



*Nombre del Alumno: Diego Gordillo Espinosa y Miguel Antonio Domínguez Pereyra*

*Nombre del tema: Capitulo 1*

*Parcial: 2°*

*Nombre de la Materia: Seminario de Tesis*

*Nombre del profesor: Alejandra Torres López*

*Nombre de la Licenciatura: Administración Estratégica de Negocios*

*Cuatrimestre: 8*

## Capítulo 1.

### Planteamiento del problema.

A lo largo de los años y del pasar del tiempo hemos podido ser testigos de la importancia que tienen las PyMES en la economía mexicana, siendo la base de la economía nacional, generando el 72% de los empleos y representando el 52% de producto interno bruto (PIB), aún con eso, existe un problema con estas empresas, dado que el 75% de las PyMES en nuestro país fracasan y cierran operaciones antes de los dos años, además de esto, las estadísticas dicen que el 80% fracasan antes de los cinco años y el 90% antes de los diez años.

Sabiendo que la vida promedio de las PyMES en México es de 7.8 años, se pueden identificar problemas claves por los cuales la vida de estas empresas son cortas, podríamos hablar de cómo las estructuras de gobierno no apoyan al crecimiento de los emprendedores y de sus negocios, poniendo ejemplos podemos hablar de los tramites costosos, además de la falta de información, el poco seguimiento que hacen las instituciones de gobierno a los tramites, la falta de financiamiento a estas empresas, las estadísticas muestran que solo el 25% de los emprendedores consideran que los apoyos del gobierno son favorables a ellos.

Pero no solo podemos considerar al gobierno como el culpable de esta situación, hablando de la sociedad y de los emprendedores, debemos tener en cuenta que la gran mayoría de los emprendedores no cuentan con la información necesaria para poder llevar las riendas de su negocio de manera correcta, otro problema es la conformidad de los emprendedores, este es uno de los temas más recurrentes en estos negocios, dado que el miedo a perder lo que ya tienen genera que ellos se mantengan conformes con lo que tienen y los ingresos que este les genera, de

acuerdo a las encuestas sobre la Productividad y Competitividad del INEGI, otra situación a lo que se enfrentan estas micro, pequeñas y medianas empresas es la inseguridad y el temor a ella, este misma encuesta nos señala las complicaciones administrativas como una razón más de las cuales las empresas no crecen.

Según la radiografía de emprendimiento los factores que dificultan el emprendimiento son las alternativas de financiamiento con un 57% , con esto podemos entender que como emprendedor debes conseguir por tus propios medios un financiamiento para poder solventar los gastos, la estructura tributaria es otro de los problemas, la burocracia con un 40%, el temor al fracaso, con un 36%, el atraso a los pagos de los clientes cuenta con un 31%, esto nos demuestra una falta de formalidad en operaciones y como la misma sociedad es la que genera que estas empresas vayan al fracaso, la falta de preparación significa un 29%, esto es una de las causas más relevantes, aunque las estadísticas digan lo contrario, dado que la mayoría de las PyMES tienen al mando a personas no preparadas, que buscan que con ese negocio conseguir los recursos, pero en esta sociedad si no cuentas con preparación suficiente dado financiera, administrativa y sobre los negocios, lo más probable es el fracaso y la falta de redes de contacto cuenta con un porcentaje de un 24%.

Si retomamos el pasado y nos ponemos a analizar el cómo las PyMES trabajan hoy y como lo hacían hace años, podemos darnos cuenta de cómo ha cambiado el comercio, por ello la manera de llevar las riendas de una empresa debe cambiar, ya que las redes sociales han tomado un lugar demasiado importante, además de los movimientos sociales y la pandemia del COVID-19 hicieron que fuera aún más diferente la forma de comprar y de vender, algunos servicios empezaron a ser prescindibles y algunos aumentaron su importancia, al igual que los productos,

por ello es importante saber identificar la manera en la que comercializaras tu producto, pero en general en la sociedad actual, el comercio digital es pilar de muchos mercados y esto en combinación a la poca información proporcionada a los emprendedores, la falta de preparación de estos, la escases de inversión, sitúa a las PyMES en una situación clara de desventaja en comparación a las grandes empresas llevando al fracaso a más de la mitad de estas empresas.

Otros de los muchos problemas que tienen las empresas reconocidas como micro, pequeñas y medianas empresas, es la falta de planes y controles, esto generado por la inexperiencia de los administradores, ya que al contar con un plan de negocios y controles podemos identificar y prever situaciones que sin estas herramientas es muy complicado identificar y son causa de muchos de los problemas que presenta muchas de las PyMES.

#### PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN:

¿Qué impacto tienen los pymes en el sector económico?

¿Por qué el gobierno no opta por apoyar el crecimiento de estas micro empresas?

¿Por qué siendo empresas que a corto plazo facturan alto, estas suelen fracasar a los 2 años de su creación?

## OBJETIVOS

### GENERALES:

- Analizar la importancia de las pequeñas empresas.
- Analizar el lapso de vida de las PyMES.
- Identificar las diversas estrategias para hacer crecer estas empresas sin llegar al punto de fracasar.

### ESPECIFICOS:

- Explicar la rentabilidad de las pequeñas empresas.
- Analizar el entorno comercial de las PyMES
- Contrastar la importancia dentro del mercado
- Comparar el tiempo de vida con medianas empresas
- Identificar el problema del porque su lapso de vida es muy corta
- Calcular el promedio de pequeñas empresas fracasan en cierto tiempo
- Proponer métodos constructivos para no llegar al fracaso
- Establecer un diagnostico general de la PyMES
- Sugerir una innovación general de los productos de la empresa

## JUSTIFICACION

El tema de las PyMES es fundamental tomarlo en cuenta, darle la importancia que tienen estas empresas dentro de la economía mexicana, como hemos ido documentando dentro de este texto, ya sabemos que es uno de los pilares de la economía y aunque es de gran importancia para la economía del país, muchos de estos emprendimientos ni siquiera llegan a los dos años de vida, es por esto tan curioso es que este tema es un gran tema de estudio, se debe de tener en cuenta, que estas empresas, además de lo ha mencionado, también son el mayor empleador de mexicanos, alrededor del 65% de mexicanos trabaja en una PyME, esto nos da como conclusión que alrededor de la misma cantidad de familias depende de una PyME para darle de comer a su familia, esto nos habla ya de varios puntos de importancia tanto en la economía como en la prosperidad de las familias de nuestro país, entonces parece increíble que estas empresas no tengan el apoyo suficiente del gobierno, para seguir creciendo y no fracasar como lo hace la mayoría de estas. Este es un tema que claramente vale la pena estudiarlo, dado lo curioso que es, una empresa emplea a demasiadas personas, pero tiene un futuro fracasado casi asegurado, esto debe tener un trasfondo, con causas que pueden evidenciar que el gobierno no apoya como realmente debería hacerlo o que la mayoría de los emprendedores únicamente abren un negocio por abrir, sin conocimientos mínimos, sin orden, y esto nos debería de ayudar a comprender el porqué de esta situación tan peculiar. Además de lo ya mencionado, esta investigación, podrá ayudar demasiado a poder entender lo que el emprendedor hace bien y mal, así como el gobierno hace bien y mal, con toda la información que se pueda proporcionar será mucho más fácil lograr identificar

las causas que hacen que este mercado tenga base en empresas que no se apoyan y que tienen un muy corto tiempo de vida.

Pero se debe de tener muy en cuenta que lo que se busca en este documento es lograr una documentación de causas de la situación para poder entender las consecuencias, así poder proponer una alternativa justa y con juicio, pero contando con información clara y real de la situación, esta investigación tendrá como objetivo primordial y principal, entender las deficiencias de las Pequeñas y Medianas Empresas.

## HIPÓTESIS

Las PyMES son base primordial de la economía mexicana, aunque sabiendo esto, el gobierno mexicano no apoya como se debería a estas empresas, los programas de apoyo no ayudan a todos y están mal enfocados, así mismo los empresarios no están en su mayoría preparados para tener un negocio, no tienen idea clara de su mercado, ni tienen conocimientos básicos de administración, esto les dificulta el trabajo a ellos, por eso tenemos como resultado el enorme número de fracasos en este tipo de empresas.

## METODOLOGIA

### PARADIGMA INTERPRETATIVO.

Este paradigma tiene como fundamento que el investigador participe en la realidad que se estudia. De tal modo que la ciencia y la experiencia no se contraponen en el proceso de investigación, y la descripción, buscando la interpretación del sentido de la acción.

Las técnicas de investigación que nos podrán ayudar a recolectar información pueden ser:

- Encuestas
- Observaciones

## METODO CIENTIFICO

El método científico, se dice que son normas y procedimientos para realizar un proceso de investigación. Este método cuenta con cinco características que son: racional, sistemático, exacto, verificable y falible.

Comenzando, explicando que la primera característica de este método es lo racional, esto es un conjunto de procedimientos que vela por la razón.

El método científico se compone por 5 etapas, estas son: planteamiento del problema, formulación de la hipótesis, análisis de datos, comprobación de hipótesis y publicación.

La primera etapa del método científico podemos describirla como la etapa donde esta la pregunta a resolver, donde se formula la base del método y deberá ser resoluble y formulado en términos adecuados.

La segunda etapa es la formulación de hipótesis, que es la generación de una idea que se plantea para explicar un determinado fenómeno o situación y que se intenta comprobar o rechazar mediante la experimentación u otros métodos.

La tercera etapa es el análisis de datos es el proceso de exploración, transformación y examinación de datos para identificar tendencias y patrones que revelen insights importantes y aumenten la eficiencia para respaldar la toma de decisiones.

La cuarta etapa es la comprobación de hipótesis conjunto de procedimientos estadísticos que permiten decidir si los resultados de una investigación son el producto de efectos



aleatorios o reales.

La última etapa de este método es publicación, esto es una forma de compartir y anunciar al mundo lo que hemos obtenido y cómo lo hemos obtenido. La presentación de los resultados se puede hacer a través de varios medios:

- De forma escrita: en tesis, artículos en revistas científicas, en artículos de prensa, en carteles informativos, en congresos.
- De forma escrita: en tesis, artículos en revistas científicas, en artículos de prensa, en carteles informativos, en congresos.

Explicando las características del método científico empezaremos explicando que la primera característica de este método es lo racional, esto es un conjunto de procedimientos que vela por la razón, esto para que exista un modo de sustentar los enunciados y no acepta verdades reveladas, es decir, no acepta el razonamiento religioso y mucho menos las corazonadas.

La segunda característica es el método sistemático, en esta lo que más importa es que las ideas estén relacionadas lógicamente entre si.

La tercera característica del método es la exactitud, con esto nos referimos a buscar la claridad y seguir con precisión en el proceso de trabajo, que abarca cuatro puntos, que son:

- Se debe plantear el problema.
- Diseñar la investigación.
- La relación de la información, para la cuantificación de los datos.
- Armar sistemas para los conceptos de un sistema teórico.

La cuarta característica es el método verificable, que es conocer tesis verificables.

Y la quinta característica es el método falible, esto es intentar llegar a los conocimientos verdaderos y a la vez la falibilidad con los procedimientos.

## METODO INDUCTIVO

Este es un segundo método que se usara en conjunto al método científico, que nos ayudara a complementar la presente investigación.

El método inductivo o inductivismo es aquel método científico que obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares. Se trata del método científico más usual, en el que pueden distinguirse cuatro pasos esenciales: la observación de los hechos para su registro; la clasificación y el estudio de estos hechos; la derivación inductiva que parte de los hechos y permite llegar a una generalización; y la contrastación.

Esto supone que, tras una primera etapa de observación, análisis y clasificación de los hechos, se logra postular una hipótesis que brinda una solución al problema planteado.

Una forma de llevar a cabo el método inductivo es proponer, mediante diversas observaciones de los sucesos u objetos en estado natural, una conclusión que resulte general para todos los eventos de la misma clase.

## ENFOQUE

El enfoque de investigación se refiere a la naturaleza del estudio, el cual se clasifica en cuantitativa y cualitativa, abarcando el proceso de investigación en todas sus etapas.

En esta investigación se usarán los dos tipos de enfoques, tanto cualitativo como cuantitativo.

## UBICACIÓN DE LA INVESTIGACION

La materia de estudio de esta investigación es la economía y la sociología, dado que tendremos que entender estos dos bloques para realizar la tesis.

El campo de estudio es

## TIPO DE INVESTGACION

Se realizará para este trabajo una investigación documental, y esta es una técnica de investigación cualitativa que se encarga de recopilar y seleccionar información a través de la lectura de documentos, libros, revistas, grabaciones, filmaciones, periódicos, bibliografías, etc.

A comparación de otros métodos, la investigación documental no es tan popular debido a que las estadísticas y cuantificación están consideradas como formas más seguras para el análisis de datos.

Las características de este tipo de investigación son:

- La recolección y uso de documentos existentes para analizar los datos y ofrecer resultados lógicos.
- Recolecta los datos con un orden lógico, lo que permite encontrar hechos que sucedieron tiempo atrás, encontrar fuentes de investigación y elaborar instrumentos de investigación, etc.
- Utilizas múltiples procesos como análisis, síntesis y deducción de documentos.
- Se realiza de forma ordenada, con una lista de objetivos específicos con el fin de construir nuevos conocimientos.

## MARCO TEORICO

¿Qué son las Pymes?

(Anderson, 1999) La define como “Una Unidad Económica de Producción y Decisiones que, mediante la Organización y coordinación de una serie de Factores (Capital y Trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado”. Son pequeñas y medianas, las cuales no cuentan con un número extenso de trabajadores, mayormente son negocios que apenas están iniciando en el mercado que buscan un crecimiento en un largo plazo o muchas de ellas no sobreviven ya que no cuentan con una economía estable o apoyos económicos de otras organizaciones. Para (Singh, & Garg, 2008), es la columna vertebral del crecimiento económico de los países. Contribuye en la provisión de oportunidades de empleo; además, actúa como proveedora de bienes y servicios a la gran empresa. En la actualidad las Pymes son de mucha ayuda para el crecimiento de la economía de una nación, estado, municipio o localidad, proporciona muchos empleos y esta genera diversos empleos para cada uno de los pobladores (Cleri, 2007) sostiene que: “Las Pymes son la columna vertebral de las economías nacionales. Aportan producción y empleo, garantizan una demanda sostenida, motorizan el progreso y dan a la sociedad un saludable equilibrio”.

### Antecedentes

De acuerdo los autores González, Rodríguez y Sánchez (2002) En cuanto a la evolución de las PYMES en México se han encontrado tres etapas de evolución perfectamente definidas: La primera etapa se refiere a que las PYMES en general y sobre todo aquellas dedicadas al sector industrial, comenzaron a adquirir importancia en los años 50's y 60's en la economía de Argentina, y después en México. Durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones que fue tan criticado como admirado por los distintos autores especialidades en el tema. En el caso de las PYMES en México, el modelo de sustitución de importaciones exhibió gran dinamismo, lo que les permitió un contexto de economía cerrada y un mercado interno reducido el poder realizar un “proceso de aprendizaje” con importantes logros, aunque también con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, capacitación e información,

principalmente. Por otra parte, en la tercera etapa, a partir de que los cambios se introdujeran en los 90's, en lo referente a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna, comenzaba una nueva etapa para las PYMES. En 1961, el Fondo de Garantía y Fomento, Nacional Financiera y el Banco de México, señalaron las siguientes características de las PYMES:

- a) La mayor parte se originaron gracias a la iniciativa de personas que tenían cierta capacidad técnica (en cuanto a la elaboración de los productos) y/o experiencia comercial.
- b) Dado su tamaño, tiene una enorme flexibilidad en cuanto a los cambios de sus líneas de producción, lo que las pone en ventaja con la gran industria.
- c) Buen número de este tipo de industrias, producen insumos básicos o semi básicos que alimentan a la producción de las grandes industrias; es decir, estas últimas dependen en alto grado de aquéllas.
- d) Las pequeñas y medianas empresas industriales utilizan materias primas de la región en donde se encuentran establecidas. En el año de 1978 se creó el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI), en el cual se agruparon varios fondos y fideicomisos.

Este programa se enfocó a los establecimientos de 6 a 250 personas, considerados como pequeña y mediana industria, mientras que a los establecimientos que 10 empleaban hasta 5 personas se les consideraba como talleres artesanales y no entraban a este programa de apoyo. Pero fue hasta marzo de 1979 que, a través del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, se consideró como pequeña industria a aquella cuya inversión en activos fijos era menor a 200 veces el salario mínimo anual vigente en el Distrito Federal (10 millones de pesos de ese entonces). Por su parte fue hasta 1981 que el senador Blas Chumacero definió a las pequeñas empresas como “aquellas cuya inversión en activos fijos es menor a 200 veces el salario mínimo anual vigente en el área metropolitana de la ciudad de México”. En el año 1985, cuando la SECOFI establece de manera oficial los criterios para clasificar a la industria de acuerdo con su tamaño dicho fue publicando el 30 de abril de dicho año, en el Diario Oficial de la Federación, el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, en el que se estableció la

clasificación de las PYMES. En abril de 1954 la Secretaría de Hacienda consideró como pequeños y medianos industriales aquellos cuyo capital contable no fuera menor de 50,000 y tampoco mayor de 2,500,000 pesos. Pero para 1961 se tomó en cuenta un capital contable con mayor margen que era desde 25,000, hasta 5 millones de pesos para clasificar a las pequeñas y medianas industrias. Y en 1963, la Secretaría de Hacienda modificó las reglas de operación y comenzó a considerar como pequeñas y medianas empresas a las que tuvieran un capital contable no mayor de 10 millones de pesos. Asimismo, cuando analizamos sectores determinados en los distintos países, encontramos el mismo fenómeno, es decir que de ello podemos inferir que la dimensión de una empresa no está relacionada con un determinado sector de actividad, no existe una actividad donde inevitablemente las empresas deben tener una dimensión dada para funcionar, tampoco existen países o economías dados que exijan un determinado nivel de actividad para que se conforme una empresa. Explorando en la estructura económica de distintos países, podemos encontrar sectores más dinámicos que otros, actividades que cuentan con ventajas comparativas frente a otros países. Pero en todos encontraremos empresas pequeñas, medianas y grandes. Por otro lado, en la actual economía mundial se observa claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y de los mercados. La liberación del comercio, el intercambio entre grandes bloques económicos regionales. 560 Dentro de este proceso entendemos que las Pymes deben cumplir un papel destacado. Debido a la nueva concepción de la competencia, cobra especial relevancia el criterio de "especialización flexible" que contempla la capacidad de las empresas para responder en la forma adecuada a los cambios en el mercado internacional, adaptándose a los tipos de bienes producidos, cantidad y calidad de mano de obra, insumos, etc. Hasta el mismo proceso productivo debe replantearse. Las Pymes desempeñan un papel importante en el desarrollo económico de las naciones, tanto en los países industrializados, como en los de menor grado de desarrollo como es el caso de México. 6 En México ha sido difícil hallarlas correctamente a través del tiempo, puesto que las variables e indicadores que se han tomado en cuenta para clasificarlas han cambiado constantemente. Además, de manera tradicional, se han utilizado parámetros económicos y contables para clasificarlas, tales como: el número

de trabajadores, el total de ventas anuales, los ingresos y los activos fijos de las empresas. Estas empresas presentan características históricas que las identifican a todas las culturas del mundo desde tiempos remotos, prácticamente desde que el hombre se volvió sedentario hace aproximadamente 10,000 años. Desde ese entonces el mundo ha observado cambios tanto en las economías sociales en las cuales existían grandes empresarios hasta los pequeños productores, agricultores y artesanos que forman parte primordial de la economía en nuestro país. De acuerdo los autores González, Rodríguez y Sánchez (2002) La evolución de las MIPYMES en México ha tenido tres etapas importantes en su evolución perfectamente definidas: La primera de ellas se refiere a que las MIPYMES en general y sobre todo las dedicadas al sector industrial, comenzaron a adquirir importancia en los años 50's y 60's primeramente dentro de la economía argentina, y después en México durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones, tan criticado como admirado por los distintos autores especializados. El modelo de sustitución de importaciones exhibió gran dinamismo, lo que les permitió, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido, realizar un “proceso de aprendizaje” con importantes logros, aunque también con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, capacitación e información, principalmente. Todas esas limitaciones impidieron que las MIPYMES alcanzaran la productividad y la calidad, alejándolas de los niveles de competencia internacionales y provocando que durante los 70's, época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por la supervivencia, debido a la profunda crisis que continuó en la década de los 80's. Esta sería entonces la segunda etapa en la historia de la evolución de las MIPYMES. Por el contrario, en la tercera etapa, a partir de los cambios que se introducirían en los 90's, en lo referente a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna, comienza una nueva etapa para las MIPYMES, con algunos obstáculos que aún deben superarse.

Fue hasta 1954 que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) que actualmente es la Secretaría de Economía definieron el Marco normativo legal para poder definir el tamaño de la pequeña industria que desde ese entonces ha ido cambiando. En 1961, el Fondo de Garantía y Fomento, Nacional Financiera y el Banco de México, señalaron diferentes características de las MIPYMES y la gran mayoría se originaron gracias a la iniciativa de personas que tenían cierta capacidad técnica (en cuanto a la elaboración de los productos) y/o experiencia comercial. Para 1978 que se creó el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI), en el cual se agruparon varios fondos y fideicomisos. Este programa se enfocó a los establecimientos de seis a 250 personas, considerados como pequeña y mediana industria, mientras que a los establecimientos que empleaban hasta cinco personas se les consideraba como talleres artesanales y no entraban a este programa de apoyo. Pero en marzo de 1979 a través del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, se consideró como pequeña industria a aquellas cuya inversión en activos fijos era menor a 200 veces el salario mínimo anual vigente en el Distrito Federal (10 millones de pesos de ese entonces). Aunque en 1981, el senador Blas Chumacero definió a las pequeñas empresas como “aquellas cuya inversión en activos fijos es menor a 200 veces el salario mínimo anual vigente en el área metropolitana de la ciudad de México”. Por su parte, los fondos de fomento a las MIPYMES, como son el FOGAIN y el Fondo de Fomento a la Industria consideraron, desde 1985, como pequeña empresa a aquella cuyo capital contable tiene como mínimo 50 mil pesos y máximo siete millones de pesos; y a la mediana empresa como aquella que requiere un mínimo de siete millones y un máximo 50 millones de pesos. Por último, el Programa de Apoyo Integral para la Industria Mediana y Pequeña, consideró tanto a la pequeña como a la mediana empresa con un capital mínimo de 25 mil pesos y un máximo de 35 millones de pesos. Pero pese a las numerosas definiciones y criterios de clasificación de las MIPYMES, es hasta el año 1985, cuando la SECOFI establece de manera oficial los criterios para clasificar a la industria de acuerdo con su tamaño, publicando el 30 de abril de ese año, en el Diario Oficial de la Federación, el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, en el que se estableció la siguiente clasificación de las MIPYMES bajo los siguientes tres estratos:



Microindustria: La que ocupara directamente hasta 15 personas y tuviera un valor de ventas netas hasta de 30 millones de pesos al año. Industria pequeña: Las empresas manufactureras que ocuparan directamente entre 16 y 100 personas y tuvieran ventas netas que no rebasaran la cantidad de 400 millones de pesos al año. Industria mediana: Las empresas manufactureras que ocuparan directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas no rebasara la cantidad de unos mil 100 millones de pesos al año. Los pequeños y medianos establecimientos han ido cambiando de acuerdo al sector económico y rama de actividad, pero solo dos los criterios que han prevalecido para medir el tamaño de la empresa: el número de empleados y el valor de las ventas netas. De acuerdo al INEGI (2004) las pymes se encontraban clasificadas de la siguiente manera.

Por otra parte, en el año 2008 se vieron afectadas muchas empresas, en su mayoría extranjeras y empresas trasnacionales en México, puesto que dependen de las filiales que están en otras economías de las cuales se vieron afectadas por dicha crisis. Sin embargo, el gobierno pese a esta situación ha decidido ayudar a las empresas con ciertos problemas económicos debido a los desajustes que ha causado la desestabilización económica generada por la crisis referida. Mientras tanto en el 2009 los censos económicos reflejaron que el 94.8% de las 5.14 millones de unidades económicas en México tenía entre 1 a 10 empleados. De estas 94.80% unidades económicas, es decir las empresas que tienen entre 0 y 10 empleados (microempresas), el 4.17% entre 11 y 50 empleados (empresas pequeñas). Se tienen 0.82% entre 51 y 250 empleados en las empresas (medianas) y únicamente 0.18% de más de 250 empleados (grandes empresas). Esto en cuanto a la composición en unidades económicas, pero en 41 cuanto a la generación de empleos tenemos que; Las pequeñas empresas generan 23.8%, las medianas 9.1% y las grandes empresas emplean 21.5% de la población ocupada. Las pymes también se vieron afectadas, ya que, debido a este problema, las empresas tuvieron que reducir sus ofertas, debido a que el consumo contrajo la demanda. Las pymes no solamente venden al público en general, sino que también juegan un importante papel como proveedoras del sector público. El gobierno en el 2010 hizo compras a las pymes por un monto de 61 mil 935 millones de pesos, lo cual representa un 34.1% superior a la meta que se

había fijado de 42 mil 200 millones de pesos. Así mismo el programa de compras a gobierno a través de contratos, capacitación, información, liquidez y financiamiento presentó un 37.8% respecto al año anterior. De acuerdo a la revista Forbes (México, 2018) las pymes habían tenido un bajo crecimiento, poca escalabilidad y crédito limitado por mencionar algunos de los problemas que enfrentaron las pequeñas y medianas empresas. Existen 4.2 millones de unidades económicas en México. De ese universo, el 99.8% son consideradas Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), las cuales aportan 42% del Producto Interno Bruto (PIB) y generan el 78% del empleo en el país. 565 En dicho año se registraron poco más de 4.1 millones de micro, pequeñas y medianas empresas en México las cuales fueron clasificadas en sectores de manufactura, comercio y servicios privados, no financieros.

El 15.3% de las empresas pequeñas, medianas y micro impartió capacitación a sus trabajadores durante 2017, resaltando las empresas Pymes de las cuales el 55.1% capacita a sus trabajadores. En la economía de México, las pymes son una parte importante debido a que contribuyen en la economía en mayor porcentaje que las grandes empresas. Así mismo contribuyen en mayor medida las pymes a la creación de empleos y aportación al PIB. La aportación a la economía y la generación de empleos las pymes contribuyen en mayor medida que las grandes empresas, como lo hemos visto anteriormente en la estructura de las pymes. Para la instalación de las grandes empresas, el gobierno brinda facilidades para la instalación de las mismas, como consecuencia de que en la instalación de estas en una región genera una gran cantidad de plazas de trabajo y comienzan a consumir una gran cantidad de insumos; lo que lleva el apalancamiento en la cadena de suministro de las grandes empresas a las pymes. Las pymes proveen desarrollo regional, ya que estas pueden ser generadas, creadas u operadas por personas emprendedoras, además de que estas pueden emplear, esta es una vía o alternativa para generar empleos, esto es, porque los empleos que se generan al año, no son los suficientes para satisfacer la demanda, por lo que se debe buscar nuevos medios para generar los empleos que se necesitan. Las pymes van en aumento y podrían en unos años aumentar el número de pymes creadas, esto debido a las nuevas culturas emprendedoras y a que la creación de estas se dé como alternativa o una forma de generación de ingresos en la población en edad

de jubilación, esto porque la población aumentará y tendrá que tener un ingreso y una fuente de empleo. La proyección que hace CONAPO (Consejo Nacional de Población) sobre la población a mitad de año tiende a crecerla población desde 2011 al 2019, tan solo para el 2015 la población tiende a aumentar 3,090,329 personas más, que 2011. El sistema de salarios y pensiones en México se han ido modificando, hoy en día las empresas para no acumular antigüedad es común renovar contratos, los sistemas de pensiones no son solventarlos en un largo plazo, así que se han innovado los afores que son sistemas de retiro, para las nuevas generaciones esto de acuerdo a la autora Claudia González (2011) 566 La gran mayoría de las empresas mexicanas carecen de apoyos destinados a su operación, aún más son escasas las que disponen de recursos para la innovación, proporcionados por el Estado o las instituciones crediticias, dificultando su desenvolvimiento en las actividades económicas. En la práctica, dichas empresas no cuentan con tecnologías ni con los esquemas organizacionales que les permitan ser eficientes. Esas empresas cuando no disponen de recursos suficientes para su correcto funcionamiento, se ven obligadas a recurrir a prácticas operacionales que las tornan ineficientes o a mercados financieros informales con costos financieros excesivos o bien, en el mejor de los casos, a crédito de proveedores cuyos recursos son insuficientes y de corto plazo que imposibilitan al empresario a considerar proyectos de largo plazo, y mucho menos aquellos que implican mejoras o innovaciones tecnológicas. El débil crecimiento de la economía (de 1.2% a 1.5% de acuerdo con el Banco de México (2019), el bajo acceso al financiamiento (76% de pymes sin acceso, INEGI 2019), la escasa vinculación con grandes empresas (95% de pymes no se vincularon a cadenas de valor, la baja productividad e innovación, son sólo algunos de los ya conocidos. El Estado de México es la entidad del país que destina mayores recursos para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas, a través del desarrollo de más infraestructura que facilite la comercialización de sus productos, al tiempo que se busca acercarlas con la ciencia y la tecnología “porque sin duda es en la formación de capital humano, particularmente en esta era del conocimiento, donde se le habrá de dar mayor valor agregado a nuestra capacidad creativa”. Para finalizar sabemos que las pymes actualmente se consideran el sector productivo más importante en nuestra economía, se puede

decir que tanto en los países desarrollados como en los que están en procesos de crecimiento este tipo de organización productiva es de significativa importancia. (Dominguez, 2020)

México también conforma parte del bloque de América Latina, del cual se abordó de manera general en el apartado 1.1 la estructura de las pymes para este bloque, así mismo se analizó la estructura de las pymes de algunos países y dejando en este apartado a México que es en donde se centra principalmente este estudio. En México, las pymes son una parte fundamental de su estructura económica, contribuyendo a la generación de la riqueza del país y a la generación de empleos. Con una adecuada propuesta y apoyo de instituciones gubernamentales, y colaboración con entidades académicas, se podría ayudar al crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, pues estas pueden constituir una estrategia de crecimiento en la economía del país, y en su desarrollo del cuál hablaremos más tarde en el último capítulo del trabajo. En México, las microempresas, pequeñas y medianas empresas, representan el mayor número de empresas establecidas, y las grandes empresas representan menor proporción en el número de las empresas establecidas. Para el caso de las pymes, su conformación en número de empresas establecidas es mucho mayor que el de las grandes empresas, al igual que los beneficios que generan a la economía, ya que las pymes generan mayor empleo y rentabilidad económica. Lo anteriormente expuesto, se sustenta en que la mayoría de las grandes empresas, deducen en mayor cantidad y con mayor frecuencia, los impuestos que el gobierno les cobra como parte de los aprovechamientos de sus actividades económicas e industriales, así como los datos estadísticos que se abordan más adelante en las características socioeconómicas en donde se desarrollan las pymes en México. Es cierto que las microempresas representan un mayor porcentaje de conformación empresarial, y esto es debido a los muchos negocios que se forman como lo son papelerías, tiendas de abarrotes, peluquerías, boutiques, entre otros, estos suelen tener mayor número ya que cuando se piensa en poner un negocio, la mayoría de las personas piensan en poner estos negocios, ya que el riesgo de entrar en la economía y salir de ella no representa mayor problema, y al igual que su conformación y su apertura no implica tanto papeleo, además de que en su mayoría quien emprende un negocio no quiere arriesgar demasiado, pero también estos negocios tienen

pocas posibilidades de crecer, más bien se concretan a permanecer en el mercado. En cuanto a las pymes, en donde estas empresas ya cuentan con mayor número de empleados y que depende del sector, es la estratificación que tienen, son las que tienen más posibilidades de innovar, de poner en práctica administración estratégica y buscar la manera de expandir el negocio, e incluso hacerlo crecer, tienen ventajas de que el capital que se pueda generar a diferencia de las microempresas, sea mayor y por tanto, más susceptible de financiamientos.

Características socioeconómicas y sectores económicos en los que se desarrollan las pymes en México

En la estratificación de las empresas Mexicanas, tenemos que la clasificación de las empresas, depende del número de trabajadores y varía por sector en dónde; las microempresas en todos los sectores tienen hasta 10 trabajadores. Las Pequeñas en el sector comercio desde 11 hasta 30 trabajadores, en servicios e industria desde 11 hasta 50 trabajadores. Las medianas empresas en el sector comercio desde 31 hasta 100 trabajadores, en el sector servicios desde 51 hasta 100 trabajadores y en la industria desde 35 51 hasta 250 trabajadores. Y las grandes empresas en el sector comercio y servicios más de 100 trabajadores y en la industria más de 250 trabajadores (Véase en el anexo 7, tabla 16). Según datos del Sistema de Información empresarial Mexicano (SIEM), las microempresas representan el 93% de las empresas totales, las pymes el 6% y tan solo 1% son grandes empresas.<sup>43</sup> Las pequeñas empresas de 11 a 50 trabajadores generan 23.8% del empleo total. Las medianas empresas de 51 a 250 personas, proporcionan empleo a 9.1%. Y en las grandes empresas con tamaño de 251 y más trabajadores estas emplean a 21.5% de la población ocupada. <sup>44</sup> Por tanto, los esfuerzos del gobierno en el rubro de las inversiones en infraestructura, están encaminados en el apoyo al fortalecimiento en la generación de empleos, en este rubro, el gobierno mexicano destina una importante parte de la inversión del gasto de gobierno a fortalecer los programas pymes, que sustentan el desarrollo de este sector. En cuanto a la contribución de las pymes al PIB nacional disminuyó un 7.3%, al pasar en 1999 que era de 42% al 2010 que la contribución fue de 34.7%<sup>45</sup> En gráfica 14 podemos ver que las pymes en su mayoría son del sector comercio con 76.82%, seguido por el sector servicios que es de 63.34% y el 59.84% de las pymes

pertenecen al sector industrial.

#### 1 Ventajas que presentan las pymes en México

Entre las ventajas que las pymes Mexicanas tienen están:

- La producción es local y de consumo básico.
- Capacidad para generar empleos.
- Fácil organigrama (lineal) que permite el reconocimiento de los empleados.
- Contribuye al desarrollo regional ya a la economía.
- La planeación y organización no requiere de mucho capital.
- La ejecución de las órdenes es inmediata.
- Los precios de los bienes o servicios son ventas directas que no requieren intermediarios.
- Los insumos para la fabricación son locales y regionales.

México es un país que se encuentra en una región geográfica con una variedad de climas propicios tanto para la agricultura y la ganadería, así mismo cuenta con una extensa variedad de recursos naturales y una abundante mano de obra, la cual hace posible que se den algunas actividades que en otros países no pueden llegarse a dar. Además, Las pymes de generar empleos, proveen de bienes y servicios básicos que requiere la población para su sustento y sus actividades cotidianas. Las pequeñas y medianas empresas al tener una menor cantidad de trabajadores y en la ejecución de órdenes no es tan compleja y no tiene que esperar o pasar por una serie de procesos y permisos que lleva tiempo y en su caso lo haría las grandes empresas, así mismo los procesos y la organización no requieren de mucho capital, ya que los costos son menores al no tener tanto pago de costos fijos, como lo son los salarios de la mano de obra capital, esto mismo hace que las pymes sean flexibles y que puedan desarrollarse y expandirse más rápidamente que lo que hacen las grandes empresas, porque se adecúa fácilmente.

Desventajas que presentan las pymes en México En las desventajas que presentan las pymes mexicanas tenemos que;

- Participación limitada en el comercio exterior.
- Acceso limitado a fuentes de financiamiento.
- Falta de cultura de innovación y procesos.
- No cuentan con mucho desarrollo tecnológico.
- Falta de financiamiento
- Falta de vinculación con el sector académico.
- Planean a menos de un año.
- Falta de capacitación.
- No cuentan con diversificación de bienes o servicios que ofrece, generalmente son parecidos.
- Sus ventas son locales y pocas veces regionales, debido a que sus ventas son insuficientes porque su capacidad de producción.
- Las tecnologías con las que cuentan algunas son obsoletas, porque no cuentan con el capital necesario para adquirir tecnología de punta. La contribución al comercio exterior de las pymes es muy baja debido a que su producción no es la suficiente o en su caso los estándares de calidad no son los adecuados y requieren de inversiones para llevar a cabo el cambio que necesita. Algunas pymes cuentan con financiamientos limitados ya que la rentabilidad con la que cuentan es muy baja que no es sujeta a financiamientos. Y en muy pocos casos desconocen la información para capacitar u obtener un financiamiento. (HERRERA, 2011)

## PYMES EN MÉXICO

Con la crisis actual del 2008, se vieron afectadas muchas empresas, en su mayoría extranjeras y empresas transnacionales en México, puesto que dependen de las filiales que están en otras economías de las cuales se vieron afectadas por dicha crisis. Sin embargo, el gobierno pese a esta situación ha decidido ayudar a las empresas con ciertos problemas económicos debido a los desajustes que ha causado la

desestabilización económica generada por la crisis referida. Para apoyar a solventar sus obligaciones y evitar que el desajuste provoque problemas como la pérdida de empleos y el impacto en la riqueza que se genera vía PIB sea mucho mayor, ha rescatado algunas empresas de sus deudas contraídas para evitar que estas sufran la quiebra y el cierre de estas. Debido a estas acciones el gobierno ha tenido que reducir gastos, hacer recortes en algunos programas de apoyo a las empresas y presupuestos. Dichos apoyos deberían ser implementados en acciones que rescaten el motor generador de impuestos como lo son las pymes, ya que estas empresas que generan riquezas es decir que contribuyen al PIB, y la falta de apoyos en estas se ve reflejado en desempeño de las empresas, estancamiento de estas o en el endeudamiento, contribuyendo así al desarrollo y crecimiento en menor medida. En este capítulo se analizará con mayor profundidad, respecto a las actividades en las que se desarrollan, la estructura que tienen las pymes y la importancia que estas representan para el crecimiento y desarrollo de la economía mexicana.

#### Estructura de las pymes

En el capítulo anterior, se abordó un poco de las pymes mexicanas, así como de la estratificación de estas que se componen según el tamaño de la empresa, en función al número de trabajadores y dependiendo del sector es como se clasifican. En este apartado se profundizará más, así como su participación en la economía. En general las pymes contribuyen en 34.7% del PIB nacional. Para el 2009 los censos económicos reflejan que el 94.8% de las 5.14 millones de unidades económicas en México tenía entre 1 a 10 empleados. De estas 94.80% unidades económicas, es decir las empresas que tienen entre 0 y 10 empleados (microempresas), el 4.17% entre 11 y 50 empleados (empresas pequeñas). Se tienen 0.82% entre 51 y 250 empleados en las empresas (medianas) y únicamente 0.18% de más de 250 empleados (grandes empresas). Esto en cuanto a la composición en unidades económicas, pero en 41 cuanto a la generación de empleos tenemos que; Las pequeñas empresas generan 23.8%, las medianas 9.1% y las grandes empresas emplean 21.5% de la población ocupada.<sup>49</sup> Con la crisis que se vivió en el 2008, dio como resultado un deterioro en la capacidad de crear fuentes de trabajo, esto debido a las repercusiones



que esta crisis llevó a las empresas, a la reducción de costos, las cuales en su mayoría de las que se vieron afectadas, fueron las grandes empresas, esto debido a que sus capitales y sus filiales estaban en países en donde la crisis económica le afectó, por lo que tuvieron que recortar costos de producción, esto se reflejó directamente a la población que se empleaba, ya que debido a estos despidos el consumo cayó, pero esto no exento a México, quien también se vio afectado en la caída del PIB. Un ejemplo de la afectación de empleos se puede observar en la cantidad de afiliados al Seguro Social, lo cual se muestra en la gráfica 15, muestra los afiliados al seguro Social, donde para el 2008 y 2009 se vio una disminución. Como se puede observar en la gráfica 18 del 2005 al 2007, los asegurados al IMSS aumentaron, pero el 2008 cerró con 29, 589 menos afiliados con respecto al año anterior, esto debido a la crisis que se dio en ese año y a la reducción de costos por parte de las empresas, en donde tuvieron que recortar personal.

#### EL PAPEL DE LAS PYMES EN LA ECONOMIA NACIONAL

Como se vio anteriormente, las pymes generan bienestar a la economía, mediante la creación de empleos, la productividad que estas tienen, la aportación al P.I.B. nacional, mediante impuestos, en algunos casos aquellos que exportan. Esas empresas no solo contribuyen al crecimiento económico al generar ingresos nacionales, sino que también, son proveedoras para el desarrollo de México, del cual hablaremos en el apartado. Las economías desarrolladas, como bien veíamos en el capítulo 1, para el caso de Europa, son economías que su estructura empresarial, tanto las microempresas como las pymes, constituyen una parte importante para sus economías, estas son las que generan mayor parte de su actividad económica, y esto es porque además de proveer beneficios como producción y servicios a la población, también a la economía generan riqueza. En la economía de México, las pymes son una parte importante debido a que contribuyen en la economía en mayor porcentaje que las grandes empresas. Así mismo contribuyen en mayor medida las pymes a la creación de empleos y aportación al PIB. Esto es una paradoja, debido a que las grandes empresas tienen mayor volumen de producción además de contar con tecnología y por ende mayores ventas, lo cual se esperaría que estas contribuyeran más a la creación de empleos y a la

generación de riqueza del país, que las pymes, ya que en estas su capacidad de venta es menor y por tanto menor la producción que ofrecen, cuentan con menos cantidad de empleados por pyme y falta de tecnología, y en ocasiones la tecnología es obsoleta, que no logra obtener niveles altos de ventas. Pero en cuanto a la aportación a la economía y la generación de empleos las pymes contribuyen en mayor medida que las grandes empresas, como lo hemos visto anteriormente en la estructura de las pymes. Para la instalación de las grandes empresas, el gobierno brinda facilidades para la instalación de estas, como consecuencia de que en la instalación de estas en una región genera una gran cantidad de plazas de trabajo y comienzan a consumir una gran cantidad de insumos; lo que lleva el apalancamiento en la cadena de suministro de las grandes empresas a las pymes. Por otro lado, para la creación de nuevos negocios en pymes, los trámites burocráticos imposibilitan que muchas empresas se instalen. Aunado a que las pymes enfrentan problemas de financiamiento, por los cuáles ciertos negocios no se llegan a formalizar dada la falta de capital. Por lo que las diferencias se tornan desventajas para la creación de pymes frente a las grandes empresas. Para el fortalecimiento de la empresa, es necesario que estas tengan desarrollo, en la medida en que la empresa se fortalezca, esta puede tener competitividad y generar mayores beneficios. El desarrollo de la empresa hay que entenderlo como el proceso evolutivo a lo largo del tiempo, condicionado por la propia evolución del entorno en el que se encuentra. (HERRERA, 2011)

## LOS RETOS DE LAS PYMES ANTE LA GLOBALIZACIÓN

En realidad del nuevo escenario global, con una política de apertura económica de mercados interdependientes, comunicados y sin barreras de flujo de capitales, ha provocado un impacto significativo en la economía del mundo. Afectando principalmente a los pequeños inversionistas o a las PyMEs, por lo que la globalización es un suceso que está teniendo lugar en nuestros tiempos, ya que la globalización es un hecho y está comenzando a mostrar sus efectos, algunos muy positivos pero otros también negativos. No es extraño recorrer los cinco continentes y observar cómo los productos, la moda, la comida e incluso

las costumbres y los hábitos, van homogeneizándose cada vez más. El mundo actualmente se está convirtiendo en un mega-mercado. Hoy en día, la forma como se conciben y efectúan los negocios ha cambiado profundamente y México no es ajeno a este proceso, por lo que debe ser capaz de enfrentar los desafíos que este nuevo contexto implica, teniendo presente que tanto la productividad como la competitividad son muy importante para este nuevo concepto de negocios donde tienen que sobrevivir los que son más competitivos a nivel comercial. La productividad, que generalmente se define en términos de volúmenes de producción de bienes o servicios que puede generar una empresa a partir de una inversión en infraestructura, maquinaria y mano de obra, es especialmente relevante para un país, ya que la economía mundial se mide en términos de su facultad para generar el mayor volumen de bienes y servicios con la menor inversión posible. Si bien es cierto que no es posible aumentar la productividad de una empresa sin desarrollar acciones formativas en los recursos humanos que la componen, también es cierto que no es posible desarrollar altos niveles de competitividad sin un correcto análisis de mercado que determine cuál es el mejor perfil de producto, bien o servicio. Es por ello por lo que una empresa puede tener un nivel razonable de productividad pero no ser necesariamente competitiva en su contexto de mercado, excepto quizás en precio, a la vez que otra empresa con bajos niveles de productividad, con un producto inigualable, podría llegar a ser competitiva en un mercado específico. Esto podría afirmar entonces que Estados Unidos ocupa uno de los niveles más altos en las clasificaciones de competitividad del mundo, particularmente por el desarrollo de productos de alta tecnología, sin embargo, productos similares provenientes de países del oriente como Japón, China, Malasia, Corea y Tailandia, ocupan en muchas ocasiones mejores posiciones de mercado con productos equivalentes a un menor precio. Si todas las empresas deben enfrentar la competencia de un mercado internacional globalizado para poder subsistir y desarrollarse, la cuestión se agrava aún más para las PyMEs las que además de sus problemas organizacionales y estructurales de base, deben enfrentar el reto de la competencia global. Aunque ser

más productivo no quiere decir trabajar más horas, sino trabajar de una manera más efectiva, eficiente y con mejores herramientas, las empresas a fin de mantener incrementos ventajosos de la productividad optan tristemente por la reducción de salarios o el recorte de personal. ¿Pues qué no se había dicho que el factor humano es indiscutiblemente el elemento más importante por considerar dentro del proceso productivo debido a que determina tanto la productividad? Lo cierto es que muchos empresarios que atinadamente se concentran en aumentar sus ganancias, pierden desafortunadamente el sentido y la visión social de largo plazo que solo están orientados a recibir beneficios. Al vivir en un mundo globalizado, la competencia en todos los ramos hace que los países, compañías y personas le den más importancia al aspecto económico que al humano. A los países no se les ve como sociedades con diversas culturas formadas por individuos con valores y forma de pensar particular, sino que solamente se les considera como mercados en donde las personas tienen que consumir la mayor cantidad de productos. Por otro lado, la influencia de la globalización en el ámbito cultural ha propiciado que las culturas de pueblos más pequeños desaparezcan, debido a que se les califica como primitivas o retrogradadas, lo cual es lamentable, ya que al suceder esto también desaparece la diversidad cultural. En ocasiones este fenómeno puede pasar desapercibido y penetra en las personas de forma inconsciente debido a los medios de comunicación masiva. No obstante, la globalización presenta grandes puntos positivos, como son el incremento en la calidad de los productos, la gran movilidad de mercancías, el desarrollo de mercados donde antes habían sido considerados como inalcanzables, el acercamiento de las fronteras, la comunicación con otras naciones y la generación de riqueza, entre otras. Es necesario entonces recapacitar en estos asuntos y aprovechar sabiamente sus aspectos positivos. Nuestro país y las demás naciones en el mundo no pueden ser ajenas a esta situación. Se requiere de un gran esfuerzo en conjunto en donde se reivindique el verdadero valor del hombre sin descuidar por ello la productividad, que se generen estadios más altos de competitividad sin dejar de jugar en el campo de un escenario internacionalmente globalizado y que se rescate la esencia de una auténtica mundialización sin dejar de respetar las costumbres, hábitos e identidad

de las diferentes culturas. El compromiso está latente y debe trascender las cuestiones económicas para centrarse en el ser humano, pues de los esfuerzos invertidos en materia será el mundo que se conforme a mediano plazo.

#### IV. UBICACIÓN DE LAS PYMES EN EL SECTOR EMPRESARIAL EN MÉXICO

Según los Censos Económicos 2009, había en nuestro país 3,724,019 unidades económicas del sector privado y paraestatal, las cuales dieron empleo a 20,116,834 de personas (INEGI, 2012). El ritmo de crecimiento que han mostrado los Censos Económicos durante la década de 2000 a 2010 fue diferenciado, pues mientras que en el primer quinquenio las unidades económicas de estos tres sectores aumentaron 7.1% y el personal ocupado total, 10.4%; en el segundo quinquenio los incrementos fueron de mayor magnitud, 25.3 y 25.8% respectivamente (Reyes, 2012). A pesar del incremento en el número absoluto de las unidades económicas y del personal ocupado total, la estructura porcentual por estratos no ha sufrido cambios significativos en los últimos 10 años. Es notoria la participación de los establecimientos que ocupaban hasta 10 personas, pues mientras que sus porcentajes de participación fueron de 95.9% en 1998, y 95.5% en 2003 y 2008, respectivamente, el personal ocupado total en estas unidades económicas representó 43.4, 42.1 y 45.7%, para esos años. En realidad, no existe una clasificación global que nos permita identificar a las PyMEs, ya que cada país cuenta con su propio criterio de clasificación. Por ejemplo, el criterio por número de empleados, Estado Unidos considera PyMEs a todas aquellas que cuentan con hasta 500 trabajadores, mientras que en México este criterio difiere según el autor, un ejemplo es de 10 hasta 250 (Munch, 2012). La estratificación de empresas por tamaño se establece con base en el sector económico y el número empleados.

#### V. RESULTADOS

##### V.I Retos de las PyMEs en la globalización.

Los retos más importantes y más que retos lo hemos visto como problemas que tienen las PyMEs, porque precisamente estos retos significan poder hacerse más competitivo, México está inmerso en un mundo muy cambiante en donde tiene muchos tratados internacionales, ya que estamos inmersos en

el comercio internacional; una PyME no solo puede ser competitiva en el mercado nacional ante un mundo cada vez más globalizado por lo mismo de que la competencia cada vez es más fuerte haciendo que las PyMEs desaparezcan los primeros tres años de vida y estos retos que hemos encontrado en nuestra investigación son las siguientes: a) Falta de personal capacitado, puesto que todo lo hace todo el dueño o cree tener el conocimiento para hacerlo, como es el uso y el manejo de los inventarios, de compras de ventas que normalmente se hace a mano; normalmente en las PyMEs es la falta de conocimiento puesto que hay una resistencia al cambio, al uso de las nuevas tecnologías que nos faciliten las transacciones que se usan normalmente. b) Falta de tecnología. Normalmente el dueño de una PyME cree que lo puede hacer todo manual e incluso carece de la tecnología ya sea de equipos o de software que hagan más fácil y eficiente su administración, y por lo tanto no solo vemos a las PyMEs como una resistencia al cambio, sino más bien lo podemos ver como un aspecto económico ya que normalmente las PyMEs no cuentan con el capital suficiente para poder invertir en equipos e inventarios, haciendo que sean más competitivos en su ámbito productivo o de servicios, es ahí donde el emprendedor tendrá que acudir al ámbito gubernamental para poder solicitar créditos y ampliar el negocio en el cual puedan comprar maquinaria, equipo, capacitar personal, de tal forma que puedan ser más competitivos ante las grandes empresas. c) Una Contabilidad adecuada, ya que las PyMEs o el encargado de ellas dice que lleva la contabilidad como lo hacen sus padres o como lo hacían sus abuelos que incluso en una libreta solo tienen sus entradas y salidas, sin embargo podemos encontrar que las tecnologías no solo nos sirven para chatear sino podemos utilizar softwares, que nos permitan o faciliten las operaciones contables, sin tener que utilizar un contador. d) Falta de distribución de sus bienes y servicios, ya que se encuentran con la problemática de que el transporte les pueda ocasionar grandes costos y sus productos se encarezcan con ello, haciéndolos menos competitivos con las grandes empresas que hoy en día cuentan con un sistema de distribución automatizado y eso hace que los costos sean más bajos, así como los precios de los productos podemos

utilizar, en este sentido podemos considerar que en las PyMEs no solo podemos hacer que el cliente vaya a las PyMEs para poder obtener el servicio que ofrecen, hoy en día con el crecimiento de las redes sociales, pueden existir otras formas de comercialización como es a través de plataformas digitales, o incluso a través del Networking, ya que podemos utilizar estos medios para que se puedan hacer llegar los productos a los clientes.

## V.II El impacto de la globalización en las PyMEs.

La globalización, la administración o valoración del conocimiento y el cambio permanente de contexto, nos obligan a cambiar nuestros paradigmas. En la administración no es la excepción, dado que uno de los retos más importantes son los recursos humanos ya que en un mundo globalizado se basan en la premisa de que el hombre es altamente sustituible en el engranaje de la empresa, quedando atrás la importancia o indispensabilidad del Desarrollo Humano para el logro de una organización. Uno de los retos cuando se utilizan los términos de recursos humanos, se categoriza a las personas como un medio para alcanzar un fin determinado, sin tomar en cuenta que este debe ser el capital más importante de nuestra organización, ya que este posee características que permitirán oxigenarla (Chiavenato, 2017). La Dirección de Recursos Humanos tal y como se entiende en la actualidad, es que en algunas empresas el departamento de Capital Humano es un concepto relativamente nuevo que no emerge totalmente hasta mediados de los años 2000; su aparición no es en realidad más que el resultado de una transformación progresiva de la función de personal, que ha estado influida por el desarrollo en el pensamiento sobre las personas y las organizaciones durante la segunda mitad del siglo XX (Aragón, 2017). Cuando hay pérdida en materia prima, equipo, maquinaria, capital e incluso edificios, existen vías que permiten enfrentar estas, ya que se tienen previstas posibles contingencias y para ello las posibilidades son la contratación de primas de seguros o préstamos los cuales permiten dar solución inmediata, pero cuando se trata del Recurso Humano, no existen instrumentos que nos ayuden a recuperar sobre todo si hablamos de personal por demás valioso. V.III Oportunidades de las PyMEs ante un mundo globalizado. La competitividad de las

PyMEs. Según el Instituto Mexicano de Competitividad, la competitividad se puede considerar como la capacidad de una empresa u organización con o sin fines de lucro para competir. En el ámbito económico la competitividad juega un rol fundamental en empresas y países, definiendo así la aptitud de cada uno para poder mantenerse. Las ventajas comparativas influyen de forma determinante ya que las mismas proporcionarán el alcance, sostenimiento y mejoramiento en cuanto a la posición socioeconómica en que se encuentre en este sentido nos planteamos en nuestra investigación si realmente son competitivas las PyMEs; una de las razones que encontramos por lo que pueden ser competitivas las PyMEs es precisamente porque están más cerca del consumidor y puede hacerle llegar más fácil sus productos. La Gestión Estratégica en la administración de las PyMEs, es la última y más reciente etapa en el desarrollo de la función del administrador. Defiende un enfoque proactivo en la relación y presenta como característica más relevante, a diferencia de otros planteamientos anteriores, el reconocimiento de que las personas son elementos esenciales para el éxito de la empresa, principalmente porque pueden ser fuente de ventaja competitiva sostenible para la misma. (Ayala, 2018)

#### Desafíos de la Covid-19

Los desafíos que enfrentan las Pymes de México para adaptarse a la “nueva normalidad” que provocó la Covid alcanzaron todas las áreas de las empresas. Casi dos tercios (64.4 %) de las compañías encuestadas estuvieron de acuerdo o muy de acuerdo con que la pandemia interrumpió las cadenas de suministro, exactamente la mitad registró un aumento en sus costos de operación y más de un tercio (37.6 %) tuvo que reducir su plantilla debido al impacto financiero de la Covid-19. Para muchas compañías, el impacto de estos problemas y de los otros desafíos relacionados con la Covid detuvieron de golpe sus negocios. Casi la mitad de las Pymes encuestadas (49.2 %) se vieron obligadas a suspender la actividad comercial durante un tiempo en 2020, y un 48.8 % tuvo que buscar recursos adicionales de financiamiento. Al mismo tiempo, debido al confinamiento o a la incapacidad de poder viajar de los clientes, explotó el comercio electrónico y las Pymes se vieron obligadas a encontrar soluciones inmediatas para satisfacer la demanda digital.



Las herramientas digitales fueron una de las soluciones más importantes. Estas plataformas y aplicaciones habilitadas por Internet, que incluyen redes sociales, aplicaciones de mensajería, plataformas de pago y servicios de telecomunicaciones, proporcionaron una manera para que las compañías interactuaran de manera remota con los clientes y proveedores, mantuvieran los flujos de ventas e ingresos, y pudieran hacer transacciones y mercadotecnia en línea. Como resultado, cambió la adopción de las herramientas digitales en respuesta al impacto de la Covid-19. Mientras que casi todas (91.4 %) las compañías encuestadas dijeron que realizaban menos de la mitad de sus actividades comerciales digitalmente antes de la pandemia y que ninguna era 100 % digital, estas cifras habían cambiado solo un año después: casi un quinto (18 %) de las compañías ahora realizan el 75 % o más de sus actividades comerciales utilizando herramientas digitales. Además, la mayoría opinó que las herramientas digitales evitaron el cierre de sus empresas. Más de 60 % de las empresas encuestadas estuvieron de acuerdo o muy de acuerdo con que la pandemia de la Covid-19 las obligó a utilizar herramientas digitales para sobrevivir.

Las herramientas digitales que adoptaron las pequeñas empresas de México reflejan sus desafíos y necesidades comerciales. Por ejemplo, las compañías necesitaban soluciones rápidas e inmediatas que les permitieran interactuar con clientes y proveedores y gestionar cadenas de suministro, al mismo tiempo que mantenían el distanciamiento social. Más de dos tercios (68 %) de todas las compañías encuestadas estuvieron de acuerdo o estuvieron muy de acuerdo con que la mensajería privada fue la herramienta más importante durante la pandemia de Covid-19, y un 67.2 % dijo que su compañía se volvió más dependiente del uso de un teléfono inteligente para las transacciones comerciales. Por otro lado, el 45.2 % también estuvo de acuerdo o muy de acuerdo con que las plataformas de redes sociales se volvieron más importantes para sus actividades comerciales durante este período. No obstante, sin importar el tamaño o la estructura, es poco probable que una empresa cambie hacia un enfoque de negocios primordialmente digital. La duración de la pandemia ha ocasionado cambios en el comportamiento del consumidor a nivel mundial, muchos de los cuales se espera que sean permanentes. Un estudio de KPMG muestra que casi la mitad de los consumidores del mundo prevé que los canales digitales sean su conexión principal con las

marcas en el futuro y México no es diferente. Una encuesta al consumidor de noviembre de 2020 de McKinsey and Company encontró que el 82 % de los consumidores mexicanos probaron un nuevo comportamiento de compra durante la pandemia.

Una rápida evolución Si bien el impacto de la Covid-19 puede transformar básicamente el panorama a largo plazo de las empresas de México, fue el efecto inmediato a corto plazo de los cambios en el comportamiento del consumidor lo que forzó a las Pymes mexicanas a adaptarse y a ser ágiles. Parte de esta evolución ha sido gerencial. Es una respuesta que se repite en las encuestas a empresas a nivel mundial; el 77.6 % de las Pymes mexicanas dijo que tuvo que aumentar la velocidad en la toma de decisiones como resultado de la Covid-19. Sin embargo, muchos de estos cambios han sido digitales o tecnológicos. Más de tres cuartos (79.2 %) de las compañías encuestadas estuvieron de acuerdo o muy de acuerdo con que tuvieron que aumentar su adopción tecnológica debido a la pandemia, y el 61.6 % de las empresas dijo que se habían visto a obligadas a utilizar herramientas digitales para sobrevivir. Estos cambios han sido disruptivos, pero también se condicen con algunas empresas que han visto un período de crecimiento. Más de la mitad (54 %) de las 250 Pymes encuestadas reportaron una demanda en aumento de productos y servicios debido a la Covid-19. Entre enero y febrero de 2021, cuando se llevó a cabo la encuesta, una minoría importante reportó que les había ido mejor que el año anterior. Por ejemplo, el 44% de los encuestados registraron una ganancia neta respecto del año anterior en el ingreso del primer trimestre de 2021. En esta cohorte, más de un quinto reportó un aumento de 1 a 5 %, el 15.6 % registró un aumento de 6 a 10 % y el 7.6 % de las compañías registró un aumento de 11 a 40 %. Un 23.3 % adicional de las compañías dijo que su ingreso había permanecido sin cambios. Estas historias selectivas de crecimiento también se reflejaron en los datos de INEGI que mostraron que, a pesar de la pandemia, se establecieron 619,443 pequeñas empresas nuevas en México en 2020.<sup>25</sup> Al igual que algunas empresas obtuvieron ganancias, los datos también muestran las dificultades financieras que han enfrentado muchas otras. Poco menos de un tercio (32.4 %) de todos los encuestados registró una disminución en sus ingresos trimestrales, con caídas en los ingresos trimestrales año a año de 1 a 5 % en el 15.2 % de las compañías y

de un 6 a 10 % en un décimo de ellas. Cuando se examinó por tamaño de organización, los datos mostraron que el crecimiento y la contracción fueron muy consistentes en las Pymes, sin importar del número de empleados. Sin embargo, las compañías más grandes se ubicaron con una frecuencia ligeramente mayor entre las bandas de crecimiento más altas, mientras que el pequeño porcentaje que sufrió más estuvo compuesto por compañías con menos empleados. Considerando el tamaño de la contracción del PIB a nivel nacional en México, es sorprendente que muchas Pymes hayan logrado permanecer a fote, sin considerar el crecimiento. Pareciera que las herramientas digitales jugaron un rol al permitirles no solo sobrevivir a la pandemia, sino también prosperar. Esta resiliencia digital recién descubierta pareciera haber infundido un sentido de optimismo en muchos líderes de empresas. Cerca de tres cuartos (74.4 %) de todas las empresas encuestadas ahora esperan que el ingreso completo del año financiero de su compañía sea mayor en 2021 que en 2020.

#### Una recuperación primordialmente digital

El optimismo entre las Pymes mexicanas, a pesar de los desafíos que han enfrentado, es un tema común en toda la encuesta. Las Pymes mexicanas muestran confianza en los estados financieros del próximo año y en una amplia recuperación nacional. Más del 60 % de las compañías dijo que se encuentra muy optimista (15.2 %) u optimista (46.4 %) de que la economía de México se recupere del impacto de la Covid-19 en los siguientes 12 meses. Este optimismo está ligado a la confianza en la efectividad de las herramientas digitales. Cerca de dos tercios (64.4 %) de las Pymes encuestadas dijeron que las herramientas digitales serían críticas para la recuperación económica a largo plazo de México. Esto se repite en estudios recientes que muestran que la transformación digital y la adopción de tecnologías digitales puede aumentar la productividad, mejorar la recuperación económica y mejorar la calidad de vida.<sup>28</sup> Estos estudios resaltan cómo la innovación digital y una economía basada cada vez más en lo digital no solo ayudará en la recuperación de las empresas de la Covid-19,<sup>29</sup> sino que también las ayudará a ser más resilientes y a estar mejor adaptadas a la economía posterior a la pandemia.<sup>30</sup> También se ha demostrado que la recuperación digital es crítica para el desarrollo inclusivo y sustentable en países como México.<sup>31</sup>

Como lo explica el Banco Mundial. “más allá de asegurar la continuidad y la conectividad, la digitalización establece la base para una transformación económica más resiliente e inclusiva”.

Los beneficios de utilizar herramientas digitales se extienden a las operaciones comerciales principales de las Pymes. Cuando se pidió que se mencionaran los beneficios principales que proporcionan las herramientas digitales a sus empresas, los encuestados clasificaron en primer lugar las comunicaciones mejoradas con los proveedores, citado por el 29.6 % de las Pymes, y seguido por el menor tiempo de procesamiento de pagos (28.4 %) y un mejor manejo de los flujos de efectivo (27.2 %). Otros beneficios fueron la mayor seguridad de las transacciones (22.8 %), mejor recopilación de datos (17.2 %), mejor gestión del inventario (16.8 %) y menores costos transaccionales tanto para la empresa (15.2 %) como para el cliente (12.4 %). Las Pymes han incorporado herramientas digitales en sus operaciones comerciales, desde comunicación, transacciones y gestión financieras, hasta mercadotecnia, gestión de cadena de suministro y recopilación de datos. Cuando se les pidió a los encuestados que seleccionaran de una lista de diez usos posibles un máximo de tres maneras en las que sus empresas utilizan actualmente herramientas digitales, el 36.8 % escogió “comunicación directa con los clientes”. Otras funciones incluidas fueron realizar transacciones financieras con proveedores (32 %) y gestionar funciones financieras como la facturación (28 %). No sorprende que las respuestas mostraran que la comunicación es particularmente importante para las compañías con menor cantidad de empleados, mientras que la cadena de suministro y las funciones de gestión financiera son más importantes entre las compañías con una fuerza de trabajo de más de 100 empleados. Las herramientas digitales serán esenciales para el éxito futuro de estas compañías, pero las Pymes dicen que todavía enfrentarán desafíos importantes en la adopción. El principal desafío tiene relación con las preocupaciones por la seguridad de los datos, que es una cuestión que fue destacada por el 17.6 % de todas las Pymes encuestadas, y que crece en importancia mientras más grande sea la Pyme. El cumplimiento regulatorio fue el segundo mayor desafío de acuerdo con la encuesta, resaltado por el 16.8 % de los encuestados, con una falta de conocimiento o entendimiento de la tecnología digital en tercer lugar con un 13.6 % Los problemas de seguridad de datos,

cumplimiento y demanda del cliente son la mayor preocupación de las Pymes. La falta de conocimiento y el costo de la adopción, ya sea monetario o de tiempo, también es un problema para las pequeñas empresas de México. (WhatsApp)

## ENCUESTA

1. ¿Ha escuchado sobre las PyMES?
2. ¿Considera que las PyMES son importante dentro de la economía mexicana?
3. ¿Crees que estas empresas puedan llegar a lograr a tener un mejor lapso de vida?
4. ¿Crees que si estas empresas tienen mayor información pueden llegar a tener éxito?
5. ¿Conoces alguna empresa que este dentro del grupo de las PyMES?
6. ¿Has trabajado dentro de una PyME?
7. ¿Conoces las razones por las cual las PyMES fracasan?
8. ¿Crees que les hace falta financiamiento a las PyMES?
9. ¿Consideras que la conformidad provoca el poco crecimiento de las PyMES?
10. ¿Concuerdas con que el gobierno debería apoyar más a las PyMES?

## Bibliografía

- Ayala, V. M. (Abril de 2018). *https://www.uv.mx/*. Obtenido de LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES EN MÉXICO: <https://www.uv.mx/iic/files/2018/12/Num09-Art07-105.pdf>
- Dominguez, X. I. (Junio de 2020). *www.eumed.net*. Obtenido de eumed: <https://www.eumed.net/actas/20/desarrollo-empresarial/39-analisis-de-la-evolucion-de-las-pymes-en-mexico.pdf>
- HERRERA, C. C. (Junio de 2011). *https://cicsa.uaslp.mx/*. Obtenido de [https://cicsa.uaslp.mx/bvirtual/tesis/tesis/PYMES\\_Mexicanas\\_Incubadoras\\_del\\_Desarrollo\\_y\\_Crecimiento\\_Econ%C3%B3mico\\_del\\_M%C3%A9xico\\_Actual/PYMES%20MEXICANAS.pdf](https://cicsa.uaslp.mx/bvirtual/tesis/tesis/PYMES_Mexicanas_Incubadoras_del_Desarrollo_y_Crecimiento_Econ%C3%B3mico_del_M%C3%A9xico_Actual/PYMES%20MEXICANAS.pdf)
- Herrera, C. C. (Junio de 2011). *Universidad Autónoma de San Luis Potosí, facultad de economía*. Obtenido de PyMES mexicanas, incubadoras del desarrollo y crecimiento económico del México actual : <C:/Users/equipo/downloads/PYMES/>
- WhatsApp. (s.f.). *impact.economist.com/*. Obtenido de Pymes mexicanas: [https://impact.economist.com/projects/digital-brazil-mexico/wp-content/uploads/2021/11/WhatsApp\\_Mexico%20Digital%20SMEs-MX.pdf](https://impact.economist.com/projects/digital-brazil-mexico/wp-content/uploads/2021/11/WhatsApp_Mexico%20Digital%20SMEs-MX.pdf)

