

## **XVII Congreso Internacional de Análisis Organizacional**

“Emprendimiento e innovación en las organizaciones de México y América Latina”

**Políticas Públicas para impulsar la competitividad y el desarrollo en las microempresas en México.**

**Mesa Temática 6:** Políticas Públicas, Instituciones, Territorio y Perspectiva Organizacional

Modalidad: Temática

**Dr. Ignacio Marcelino López Sandoval<sup>1</sup> (Presencial)**

ignaciolsmx@yahoo.com.mx o ilopez@correo.cua.uam.mx

Gilberto Robles Medina (No Presencial)

robles\_m\_gilberto@hotmail.com

Dra. Cristina Teresa Penso D Albenzio (No presencial)

[pensocristina77@gmail.com](mailto:pensocristina77@gmail.com)

Lic. Hilda Patricia Toledo Santana (No presencial)

[paty15toledo@gmail.com](mailto:paty15toledo@gmail.com)

Teléfono (5540603502)

Universidad Autónoma Metropolitana

Av. Vasco de Quiroga No 4871, cubículo 704. Alcaldía Cuajimalpa de Morelos

C.P. 05348/Ciudad de México/México

Ciudad de México, México.

9 al 13 de septiembre de 2019

---

<sup>1</sup> El autor responsable es el Dr. Ignacio M. López Sandoval

## **Políticas Públicas para impulsar la competitividad y desarrollo en las microempresas en México.**

### **Resumen**

La competitividad y el desarrollo son dos fenómenos económicos que están estrechamente ligados. El generar crecimiento y sustentabilidad en las microempresas que representan más del 80% de las empresas del país resulta una razón fundamental para generar un crecimiento sostenido de largo plazo y sobre todo, para buscar el apoyo y coordinación del gobierno para atender este asunto público que se refleja en el nivel de crecimiento del país y en el nivel de bienestar de la población. Las Políticas pública y el análisis de políticas públicas han establecido una metodología para diseñar y seleccionar cuales podrían ser los mejores cursos de acción que podría definir el gobierno para atender algún problema o asunto público, de tal forma que generará el mejor resultado a un mínimo costo. En este sentido el objetivo de este trabajo es realizar una aproximación general, bajo la metodología del análisis de políticas públicas acerca de los posibles cursos de acciones que se debería establecer por parte del gobierno para aumentar la competitividad y el desarrollo de las microempresas con el objetivo de incrementar el nivel de desarrollo del país.

**Palabras clave:** Políticas públicas, Competitividad, Desarrollo, Microempresas.

# **Políticas Públicas para impulsar la competitividad y el emprendimiento en México.**

## **Introducción**

La competitividad y el desarrollo son dos fenómenos económicos que están estrechamente ligados. El generar crecimiento y sustentabilidad en las microempresas que representan más del 80% de las empresas del país resulta una razón fundamental para generar un crecimiento sostenido de largo plazo y sobre todo, para buscar el apoyo y coordinación del gobierno para atender este asunto público que se refleja en el nivel de crecimiento del país y en el nivel de bienestar de la población. Las Políticas pública y el análisis de políticas públicas han establecido una metodología para diseñar y seleccionar cuales podrían ser los mejores cursos de acción que podría definir el gobierno para atender algún problema o asunto público, de tal forma que generará el mejor resultado a un mínimo costo. En este sentido el objetivo de este trabajo es realizar una aproximación general, bajo la metodología del análisis de políticas públicas acerca de los posibles cursos de acciones que se debería establecer por parte del gobierno para aumentar la competitividad y el desarrollo de las microempresas con el objetivo de incrementar el nivel de desarrollo del país.

El trabajo está integrado por tres apartados: en el primero se realiza una descripción general de los conceptos y causas que generan la competitividad y el desarrollo de un país. El segundo apartado se realiza una revisión superficial de la metodología para el análisis de políticas públicas. Y en el tercer apartado se realiza una aplicación de la metodología de las políticas públicas para la generación de alternativas

de solución a los problemas que enfrentan las microempresas en términos de crecimiento y competitividad.

## **I.- Desarrollo y competitividad**

La competitividad y el desarrollo son dos conceptos que están íntimamente relacionados. Tradicionalmente se ha definido el desarrollo económico, como el crecimiento sostenido en el largo plazo con el objetivo de crear riqueza para promover la prosperidad o bienestar económico y social de todos los habitantes de un país o región. Es decir, implica crecimiento general de las regiones y sectores productivos de un país, de manera más o menos homogénea y coordinada, que permita mejorar las condiciones económicas, sociales y políticas de sus pobladores.

En este sentido y considerando las principales teorías del desarrollo, el crecimiento económico a largo plazo depende de la productividad creciente (Krugman, 2007), que genera competitividad. Por ello, tendríamos que preguntarnos que explica la productividad creciente. Para el enfoque neoclásico, existen tres factores que afectan el crecimiento de la producción: capital físico, trabajo y desarrollo tecnológico.

Las economías con un elevado crecimiento son aquellas que incrementan la inversión, aumentan el capital humano e incorporan de manera constante avances tecnológicos, o las tres cosas a la vez. Sin embargo, el gran problema en generar el desarrollo y en incrementar la productividad, es quien asigna recursos y coordina el proceso de crecimiento, en el que todos los participantes obtengan una recompensa

por su esfuerzo<sup>2</sup>: el mercado o el Estado, o una combinación de ambos; y si es esta última, cuál será la participación óptima de cada uno que asegure el mayor crecimiento para una economía.

En general, el crecimiento sostenido a largo plazo se genera por un conjunto de factores que condicionan la competitividad sistémica de un país o región.

El término competitividad se utiliza en distintos ámbitos de la economía y de la vida cotidiana, siendo más común en las empresas aunque, también, se habla de industrias, países, estados, ciudades, regiones e, incluso, de personas competitivas.

Por tanto, la competitividad es una forma de abordar el desempeño económico relativo de las unidades de análisis en un sentido comparativo. Es útil para identificar unidades que están rezagadas, pero no provee las razones de este atraso (Dunning, Hoesel & Narula, 1998).

La competitividad como concepto y alcance toman un significado distinto de acuerdo con la escala de estudio y de la unidad de análisis que se defina, pudiendo ser ésta empresa, sector, región, estado, ciudad o zona metropolitana. Por tradición, han existido dos niveles o unidades: la microeconómica de la empresa y la macroeconómica de los países.

En el primero, la competitividad reside en su capacidad de producir, de manera consistente y rentable, bienes y servicios que cumplan con los requerimientos de los

---

<sup>2</sup> Es importante generar incentivos o estructuras de incentivos que fomenten la cooperación y coordinación de todos los agentes económicos y políticos para sincronizar su participación dentro de las empresas, industrias, cadenas y sectores productivos en diferentes niveles: empresario, empresa, local, regional, nacional e internacional. Estableciendo con ello los pilares de la competitividad, el crecimiento y el desarrollo de una economía.

mercados en términos de calidad y precio (European Commission, 2003); sus indicadores de análisis —por ejemplo, el margen de utilidad neta o la cuota de mercado— son fácilmente cuantificables (Sobrino, 2005).

En el nivel macroeconómico, la competitividad nacional es entendida como el grado en el cual un país puede, bajo condiciones de mercado libre y “justo”, producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados internacionales y, al mismo tiempo, mantener y expandir los ingresos reales de su población en el largo plazo (OECD, 1996).

Es importante mencionar que en las definiciones anteriores no está presente el componente territorial, cuyo estudio es un tanto más amplio que su equivalente a nivel de empresas y, por tanto, requiere de metodologías distintas. La diferencia esencial radica no sólo en los distintos objetivos de las unidades de análisis sino, también, en considerar el efecto del desempeño económico de un territorio en el bienestar de su población residente, así como las responsabilidades y funciones que adquiere el sector público en el fomento del crecimiento económico (Sobrino, 2005).

Sin embargo, el único concepto significativo de competitividad es el de productividad, es decir, la eficiencia en la utilización de los recursos, la cual es determinante para producir crecientes estándares de calidad de vida de los individuos (Porter, 1990) y es la única forma de ser competitivo en el largo plazo (Krugman, 1991). La orientación hacia la competitividad regional responde al enfoque de Porter (1992) en cuanto a que las ventajas competitivas se crean y mantienen en un proceso muy localizado. Los cambios en la productividad son tanto causa como consecuencia de la evolución de fuerzas dinámicas que operan en la economía: progreso tecnológico,

acumulación de capital físico y humano, empresas y arreglos institucionales (Nadiri, 1970).

La identificación de los estados y regiones dentro de ellos como centros de competitividad, por sobre la idea de competitividades nacionales, ha motivado a definir los sistemas locales y regionales que surgen alrededor de los recursos y ventajas reveladas de cada región (Unger, 2012). Existe muchos escritos sugerentes en el sentido de que las regiones pueden ser definidas más ambiciosamente como aglomeraciones locales de empresas, instituciones educativas y gubernamentales, capacidades de investigación y desarrollo, entrenamiento, consultoría técnica, trabajadores especializados, entre otras (Porter, 1990; Enright, 1998).

La diversidad de formas de acercarse a la competitividad de las actividades y las regiones permite suponer un alto grado de discrecionalidad al estimarlas. Sin embargo, si se considera deseable impulsar la competitividad y promover la integración de unas regiones con otras y, así, lograr su inserción dentro de una economía global más eficiente (Cabrero, Orihuela & Ziccardi, 2007), es necesario poner en marcha políticas económicas orientadas a la promoción del crecimiento y el desarrollo sustentable de las economías regionales.

Sin embargo, un componente importante que se ha considerado en las teorías del desarrollo y la competitividad son las instituciones o reglas del juego económico y social. Desde la concepción de North (1995) las Instituciones son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre, que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incenti-

vos en el intercambio humano, sea político, social o económico. El cambio institucional conforma el modo en que las sociedades evolucionan a lo largo del tiempo, por lo cual es la clave para entender el cambio histórico, pero sobre todo como disminuyen los costos de transacción (costos por la búsqueda de información y por hacer cumplir los contratos) que fomentan la competitividad y el crecimiento de una sociedad.

Así, la institución, como un sistema de normas o regulaciones generales sería equivalente a instituir educación y aprendizaje. Y consiste entonces en prever una serie de acciones que incluyen un contenido organizado y organizador, verificando y confirmando en la experiencia como válido, que luego se transforma en normas y regulaciones tanto generales como específicas. Tales normas se inscriben en la sociedad como respuestas: a) a la existencia de una carencia o demanda social permanente que requiere cambios y crecimiento; b) a demandas temporarias y variables de diferentes sectores dentro de la sociedad que buscan ser satisfechas de acuerdo con sus propias características históricas, ideológicas, de costumbres, mitos y creencias.

En general la competitividad de un empresa, localidad, región y país tiene diferentes niveles en los que se puede promover la productividad en el uso de factores: a nivel empresario, a nivel empresa, a nivel local y regional, a nivel nacional, a nivel de valores sociales y en un contexto de política internacional.



## II. Teoría de las Políticas Públicas

El diseño y uso de la metodología para el análisis de las políticas públicas se intensificó en México en los años ochenta. La razón principal fue el alto déficit público por el enorme tamaño del Estado y que se acentuó con la crisis económica 1982, pero que sobre todo facilitó el cambio de participación del gobierno en la economía y en toda la vida política con una nueva metodología de intervención técnica, completamente diferentes a lo que había considerado la administración pública como ciencia. En esta nueva etapa, la política pública en su sentido más estricto tiende a conformar “las acciones de gobierno, [...] como propósito [para] realizar objetivos de interés público y [alcanzarlos] con eficacia y [...] eficiencia” (Aguilar, 2010, p. 17).

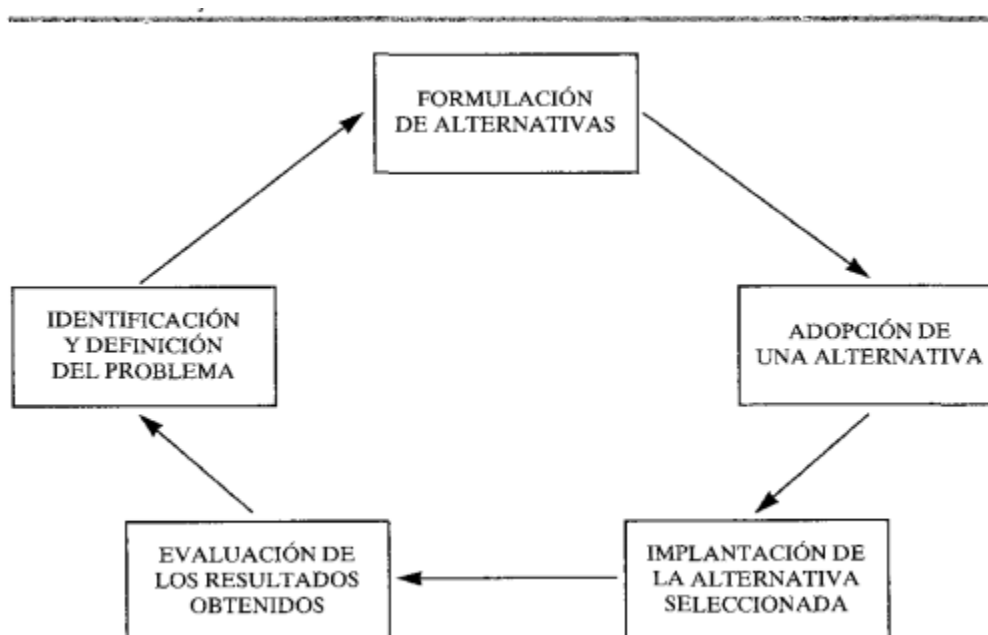
Lasswell (1994) citado por Canto (2015, p. 260) afirma que las políticas públicas, se orientan hacia los problemas de la agenda pública y basan su práctica en el diseño e implementación de los asuntos públicos.

Este esquema de análisis presenta toda una metodología para generar las mejores decisiones del gobierno para la solución de los problemas y asuntos públicos. Algunos autores como Bardach (2008) mencionan ocho pasos en el diseño de políticas públicas: i) Definición del problema; ii) Obtención de información; iii) Construcción de alternativas; iv) Selección de criterios; v) Proyección de los resultados; vi) Confrontación de costos; vii) Decida y viii) Cuente su historia. Aunque esta metodología y estrategias puede variar dependiendo de los autores o de los analistas de políticas públicas. Lo cierto es que la metodología si contempla el análisis de las restricciones que enfrentan los tomadores de decisiones.

Otros autores contemplan también el ciclo en el que se deben operar las políticas públicas, que incluyen: i) La identificación y definición del problema; ii) La formulación de alternativas de solución; iii) La adopción de alternativas; iv) La implantación de alternativa seleccionada y iv) La evaluación de los resultados obtenidos.

**Figura 2.**

**El ciclo de las políticas públicas.**



Fuente: Bañón & Carrillo. (1997). *La nueva Administración Pública*. [Imagen]. Recuperado de [https://www.fundacionhenrydunant.org/images/stories/biblioteca/PoliticasyPublicas/tamayo\\_analisis\\_de\\_polit\\_publ.tif.pdf](https://www.fundacionhenrydunant.org/images/stories/biblioteca/PoliticasyPublicas/tamayo_analisis_de_polit_publ.tif.pdf)

### **Identificación y definición de los Problemas públicos**

El problema público, desde la perspectiva del construccionismo social, se entenderá como aquél “problema particular que inquieta a su electorado, independientemente

de su origen y alcance, suele ser asumido y traducido como problema político, público, y objeto de acción gubernamental” (Aguilar, 1993, p. 66)

En este sentido, la identificación y definición de un problema público suele ser reconocida como la primera fase del proceso cíclico de construcción de la política pública (Aguilar, 1993, p. 16) ¿cuál es el problema? ¿Cuáles son sus dimensiones? ¿Cuáles son las causas del problema? ¿A quién afecta y en qué medida? ¿Cómo evolucionará el problema si no actuamos sobre él?

### **Agenda pública**

Aunado con lo anterior, la definición del problema público está estrechamente vinculado con el establecimiento de la agenda pública. Existe consenso teórico en afirmar que sólo existe un problema público cuando éste ha sido reconocido/aceptado en la agenda pública (Aguilar, 1993, p. 51)

En este sentido, debe entenderse por Agenda pública:

los (...) diseños de investigación relevante en las ciencias de política que, como ya se mencionó, incluyen junto a las herramientas más convencionales, la experimentación social, las explicaciones de la experiencia, las inmersiones en la elaboración efectiva de políticas, el "soñar organizado" y otras nuevas herramientas similares.

(Aguilar, 1992, p. 146)

Esto deja entrever que, la agenda pública posee problemas públicos que se consideran complejos, específicos e interdependientes; cuyas soluciones sólo pueden alcanzarse si se ahonda en cada uno de los problemas.

## **Implementación**

Respecto la fase final o implementación dentro del marco de desarrollo teórico propuesto por Aguilar, se hace referencia a lo que Williams (1971) citado por Aguilar (1993, p. 100) expresa de manera sucinta: “la implementación de las políticas abarca aquellas acciones efectuadas por individuos (o grupos) públicos y privados, con miras a la realización de objetivos previamente decididos” (Aguilar, 1993, p. 99). Es decir, Pressman y Wildavsky (1973) “(...) la ausencia de implementación no debería atribuirse a un fracaso en el momento de arranque sino a la incapacidad de seguir adelante” (Aguilar, 1993, p. 100).

Con esto, se hace presente que la fase final o implementación refiere al plan puesto en acción, en él las nuevas definiciones provienen de aquellos que lo ejecutan y beneficiarios. No hay que olvidar que la implementación:

(...) pretende establecer si una organización es capaz de conjuntar recursos humanos y materiales en una unidad organizativa coherente y si puede motivar a los operadores de manera tal, que sean capaces de llevar a cabo los objetivos explícitos de la organización.

(Williams, 1971, citado por Aguilar, 1993, p. 100)

## Evaluación

En relación con las evaluaciones que ocurren para darle movimiento al problema público se denota que, el tipo de Evaluación que se realiza no fomentan los criterios propios de la política pública a evaluar, sino que “sustituye esos criterios por otros que escoge él mismo y que le servirán de referencia para medir los resultados observables de la política” (Guerrero, 1996, p. 58)

Por tal motivo, el hecho de que la evaluación se efectuó con criterios valorativos propios (o exteriores a la política evaluada) y que a partir de ellos se establezcan la calificación de la política puede deberse principalmente a 3 razones:

- 1) que los objetivos del programa público no hayan podido ser definidos de manera clara y precisa, lo cual obliga al evaluador a plantear su propio criterio;
- 2) que el evaluador no comparta los criterios de los objetivos de la política pública en cuestión, o que tenga unos criterios adicionales y primordiales, sustentados en consideraciones de tipo presupuestal, por ejemplo;
- 3) que exista un marco legal regulador de la actuación gubernamental y, para su evaluación, normas de conducta restrictivas para los funcionarios públicos o limitaciones presupuestales, lo cual define claramente los criterios que deben adoptarse para la evaluación.

(Guerrero, 1996, p. 58-59)

### **III.- Análisis de políticas públicas para impulsar la competitividad y crecimiento de las microempresas.**

Existe una extensa variedad de empresas, pero este estudio se enfoca en las microempresas, las cuales no cuentan con un gran número de trabajadores y realizan una facturación moderada, pero a pesar de ello son consideradas por la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) como “...la columna vertebral de la economía mexicana... ya que generan el 72% de empleo y 52% del Producto Interno Bruto del país” (CONDUSEF, 2015:26).

Casi siempre todas las microempresas poseen características similares entre sí, de las cuales se pueden destacar las siguientes (UNAM, s.f.: 2):

- El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad y por lo general son de carácter familiar.
- Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- Dominan y abastecen un mercado más amplio, 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.
- Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.
- Su tamaño es pequeño con relación con las otras empresas que operan en el ramo.

- Personal poco calificado o no profesional.
- Poca visión estratégica y capacidad para planear a largo plazo.
- Falta de información acerca del entorno y el mercado.
- Falta de innovación tecnológica, puede deberse a falta de recursos, o por no contar con el espíritu innovador necesario.
- Falta de políticas de capacitación, se considera un gasto, no una inversión, al no poder divisar las ventajas a largo plazo que puede generar.
- Tienden a realizar sus procesos de la misma forma con la idea de que cuando un método no funciona mal, se mantiene sin analizar si existen otros mejores.
- Falta de liquidez.

Tabla 1

México: criterios de estratificación de micro, pequeñas y medianas empresas, por personal y rango de monto de ventas anuales (en número de personas y millones de pesos)

Sector	Estratificación								
	Micro			Pequeña			Mediana		
	Personal	Rango de monto de ventas anuales	Tope máximo combinado <sup>a</sup>	Personal	Rango de monto de ventas anuales	Tope máximo combinado <sup>a</sup>	Personal	Rango de monto de ventas anuales	Tope máximo combinado <sup>a</sup>
Industria	De 0 a 10	Hasta 4	4,6	De 11 a 50	Desde 4,01 hasta 100	95	De 51 a 250	Desde 100,1 hasta 250	250
Comercio	De 0 a 10	Hasta 4	4,6	De 11 a 50	Desde 4,01 hasta 100	93	De 31 a 100	Desde 100,1 hasta 250	235
Servicios	De 0 a 10	Hasta 4	4,6	De 11 a 50	Desde 4,01 hasta 100	95	De 51 a 100	Desde 100,1 hasta 250	235

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), *Censos Económicos 2014. Micro, pequeña, mediana y gran empresa: estratificación de los establecimientos*, Aguascalientes, 2015.

<sup>a</sup>Tope máximo combinado = (trabajadores) X 10% + (ventas anuales) X 90%.

Fuente: CEPAL, 2018.

LA microempresa industrial posee de 0 a 10 trabajadores, con ventas anuales de hasta 4 millones de pesos y un tope máximo de 4.6.

La primera división de las microempresas propone dos tipos: si los propietarios de la empresa, a su vez son empleados y no existe un contrato externo con otro trabajador la microempresa es de autoempleo. Por otro lado, si la empresa tiene obreros que no son propietarios de la misma, es una micro empleadora.

La segunda división menciona que “una empresa no constituida en sociedad que es propiedad en su totalidad de uno o más miembros del mismo hogar se trata como parte integrante de ese hogar y no como una unidad institucional separada” (Nacio-



nes Unidas y Otros,1993:87, citado en CEPAL y GTZ-DESCA, 2009) y *“si una empresa no constituida en sociedad llega a ser más separable financieramente de su propietario y adquiere las características de una cuasisociedad, dicha empresa y sus activos y pasivos se trasladan desde el sector de los hogares al sector de las sociedades no financieras; estos movimientos de los activos y pasivos se consideran otros flujos pertenecientes a esta categoría”* (Naciones Unidas y Otros,1993:77, citado en CEPAL y GTZ-DESCA, 2009).

La tercera división separa a las empresas que poseen un establecimiento de aquellas que no lo tienen, con la finalidad de determinar el tipo de política que ayude a la orientación de cada una de ellas.

La cuarta clasificación no solo satisface criterios geográficos o de actividades, ya que Parra (2000) citado en CEPAL y GTZ-DESCA, 2009, realizó un estudio de la microempresa rural, en el cual determinó que ésta posee lógicas empresariales diferentes y dificultades de operación muy distintas a las que se enfrentan las empresas urbanas.

La quinta división hace énfasis en que la micro tiende a mantenerse en el sector informal cuando el costo de la formalidad es mayor que sus ganancias, por lo que le impide abandonar el sector informal. Por otro lado, una micro que es formal tiene ventajas competitivas, una de ellas es el acceso al financiamiento en cualquier momento que lo necesite.

La sexta clasificación se refiere a las actividades que son realizadas por parte de la micro, dado el uso intensivo de los factores, ya que *“una empresa, puede ser intensiva en: conocimiento, recursos naturales, trabajo, ó capital”* (CEPAL y GTZ-DESCA, 2009:34).

La última división es determinada por *“la orientación productiva en las micro en función de su inserción en los mercados”*, (CEPAL y GTZ-DESCA, 2009:34), para lo cual, Briones (1998), citado en CEPAL y GTZ-DESCA, 2009, propone 4 tipos de supervivencia de la empresa por inserción:

1. A través de productos diferenciados, como es el caso de los bienes suntuarios o las artesanías, que son producidos de manera particular y su originalidad los distingue de otros bienes, permitiendo apuntar a un mercado selecto.
2. A través de productos de alta segmentación por ingreso, donde se elaboran bienes que son orientados flexiblemente a los distintos estratos socioeconómicos, permitiendo suplir los distintos requerimientos de cada plaza, con un mismo bien, pero de características distintas.
3. A través de productos de alta segmentación geográfica, los cuales suelen colarse en aquellas poblaciones en las que las grandes empresas, por falta de demanda suficiente, no encuentran propicio aventurarse.
4. A través de una inserción mercantil subordinada, que es ofrecer sus servicios como subcontratados de una empresa de mayor tamaño.

## **La importancia de las microempresas en México**

En los últimos años las microempresas en nuestro país han incentivado la creación de más empleos, junto con su promoción y su desarrollo. Lo que ha evidenciado su importancia, ya que estas empresas pueden ayudar a disminuir la pobreza en el país, pues están generando una fuerte cantidad de empleos, con niveles adecuados de calidad y, un bajo costo en bienes y servicios que son utilizados por personas de bajos ingresos (Vanderberg, 2007, citado en Saavedra y Saavedra, 2014).

Además, están cumpliendo un papel importante, debido a que poseen la habilidad de cambiar su estructura productiva de manera rápida y tienen la capacidad de realizar productos individualizados, en contraste con las grandes empresas que poseen productos ya estandarizados; siendo así, su dinamismo el verdadero motor del sector productivo (Excelsior, 2010).

Por tal motivo, es imprescindible resaltar algunos datos estadísticos importantes que engloban la importancia y la situación actual de las MiPyMes en nuestro país, para ello, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en conjunto con el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), realizaron en 2015 la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE), la cual arrojó un total de 4,048,543 de MiPyMes registradas en dicho año.

Su distribución por tamaño y la participación de cada una con respecto al personal ocupado se puede apreciar mejor en la siguiente tabla:

Tabla 2

Número de empresas por tamaño y personal ocupado

Tamaño	Empresas		Personal ocupado
	Número	Participación (%)	Participación (%)
Micro	3 952 422	97.6	75.4
Pequeña	79 367	2.0	13.5
Mediana	16 754	0.4	11.1
<b>Total</b>	<b>4 048 543</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Secretaría de Economía, INADEM, BANCOMEXT e INEGI, 2016.

Las microempresas representan el 97.6% del total de empresas y concentrando el 75.4% del personal ocupado

De igual manera, es importante destacar que el 65% del total de MiPyMes son dirigidas por familias; el 31% están administradas por mujeres y el 69% por hombres. Además, las entidades federativas que concentran este tipo de empresas es Nuevo León, Ciudad de México, Estado de México y Jalisco, dejando una distribución de norte, centro y sur, de 48%, 42% y 10% respectivamente (Crédito Real, 2018 y El Universal 2016).

### **Principales problemas de las microempresas**

Es necesario reconocer que las MiPyMes y los emprendedores se sumergen en un mercado adverso al iniciar operaciones, ya que desde ese momento compiten con las grandes empresas ya establecidas en el mercado, las cuales cuentan con una mayor estabilidad financiera y una fuerte estructura tecnológica. Esto se comprueba

con datos del INEGI, que determinan la esperanza de vida de 7.8 años de una empresa que recién se crea en México, lo cual, le limita la posibilidad de consolidarse a futuro en el mercado nacional (INADEM, 2018).

Tabla 3

*Causas vs Significado de del fracaso de las PyMES*

Nº	Causa Principal (CP)	Significado
1	Administración empírica	Empírica porque no tiene escuela ninguna, se hace por experiencia y por prueba y error. Comprende todas las etapas que abarca la Administración: Organización, Planeación, Liderazgo y Control
2	Falta de estudios de mercados	No hay noción clara de qué quiere el consumidor de la zona que abarca la PYME, ni cuántos hay, ni las causas de fracaso de los que ya pasaron por ahí, ni análisis geográfico de su mejor ubicación, ni análisis de precio, competencia, cadena de distribución, promoción, publicidad...etc.
3	Inestabilidad de los Recursos Humanos.	Fluctuación y rotación del personal de manera excesiva y fuera de parámetros.
4	Falta de preparación del RRHH	No existe ningún proceso que los capacite ni los induzca en el nuevo trabajo. Sencillamente se les pone a trabajar sin darles alguna explicación importante.
5	Ausencia de Cultura Empresarial	Expresada por no definir (o tener) la Misión, Visión, Factores Claves de Éxito, Ética y Valores. No existen políticas a seguir en el actuar, pues se contradicen las decisiones y no hay reglas de actuación.
6	Nulo sistema de planificación y finanzas	Relacionado con la inexistencia de planes de gastos, costos, utilidades, plan económico del año y su avance. Se desconoce el punto de equilibrio, el flujo de caja diario, el análisis de inventario y las cuentas por pagar y cobrar, entre otras
7	Altas tasas impositivas.	Impuestos diversos que deben pagar los empresarios.
8	Carácter familiar de las empresas	Con compromisos familiares por encima de compromisos de eficiencia y eficacia. Caracterizada porque los cargos directivos se dan por sucesión hereditaria por encima de las capacidades particulares del heredero.
9	Problemas para producir, operar y vender	Todo lo contrario a tener una producción eficiente y con calidad, con organización de los puestos de trabajo, con adecuados flujos de producción y servicios, sin cuellos de botella, con balances de carga-capacidad, con jefes de brigadas, con inventarios de producción. Al menos con técnicas de ventas elementales.
10	Falta de Credibilidad en las organizaciones	Basado en que los directivos de PYMES ven con total pesimismo y escepticismo cualquier ayuda que se le quiera brindar pues están desencantados con los resultados proporcionados por todos aquellos que se les acercaron para apoyarlos. Muchos se sienten engañados.

*En esta tabla se muestra el significado de las variables más comunes en el fracaso de las PyMES. (Morejón, 2011)*

*Fuente: Garza, 2017.*

Torres (2012) citado en Universidad Autónoma de Aguascalientes, 2017, menciona que *“los principales problemas a los que se enfrentan las MiPyMes en nuestro país son: 43% se deben a errores administrativos, 24% a problemas fiscales y 16% a*

*políticas de venta y cobranza, lo que ocasiona que 95% de las empresas que nacen en el mencionado sector cierren en sus primeros 5 años de operación”.*

Además, la falta de financiamiento para las MiPyMes complica la situación de estas empresas, la oferta de servicios financieros a este tipo de empresas es escasa y los pocos préstamos que existen, piden para su otorgamiento garantías o avales y el comprobar ingresos, lo que les dificulta a las microempresas acceder a dichos créditos (INADEM, 2018).

Solo el 25% de las MiPyMes tienen acceso a fuentes de financiamiento. Además, la banca comercial y de desarrollo solo ofrece el 21% del financiamiento total a estas empresas, provocando que busquen otras alternativas de préstamo como son los proveedores (IILSEN, 2002).

Otro punto a considerar es la falta de internacionalización de las MiPyMes, porque a pesar de la gran cantidad de este tipo de empresas existentes en el país, únicamente 34,700 exportan, contribuyendo solo el 6.7% al total de las exportaciones (IILSEN, 2002). Debido a esto, se genera la necesidad de crear estrategias y alianzas que coadyuven a las MiPyMes a exportar sus productos y a la vez integrarse a las cadenas globales de valor (IILSEN, 2002).

Otra causa que genera que las MiPyMes fracasen es la falta de vinculación con el sector académico, ya que no existe cultura empresarial que de la importancia necesaria a la innovación y vinculación con los sistemas educativos. Existen programas del CONACYT como el Programa de Vinculación Academia-Empresa (PROVINC),

pero que en su mayoría es de poco interés o en ocasiones desconocido para las MiPyMes.

### **Consideraciones finales**

La elaboración de las políticas públicas para impulsar la competitividad y el desarrollo de las microempresas deberá apoyarse primero en una buena definición del problema público, que considere los intereses del tomador de decisiones, pero también las restricciones bajo las cuales se operará la política pública. El segundo aspecto es considerar los diferentes niveles de análisis con relación a lo que se considera competitividad y dos elementos fundamentales es considerar a la competitividad como un elemento sistémico que se desarrolla en diferentes niveles con la participación de diferentes actores y sobre todo en el que se debe definir el papel del gobierno en términos de la cooperación, coordinación y creación de incentivos que permitan y fomenten la participación de todos los involucrados a través de que todos ganen. Pero el impulso de la microempresa deberá considerar la autosostenibilidad de los proyectos que emprenden las microempresas, disminuyendo el riesgo a través de estudios de mercado, técnicos, financieros y de impacto social.

## Lista de referencias

- Aguilar Villanueva, Luis Fernando (1993), *La implementación de las políticas públicas*. México, D.F.: Miguel Ángel Porrúa.
- Aguilar, L. (2010). *Política Pública*. (1ª ed.). México, D.F.: siglo xxi editores.
- Aguilar, Luis. (1992). *La hechura de las políticas públicas*. (1ª ed.). México, D.F.: Miguel Ángel Porrúa.
- Arellano, D. (1996). Política pública, racionalidad imperfecta e irracionalidad. Hacia una perspectiva diferente. *Revista Gestión y Política Pública*, 5 (2), pp. 319-347.
- Bañón, R., & Carrillo, E. (1997). *La nueva Administración Pública*. Recuperado de [https://www.fundacionhenrydunant.org/images/stories/biblioteca/Politic-Publicas/ta-mayo\\_analisis\\_de\\_polit\\_publ.tif.pdf](https://www.fundacionhenrydunant.org/images/stories/biblioteca/Politic-Publicas/ta-mayo_analisis_de_polit_publ.tif.pdf)
- Canto, T. (2015). Políticas públicas, racionalidad y razón. *Revista de Filosofía*, 49, pp. 259-290.
- Expansión. (16 de enero de 2009). La crisis de ayer... la crisis de hoy. [Editorial]. *Expansión en Alianza con CNN*. Recuperado de <https://expansion.mx/economia/2009/01/15/la-crisis-de-ayer-la-crisis-de-hoy>
- Guerrero A. (1996), La evaluación de políticas públicas: enfoques teóricos y realidades en nueve países desarrollados. *Revista Gestión y Política Pública*, 4 (1), pp. 247-290.



Habermas, J. (1999), Teoría de la acción comunicativa. Complementos y estudios previos, Madrid, Cátedra.

Krugman, P. & Wells R. (2007). Introducción a la Economía. Macroeconomía. Editorial Reverte, España.

Lindblom, Charles E. (1991), El proceso para elaboración de las Políticas Públicas. Ministerio para las Administraciones Públicas, Porrúa.

Mballa, L. V. (septiembre-diciembre de 2018). La Racionalidad y contexto político-institucional. Estudios políticos (45), 177-202. Recuperado el 30 de 07 de 2019, de <http://www.scielo.org.mx/pdf/ep/n45/0185-1616-ep-45-177.pdf>

Meléndez, M. & Maldonado, F. (2014). El institucionalismo como factor determinante en el proceso de gobernabilidad. *Revista Economía*, 39 (38). p. 60-86

Sobrino, J. (2002). Estudios Demográficos y Urbanos. Núm. 50, mayo-agosto 2002, pp. 311-361.

\_\_\_\_\_. (2005) "Competitividad territorial: ámbitos e indicadores de análisis", en: *Economía, Sociedad y Territorio*.

Parsons, W. (2007). *Políticas públicas: una introducción a la teoría y la práctica del análisis de políticas públicas*. (Atenea Acevedo). México: FLACSO (Primera edición 1995).

Powell, W. & DiMaggio, P. (1991). El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional. (1ª ed.). México: D.F.: Fondo de Cultura Económica.

- Pulido, D., Casero, J., & Mogollón, R. (2007). Evolución y principios de la teoría económica institucional. Una propuesta de aplicación para el análisis de los factores condicionantes de la creación de empresas. *Revista Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 13 (3), pp. 183-198.
- Ruano, L., Duque, A., & Muñoz, V. (2016). El papel de la racionalidad en la formulación e implementación de políticas públicas en Colombia: una mirada desde la psicología de la elección. Recuperado de <https://www.proceedings.ciaiq.org/index.php/ciaiq2016/article/view/1071/1044>
- Salazar, F. (2004). Globalización y política neoliberal en México. *Revista El Cotidiano*, 20 (126), 4-5. Recuperado de <https://www.re-dalyc.org/pdf/325/32512604.pdf>
- Santibáñez, A., Barra, M., Ortiz, P. (s.f.). La racionalidad de los actores en políticas públicas: un esquema teórico para entender el funcionamiento de las democracias modernas. Recuperado de [http://www.colpos.mx/tabasco/diplomado/3y4demarzo/actores\\_en\\_politica.pdf](http://www.colpos.mx/tabasco/diplomado/3y4demarzo/actores_en_politica.pdf)
- Unger, K. (1993). *Economía Mexicana*. Nueva Época. Vol. II, núm. 1, México. pp. 183-237.
- \_\_\_\_\_. (2012). Especializaciones reveladas y condiciones de competitividad en las entidades federativas de México. CIDE-Economía. México.
- Unger, K, et al. (2013). Productividad y capital humano: Fuentes complementarias de la competitividad en los estados de México. CIDE. México.

Vila Merino, E. S. (2004), "De la racionalidad instrumental a la racionalidad comunicativa en el mundo de la educación", Revista Agora, núm. 07