales. En consecuencia los retos se han expuesto en esta sección representan importantes desafíos para el desarrollo tanto del país como de la entidad.
<http://transparencia.edomex.gob.mx>

5.3 Contribución de las PyMEs al empleo en el Estado de México

Una de las principales fortalezas del Estado de México es su gente, ya que su perfil demográfico se caracteriza por un elevado potencial de la fuerza laboral. Según estimaciones del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en el año 2011 la Población Económicamente Activa (PEA) ascendió a 6.8 millones de personas, lo cual ubica a la entidad como la que cuenta con el mayor número de trabajadores en el país. Entre los años 2005 y 2011, la fuerza laboral estatal presentó un crecimiento de 17.6%, uno de los mayores a escala nacional. De acuerdo con estimaciones del Consejo Nacional de Población (CONAPO), la fuerza laboral continuará creciendo hasta la década del 2030, cuando alcance un máximo histórico de 9.0 millones de trabajadores. Con esto, el mercado laboral del Estado de México sería incluso mayor que el de países como la República de Chile.

La fuerza laboral, es decir, el número de trabajadores que participan en la economía, obedece a las tendencias demográficas de la sociedad, que generalmente evoluciona lentamente. Por ejemplo, su crecimiento depende, entre otros factores, de la tasa de natalidad y mortalidad, de la migración neta, del tamaño de la población y su edad, así como de la tasa de participación de la mujer en el mercado laboral. Actualmente, las tendencias en el Estado de México reflejan un entorno demográfico de baja natalidad y alta población en edad productiva; esto quiere decir que en los últimos años se ha incorporado a la fuerza laboral un gran número de mexiquenses, situación que se mantendrá por lo menos hasta la década

del 2030. La relevancia de este dato obedece a que el 50% del crecimiento económico estatal desde el año 2003 fue generado por el aumento de la fuerza laboral.

En el año 2010, la entidad contaba con 15.2 millones de habitantes y una fuerza laboral de 6.4 millones de personas, convirtiéndola en la entidad más poblada desde la perspectiva demográfica. Congruentes con el tamaño de su población el Estado de México y el Distrito Federal constituyen los mercados de trabajo más grandes del país, con 6.8 y 4.1 millones de personas ocupada, en ese orden, y representan en conjunto el 22% del total nacional; les siguen Jalisco con 3.4 millones, Veracruz de Ignacio de la Llave 3.10 millones, Puebla 2.5 millones, Guanajuato 2.4 millones y Nuevo León con 2.2 millones. En otro lado extremo y obedeciendo a su estructura poblacional, se encuentran las entidades con los menores tamaños del mercado laboral: Colima con 335 mil personas, Baja California Sur 336 mil, Campeche 392 mil, Aguascalientes 501 mil, Tlaxcala 509 mil, Nayarit 517 mil y Zacatecas con 575 mil ocupados.

5.3.1 Sector manufactura

El Estado de México es una de las principales exportadoras de bienes manufactureros de la República Mexicana, se estima que aporta 6.9% de las exportaciones mexicanas y el 19.1% de las manufactureras del sector no maquilador.

De la región Centro, el estado de México y el Distrito Federal, juntos concentraron 71.3% de establecimientos, mismos que dieron empleo al 74.7% de personal ocupado total de la región y contribuyeron con el 69.0% de la producción regional (Cuadro 10).

Cuadro 10. Industrias manufactureras, región Centro Unidades Económicas por entidad 2008

Región/Entidad	Total		Micro		Pequeñas		Medianos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	111 121	100.0	100 826	100.0	6 898	100.0	2 491	100
Distrito Federal	30 934	27.8	26 491	26.3	3 170	46.0	1 013	40.7
Hidalgo	9 375	8.8	9 106	9	445	6.5	128	5.1
México	48 357	43.5	44 716	44.3	2 279	33.0	944	37.9
Morelos	8 212	7.4	7 832	7.8	277	4.0	77	3.1
Querétaro	5 924	5.3	5 101	5.1	468	6.8	245	9.8
Tlaxcala	7 959	7.2	7 580	7.5	259	3.8	84	3.4

Fuente: INEGI, 2009.

Del total de las empresas grandes asentadas en la región, 46.1% estaban en el estado de México, y 28.7% en el Distrito Federal; mismas que contribuyeron con 42.7% de producción bruta total de las empresas grandes de la región en el primer caso y 23.7% en el segundo.

Cuadro 11. Industrias manufactureras, región Centro Personal Ocupado por entidad 2008

Región/Entidad	Total		Micro		Pequeñas		Medianos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	1 249 926	100.0	283 133	100.0	149 140	100.0	279 224	100
Distrito Federal	404 772	32.4	79 824	28.2	69 851	46.8	106 495	38.1
Hidalgo	86 610	6.9	24 108	8.5	9 241	6.2	14 161	5.1
México	529 321	42.3	124 374	43.9	48 349	32.4	112 009	40.1
Morelos	52 042	4.2	20 989	7.4	5 620	3.8	9 299	3.3
Querétaro	119 311	9.5	14 367	5.1	10 561	7.1	27 620	9.9
Tlaxcala	57 870	4.6	19 471	6.9	5 518	3.7	9 640	3.5

Fuente: INEGI, 2009.

En el cuadro 11 se observa que el estado de México dentro de la región centro ocupa el primer lugar en cuanto a personal ocupado.

Cuadro 12 Industrias manufactureras, región Centro Producción bruta por entidad 2008

Región Entidad	Total		Micro		Pequeñas		Medianos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	1 390 116	100.0	34 340	100	68 285	100.0	284 759	100
Distrito Federal	373 186	26.8	12 781	3.7	30 307	44.4	92 922	32.6
Hidalgo	181 535	13.1	1 946	5.7	3 893	5.7	10 275	3.6
México	586 763	42.2	14 171	41.3	21 904	32.1	122 403	43.0
Morelos	53 387	3.8	2 074	6.0	2 310	3.4	11 465	4.0
Querétaro	152 493	11.0	2 196	6.4	6 423	9.4	35 461	12.5
Tlaxcala	42 752	3.1	1 172	3.4	3 448	5.1	12 233	4.3

Fuente: INEGI, 2009.

Se observa en el cuadro 12 que las principales entidades federativas fueron: México con 11.4%, Distrito Federal 8.47%, Jalisco 8.1%, Nuevo León 7.7% y Chihuahua 7.4%, en relación con el total nacional las cuales sumaron 43.3% de los puestos de trabajo generados por el sector manufacturero.

El 55.8% del personal ocupado total en los establecimientos pequeños se concentró en el Distrito Federal, Jalisco y el estado de México. Le siguen en importancia Guanajuato y Nuevo León.

Los mayores porcentajes de personal ocupado total en los establecimientos medianos se reportaron en el estado de México (14.0%) y en el Distrito Federal (13.3%).

El Estado de México recibió 622.5 millones de dólares por concepto de inversión extranjera directa (IED) en 2011, lo que representó 3.2% de la IED recibida en México. La industria manufacturera fue la principal receptora de la inversión extranjera directa recibida por el estado en 2011, seguido por el comercio y los servicios.

5.3.2 Sector comercio

La región Centro según los resultados de los Censos Económicos 2009, fue la más importante a nivel nacional, al aportar 31.4% de las unidades económicas, 30.4% personal ocupado total, y 38.9% de los ingresos del Comercio de todo el país.

En esta región, del total de unidades económicas que operaron en 2008, las micro empresas representaron el mayor porcentaje de unidades económicas, con 97.6 %. Del total de personas ocupadas en la región Centro, 64.4% trabajaron en alguna micro empresas y produjeron el 14.9 % de los ingresos.

El Estado de México ocupó el primer lugar de la región únicamente en el número de unidades económicas con 42.9 %, fundamentalmente establecimientos micro, ya que los de 250 351 establecimientos comerciales en el estado 246 089 son micro negocios que ocupan a 10 personas o menos (Cuadro 13).

Cuadro 13. Comercio, región Centro Unidades económicas por entidad según tamaño 2008

Región/Entidad	Total		Micro		Pequeñas		Medianos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Centro	583 689	100.0	569 741	100.0	9 244	100.0	3 176	100
Distrito Federal	196 293	33.6	189 284	33.2	4 617	49.9	1 656	52.1
Hidalgo	41 938	7.2	41 237	7.2	476	5.1	173	5.4
México	250 351	42.9	246 089	43.2	2 726	29.5	939	597
Morelos	41 482	7.1	40 781	7.2	505	5.5	134	62.0
Querétaro	27 221	4.7	26 200	4.6	727	7.9	226	68.0
Tlaxcala	26 404	4.5	26 150	4.6	193	2.1	48	13.0

Fuente: INEGI, 2009.

Con respecto a unidades económicas el estado de México ocupa el segundo lugar en la región centro.

Cuadro 14. Comercio región centro, Personal ocupado total por entidad según su tamaño 2008

Región Entidad	Total		Micro		Pequeñas		Medianos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	1 866 287	100.0	1 202 0071	100.0	156 003	100.0	168 626	100
Distrito Federal	758 632	40.6	413 450	34.4	78 148	50.0	87 571	51.9
Hidalgo	114 696	6.1	88 000	7.3	7 838	5	9 021	5.3
México	719 796	38.6	499 939	41.6	46 130	29.6	51 038	30.3
Morelos	114 055	6.1	86 557	7.2	8 321	5.3	6 868	4.1
Querétaro	98 956	5.3	61 686	5.1	12 431	8.0	11 703	6.9
Tlaxcala	60 152	3.2	52 438	4.4	3 135	2.0	2 425	1.4

Fuente: INEGI, 2009.

Cuadro 15 Comercio, región centro Ingresos por entidad según tamaño 2008

Región Entidad	Total		Micro		Pequeñas		Medianos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	2 154 185	100.0	321 812	100	237 029	100.0	1 244 310	100
Distrito Federal	1 387 336	64.4	146 765	45.6	121 999	51.5	935 325	75.2
Hidalgo	70 660	3.3	19 350	6	11 058	4.7	20 680	1.47
México	504 501	23.4	105 674	32.8	66 749	28.2	226 846	18.2
Morelos	66 343	3.1	17 975	5.6	10 939	4.6	21 679	1.7
Querétaro	106 818	5.0	24 526	7.6	21 014	8.9	36 929	3.0
Tlaxcala	18 526	0.9	7 521	2.3	5 269	2.2	2 851	0.2

Fuente: INEGI, 2009.

Cuadro 15 Comercio, región centro Ingresos por entidad según tamaño 2008

Región Entidad	Total		Micro		Pequeñas		Medianos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	2 154 185	100.0	321 812	100	237 029	100.0	1 244 310	100
Distrito Federal	1 387 336	64.4	146 765	45.6	121 999	51.5	935 325	75.2
Hidalgo	70 660	3.3	19 350	6	11 058	4.7	20 680	1.47
México	504 501	23.4	105 674	32.8	66 749	28.2	226 846	18.2
Morelos	66 343	3.1	17 975	5.6	10 939	4.6	21 679	1.7
Querétaro	106 818	5.0	24 526	7.6	21 014	8.9	36 929	3.0
Tlaxcala	18 526	0.9	7 521	2.3	5 269	2.2	2 851	0.2

El cuadro 15 nos muestra que las actividades comerciales diez entidades federativas concentraron 63.4% de los establecimientos y 61.4% del personal ocupado total, la mayor concentración se presentó en establecimientos micro.

La entidad federativa que ocupó el primer lugar en unidades económicas fue el Estado de México con 13.5 % posición que fue determinada por los establecimientos Micro que representaron el 13.6 % del total nacional de micro negocios.

5.3.3 Sector servicios

En lo que se refiere a unidades económicas en las cinco regiones, el mayor número se concentró en las micro empresas 94.4%.

La Región Centro registró el mayor número de unidades con 401 190 empresas; en esta región los micro negocios representaron 94.0%, las pequeñas y las medianas registraron casi el mismo porcentaje de participación con 0.6 y 0.5%, respectivamente.

Esta región se coloca como la más importante a nivel nacional, registrando en primer lugar en las tres variables presentadas; en unidades económicas con 29.3%, en personal ocupado total con 37.58% y en ingresos participó con 65.1%.

En 2008, el estado de México se ubicó en primer lugar por el número de unidades económicas con 38.8%, fundamentalmente por el gran número de micro negocios.

Cuadro 16. Servicios, región Centro Unidades económicas por entidad según su tamaño 2008

Región/Entidad	Total		Micro		Pequeñas		Medianos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	401 190	100.0	377 061	100.0	19 724	100.0	2 345	100
Distrito Federal	151 017	37.6	137 043	36.3	10 944	55.5	1 547	66.0
Hidalgo	28 948	7.2	27 850	7.4	974	4.9	80	3.4
México	155 506	38.8	149 826	39.7	4 928	25.0	435	18.6
Morelos	28 819	7.2	27 420	7.3	1 189	6.0	128	5.5
Querétaro	22 285	5.6	20 746	5.5	1 291	6.5	129	5.5
Tlaxcala	14 615	3.6	14 176	3.8	398	2.0	26	1.1

Fuente: INEGI, 2009.

Cuadro 17. Servicios, región Centro Personal ocupado por entidad según tamaño 2008

Región/Entidad	Total		Micro		Pequeñas		Medianos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Centro	2 777 010	100.0	934 321	100.0	403 005	100.0	163 954	100
Distrito Federal	1 797 912	64.7	371 448	39.8	229 817	57.0	108 219	66.0
Hidalgo	102 820	3.7	66 024	7.1	18 600	4.6	5 505	3.4
México	585 688	21.1	343 358	36.7	97 566	24.2	30 141	18.4
Morelos	116 952	4.2	67 622	7.2	22 937	5.7	8 980	5.5
Querétaro	129 652	4.7	54 318	5.8	26 589	6.6	9 278	5.7
Tlaxcala	43 986	1.6	31 551	3.4	7 496	1.9	1 831	1.1

Fuente: INEGI, 2009.

Cuadro 18 Servicios, región centro Ingresos por entidad según tamaño 2008

Región/Entidad	Total		Micro		Pequeñas		Medianos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
Total	1 9884 016	100.0	188 051	100	143 196	100.0	87 490	100
Distrito Federal	1 806 445	91.0	138 657	73.7	112 165	78.3	73 486	84.0
Hidalgo	13 253	0.7	5 101	2.7	2 298	1.6	804	0.9
México	110 379	5.6	29 573	15.7	17 695	12.4	7 850	9.0
Morelos	18 483	0.9	5 914	3.1	3 626	2.5	2 874	3.3
Querétaro	31 075	1.6	6 942	3.7	6 409	4.5	2 234	2.6
Tlaxcala	4 381	0.2	1 864	1.0	1 003	0.7	241	0.3

Fuente: INEGI, 2009.

Por primera vez en la historia de los Censos Económicos, el Estado de México fue la entidad que concentró el mayor número de unidades económicas del país (11.4%), superando por 4 489 establecimientos al Distrito Federal.

De las 155 506 unidades económicas del Estado de México, 149826 son micro negocios 96.3 %.

5.4 Contribución al PIB

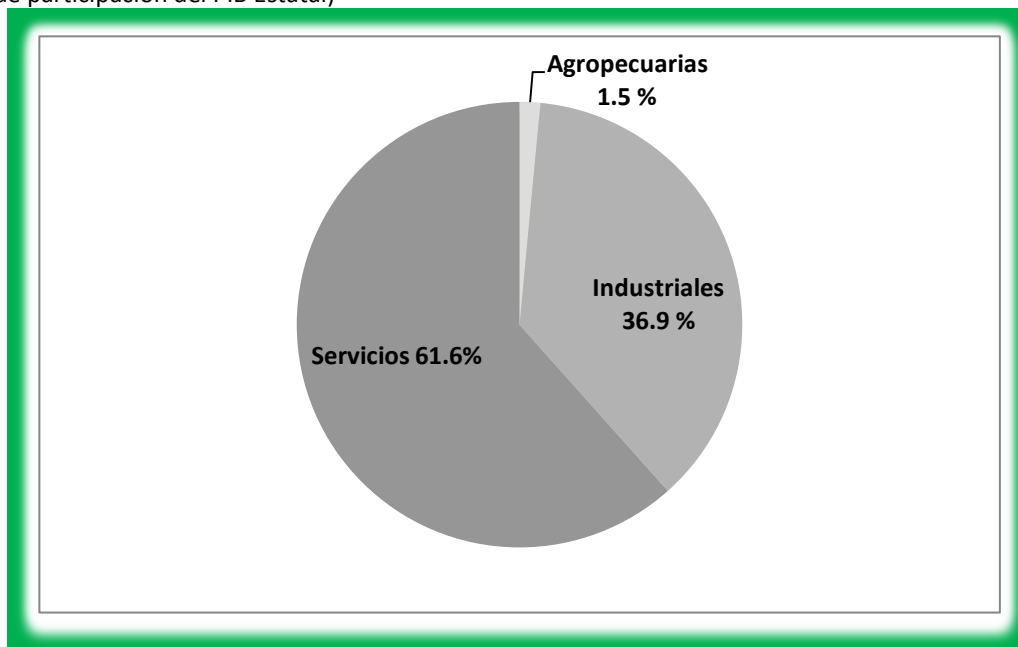
Con un Producto Interno Bruto (PIB) de \$1,172.5 millones en el año 2010, la economía del Estado de México es la segunda más grande del país y de un tamaño similar a la de la República Colombiana, si se toma como indicador el poder adquisitivo de los mexiquenses. La economía mexiquense contribuye un 9.5% al Producto Interno Bruto de México, lo que le posiciona como la segunda economía del país, sólo detrás del Distrito Federal. En el período 2003-2010, el estado de México contribuyó con el 13.47 % del crecimiento del PIB Nacional, colocándose como el segundo motor de crecimiento económico del país, sólo por atrás del Distrito Federal y delante de entidades como Nuevo León, Jalisco y Veracruz. Dichas características hacen del Estado de México una entidad con una economía fuerte y con bases sólidas para el establecimiento de un estado progresista.

El sector primario, que comprende las actividades agropecuarias, es el menos productivo en la entidad, pues en éste trabaja sólo el 5.0% de la fuerza laboral y contribuye con el 1.5% de la producción. El sector secundario, que incluye entre otras las diversas actividades industriales, es uno de los más importantes a nivel estatal, ya

que en éste se genera el 26.8% de la fuerza laboral y el 36.9% de la producción. Finalmente, el sector terciario, que incluye servicios tales como el comercio, la construcción y lo referente a los alimentos, es por mucho el de mayor importancia, ya que en éste trabaja el 68.2% de la fuerza laboral y contribuye con el 61.6% de la producción. Es importante mencionar que en el periodo 2003- 2010, el único sector que presentó incrementos notables en su productividad fue el secundario, mientras que ese índice se mantuvo estable tanto en el sector servicios como en el agropecuario, de modo que puede afirmarse que estos sectores contribuyeron al crecimiento económico estatal gracias al incremento en sus plantillas laborales.

Grafica 1. Composición sectorial de la economía del Estado de México, 2010.

(% de participación del PIB Estatal)



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

En el periodo 2003-2010, el sector secundario o industrial tuvo un importante crecimiento en su productividad, que lo ubicó en 4.8%, superior a la media nacional de 2.9%, una de las más elevadas a nivel nacional. Sin embargo, como en este sector participa sólo el 26.8% de la población laboral, por cada punto porcentual que crece la productividad industrial, la economía se incrementa sólo 0.3%. Adicionalmente, el sector terciario presenta una tasa de crecimiento prácticamente de cero en su productividad. Al contar con una mayor participación laboral, el crecimiento nulo de la productividad de este sector impacta significativamente en el desempeño de toda la economía estatal.

En cuanto a las actividades primarias, el estado de México destaca en la producción de clavel, crisantemo, rosa y es el estado de México, el mayor productor de floricultura en todo el país; las cuales además exportan a países como Japón, Estados Unidos, Canadá y Reino Unido; en esta entidad también se producen nopal, tuna, xoconostle, zanahoria, papa, chile, calabaza, frijón, tomate verde, chícharo, maíz en grano, cebada y trigo. Además de ser un estado que a pesar de carecer de litoral (acceso al mar) se posiciona como el primer productor acuícola nacional de trucha y carpa.

El tamaño de la economía mexiquense le coloca a la par de otras grandes economías latinoamericanas. En la entidad, operan el 11% de las empresas de todo México, sus grandes parques industriales y la gran fuerza exportadora de sus productos y artesanías (en donde además ocupa el 3 lugar de producción nacional), le confirman su posición como una gran potencia industrial en México.

El Producto Interno Bruto (PIB) del estado ascendió a 1.3 billones de pesos en 2011, con lo que aportó 9.5% al PIB nacional. Las actividades terciarias, entre las que se encuentran el comercio y los servicios inmobiliarios, aportaron 62% al PIB estatal en 2011.

5.5 Apoyos económicos para las PyMEs en el Estado de México

Para las futuras grandes empresas.

Soñar con tener una gran empresa es fácil. Con el Crédito PyME, hacer realidad ese sueño, también porque está pensado para ser de fácil acceso a las pequeñas y medianas empresas. Al tener los recursos financieros para hacerlo, convertir tu negocio en una gran empresa, es tu decisión.

Es un crédito que representa una opción de financiamiento viable y de fácil acceso para la pequeña y mediana empresa que puede ser utilizado para capital de trabajo o para adquirir activo fijo.

Para propietarios y directivos de pequeñas y medianas empresas.

El programa “Fondo Mexiquense del Emprendedor” está enfocado a ofrecer apoyos económicos aquellos emprendedores que cuenten con ideas innovadoras

empresariales, presenten un plan de negocios establecido y busquen impulsar la generación de nuevas empresas en la entidad mexiquense.

Este fondo tiene la característica de otorgar financiamientos personalizados, en función del proyecto emprendedor, evaluando la viabilidad técnica, financiera y comercial de la nueva empresa, teniendo como garantía, la participación activa de alguna de las incubadoras en el proyecto a realizarse.

A continuación presentaremos algunos programas de apoyo :

1. **Otorgar microcréditos:** Fue creado por el gobierno del estado de México para apoyar a los mexiquense, y en especial a las mujeres que cuentan con un pequeño negocio y que requieren de financiamiento para hacerlo.

A través de éste programa, se otorgan microcréditos, que van de los \$2,500 a los \$20,300 pesos y que se pagan de forma semanal con una tasa de interés de 1% mensual sobre saldos insolutos. Además, el crédito puede ser renovado.

Las personas físicas, principalmente mujeres, que cuenten con una micro empresa en el Estado de México y que tengan una edad entre 18 y 59 años 11 meses.

Estos recursos se utilizan para:

- Comprar maquinaria
- Remodelar el negocio
- Adquirir materia prima
- Adquirir insumos o mercancías.
- Pagar sueldos.

Se puede acceder a través de dos modalidades: grupos solidarios y créditos individuales, tomando para ambos casos 3 requerimientos básicos y obligatorios:

* Solicitud de apoyo debidamente requisitada.

* Asistencia al curso de inducción y finanzas otorgado por el personal del Instituto Mexiquense del Emprendedor.

* No tener otro(s) crédito(s) vigentes otorgados por el Gobierno del Estado.

2. **Asesores financieros:** Se creó en el 2004, a través de los bancos “BANORTE” y “BITAL” (ahora denominado “HSBC”), para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas en sus gestiones crediticias, dada la falta de conocimiento que tienen sobre los productos PyMEs que se ofertan en el mercado y los requisitos necesarios para acceder a un crédito bancario.

Este programa tiene por objeto gestionar de manera gratuita a través de extensionistas financieros, créditos de la banca comercial a favor de las MiPyMEs mediante el análisis de su capacidad crediticia, el apoyo en la elaboración del plan de negocios y la integración de un expediente.

El costo de los servicios que brinda el extensionista financiero hacia las empresas es nulo, ya que al extensionista se le paga por medio de un fondo conformado por aportaciones de la Secretaría de Economía y del Gobierno del Estado de México.

Al ser un programa que busca el beneficio de las empresas; la Secretaría de Economía lo distribuyó entre todos los estados de la República Mexicana, siendo uno de ellos el Estado de México.

El programa “Asesores financieros” en el Estado de México comenzó a operar a partir del año 2006.

Para que las empresas puedan formar parte de este programa, deben cubrir una serie de requisitos, dentro de los cuales se encuentran los siguientes:

- Debe estar ubicada dentro del Estado de México.
- Debe tener mínimo 2 años de operaciones.
- Estar dada de alta en Hacienda por 2 años como mínimo.
- Contar con antecedentes crediticios.

Actualmente, el Estado de México cuenta con una red de 56 extensionistas financieros distribuidos a lo largo de todo el Estado.

Objetivo del programa:

Apoyar a las PyMEs en sus gestiones frente a las instituciones financieras, para facilitarles el acceso al financiamiento formal, buscando fomentar la cultura empresarial de financiamiento en éste sector a través de un extensionista.

Asesor Financiero:

Es un consultor en financiamiento PyMEs, conocedor del entorno económico de las PyMEs y la oferta crediticia, que gestiona un crédito PyMEs sin ser por ello un empleado de la Secretaría de Economía, donde su principal objetivo es que las PyMEs obtengan el crédito.

Red de asesores financieros:

La Red de Asesores está conformada por profesionales capacitados y acreditados, quienes apoyan a los empresarios en sus gestiones para obtener el financiamiento más adecuado a sus necesidades de forma gratuita. Los Asesores Financieros permiten vincular a las PyMEs y la oferta de productos financieros de este sector.

Modelo de operación

El programa “Asesores financieros” funciona de la siguiente manera:

- Los empresarios acuden a la Dirección de Desarrollo Regional del Instituto Mexiquense del Emprendedor y solicitan información sobre los apoyos que se brindan para la obtención de créditos bancarios que se destinen al crecimiento de su negocio.
- El empresario proporciona sus datos a la Dirección de Desarrollo Regional, la cual los entrega al Departamento de Financiamiento al Emprendedor.
- El Departamento de Financiamiento al Emprendedor revisa la información y canaliza al empresario con un asesor financiero.
- El asesor financiero se comunica con el empresario para concertar una cita.
- El asesor financiero realiza un análisis sobre la situación de la empresa y su capacidad crediticia, para poder determinar los productos PyME que más se adecuan a sus necesidades.

- El empresario y el asesor financiero, en conjunto, escogen el producto PyME más adecuado.
- El empresario le entrega documentación al asesor financiero, quien se encarga de integrarla y generar un expediente.
- El asesor financiero entrega el expediente al banco y se mantiene en comunicación con éste, para saber si el crédito fue autorizado o rechazado.
- El asesor financiero le informa la resolución al empresario e integra la documentación que debe entregar al Instituto Mexiquense del Emprendedor para el pago de sus servicios.

3. **Proyectos productivos:** El programa Proyectos Productivos PyME es un esquema de financiamiento creado por la Secretaría de Economía el cual es dirigido principalmente a las empresas que no pueden ser sujetas de un crédito bancario, con el objetivo de que estas sean más competitivas en el sector empresarial de su competencia, así como también que sean conservadoras y generadoras de empleos formales.

Este Programa se inició en el Estado de México a través del Instituto Mexiquense del Emprendedor a partir de 2007 en donde en conjunto con la Secretaría de Economía se entregaron 14 mdp a 13 empresas de la entidad en un esquema 1 a 1.

Desde entonces, el Instituto Mexiquense del Emprendedor, en coordinación con la Secretaría de Economía, han apoyado proyectos con la misma proporción de recursos.

Requisitos:

1. Ser micro, pequeña o mediana empresa con domicilio fiscal en el Estado de México.
2. Estar dado de alta en Hacienda con una operación mínima de 1 año.
3. Poseer buró de crédito positivo.
4. Cubrir los requisitos que marca el checklist de este programa (Plan de Negocio,

Presupuestos, Cotizaciones, Estados financieros, Buró de crédito, Información Legal, etc).

Esquema de aplicación

Sectores beneficiados: Industrial, Agroindustrial, Comercial y Servicios.
Monto: de 150 mil pesos hasta 2 MDP.

Tasa: 12% anual con incentivo por pago puntual o anticipado reduciendo la tasa al 6%.

Garantía: Prendaría del bien adquirido, garantía sustituta o aval en proporción 1:1

Requisitos: Plan de Negocio y proyección financiera calendarizada

Aportación del Beneficiario: 30% del total del proyecto.

Comisión por apertura: 2.5% por única ocasión.

Plazo: 4 años y 3 meses de periodo de gracia a capital.

Modo de operación del programa:

Este programa opera según las reglas de operación del Fondo PyMe y según la convocatoria emitida por la Secretaría de Economía y el Fondo de Capitalización e Inversión para el Sector Rural (FOCIR), de la siguiente manera:

- El FOCIR publica la convocatoria a través de su portal www.focir.gob.mx
- Los empresarios realizan Plan de Negocios y arman expediente según convocatoria para ser entregado al Instituto Mexiquense del Emprendedor.
- El IME hace una pre-evaluación del Proyecto para saber si es sujeto del crédito y se hacen observaciones.
- Después de haber corregido las observaciones, el Proyecto se evalúa por un grupo de trabajo conformado por representantes del gobierno federal y estatal, así como representantes del sector privado a través de las cámaras empresariales, quien

recomiendan al Comité Técnico del Fondo mexiquense del Emprendedor (FOME), autorice el financiamiento o bien ratifique un rechazo.

- El Comité Técnico del FOME recibe las recomendaciones y delibera a favor o rechaza el proyecto.

- Este financiamiento es dirigido principalmente a equipamiento e infraestructura.

- Este financiamiento es exclusivo para empresarios que tengan al menos operando 1 año.

4. Fondo PyME

Creado por la Secretaría de Economía estatal en el año 2007, este programa está dirigido principalmente a las empresas que no pueden acceder a un crédito bancario, ofreciéndoles un financiamiento para que éstas sean más competitivas en el sector empresarial de su competencia, generando y preservando miles de empleos formales.

El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), es un instrumento que apoya tanto a las empresas como a los emprendedores.

El Instituto Mexiquense del Emprendedor, como organismo intermedio del Gobierno del Estado de México, participa con el Fondo PyME con el propósito de promover el desarrollo económico estatal y nacional a través del otorgamiento de apoyos a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El Instituto Mexiquense del Emprendedor, coordina los siguientes programas a través del fondo PyMe:

- i. Asesores financieros.
- ii. Consultorías especializadas.
- iii. Aceleración de empresas
- iv. Foros PyME

Las micro, pequeñas y medianas empresas consideran que la falta de acceso al crédito es uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus negocios

seguido de la inflación, impuestos, tramites, regulaciones, corrupción e inseguridad. Las altas tasas de interés, las exigencias para constituir garantías, y la falta de acceso a los mercados de capital y el financiamiento de largo plazo constituyen los principales problemas identificados por parte de las PYMES este problema afecta especialmente a las pequeñas empresas que son demasiado grandes para las micro finanzas y demasiado pequeñas para los préstamos bancarios - el "medio perdido".

El acceso al crédito es fundamental para el crecimiento económico sostenible y el desarrollo social. Las micro, pequeñas y medianas empresas son capaces de aprovechar mayores oportunidades empresariales sólo cuando existe la disponibilidad de productos y servicios financieros diseñados de acuerdo a sus necesidades.

Es por ello que el Instituto PYME trabaja junto con el sector público e Instituciones Financieras para desarrollar e implementar nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas en el sector financiero, con la intención de que se incremente el crédito disponible para PYMES.

5.5.1 Programas del instituto PyME para facilitar el acceso de las PyMEs al financiamiento:

1.- Sistema Comparativo de Crédito/Solicitud Única: Herramienta en línea que permite a empresas con alto potencial crediticio, llenar una solicitud de crédito única que es enviada simultáneamente a una red de Instituciones de crédito participantes, los cuales responden a la solicitud con una oferta de crédito, lo cual permite elegir la mejor propuesta y ahorrar dinero en intereses y comisiones.

2.- Innovación Financiera PYME, El Instituto ayuda a empresas que participen en cadenas de valor de grandes empresas, tengan más de dos años en operación y más de cinco millones de pesos en ventas anuales a maximizar su potencial crediticio, mediante un diagnóstico y evaluación financiera para mejorar su competitividad y facilitar su acceso a fuentes de financiamiento.

3.- Financiamiento de Amigos o Familiares: El Instituto PYME como parte del programa SME Toolkit esta elaborando herramientas en línea que permitirán la elaboración de contratos y planes de pago, así como acuerdos con Instituciones

financieras, interesadas en tomar colaterales o garantías y administrar los créditos 100% garantizados.

4.- Fondos Gubernamentales: El Instituto PYME está elaborando estudios comparativos y estudiando casos internacionales con el fin de establecer las bases para la creación de una conferencia multisectorial donde se presenten casos de éxito nacionales e internacionales y de esa forma poder incorporar mecanismos innovadores en los modelos de garantías que operan en México. En cualquier caso consideramos que es importante que se incrementen los recursos disponibles para garantías de crédito a PyMEs.

5.- Capital semilla: El Instituto del Emprendedor está analizando casos de éxito internacionales y trabajando en la creación de un modelo donde las grandes empresas interesadas en establecer, fortalecer o ampliar cadenas productivas lo puedan hacer mediante la creación de nuevas empresas creadas alrededor de la cadena productiva.

6.- Inversionistas ángeles: El Instituto PYME trabaja muy de cerca con clubes de inversionistas ángeles y pone en contacto a empresas que ya están funcionando y que tengan productos o servicios con un alto contenido innovador o alto potencial de rentabilidad.

7.- Capital de riesgo: El Instituto trabaja con el Fondo de Inversiones México y otros Fondos de Inversión de Capital de riesgo o (venture capital funds), en la promoción de empresas con alto potencial de crecimiento que opere en áreas estratégicas de la economía. El capital de riesgo puede ayudar a optimizar sus oportunidades de negocio y aumentar su valor, dando además soluciones a los proyectos de negocio, compartiendo el riesgo y los rendimientos, ya que el inversionista busca una asociación estrecha y de mediano plazo con los accionistas originales.

8.- Private equity: El Instituto trabaja con el Fondo de Inversiones México, otros Fondos de Inversión de Capital y Organismos Financieros Internacionales apoyando la expansión de negocio, inversiones en energía renovable, eficiencia energética o bien para acceder nuevos mercados. El Private Equity regularmente aporta capital a cambio de acciones que la empresa otorga, y además contribuye con recursos no monetarios como contactos, mejores prácticas, administración

profesionalizada, institucionalidad, transparencia, etcétera. Su participación en el negocio es temporal, ya que estos fondos buscan salir en el corto o mediano plazo.

9.- Calificadora PYME, A partir del segundo semestre de 2013, el Instituto PYME brindará servicios de análisis financiero a PyMEs participantes aplicando metodologías similares a las que aplican las grandes calificadoras a las grandes empresas, esperando que la información sirva como base para realizar los ajustes necesarios y poder acceder más fácilmente a mercados de capital.

10.- Acceso al Mercado de Capitales, El Instituto PYME apoya a las empresas medianas de México a convertirse en empresas públicas en Estados Unidos o Reino Unido.

5.5.2 Programas de apoyos bancarios

Casi el 70% de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) es financiada por sus propios proveedores ante el insuficiente, caro y engorroso crédito bancario, señaló el presidente de la Confederación de Camaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (Concanaco-Servyur), Jorge Davila Flores. <http://www.eluniversal.com.mx/pymes-tu-empresa-tu-negocio/2013/pymes-credito-banco-78706.html>

Un estudio realizado por el tecnológico de Monterrey demuestra que el crédito bancario a las PyMEs es insuficiente, caro y engorroso, con altas tasa de interés de más del 15 %.

Uno de los principales lastres que frena a la banca mexicana para otorgar créditos a la pequeña y mediana empresa (pymes) es el elevado nivel de informalidad que existe en México, alertó Marcos Martínez Gavica, presidente ejecutivo del Grupo Financiero Santander México.

Afirmó que más allá de una reforma financiera, la adopción de cambios en el sistema fiscal y de una forma más amplia en el hacendario a través de una reforma constitucional detonaría el crédito entre el universo de las pymes, que hoy representan más de 90% de las entidades de negocios del país.

De acuerdo con el grupo financiero, en América Latina, más de 50% de las empresas se encuentran en la economía informal, y si bien aportan el mismo porcentaje de empleo que en los países de la OCDE, captan menos de la mitad del Producto Interno Bruto (PIB).

PyME Afirme

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito PYME Afirme para Capital de Trabajo	4,000,000	Hasta 3 años	Hasta \$1'000,000 - TIE+10 De \$1'000,000- 2'000,000 - TIE+9 Más de \$2'000,000 - TIE+8 Fija: Hasta \$1'000,00- Fondeo+10 De \$1,000,000 - \$2'000,000 - Fondeo de +9 Más de \$2'000,000 - Fondeo de +8	2%
Crédito PYME Afirme para Activo Fijo	4,000,000	Hasta 5 años	Variable: Hasta \$1'000,000 - TIE+10 De \$1'000,000 -\$2'000,000 - TIE +9 Más de \$2'000,000 - TIE+8 Fija: Hasta \$1'000,000 - Fondeo +10 De \$1'000,000 -\$2'000,000- TIE+9 Más de \$2'000,000 - Fondeo +8	2%

Fuente: Asociación de Bancos de México 2011: www.abm.org.mx

Crédito PyME Banco del Bajío

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Apoyo a PYMES (Capital de Trabajo)	De 1,000.000 hasta \$5'000,000	Hasta 3 años	CAT de 18.3%	Variable en función del plazo
Apoyo a PYMES (Activos fijos)	De 1,000.000 hasta \$5'000,000	Hasta 4 años	CAT de 18.3%	Variable en función del plazo
Apoyo MIPYME (Capital de Trabajo)	De 200,000 a 999,000	Hasta 3 años	CAT de 22.6%	Variable en función del plazo
Apoyo MIPYME (Activos Fijos)	De 200,000 a 999,000	Hasta 4 años	TIE +22.6%	Variable en función del plazo

Fuente: Asociación de Bancos de México 2011: www.abm.org.mx

Crédito PyME Bancomer

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito Equipamiento	De acuerdo a capacidad de pago hasta \$12,000,000.00	Hasta 60 meses	TIIIE +8.5 a TIIIE + 16	2%
Tarjeta Negocios	De 50 mil pesos hasta 3.4 MDP	Disposiciones hasta 24 meses. Revisión anual	De TIIIE +9 a TIIIE + 12	2%
Crédito Líquido (Disposición Electrónica)	De acuerdo a capacidad de pago Hasta \$3.26 MDU	Máximo 3 años	TIIIE +7 a TIIIE + 16	Hasta 1.5%

Fuente: Asociación de Bancos de México 2011: www.abm.org.mx

Crédito PyME Banamex

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito Capital de Trabajo	Hasta \$9,000,000.00	Hasta 60 meses	Desde TIIIE + 8 %	Por apertura desde 1% Por anualidad 0.5%
Crédito Desarrollo PyME Banamex	Hasta \$4,500,000.00	Hasta 60 meses	Desde TIIIE + 8%	Por apertura 2%

Fuente: Asociación de Bancos de México 2011: www.abm.org.mx

Crédito PyME Banorte

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crediactivo Diana	De 100 mil hasta 9 millones de pesos	Hasta 5 años Excepcionalmente hasta 10 años	Desde TIIIE + 4 a TIIIE +12	Por apertura 2%
Crediactivo Empresarial	Hasta 14 millones de pesos	Hasta 5 años Excepcionalmente hasta 10 años	Desde TIIIE + 3 a TIIIE + 12	Por apertura 2%

Fuente: Asociación de Bancos de México 2011: www.abm.org.mx

Crédito PyME Banco Azteca

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
MICROCRÉDITO [EMERGENTE]	CAPITAL DE TRABAJO Y/O ACTIVO FIJO		TIE+12	n.d
Empresario Azteca Efectivo 5-50	\$5,000 a \$50,000	Hasta 18 meses	3% mensual	n.a
Empresario Azteca (Capital de trabajo)	\$50,000 a \$150,000	Hasta 18 meses	3% mensual	n.a
Empresario Azteca Negocio (Activo Fijo)	\$50,000 a \$150,000	Hasta 48 meses	3% mensual	

Fuente: Asociación de Bancos de México 2011: www.abm.org.mx

Crédito PyME HSBC

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Tarjeta HSBC Empresas Microempresas (PFAE)	De \$20,000 hasta \$400,000 pesos	36 Meses	24%	Anualidad \$1000 y 0.5% por disposición en medio electrónico
Tarjeta HSBC Empresas Pequeña Empresa (PFAE)	Hasta \$2,500,000	36 Meses	24%	Anualidad \$1000 y 0.5% por disposición en medio electrónico
Tarjeta HSBC Empresas Microempresas (PM)	De \$20,000 hasta \$400,000	36 Meses	22%	Anualidad \$1000 y 0.5% por disposición en medio electrónico
Tarjeta HSBC Empresas Pequeña Empresa (PM)	Hasta \$2,500,000	36 Meses	20%	Anualidad \$1000 y 0.5% por disposición en medio electrónico

Fuente: Asociación de Bancos de México 2011: www.abm.org.mx

Crédito PyME Compartamos

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito Mujer	\$1,500 a \$27,000	16 semanas	78.32%	N.A.
Crédito Adicional	\$600 a \$6,000	De 4 a 11 semanas	77.81%	N.A.
Crédito Mejora tu Casa	\$5,000 a \$30,000	De 6 a 24 meses	69.23%	N.A.
Crédito Comerciante	\$3,000 a \$17,000	8 o 10 bisemanal	84.24	N.A.
Crédito Crece tu negocio	\$8,000 a \$100,000	4 a 24 meses	74.21	N.A.

Fuente: Asociación de Bancos de México 2011: www.abm.org.m

Crédito PyME INBURSA

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
INBURPYME Adquisición de inmuebles, Liquidez y Sustitución de Pasivos	Sin límite de acuerdo a capacidad de pago y garantía hipotecaria, con un monto mínimo de \$500,000	Hasta 10 años	Fija desde 16.50%	2%
Crédito Express Escuelas (Capital de Trabajo o Fines Empresariales)	1,000,000	36 meses	Persona Moral= 20% Fija Persona Física= 23% Fija	Sin comisión por apertura

Fuente: Asociación de Bancos de México 2011: www.abm.org.mx

Crédito PyME Santander

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito PYME (Simple)	Hasta \$1,500,000 negocios nuevos y hasta \$2,000,000 para negocios en marcha; sin garantía hipotecaria	CT hasta 36 meses AF hasta 60 meses	Únicamente fija; de acuerdo con la cotización semanal vigente.	1.5%
Crédito Ágil Cobertura (Revolvente)	Hasta \$4,000,000 sin garantía hipotecaria	12 meses, con opción a renovación automática por buen comportamiento de crédito.	Dependiendo monto y plazo	1.0%
Crédito Simple Tasa Tope	Hasta \$6,000,000 diversas alternativas en garantías	Hasta 60 meses	Dependiendo monto y plazo	Desde 0.5% dependiendo del plazo

Fuente: Asociación de Bancos de México 2011: www.abm.org.mx

Crédito PyME Autofin

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito en Cuenta Corriente (Crédito Revolvente para apoyo a Capital de Trabajo)	De \$500,000 a \$5,000,000	Un año	TIIIE + 9	1%
Crédito Simple (apoyo a proyectos de inversión a corto y mediano plazo y necesidades de capital de trabajo permanente)	De \$500,000 hasta \$5,000,000	De 3 a 5 años	TIIIE + 8.5	1%
Crédito Refaccionario (Apoyo a adquisición de maquinaria y equipo. Incluyendo equipo de transporte de carga, personal y pasaje)	De \$500,000 hasta \$5'000,000	De 3 a 5 años	TIIIE+ 8.5	1%

Fuente: Asociación de Bancos de México 2011: www.abm.org.mx

Crédito PyME Banco Amigo

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Micro Crédito	Desde 2,000 hasta 30,000	Hasta 6 meses	72% anual	3% sobre el monto de crédito

Fuente: Asociación de Bancos de México 2011: www.abm.org.mx

Crédito PyME Famsa

Producto	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Crédito Personal	Cualquier destino, crédito de \$2,000 a \$50,00	Hasta 12 meses	CAT de 32.86% a 140.7%	n.d.

Fuente: Asociación de Bancos de México 2011: www.abm.org.mx

CONCLUSIONES

Actualmente, tanto las pequeñas y medianas empresas se deben integrar a una economía globalizada para poder salir adelante, ya que en nuestros tiempos, ya no solamente se tienen competidores en la región, sino que también nacionales y hasta internacionales. Por lo que las empresas de la actualidad deben de optimizar al máximo sus recursos y también buscar nuevas oportunidades en el comercio exterior, ya que de lo contrario, la competencia los puede sacar del mercado.

Las pequeñas y medianas empresas son una gran parte de las empresas que participan en el desarrollo económico del estado de México, de ahí el interés del gobierno por implementar apoyos para que las PyMEs puedan desarrollarse y competir en el mercado, cada vez más globalizado. Pero a la vez las PyMEs al ser en su mayoría empresas familiares son manejadas a beneficio del dueño, el cual llega a jugar hasta tres roles en la empresa.

El papel que desempeña la pequeña y mediana Empresa en la economía es sin discusión primordial. Las pequeñas y medianas empresas controlan en cuanto a su porcentaje de participación al mercado nacional, desafortunadamente su peso en las decisiones y en las estrategias nacionales aún es muy pequeño, esto sin duda ocasionado por el hecho de que al ser pequeños negocios no tienen la capacidad para influir en las decisiones o en las políticas que se generan en el país.

Un reto importante sin duda, también para el fortalecimiento de estas empresas, es el hecho de formalizar muchas de estas, ya que una gran cantidad de estos negocios se normalicen podrían existir condiciones de desarrollo, no solamente en el ámbito de recaudación fiscal, sino que se estaría dando un gran paso hacia el fortalecimiento de las PyMEs y se estaría integrando con fuerza laboral cuantiosa y que podrían acceder a diferentes programas de apoyos de desarrollo, para encaminar sus esfuerzos ya no sólo en la subsistencia de sus negocios sino también en la consolidación y crecimiento de los mismos. Tomando en cuenta que las empresas son el motor primordial de cualquier economía y que estas deben ser competitivas para sobrevivir en un mercado cambiante y cada vez más integrado. Entonces el término de competitividad no está tan alejado de la internacionalización. Por tal motivo, una política empresarial pública que pretenda un crecimiento sostenido a base a la competitividad debe integrar como sustento también esta.

El Estado de México, al ser parte de la región con mayor actividad económica del país, está inmerso en un proceso de globalización y apertura comercial con el resto del mundo. Así mismo, es uno de los principales motores de crecimiento económico del país. Con el fin de mantener las ventajas comparativas que posee, el Gobierno Estatal debe generar condiciones de competitividad que permitan la atracción de inversiones altamente productivas y promotoras del crecimiento económico. En particular, se han de establecer líneas de acción en estrecha colaboración con los gobiernos municipales para detonar el crecimiento desde el ámbito local.

Cabe mencionar que la principal problemática que tienen las PyMEs es el apoyo de financiamiento la mayoría de ellas comienza con su propio capital para el tiempo de recuperación de su inversión es muy larga, ya que no cuenta con un soporte financiero.

En nuestro país las PyMEs concentran la fuerza laboral y economía en un porcentaje del 99%, lo que nos genera mayor empleo y un crecimiento económico importante.

En cuanto al PIB, estas empresas constituyen el 52 % de la economía nacional, los censo económicos de 2004 en la composición de unidades económicas nos damos cuenta de que las unidades económicas con mayor empleo son industria, comercio y servicios.

El sector manufactura es el más importante dentro de la producción nacional, así como el sector comercio la aportación es mayor en la región centro, el sector servicios representaron el 36.5% a nivel nacional.

En el marco legal de las PyMEs nos damos cuenta que la mayoría de las empresas no empiezan a formalizarse ya que tienen miedo a todos lineamientos y procedimientos que esto conlleva, así pues nuestra Constitución en el art. 31 nos dice que los mexicanos tenemos la obligación de contribuir al gasto público.

En cuanto a materia de impuestos se expone de manera enunciativa, considerando que las PyMEs tienen que cumplir con obligaciones fiscales como personas físicas o morales.

Enfocados en nuestro tema de la importancia que tienen las PyMEs en el estado de México concluimos que la problemática es la falta de apoyo y conocimientos, para el desarrollo de las empresas, actualmente la mayoría de las empresas están bajo el modelo de informalidad, el gobierno estatal ya está tomando las medidas necesarias para que estas empresas consideren la importancia de estar registrados y llevar a cabo todas las disposiciones.

El estado de México se encuentra en la zona central de la república mexicana, considerado uno de los estados más importantes desarrollo económico del país, ya que ocupa el segundo lugar industrias manufactureras en unidades económicas, personal ocupado y en la producción.

El presente trabajo me lleva a la conclusión que las PyMEs son el motor de la economía y por ello en la actualidad existen muchas formas de financiamiento para emprender un negocio, así como organismos que nos otorgan la capacitación necesaria para poder emprender un negocio.

GLOSARIO

Actividad económica. Conjunto de acciones que contribuyen a generar la oferta de bienes y servicios, sean o no de carácter legal, y que se dan en un marco de transacciones que suponen consentimiento entre las partes. Incluye al sector primario para el autoconsumo, excepto la recolección de leña. Excluye actos redistributivos, monetarios o en especie, que no suponen una contribución a la oferta de bienes y servicios. Esto significa que se sitúan fuera de un marco de transacciones, y las personas que se benefician de ello no realizan una actividad económica, aunque puedan hacerse de un ingreso, tal y como quienes se dedican al robo, al fraude o a la mendicidad abierta o disfrazada.

Actividad no económica. Conjunto de acciones realizadas para mantener el funcionamiento cotidiano de los hogares e incluso de una comunidad, que implica una serie de tareas necesarias para la reproducción de las condiciones de operación de la sociedad, pero no se realizan dentro de un marco de transacción entre las partes.

Ámbito agropecuario. Abarca el conjunto de actividades económicas del sector primario: agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca.

Empleo. Circunstancia que otorga a una persona la condición de ocupado, en virtud de una relación laboral que mantiene con una instancia superior, sea ésta una persona o un cuerpo colegiado, lo que le permite ocupar una plaza o puesto de trabajo. Las personas con empleo constituyen un caso específico de personas que realizan una ocupación.

Empresas constituidas en sociedad y corporaciones. Unidades económicas del sector privado que operan bajo alguna modalidad de sociedad mercantil. Incluye las empresas multinacionales. Excluye las unidades económicas que están organizadas como asociaciones civiles.

Encuesta Nacional de Empleo (ENE). Instrumento estadístico mediante el cual se conforma una base de información de la población de 12 años y más de edad, sobre las características ocupacionales y de desocupación, así como sobre otras variables demográficas y económicas que permiten profundizar el análisis del ámbito laboral. Sus resultados son representativos a nivel nacional y estatal, y clasificados

por sexo, grado de urbanización, grupo de edad, etc. La encuesta la levantó el INEGI con cobertura nacional en los años 1988, 1991, 1993, 1995, 1997 y 1999, y con cobertura nacional y estatal en 1996 y 1998. Posteriormente se realizaron 19 levantamientos trimestrales con cobertura nacional y estatal a partir del segundo trimestre de 2000 y hasta el último de 2004. En 2005 la ENE fue sustituida por la Encuesta Nacional de la Ocupación y el Empleo.

Industria maquiladora de exportación. Unidad económica o empresa que realiza una parte del proceso de producción de un artículo hasta su fase final, por lo regular de ensamblado, la cual se encuentra en territorio nacional, y mediante un contrato de maquila se compromete con una empresa matriz, ubicada en el extranjero, a realizar un proceso industrial o de servicio destinado a transformar, elaborar o reparar mercancías de procedencia extranjera, para lo cual importa temporalmente partes, piezas y componentes, mismos que, una vez transformados, son exportados.

Micronegocios. Unidades económicas no agropecuarias cuyo tamaño no rebasa 16 trabajadores en la industria y 6 trabajadores en las demás ramas productivas. Excluye a las instituciones del sector público y los servicios financieros.

Pensionado. Persona a la que, como prestación, se le otorga un porcentaje del salario que percibía como trabajador al retirarse de la unidad económica de manera definitiva por problemas de salud o como consecuencia de enfermedades o accidentes de trabajo.

Pequeños establecimientos. Unidades económicas que tienen de 16 a 80 trabajadores en la industria, de 6 a 15 en el comercio y de 6 a 50 en otros servicios.

Población Económicamente Activa (PEA) (1) o Activos (4). Personas de 14 años o más que durante el periodo de referencia tuvieron o realizaron una actividad económica (población ocupada) o buscaron activamente realizarla (población desocupada abierta). En la ENE se incluía en esta categoría a las personas activas de 12 y 13 años.

Población Económicamente Inactiva (PEI) o Población No Económicamente Activa (PNEA). Personas de 14 o más años de edad que durante el periodo de referencia no tuvieron un empleo, realizaron una actividad económica o buscaron desempeñar una en el último mes previo al día de la entrevista. En la ENE se incluía en esta categoría a las personas de 12 y 13 años que no trabajaban ni buscaban trabajo.

Rama de actividad económica. Criterio de clasificación de los ocupados de acuerdo con el tipo de producto o servicio que genera la empresa, negocio o institución, en la que trabajaron durante la semana anterior a la semana en que se realiza la entrevista correspondiente.

Bibliografía

- Anzola R. S. (2010) Administración de pequeñas empresas DF. MC Graw Hill
- Besley, S. y Brigham, E. F. (2001) Fundamentos de administración financiera. (12ª ed.) México: Mc Graw Hill.
- Carlos Cleri (2007) El libro de las PyMEs Ediciones Granica
- Eduardo Soto Pineda(2004) Las PyMEs ante el desafío del siglo XXI: los nuevos mercados globales
- Fincc, B. (2001). Como desarrollar un plan de negocios. España: Editorial Gedisa, S. A.
- Longenecker, J. G., Moore (2001) Administración de pequeñas y medianas empresas. Un enfoque emprendedor. México: Thomson Editores, S.A. de C.V.
- Mendoza de la Cruz, Heriberto (2002). "Sistema Financiero Mexicano, Estructura", Administrate Hoy, Núm. 102, octubre de 2002, p. 42-54.
- Morales Castro Arturo. PyMEs financiamiento, inversión y administración de riesgos. Gasca. México 2006
- Nacional Financiera Banca de Desarrollo (2011). *Metodología para Plan de Negocios*. Fundamentos de Negocio. México, 2011.
- García de León, Salvador. (2002). "La competitividad sistémica y el fomento de la micro, pequeña y mediana empresa", Administrate Hoy, Núm. 94, marzo de 2002.
- Gongora B.G.; Madrid G.A. (2010) El apoyo a la innovación de la PyME en México. Un estudio exploratorio. Investigación y Ciencia, Volumen 18, Núm. 47, abril, 2010, pp 21-30. Universidad Autónoma de Aguascalientes, México.
- Rodríguez Valencia (2007). Cómo administrar Pequeñas y Medianas Empresas ECASA. Soto Pineda Eduardo, et. Las PyMEs ante el desafío del siglo XXI los nuevos mercados globales. México 2006.
- Suárez, A. (1998). Contabilidad general, México: Mc Graw Hill
- Rojas, S.A. (2010). Administración de Pequeñas Empresas. México DF: Mc Graw Hill

SITIOS VISITADOS

<http://redalyc.uaemex.mx>

<http://www.eluniversal.com.mx>

<http://PyMEs.economista.com.mx>

<http://www.contactopymel.gom.mx>

<http://www.inegi.org.mx>

<http://wwwedomex.gob.mx>

<http://www.siem.gob.mx>

<http://www.promexico.gob.mx>

<http://www.observatoriopyme.org>

<http://www.nafin.com>