

Análisis y evaluación del impacto de la Reforma Financiera a un año de su instrumentación en el capítulo del crédito para el sector empresarial, bujía del desarrollo económico de México

Genaro Sánchez Barajas*

A un año de la aprobación de la Reforma Financiera, se reflexiona sobre si el crédito, eje rector de muchas de sus acciones, efectivamente tiene la importancia que le atribuyó el Ejecutivo Federal cuando la dio a conocer como una de las principales reformas estructurales que necesitaba México para mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos. Para ello, se recogen y analizan los pilares fundamentales que la sustentan: fomentar la competencia del sistema financiero y el crédito a través de la banca de desarrollo, ampliar el crédito a través de instituciones privadas y dar solidez y prudencia al sistema financiero en su conjunto.

El 9 de enero de 2014 (Internet, 2015), la Secretaría de Hacienda y Crédito Público dio a conocer en el *Diario Oficial de la Federación (DOF)* el decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones en materia financiera y se expide la Ley para Regular las Agrupaciones Financieras. Dicha normatividad es el sustento de la Reforma Financiera, que fue instrumentada hace un año. Conviene reflexionar sobre si el crédito —eje rector de muchas de sus acciones— efectivamente tiene la importancia que le atribuyó el Ejecutivo Federal cuando la dio a conocer como una de

las principales reformas estructurales que necesitaba México para mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos. En otras palabras, dada la gran promoción que se le ha hecho al crédito para que los empresarios lo usen como palanca del desarrollo competitivo de sus empresas, en su opinión derivada de la observación de la operación de sus unidades productivas y de servicios, ¿la escasez del crédito es realmente uno de sus principales problemas que les impiden ser competitivos y por consiguiente gestar el círculo virtuoso de aprovechar mejor la capacidad de su planta productiva en la creación de los requisitos mínimos de bienestar que requiere la sociedad, con empleos permanentes, bien remunerados y sustentablemente?

Contestar esta pregunta es el objetivo de este estudio. Así, como

referencia es necesario trazar el contenido de la Reforma Financiera, que tiene como antecedente el marco del Pacto por México. En él se indica que es menester ampliar y mejorar el crédito; para ello, en la Reforma Financiera se modificaron 34 ordenamientos contenidos en 13 iniciativas, y su consecución consta de cuatro pilares: fomentar la competencia del sistema financiero y el crédito a través de la banca de desarrollo, ampliar el crédito a través de instituciones privadas y dar solidez y prudencia al sistema financiero en su conjunto (Internet, 2015).

El primer pilar se refiere al fomento de la competencia en el sector financiero y al fortalecimiento de las atribuciones de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de Usuarios de los Servicios Financieros

* Doctor por la Russian Academy of Sciences. Profesor en la Licenciatura y en la Maestría en Economía y tutor en los doctorados de Economía y de Ciencias de la Administración de la UNAM.

(Condusef) para incluir mayores obligaciones de transparencia en las instituciones financieras. Con el segundo pilar se busca fomentar el crédito a través de la banca de desarrollo como un motor del crecimiento económico, sobre todo en áreas de infraestructura, apoyo a las pequeñas y medianas empresas, así como la innovación y la creación de patentes. En este punto, el mandato específico es promover la perspectiva de género, por lo que la banca de desarrollo fomentará una mayor inclusión financiera de las mujeres. El tercer pilar de la Reforma Financiera consiste en ampliar el crédito a través de las instituciones financieras privadas y que los depósitos de los ahorradores sean canalizados al crédito productivo, además de simplificar los regímenes para el otorgamiento y ejecución de garantías crediticias y lograr una reducción de los riesgos y con ello de los costos del crédito. Como cuarto pilar de las modificaciones en materia financiera está dar mayor solidez y prudencia al sector financiero en su conjunto. En este contexto, en el documento emitido en el *DOF* se establecen los aspectos que buscan el fortalecimiento de la Condusef, que tendrá a su cargo la organización, el funcionamiento y la promoción del Sistema Arbitral en Materia Financiera (Internet, 2015).

En este contexto, por la importancia económica de esta reforma es que decidí analizar sus fundamentos para después verificar si efectivamente se está en el camino correcto de lograr un desarrollo económico sostenido y sustentable, usando el crédito como uno de los principales instrumentos institucionales que demandan los empresarios para coadyuvar en el crecimiento y desarrollo económico del país. Para ello tomaré como guía la información que los empresarios le proporcionan al gobierno de la República, porque supongo que es una de las fuentes principales que el Estado toma en cuenta para elaborar anualmente la política pública de fomento que necesitan para dinamizar la economía nacional; la disponible en la actualidad está publicada en:

1. Los Censos Económicos de 1999, 2009 y los datos preliminares del Censo Económico de 2014, los cuales muestran los resultados de operación de las empresas, en particular aquéllos correspondientes a las del sector manufacturero por ser clave para inducir el desarrollo endógeno de la economía, sustento de la independencia económica de México, por el tamaño de la empresa.
2. Las Encuestas Nacionales de Micronegocios de 1998, 2002, 2008, 2010 y 2013, porque en ellas los empresarios (9.2 millones en 2013) indican los principales problemas que enfrentan para operar productiva y rentablemente en varios sectores de la economía nacional.

Conexión con lo establecido en la Reforma Financiera.
Análisis de los resultados de operación de las empresas en relación con los argumentos esgrimidos en pro de la necesidad del crédito durante la vida de sus proyectos productivos, comerciales y de servicios, los cuales son, principalmente:

1. En las empresas, el crédito se usa para capital de trabajo;
2. En las empresas, el crédito se usa para reponer activos fijos;
3. En las empresas, el crédito se usa para sustituir procesos de fabricación que sean contaminantes y/u obsoletos.

Para este efecto, antes es conveniente dar la definición de los tamaños de las empresas:

Cuadro I			
Criterios de estratificación empresarial: número de trabajadores			
<i>Tamaño de empresa</i>	<i>Industria</i>	<i>Comercio</i>	<i>Servicios</i>
Micro	hasta 10	hasta 10	hasta 10
Pequeña	11 a 50	11 a 30	11 a 50
Mediana	51 a 250	31 a 100	51 a 100
Grande	251 y más	101 y más	101 y más

Fuente: Elaboración propia a partir de los Censos Económicos 2003: micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

Con este referente, al estudiar los pilares de la Reforma Financiera percibo que:

1. Cuando el gobierno federal dice “el fortalecimiento de la banca de desarrollo permitirá ampliar el crédito”, es interesante y por consiguiente sería conveniente que se masificara la información de las actividades económicas en que operan como bancos de primer piso y aquéllas en que operan como bancos de segundo piso; es decir, se debe decir a la masa crítica de presuntos sujetos de crédito en qué consiste el fortalecimiento de estos bancos, ya que en la forma en que han operado históricamente no se ve cómo sucedería, puesto que al ser instituciones de segundo piso, otorga la mayor parte de sus créditos a través de la banca de primer piso: *los bancos comerciales, cuyas prioridades de operación crediticia no siempre coinciden con las de la política crediticia del Estado mexicano, sino con la situación que guarda su tesorería.*
2. Es loable que el gobierno mexicano promueva que “la banca comercial y las instituciones de crédito presten

más, y más barato”. Por la forma en que lo expresa, da la impresión de que la falta de recursos monetarios propios es uno de los principales problemas por los cuales las empresas no aumentan su producción ni la prestación de servicios a la sociedad, lo cual tiene cierta lógica e invita a analizar la veracidad de esta presunta realidad económica, productiva y financiera.

Para verificar la veracidad, estudiaré la evolución de las empresas manufactureras descritas en los Censos Económicos, por ser las que históricamente han sido identificadas como las apropiadas para dinamizar la economía con el valor agregado que producen y con el empleo permanente y bien remunerado que generan. Al conocer las condiciones en que operan, detectaremos sus necesidades de crédito, ya sea para capital de trabajo, para la reposición de activos o para innovar sus procesos de fabricación para no dañar al medio ambiente. Su evaluación proporcionará los elementos necesarios para determinar si dicha reforma es apropiada o si es pertinente modificarla en función de la realidad en que operan las empresas. Por esto, a continuación se analiza su evolución encuadrada en su disponibilidad de recursos financieros.

Método de análisis

Se usa el método de análisis comparativo para estudiar e interpretar los resultados de 1999 a 2009; es decir, para detectar relaciones, semejanzas y diferencias de manera sistemática y ordenada en la operación de los cuatro tamaños de empresas manufactureras asentadas en el territorio

nacional. Esto tiene como fin arribar a conclusiones sobre su participación en la creación de cadenas de valor en un ámbito de generación de empleo y de sustentabilidad. Los indicadores seleccionados fueron: número de empresas, su número de trabajadores y las remuneraciones que éstos perciben, así como los activos fijos con que operan y el valor agregado de la producción bruta que con ellos obtienen anualmente. De conformidad con los Censos Económicos de 1999 a 2009, estas escalas de producción reflejadas en el primero de ellos se caracterizaban por lo siguiente.

El sector manufacturero nacional en 1999. Los Censos Económicos de ese año registraron 344,118 empresas en el sector; de ellas, el 90.1% eran micro, 6.6% eran pequeñas, 2.4% eran medianas y el 0.9% restante eran grandes, como lo ilustra el Cuadro 1.

Estas unidades de producción dieron ocupación a 4 232 322 personas, de las cuales el 18.3% lo hizo en las micro, 11.8% en las pequeñas, 21.7% en las medianas y el 48.2% informó que laboraba en las grandes empresas manufactureras.

Estos trabajadores percibieron ese año 199,044 millones de pesos: el 3.6% de esa cantidad se obtuvo en las micro, 7.5% en las pequeñas, 22.1% en las medianas y el 66.8% en las grandes empresas. Su complemento como factor de la producción —los activos fijos de las empresas—, en 1999 ascendieron a 887,556 millones de pesos; el 10.0% de esa inversión en planta se hizo en micro empresas, el 4.5% en pequeñas, 19.4% en medianas y el 66.1% en las grandes.

La combinación de los factores de la producción trabajo y capital, en 1999 dio lugar a un valor agregado censal bruto de 581,113 millones de pesos. El 8.0% lo generó la micro,

Cuadro 1
Valores absolutos y estructura porcentual de los principales indicadores por tamaño de empresa en 1999

Subsector y tamaño	Unidades económicas		Personal ocupado total		Remuneraciones		Valor agregado censal bruto		Total de activos fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
Total Manufacturas	344 118	100	4 232 322	100	199 044	100	581 113	100	887 556	100
Micro	310 118	90.1	773 288	18.3	7 341	3.6	46 172	8	89 139	10
Pequeña	22 739	6.6	499 473	11.8	14 907	7.5	35 328	6.1	40 055	4.5
Mediana	8 228	2.4	916 654	21.7	43 910	22.1	117 020	20.1	172 663	19.4
Grande	3 033	0.9	2 042 907	48.2	132 886	66.8	382 593	65.8	586 698	66.1

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1999. Los datos de 1999 fueron clasificados tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2004 y 2009.

Comentarios: como se observa en el Cuadro 1, la gran empresa manufacturera con apenas el 0.9% de las unidades de producción, destacó significativamente ya que con el 66.1% del total de la inversión en activos fijos ocupó al 48.2% de las personas que percibieron el 66.8% de las remuneraciones, mismas que al operar la planta productiva generaron el 65.8% del valor agregado censal bruto manufacturero en 1998. Se ve que no tienen problemas de financiamiento.

el 6.1% la pequeña, 20.1% la mediana y el 65.8% restante lo generó la gran industria.

El sector manufacturero nacional en 2009. Los Censos Económicos de ese año registraron 436, 851 empresas en el sector; de ellas, el 92.5% eran micro, 5.1% pequeñas, 1.6% medianas y el 0.7% restante eran grandes, según ilustra el Cuadro 2.

De manera muy general, puede decirse que en estos diez años de análisis, la gran empresa aumentó su participación en detrimento de los otros tres estratos empresariales, cuyos indicadores importantes muestran un retroceso, como se muestra a partir del Cuadro 3. *Si nos apoyamos en las definiciones que hace el IMCO y el Foro Económico Mundial de la competitividad, se intuye que las empresas grandes son más competitivas.*

Cuadro 2
Valores absolutos y estructura porcentual de los principales indicadores por tamaño de empresa en 2009

Subsector y tamaño	Unidades económicas		Personal ocupado total		Remuneraciones		Valor agregado censal bruto		Total de activos fijos	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%	Millones de pesos	%
Total Manufacturas	436 851	100.0	4 661 062	100.0	367 793	100.0	1 480 821	100.0	1 586 991	100.0
Micro	404 156	92.5	1 080 713	23.2	15 797	4.3	42 153	2.8	64 912	4.1
Pequeña	22 349	5.1	467 197	10.0	24 201	6.6	63 571	4.3	69 840	4.4
Mediana	7 113	1.6	797 907	17.1	65 407	17.8	259 316	17.5	279 994	17.6
Grande	3 233	0.7	2 315 245	49.7	262 389	71.3	1 115 782	75.3	1 172 245	73.9

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 2009. Los datos fueron clasificados por INEGI tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2004 y 2009.

Como se observa en el Cuadro 2, en este año como en 1999, la gran empresa manufacturera con apenas el 0.7% de las unidades de producción destacó significativamente ya que con el 73.9% del total de la inversión en activos fijos dio empleo al 49.7% de las personas, que allí percibieron el 71.3% de las remuneraciones, mismas que al operar la planta productiva generaron el 75.3% del valor agregado censal bruto manufacturero en 2008. Se detecta que no tienen problemas de crédito.

Estas unidades de producción dieron ocupación a 4, 661,062 personas, de las cuales el 23.2% lo hizo en las micro, 10% en las pequeñas, 17.1% en las medianas y el 49.7% fue detectado laborando en las grandes empresas manufactureras. Estos trabajadores percibieron ese año 367, 793 millones de pesos; el 4.3% de esa cantidad se obtuvo en la micro, 6.6% en las pequeñas, 17.8% en las medianas y el 71.3% en las grandes empresas.

Su complemento como factor de la producción –los activos fijos de las empresas–, en 2009 ascendió a 1, 586,991 millones de pesos; el 4.1% de esa inversión en planta se hizo en microempresas, el 4.4% en pequeñas, el 17.6% en medianas y el 73.9% en las grandes.

La combinación de los factores de la producción trabajo y capital, en 2009 dio lugar a un valor agregado censal bruto de 1,480, 821 millones de pesos. El 2.8% lo generó la micro, el 4.3% la pequeña, 17.5% la mediana y el 75.3% restante, la gran industria.

Evolución: 1999-2009

Si bien se observa en el Cuadro 3 que aumentó el número de empresas micro y grandes, también se detecta que disminuyó el de las pequeñas y medianas; esto es indicio de una concentración que más adelante se evaluará si es buena o mala en el contexto de la complementariedad que debe existir entre las empresas manufactureras, así como en el equilibrio de la composición sectorial de la economía en general.

Cuadro 3
Evolución del número de empresas manufactureras de 1999 a 2009

Tamaño de empresa	Número de empresas		Crecimiento porcentual
	1999	2009	1999-2009
Total nacional	344 118	436 851	26.9
Micro	310 118	404 156	30.3
Pequeñas	22 739	22 349	-1.7
Medianas	8 228	7 113	-13.6
Grandes	3 033	3 233	6.6

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1999 y de 2009. Los datos de 1999 fueron clasificados tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2004 y 2009.

Los datos del Cuadro 4 indican que aumentó el empleo un 10.1% y que ello se debió principalmente al incremento

porcentual observado en las empresas micro (39.8%) y en las grandes (13.3%), en virtud de que disminuyó la capacidad de crear empleos en las pequeñas y medianas.

Cuadro 4 Evolución del personal ocupado por las empresas manufactureras de 1999 a 2009			
Tamaño de empresa	Personal ocupado		Crecimiento porcentual
	1999	2009	1999-2009
Total nacional	4 232 322	4 661 062	10.1
Micro	773 288	1 080 713	39.8
Pequeñas	499 473	467 197	-6.5
Medianas	916 654	797 907	-13.0
Grandes	2 042 907	2 315 245	13.3

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1999 y 2009. Los datos de 1999 fueron clasificados tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2004 y 2009.

Afortunadamente, en todos los tamaños de empresas se detectó que las remuneraciones aumentaron en el periodo de análisis; sin embargo, nuevamente fue notorio el mayor dinamismo porcentual en las microempresas y en las grandes empresas. Véase el Cuadro 5.

Cuadro 5 Evolución de las remuneraciones obtenidas por el personal ocupado por las empresas manufactureras de 1999 a 2009			
Tamaño de empresa	Millones de pesos		Crecimiento porcentual
	1999	2009	1999-2009
Total nacional	199 043	367 793	84.8
Micro	7 341	15 797	100.2
Pequeñas	14 906	24 201	63.4
Medianas	43 910	65 407	49.0
Grandes	132 886	262 389	97.5

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1999 y 2009. Los datos de 1999 fueron clasificados tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2004 y 2009.

En lo que atañe a la producción generada en este lapso, es interesante ver en el Cuadro 6 que a nivel nacional se incrementó el valor agregado censal bruto 154.8%, lo que fue ocasionado principalmente por las medianas empresas (121.6%) y las grandes empresas (191.6%). Aquí conviene señalar que en *valor* fueron modestos los incrementos que

tuvieron las micro y pequeñas empresas, en tanto que en las medianas y en las grandes se superó el doble del valor.

Cuadro 6 Evolución del valor agregado censal bruto obtenido por las empresas manufactureras de 1999 a 2009			
Tamaño de empresa	Millones de pesos		Crecimiento porcentual
	1999	2009	1999-2009
Total nacional	581 113	1 480 821	154.8
Micro	46 173	42 153	-8.7
Pequeñas	35 328	63 571	79.9
Medianas	117 020	259 316	121.6
Grandes	382 592	1 115 782	191.6

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1999 y 2009. Los datos de 1999 fueron clasificados tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2004 y 2009.

El notorio incremento en el valor censal bruto de las medianas y grandes empresas antes descrito también se explica en gran parte por la mayor disponibilidad de planta que tienen, ya que sus activos fijos aumentaron porcentualmente en forma significativa (véase el Cuadro 7).

También es conveniente indicar que en las microempresas se contrajo la inversión en este rubro, y como se vio en el Cuadro 6, ello propició la caída en su producción; lo anterior, conectado con su participación porcentual en los indicadores de los Cuadros 3, 4 y 5, induce a pensar que éstas *tienen un serio problema de productividad* porque en 2009 eran más, aumentaron sus trabajadores y sus remuneraciones correspondientes, pero ahora, con la reducción en sus activos fijos, producen menos que en 1999.

Cuadro 7 Evolución de los activos fijos con los cuales las empresas manufactureras obtuvieron su valor agregado censal bruto de 1999 a 2009			
Tamaño de empresa	Millones de pesos		Crecimiento porcentual
	1999	2009	1999-2009
Total nacional	887 555	1 586 991	78.8
Micro	89 139	64 912	-27.2
Pequeñas	40 055	69 840	74.4
Medianas	172 664	279 994	62.2
Grandes	585 698	1 172 245	100.1

Fuente: Elaboración propia con base en los Censos Económicos de 1999 y 2009. Los datos de 1999 fueron clasificados tomando como referencia los criterios de estratificación empresarial vigentes en 2004 y 2009.

Conclusiones preliminares

1. Las dos primeras hipótesis de trabajo se verifican plenamente porque, en lo que se refiere a la primera: uso del crédito para capital de trabajo, el aumento en las remuneraciones al personal ocupado como en la producción generada ponen de manifiesto que las empresas no tienen problemas serios de liquidez, dado que el pago de salarios y la compra de materias primas son los principales conceptos en que se aplican los recursos capitales de trabajo.
2. En lo que atañe a la reposición de activos fijos, tampoco representa un problema serio porque la información relativa a este rubro revela que dichos activos fijos aumentaron considerablemente, situación que no es indicativa de una urgente necesidad de apoyar con crédito la reposición o ampliación de la planta productiva del sector manufacturero del país.
3. Siendo pocas, las grandes empresas manufactureras han tomado posesión de la producción dentro de la oferta de este sector.
4. No son las medianas ni las grandes empresas manufactureras las que podrían necesitar urgentemente apoyos crediticios, ya que aumentaron de manera significativa sus inversiones en activos fijos y el valor agregado censal bruto que producen con personal mejor remunerado con respecto a los otros dos estratos empresariales. Estos resultados inducen a investigar si ha proliferado la producción de bienes intensivos en el factor capital en detrimento del factor trabajo.
5. De acuerdo con la evolución de sus indicadores, posiblemente son las micro y las pequeñas empresas las que tienen *más problemas* para su operación productiva y rentable. Convendría conocer dichas dificultades con el ánimo de *detectar si el financiamiento es uno de los principales obstáculos* para que sean competitivas y, en caso de que así sea, reconocer la gran importancia para el desarrollo empresarial que le atribuye el Ejecutivo Federal en la Reforma Financiera que instrumentó hace un año.
6. Al respecto, dado que los Censos Económicos no contienen dichos problemas, *para verificar la presunción anterior decidí analizar los principales problemas* que dicen tener los empresarios que administran los micronegocios en el país, cuya opinión INEGI obtiene periódicamente en la Encuesta Nacional de Micronegocios, ENAMIN.
7. Considero que las opiniones de estos empresarios sobre los problemas que enfrentan constituyen una de las referencias fundamentales para la elaboración de la política pública apropiada que sirva para encauzar el desarrollo económico vía el progreso de las empresas, en virtud de que representan al 97.7% de las empresas (Sánchez, 2007: 84).
8. Así pues, sus opiniones son altamente *representativas* porque: a) son ellos los que generan la mayor parte del empleo en México (i.e., son ellos los que saben cómo aumentar la productividad de las unidades económicas); b) en la ENAMIN, el número de empresas es mayor que el de los Censos Económicos, ya que por ejemplo la de 2013 comprende las actividades manufactureras, comerciales, de servicios, las industrias extractivas, la construcción y el transporte; c) sus datos pueden ser comparables con los de los Censos Económicos porque la estratificación empresarial también se hace con base en el *número de personas pero en mayor magnitud*, dado que por ejemplo INEGI informa que se definieron como “micronegocios no manufactureros [a] las unidades económicas con hasta 11 personas, incluidos el dueño y los trabajadores del mismo, remunerados o no, y para el sector manufacturero se consideró a las unidades de producción de hasta 16 personas, incluyendo al dueño y los trabajadores, remunerados o no, debido a que en general se requiere un mayor número de personas para operar negocios de esta naturaleza”.
9. ENAMIN es congruente con los Censos Económicos en el sentido de que agrupa a la inmensa mayoría de los empresarios mexicanos: los que operan micro y pequeños negocios (97.7%) que *—se infiere— son los que realmente necesitan una política pública adecuada de fomento integral para su desempeño exitoso*.

Por motivos prácticos, considerando que se están utilizando dos fuentes bibliográficas que se complementan en el análisis para conocer cómo operan las unidades económicas y de allí detectar sus problemas, a partir de ahora presento como *sinónimos* a las MYPES (Censos Económicos) y a los micronegocios (ENAMIN).

Identificación de los principales problemas que tienen estas empresas

Considero que ellos constituyen la referencia básica para determinar si la falta de crédito es el principal obstáculo

para el desarrollo empresarial, y por consiguiente el fundamento para la elaboración de la política pública que haga de este sector la bujía del sector económico. Así, su análisis revela lo siguiente:

Cuadro 8 Opinión sobre los principales problemas de los micronegocios en 2010		
<i>Principal problemática presentada</i>	<i>Total de empresarios</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>Importancia del problema</i>	8 353 649	100.0
1. Bajaron las ventas	2 307 827	27.6
2. Competencia excesiva	1 401 732	16.8
3. Otros	1 109 911	13.3
4. Aumento de los precios en insumos y/o mercancías	851 794	10.2
5. Problemas con los clientes	278 207	3.3
6. Falta de crédito o financiamiento	267 867	3.2
7. El negocio es menos rentable	143 433	1.7
8. Sin problemas	1 992 878	23.9

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Micronegocios, 2010, 2.1 Indicadores estratégicos de la Encuesta Nacional de Micronegocios, 2010, Punto 4.4, página 19.

Como se puede observar en el Cuadro 8, en la opinión de los empresarios de los micronegocios, *el crédito no es uno de los principales problemas* que los aquejan y que deberían solucionarse con una política pública adecuada. ¿Su solución está contenida en esta iniciativa de la SHCP? ¿Tiene sentido que los bancos comerciales y de desarrollo, al igual que las agencias gubernamentales, gasten cantidades enormes promoviéndolo? *Yo considero que no, sobre todo si además tomamos en cuenta que, en general, uno de cada cuatro empresarios indicó que no tiene problemas, y que el 10.2% de ellos cuestiona la política de contención de la inflación al mencionar que el aumento de los precios constituye uno de sus principales problemas.*

Evolución de los principales problemas de los micronegocios

Con el fin de conocer si han cambiado los principales problemas de los micronegocios y si en consecuencia se ha adecuado la política pública instrumentada por el Estado mexicano para resolverlos, a continuación muestro su evolución registrada en las ENAMIN desde 1998 (INEGI).

Cuadro 9 Opinión sobre los principales problemas de los micronegocios en 2008		
<i>Principal problemática presentada</i>	<i>Total de empresarios</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>Importancia del problema</i>	8 108 755	100.0
1. Bajaron las ventas	2 254 025	27.8
2. Competencia excesiva	1 459 551	17.9
3. Otros	1 428 367	17.6
4. Aumento de los precios en insumos y/o mercancías	845 912	10.4
5. Problemas con los clientes	265 336	3.3
6. Falta de crédito o financiamiento	193 598	2.4
7. El negocio es menos rentable	53 383	1.9
8. Sin problemas	1 508 583	18.7

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Micronegocios, 2008, Indicadores estratégicos de la Encuesta Nacional de Micronegocios, Punto 4.4, página 14.

En 2008, los principales problemas de estos empresarios eran los mismos; también se detecta que el crédito no es su principal problema y que es alto el porcentaje de los que no tienen problemas (alrededor de uno de cada cinco empresarios). Por otra parte, quizá se recuerde que dentro de la política institucional para el desarrollo empresarial en 2008, el Estado mexicano también le asignó una alta prioridad a la derrama crediticia para este estrato empresarial, ya que no sólo asignó un alto presupuesto federal para el otorgamiento de financiamiento, sino que también motivó a la banca comercial y a la de desarrollo a emprender ambiciosos programas de operación crediticia.

Esto revela falta de objetividad porque lo que debería resolverse con carácter de urgente son los dos problemas enunciados al inicio del Cuadro 9 por ser los más importantes para el 45.7% de los empresarios de este tamaño de empresas. Si a lo anterior se agregan las opiniones de los que consideran que sus principales problemas son "otros" que no están descritos en dicho cuadro (17.6%), y las de quienes piensan que sus problemas son de precios tanto de sus insumos como de las mercancías (10.4%), se tiene claro que las políticas públicas que deben instrumentarse con carácter prioritario son para resolver los cuatro principales problemas arriba expuestos por el 73.7% de los empresarios, y no para resolver problemas de crédito dado que este problema lo tiene sólo el 2.4% de ellos.

Cuadro 10
Opinión sobre los principales problemas de los micronegocios en 2002

Principal problemática presentada	Total de empresarios	Porcentaje
Importancia del problema	4 414 600	100.0
1. Falta de clientes	1 568 216	35.5
2. Competencia excesiva	1 047 357	23.7
3. Otros	172 846	3.9
4. Bajas ganancias	548 014	12.4
5. Conflicto con los clientes	42 158	1.0
6. Falta de crédito o financiamiento	183 020	4.1
7. Problemas con las autoridades	76 625	1.7
8. No le pagan a tiempo	121 742	2.9
9. No tiene problemas	654 622	14.8

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Micronegocios, 2002, Cuadro 1.34: Negocios por tipo de problema principal, según condición de registro y forma de asociación, página 60.

Los datos del Cuadro 10 muestran que en el año 2002 la falta de clientes (35.5%), la competencia excesiva (23.7%) y las bajas ganancias (12.4%) representaban los principales problemas para el 71.6% de los empresarios encuestados en ese año. El crédito, al igual que en las dos encuestas antes mencionadas, fue considerado como un problema principal tan sólo para el 4.1% de ellos; es decir, para un porcentaje reducido de los hombres de negocios en ese año. Por otra parte, es interesante mencionar que aquellos que informaron “no tener problemas” representaron el 14.8% del total encuestado. Este porcentaje, aunque no es pequeño, es menor al registrado por este concepto en las encuestas de 2008 (18.7%) y 2010 (23.9%). Una posible interpretación de esto es que en estos años han sido mejores las políticas públicas de fomento empresarial, y que ahora se opera un negocio con mayor eficiencia, calidad, rentabilidad y productividad. Por otra parte, preocupa que en el rubro de “otros problemas” en 2008, 17.9% y en 2010, 13.3% puedan estar incluidos los relativos a la seguridad pública y privada, así como los relacionados con el medio ambiente.

En lo que se refiere al año de 1998, la encuesta identificó que los problemas principales señalados por los empresarios (61.5%) fueron los mismos que manifestaron en 2002 y que el crédito no es un problema serio a considerar para la buena operación de sus micronegocios (2.9%). Igualmente se observa que, como en las tres encuestas posteriores, es grande el porcentaje de hombres de negocios que dijeron “no tener problemas”, y sin embargo queda la duda sobre qué tipo de problemas estarán ocultos en el rubro de “Otros” (7.6%).

Cuadro 11
Opinión sobre los principales problemas de los micronegocios en 1998

Principal problemática presentada	Total de empresarios	Porcentaje
Importancia del problema	4 218 568	100.0
1. Falta de clientes	1 230 266	29.1
2. Competencia excesiva	807 482	19.4
3. Mala administración	9 949	0.2
4. Bajas ganancias	548 452	13.0
5. Falta de maquinaria y/o equipo	54 807	1.3
6. Falta de crédito	121 014	2.9
7. Problemas con las autoridades	68 878	1.6
8. No especificado: otros	324 316	7.6
9. No tiene problemas	1 053 404	24.9

Fuente: Elaboración propia con base en la Encuesta Nacional de Micronegocios, 1998, Cuadro IV.2: Negocios por rama de actividad, según manifiesten o no problemas para su funcionamiento y posición en el trabajo del dueño, página 140.

Otros indicadores que revelan que el crédito no es el principal problema de las empresas

Por la importancia que tiene la propuesta del Ejecutivo Federal para el desarrollo económico basado en el desarrollo empresarial, estoy incluyendo *otros indicadores que constatan que el crédito no es el principal problema*, y que por consiguiente dicha iniciativa debe ser modificada por el H. Congreso de la Unión para que realmente mejore la competitividad de las empresas, el empleo y la calidad de vida de los mexicanos.

Cuadro 12
Micronegocios por tipo de dueño en 2008 y 2010

	2008		2010	
Total	8 108 755	100.0%	8 353 649	100.0%
Empleadores	1 044 460	12.8	1 271 097	15.2
Trabajadores por su cuenta	7 064 295	87.2	7 082 552	84.8

Fuente: Investigación directa con datos de las ENAMIN de 2008 y 2010, punto 1.1 de Indicadores Estratégicos, páginas 11 y 17, respectivamente.

Es preocupante observar en el Cuadro 12 que aun cuando predominan numéricamente las personas que trabajan por su cuenta, éstas hayan sido la base de la opinión de que el crédito no es el principal problema de las unidades económicas encuestadas; lo anterior se explica en el punto 2.2, relativo a la pregunta sobre si necesitaron “financiamiento inicial y principal fuente”, cuya respuesta abrumadora

en 2010 (84.8%) fue que sí, pero que provino de fuentes distintas a los programas del gobierno, en particular de ahorros personales, 53.2%; de amigos o parientes, 14.3%; de otras fuentes, 11.1%, etcétera. Irónicamente, y contrario a lo que revelan los informes trimestrales de BANXICO, los proveedores no son *la fuente principal* de financiamiento para estas empresas, ya que en 2010 ésta apenas representó el 1.5% del total; en ese sentido, los programas del gobierno tampoco fueron usados exhaustivamente, puesto que apenas el 0.5% accedió a la derrama crediticia oficial aplicada para iniciar un pequeño negocio.

Cuadro 13 Antigüedad del negocio en 2008 y 2010				
	2008		2010	
Total	8 108 755	100.0%	8 353 649	100.0%
Menos de un año	772 135	9.5	902 209	10.8
De más de un año	7 286 715	89.9	7 425 100	88.9
No especificado	49 905	0.6	26 340	0.3

Fuente: Investigación directa con datos de las ENAMIN de 2008 y 2010, punto 1.7 de Indicadores Estratégicos, páginas 12 y 17, respectivamente.

El Cuadro 13 muestra que la mayoría (88.9%) de este tipo de negocios en 2010 registró una vida de más de un año, lo cual es bueno si se le observa desde el punto de vista del ciclo de vida de los negocios, en virtud de que revela que estos empresarios desarrollan sin problemas de tiempo una experiencia valiosa en términos de la relación que existe entre el financiamiento oportuno y suficiente y el ciclo de vida de sus productos y/o servicios. En otras palabras, saben cuándo y cuánto dinero necesitan aplicar durante las etapas de fabricación, de distribución y de comercialización de sus bienes y servicios, lo que no les despierta mayor inquietud y permite pensar que disponen de liquidez para hacer frente a sus necesidades de capital de trabajo o de reposición de activos fijos durante la vida útil de la empresa: en 2010, de conformidad con su opinión vertida por ejemplo en el Cuadro 8, tan sólo el 3.2% informó que la falta de crédito o financiamiento fue uno de sus principales problemas.

Constatación de lo anterior con información reciente, de 2013

Es grato informar que INEGI acaba de publicar la ENAMIN 2013, cuyos resultados confirman que, en opinión de los empresarios, las políticas públicas no han resuelto sus prin-

cipales problemas desde 1998, a pesar de que reiterada y periódicamente han dicho que la falta de crédito no es el principal problema de la inmensa mayoría de las empresas en México. Esta información aparece en el Cuadro 14, cuya estructura porcentual es similar a la detectada en las encuestas anteriores. Se observa que las mujeres superan a los hombres “sin problemas”.

Cuadro 14 Opinión de los empresarios sobre sus principales problemas en 2013						
Indicador	Nacional			Porcentaje		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
4.4 Principal problemática presentada	9 192 490	4 439 169	4 753 321	100	100	100
Bajaron las ventas	2 248 828	1 021 179	1 227 649	24.46	23.00	25.83
Falta de crédito o financiamiento	253 352	123 256	130 096	2.76	2.78	2.74
Aumento de los precios en insumos y/o mercancías	799 172	375 929	423 243	8.69	8.47	8.90
El negocio es menos rentable	133 267	61 627	71 640	1.45	1.39	1.51
Competencia excesiva	1 601 699	904 555	697 144	17.42	20.38	14.67
Problemas con los clientes	345 400	122 172	223 228	3.76	2.75	4.70
Otros	1 210 141	729 594	480 547	13.16	16.44	10.11
Sin problemas	2 600 631	1 100 857	1 499 774	28.29	24.80	31.55

Fuente: Datos de ENAMIN de 2013, Indicadores Estratégicos, punto 4.4.

Posible origen de sus principales problemas

¿Fue provocado por la política pública económica aplicada en los últimos 32 años?

Cabe recordar que el apoyo institucional a las empresas en México en 1982 se inició con una cobertura amplia hacia todos los tamaños de empresas; es decir, fue congruente con el reconocimiento internacional de que el sistema de producción fordiano ya no hacía competitivas a las grandes empresas industriales, y de que el posfordiano —caracterizado por la “producción flexible”— daba la oportunidad a las pequeñas y medianas escalas de producción de participar en los procesos de fabricación de las primeras (OECD, 1991: 11). Lo anterior fue una referencia atractiva para oficializar el apoyo gubernamental con una política pública adecuada, puesto que además hacer competitivo al sector industrial en general daba lugar a beneficios adicionales como la ge-

neración de empleo y el desarrollo regional al propiciar, por parte de las PYMES industriales, el uso de materias primas, mano de obra, maquinaria y equipo locales. Dicha política inicialmente se caracterizó por el fuerte apoyo crediticio a dicho sector, acompañado de tibios esfuerzos para la investigación y el desarrollo: innovación, para el combate a la contaminación, para la formación empresarial, capacitación de los trabajadores y en general para el desarrollo de empresarios de la industria *manufacturera*. En la década de los noventa, estas acciones institucionales se ampliaron *hacia los sectores comercio y servicios* por ser, junto con el manufacturero, los que más empleo generan en el país (Sánchez, 2012).

Esta política pública pretendía impulsar el número de oferentes –ahora llamados “emprendedores”–, que creció por su tendencia natural, pero además con el despido de trabajadores de las empresas paraestatales que contaban con “capital semilla” para iniciar su propio negocio, lo cual no es malo si no se descuida el impulso a la *demand*a del mercado; lamentablemente, la lucha contra la inflación galopante de los últimos años del siglo pasado (que en 1987 fue de 157.5%) influyó en la contracción de la demanda, en particular de los *salarios* y de los *ingresos* de pequeños empresarios de bienes raíces, cuyos incrementos desde ese entonces se fijan anualmente con base en el crecimiento del índice inflacionario y no de su productividad o rentabilidad, respectivamente.

En la administración federal de 2000-2006, la política pública se plasmó en el Programa de Desarrollo Empresarial de México (2001-2006), enfatizando que la competitividad sería el eje central de esa política con el fin de que las empresas mexicanas tuvieran un crecimiento productivo y rentable, que en turno aumentarían el empleo y el bienestar de la sociedad. Por problemas de espacio, no se describen las acciones contenidas en el citado programa.

Como se infiere, ahora también se alentaba a la oferta y poco se hacía por fortalecer la demanda, piedra de toque para ampliar el mercado interno. Recordemos que la política pública general desde 1982 establecía que la bujía del desarrollo económico sería el fomento de las exportaciones al mercado internacional y no el fortalecimiento del mercado interno, que es sinónimo de autonomía e independencia económica en “los países desarrollados” por el gran poder de compra que tienen sus habitantes.

Sobre lo anterior, conviene hacer dos comentarios: a) Gitman y Carl (2003: 15) corroboraron que las exportaciones mundiales en el año 2005 apenas representaron el 28% del PIB mundial, *constatando así la importancia del merca-*

do interno en todos los países; b) dentro de las exportaciones mexicanas, Dussel (2000: 23 y 27) verificó que las pequeñas escalas de producción manufacturera participan modestamente en nuestras ventas al mercado internacional.

¿Fue adecuada esta política pública?

La respuesta en el ámbito del crédito, que es el elemento cuya importancia estamos evaluando, la dio Elvia Gutiérrez (2006) al indicar que el Programa de Financiamiento de ese sexenio fracasó rotundamente debido a la falta de demanda de los consumidores y a la competencia excesiva con los negocios establecidos formalmente. Esta situación ocasionó un alto endeudamiento de los negocios promovidos institucionalmente. En su opinión, “de conformidad con datos de la Encuesta Ingreso Gasto, correspondiente a 2005, del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI, el 12% de los hogares (tres millones 85 mil) que decidieron emprender negocios propios arrojan un balance negativo; es decir, resienten pérdidas en sus proyectos productivos”. En la industria y el comercio es donde se registran saldos negativos. Esto es preocupante porque estos micronegocios se “sumaron a los nueve millones 836 mil 542 hogares que cuentan con una renta empresarial”, cantidad preocupante para cualquier persona responsable que vele por los intereses de la Nación.

Por otra parte, mi análisis y evaluación de la política pública en esta materia del sexenio 2006-2012 me indica que fue prioritaria la búsqueda de la solución de los problemas “operacionales” y no de los “estructurales” de las empresas: falta de clientes y competencia excesiva, en virtud de que las cinco acciones dadas a conocer enfatizaban un fomento similar al realizado durante las tres décadas anteriores; ellas eran para nuevos emprendedores, microempresarios, PYMES, empresas gacela y empresas tractoras (Félix, 2006: 15), donde el crédito jugaría un papel muy importante en la consecución de esas acciones.

Este enfoque de aliento para el desarrollo empresarial dado a conocer al inicio de esa administración provocó que la CONCANACO (2006: 1) recomendara la suspensión de apoyos para la creación de *changarros* porque sólo fomentan el crecimiento de la economía informal. Actualmente evaluo los resultados sexenales de esa política pública.

Respecto al sexenio 2012-2018, ya he señalado que para incentivar el desarrollo económico a través del desarrollo de las empresas se cuenta con el Instituto Nacional de Emprendedores, que se están instrumentando programas como el de Emprendedores y que se promueve su impulso

con una mayor derrama crediticia –motivo principal de este estudio–, con lo que se constata que se continúa apoyando la oferta. A la demanda se le estimula a través de una mayor aplicación del gasto público en infraestructura, que definitivamente incide en el poder de compra de los consumidores pero de manera mediata, no inmediata, como sucede con los salarios de los trabajadores y con los ingresos de empresarios sujetos al uso del índice inflacionario como referencia para determinar sus aumentos respectivos.

A manera de resumen, derivado del análisis de la información empresarial comprendida de los Cuadros 1 al 14, se infiere que ahora, como desde hace treinta y dos años, la política pública instrumentada en la promoción del desarrollo económico con la coadyuvancia del empresarial y de los centros de investigación y de enseñanza superior fue formulada sin considerar la opinión de los empresarios. Todo apunta al hecho de que, con esta iniciativa, el Estado mexicano pretende resolver los problemas *operacionales* de las empresas, en particular los de los micronegocios. Ni por asomo considera solucionar los principales problemas *estructurales* que se describen en los Cuadros 8, 9, 10, 11 y 14, los cuales provienen de la instrumentación de 1982 del modelo de desarrollo económico en el ámbito del desarrollo empresarial, caracterizado por “Más mercado y menos Estado”.

¿Pero cuáles son los problemas estructurales y cuáles los operacionales de las empresas?

Los *estructurales* se derivaron de la política de contención salarial con el fin de reducir la inflación, de la prioridad que para el crecimiento económico se le dio a la producción para el mercado externo sobre la dedicada a la satisfacción del mercado interno, de la venta de las empresas paraestatales que generaron desempleo dado que no se resarcó o compensó con el aumento de la capacidad del aparato productivo para absorber el personal desocupado como tampoco a la fuerza de trabajo que se incorpora anualmente al mercado de trabajo. En conclusión, prácticamente desde 1982 las MYPES se enfrentan a los dos problemas estructurales antes descritos (Cuadros 8, 9, 10, 11 y 14) emanados del modelo económico en vigor:

1. Operan en condiciones de *oferta excesiva* porque el desempleo orilló a los nuevos “agentes económicos” a actuar como empresarios marginados en la economía informal *sin más preparación que su instinto por sobrevivir*, quienes diariamente, además de enfrentar la competen-

cia interna, también encaran la competencia externa que opera en mejores condiciones en el mercado desde 1983, cuando “se les empezó a preparar” para desafiar competitivamente a los bienes y servicios provenientes del mercado mundializado.

2. A distribuir y comercializar sus productos manufacturados en un mercado con una *demanda debilitada, con clientes con escaso poder adquisitivo*, porque no fueron incorporadas a las cadenas de valor de las grandes empresas sino que se les abandonó dejando que se enfrentaran a ellas con menores probabilidades de competir exitosamente por la preferencia de los consumidores, así como por la contención salarial bajo el pretexto de reducir el aumento de la inflación, al igual que por la incapacidad del Estado para generar empleos para los nuevos trabajadores que aporta el bono demográfico y –desde hace varios años– por el cambio climático y por la inestabilidad que provoca el combate a la inseguridad en todo México; estos problemas posiblemente estén contenidos concretamente en el rubro “Otros” de los Cuadros 8, 9, 10, 11 y 14.

Los problemas *operacionales* son los que institucionalmente se han tratado de solucionar con políticas públicas de apoyo inicial a las PYMES manufactureras y, a partir de 1990, también de las MYPYMES de los sectores comercio y servicios (Sánchez, 2012). Dichas soluciones se han plasmado en programas específicos, como los que divulga la Secretaría de Economía (SE), Nacional Financiera (NAFIN), el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT), FONAES, la banca comercial, etcétera. Obviamente, dentro de ellos destacan la promoción del crédito, la formación de empresarios y la capacitación del personal directivo, de los obreros y de sus auxiliares, quienes teóricamente, al usar los créditos, podrían resolver sus problemas de capital de trabajo, de renovación de sus maquinarias y equipos y les permitiría acceder a innovaciones tecnológicas con las cuales podrían aumentar su productividad y rentabilidad, además de que supuestamente les facilitaría el combate a la contaminación ambiental. Podrían igualmente comprar tecnología de punta para mejorar los procesos de fabricación y así aumentar el uso de la capacidad de planta instalada, abatir costos e incrementar las ganancias de las MYPES, su capitalización y expansión subsecuentes, entre otros beneficios.

Al respecto, debo señalar que estoy consciente de que estos programas son muy convenientes y que efectivamente son necesarios, porque al aumentar la productividad y rentabilidad de las empresas las hacen más competitivas;

sin embargo, su eficacia sólo aumentará en una etapa posterior a la solución de los problemas estructurales. Mientras tanto, ¿caso tiene sentido contratar un crédito, capacitar al personal, introducir innovaciones tecnológicas para aumentar la capacidad de la planta productiva y su productividad si la empresa no cuenta con una demanda suficiente en el mercado?

¿Pero cuál ha sido la política ortodoxa instrumentada para impulsar la economía nacional y el bienestar de la sociedad civil que de ella emana? ¿Cuál ha sido la política de impulso para el sector empresarial y concretamente para las MYPES?

Como antes se indicó, en los últimos 32 años se ha aplicado una política pública caracterizada por: a) “más mercado y menos Estado”; b) la desregulación administrativa; c) la promoción del crecimiento económico a través de las exportaciones, para cuyo efecto fueron reducidos significativamente los aranceles a la importación, se firmaron y siguen firmándose tratados comerciales internacionales de manera que con la apertura se globalizaron nuestras acciones para igualar los precios internacionalmente, para contar con oportunidades y así acceder a la oferta mundial de materias primas distintas o semejantes a las producidas en México, así como a maquinaria, insumos y equipo, a procesos tecnológicos innovadores, etcétera, con los cuales se esperaba abatir costos de producción y aumentar la competitividad mundial de las empresas mexicanas.

Esta política pública “ortodoxa” de fomento no ha promovido el crecimiento requerido de la economía en virtud de que, en promedio, ésta ha crecido alrededor del 2.0% anualmente (periódico *El País*, enero de 2015). Esta situación ha impedido la absorción de la creciente oferta de mano de obra en el territorio nacional; este desequilibrio tiene como origen principalmente el hecho de que si en general el sistema de producción flexible propone la integración de la pequeña con la gran industria, en México ha sido insuficiente la *integración de los diversos tamaños de empresas en las cadenas de valor*. Agréguese a lo anterior, concretamente, que la planta productiva con perfil exportador está constituida en gran medida por empresas maquiladoras y multinacionales, que dadas las facilidades que les brindan acuerdos como el TLC favorecen la importación (cuyo valor, desde hace muchos años, suele ser muy parecido al de sus exportaciones, por lo que en general se estima que exportan lo que importan) para ensamblar sus

productos, los cuales luego exportan competitivamente a los principales mercados mundiales. Los resultados históricos de esta actuación revelan que aun cuando estas empresas han dado empleo a aproximadamente un poco más de un millón de personas anualmente, también señalan que usan alrededor del 2% de los insumos nacionales (se infiere que son pocas las pequeñas industrias mexicanas que se los proporcionan) y que ha sido escasa la transmisión del “know how”; es decir, son relativos los beneficios que han traído a la economía y sociedad mexicana en términos de competitividad económica y de bienestar, puesto que no son las empresas tractor ni remolcadoras esperadas.

Esto nos permite señalar que la “política ortodoxa” del fomento del comercio exterior como bujía del crecimiento económico no ha dado los resultados esperados en lo que atañe a la vinculación de los cuatro tamaños de empresas para generar las cadenas de valor, de empleo, desarrollo empresarial e incremento de las innovaciones tecnológicas para hacer competitivas a las pequeñas empresas industriales mexicanas.

Al ser moderada e irregular la participación directa o indirecta de las MPYMES en el comercio mundial, principalmente de bienes con valor agregado, la acción de las industriales se ha concretado en la satisfacción del mercado nacional, donde lamentablemente compiten en condiciones desventajosas con respecto a las grandes empresas comercializadoras que últimamente han priorizado sus importaciones masivas del Lejano Oriente, en particular de China. En resumen, estas unidades de producción, lejos de ser beneficiarias del modelo económico neoliberal, fueron perjudicadas porque desde 1976 –fecha en la cual México decidió abrirse en forma importante al mercado internacional (ingresó al GATT)– no fueron preparadas institucionalmente para exportar ni para competir exitosamente en el país con la oferta extranjera que muchas veces opera deslealmente.

Consecuencias

1. La tasa de mortandad de las empresas es muy alta. En opinión de Alberto Nájjar (2011), “cada año, el gobierno mexicano recibe unas 100,000 solicitudes para crear nuevas empresas. Pero de acuerdo con especialistas, el 80% de éstas muere antes de cumplir el primer año, y de las que sobreviven, la mayoría cierra sus puertas antes de un lustro”. Cabe señalar que estos puntos de vista son contradictorios con los que muestra el Cuadro 13, donde se informa que el 88.9% de las empresas vive u opera más de un año. Lo anterior invita a una

conciliación de cifras con el fin de que los operadores que diseñan la política pública de fomento empresarial dispongan de datos duros para su elaboración objetiva y oportuna.

2. Las MYPES no han sido integradas significativamente a las cadenas de valor de las grandes empresas –por ejemplo, en las manufactureras– como proveedoras de mano de obra y capacidad gerencial calificada, de materias primas, como productoras de insumos y bienes intermedios; en las comerciales, como puntos de venta formales –no todas pueden acceder a las franquicias caracterizadas por referirse a productos de marca–; en las de servicios, como distribuidores en los canales de desplazamiento para realizar ventas al menudeo de grandes volúmenes de producción y servicios.
3. Derivado de lo anterior, sus principales clientes se localizan en el mercado nacional directamente para el público en general, 82.6% (ENAMIN, 2010: punto 4.2), ya que el gobierno, como las grandes empresas, les compran poco: 7.0% del total (ENAMIN, 2010: punto 4.2).
4. Las PYMES prácticamente no participan en el mercado internacional con bienes de capital, y cuando lo hacen, sus productos de la industria ligera tienen escasa connotación en las exportaciones directas o indirectas de las grandes firmas exportadoras, en particular en las maquiladoras (Dussel, 2000).
5. Su número se ha reducido en las grandes entidades federativas: Ciudad de México y Estado de México, donde tradicionalmente tenían más presencia (Sánchez, 2012). Agréguese el menor ritmo de crecimiento en su número que contrasta con el creciente número observado en la gran escala de producción industrial (Censos Económicos de 1999 y 2004), que inducen a preguntarse si se están acentuando las tendencias monopólicas en el país.
6. Lo anterior ha ocasionado el menor uso de las materias primas, insumos y mano de obra locales que antes utilizaban, constriñendo así el desarrollo regional de los estados y municipios, además de que se reduce su aportación de recursos fiscales para la Hacienda Pública, la formación de los “emprendedores” y la capacitación del resto de los recursos humanos que participaban en su operación; es decir, eran la principal escuela de los empresarios, del personal directivo y de los obreros y generaban poder de compra con los sueldos, salarios y utilidades que producían, principalmente; y
7. Enfrentan la competencia en el país de los productos importados en condiciones inferiores de calidad, precio, etcétera.

8. Los resultados preliminares de los Censos Económicos de 2014 (que ya comprenden los primeros efectos de la Reforma Financiera) dados a conocer al público por INEGI en diciembre pasado, muestran que de 2009 a 2014, el universo de empresas se contrajo en 300 mil negocios (periódico *La Razón*, 11 de diciembre de 2014, p. 24) y que México es un país de micronegocios vulnerables (Sojo, periódico *La Razón*, 11 de diciembre de 2014). Derivado de lo anterior, se informó que en el lustro de 2009 a 2014, “se crearon 520 mil 459 empresas, un avance anual de 1.95% en ese lapso, tasa inferior al crecimiento anual registrado en los cinco años previos, que fueron en promedio de 3.7% mediante la creación de 853 mil 948 empresas”.

8.1. En lo que se refiere a la esperanza de vida de las empresas, como en el punto 1 anterior, existe controversia porque en los Censos de 2014 se dice que “México sigue siendo un país de negocios pequeños y vulnerables, pues las nuevas compañías (menos de dos años) son el 30% del total, debido a su ritmo de desaparición”. “Es claro y hemos visto que la demografía económica es brutal: mueren y nacen a una velocidad impresionante empresas, principalmente de menor tamaño”. “El desafío como nación es resolver el incremento de la esperanza de las empresas”. Sin embargo, ENAMIN 2013, mi Cuadro 13 dice que no es así: ¿existe algún problema de interpretación de datos? ¿De quién?

8.2. En consonancia con la incongruencia anterior, también se puede mencionar la que emana de la comparación del número de empresas, ya que según los Censos Económicos de 2014, en ese año estaban registradas 5.6 millones de empresas micro, pequeñas, medianas y grandes, de las cuales “el 95% es considerado micro, pequeña y mediana empresa (mipyme)” (*ibid.*), en tanto que, de acuerdo con mi Cuadro 14 procedente de ENAMIN 2013, existían en ese año 9.2 millones de micronegocios. ¿Por qué difieren tanto los totales y por consiguiente los porcentajes de cada uno de los tamaños de empresas?

Conclusiones y recomendaciones derivadas del estudio sobre la importancia que los empresarios le conceden al uso del crédito, pilar de la Reforma Financiera instrumentada a partir del 9 de enero de 2014

1. El crédito no es el principal problema de los empresarios mexicanos para operar competitivamente. Es

muy discutible la relevancia asignada al crédito en la Reforma Financiera como elemento clave para resolver los problemas de operación de las empresas.

2. Ahora como antaño, la banca de desarrollo no es la principal fuente de financiamiento de los micro-negocios, como tampoco el gobierno es el principal demandante de los bienes y servicios de este estrato empresarial.
3. Se sugiere que dentro de la política pública de fomento empresarial, el gobierno federal asigne mayor prioridad a la solución de los problemas estructurales sobre los problemas operacionales de las empresas mexicanas. Concretamente, se recomienda que anualmente –con base en los resultados de operación de las unidades de producción y la opinión de los empresarios– el Ejecutivo Federal proponga al Congreso de la Unión la política pública de financiamiento para el desarrollo económico fincada en el fomento preferencial de la competitividad de las MIPYMES.
4. Para el mejor aprovechamiento de la planta productiva y la generación de empleo, se sugiere que se fortalezca el eslabonamiento de los cuatro tamaños de empresas en las cadenas de la producción, del comercio y de los servicios.

Bibliografía

- Boston Consulting Group/McKinsey (1989). *Atractividad para la inversión*. Nacional Financiera, Estudios de Gran Visión.
- Colmenares Páramo, David (2010). “Transferencias y transparencias”. *El Financiero*, Opinión, 5 de marzo, p. 19.
- Dussel, Peters E. (2000). *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el desempeño de la economía en México*. México: NNUU, CEPAL, CL/mexl. 431: 23 y 27.
- El Financiero (2006). “Pide CONCANACO suspender apoyos para la creación de changarros”. *El Financiero*, Economía, 8 de diciembre, p. 1.
- El País (2015). *El País*, enero.
- Félix Guerra, Humberto (2006). “Preparan ajustes en programas de apoyo a PYMES”. *El Financiero*, 15 de diciembre, p. 15.
- Foncerrada, Luis (2015). “Propone IP cancelar tren a Querétaro”. *Reforma*, 20 de enero, primera plana.
- García, Myriam (2006). “Descuidan las PYMES medio ambiente”. *Reforma*, 26 de diciembre, primera plana.
- Gitman, Larry J. y Daniel Carl (2003). *El futuro de los negocios*. Editorial Thomson Learning.
- Gutiérrez, Elvia (2006). “Sucumben negocios apoyados por el programa de financiamiento al microempresario”. *El Financiero*, Mercados, 14 de noviembre.
- Henderson, James M. y Richard E. Quandt (1958). *Microeconomic Theory: Investment Theory of the Firm*. McGraw Hill.
- INEGI. “Censos Económicos de 1999, de 2009 y 2014”.
———. “Encuesta Nacional de Micronegocios”. STPS, INEGI, 1998, 2002, 2008, 2010 y 2013.
- La Razón (2014). *La Razón*, Negocios, 11 de diciembre, p. 24.
- Martínez, José Octavio (1992). *La política macroeconómica, reformas y empresas pequeñas. Micro y pequeñas empresas en México frente a los retos de la globalización*. México: Diana.
- Mendoza Escamilla, Viridiana (2010). “Inútil una reforma fiscal sin eficiencia en el gasto”. *El Financiero*, Finanzas, 19 de febrero, p. 3.
- Nájar, Alberto (2011). *BBC Mundo*, México, Internet.
- OECD (1991). *Micro Enterprises and the Institutional Framework in Developing Countries*. París: Christian Morrison.
- Ojeda, Marcela y Eduardo Jardón (2010). “Gobierno incumple con metas de austeridad”. *El Financiero*, Finanzas, 8 de marzo, p. 3.
- Sánchez Barajas, Genaro (2002). *Evaluación del Federalismo Fiscal Mexicano*, Centro de Estudios para el Desarrollo Nacional. México.
- . (2007). *Perspectiva de las micro y pequeñas empresas como factores del desarrollo económico de México*. México: Centro de Estudios para el Desarrollo Nacional.
- . (2009). *Relocalización de las Empresas Industriales de 1998 a 2003*. Escuela Superior de Economía (ESE) del Instituto Politécnico Nacional, revista núm. 21, enero-marzo.
- . (2012). *Atractividad para la inversión de las 32 entidades federativas de México*. Curso en el posgrado de la Universidad de Economía de Praga, República Checa, noviembre.
- SHCP (2013). *Iniciativa de Reforma Financiera*. Presidencia de la República, 8 de mayo, así como la exigencia del Presidente de la República a la banca de desarrollo de que “aumenten el crédito en 10% con respecto a 2012”, escuchada por el suscrito en TV durante la primera quincena del mes de junio de 2013, *Diario Oficial de la Federación* (versión electrónica), 9 de enero de 2014.