



**El Colegio
de la Frontera
Norte**

**POLÍTICAS DE FOMENTO Y APOYO A LA
MICROEMPRESA EN EL DESARROLLO REGIONAL
DE TIJUANA, B.C.**

Tesis presentada por

Sandra Díaz Arreguín

para obtener el grado de

MAESTRA EN DESARROLLO REGIONAL

Tijuana, B. C., México
2010

DEDICATORIA

A aquél que todo lo ve y que ha puesto en mí un afán tremendo por cambiar el mundo, mismo afán que me ha traído hasta aquí y me ha mantenido firme en mis ideales... por darme el aliento y por el camino recorrido.

A mi familia que vivió junto conmigo -en la distancia- todo el proceso de formación, deformación y transformación que experimenté en El Colef y en estos dos años lejos del hogar. Por escucharme y darme ánimos, por no dejarme desfallecer en los momentos críticos.

A mis compañeros, amigos, familiares y profesores de otros grados académicos que han estado conmigo en este tiempo y que comparten el orgullo que siento de haber alcanzado una meta más en mi vida.

A esa luz en mi camino que me sostuvo y que me ayudó a recordar lo que ya había olvidado, que me hizo recuperar la esperanza y se ha convertido en una parte muy importante de mi vida.

Una vez más: “El sueño es el destino” (Waking life, 2001).

El gran misterio, al final, es que jamás sabremos en cuál parada nos bajaremos, y mucho menos nuestros compañeros y ni siquiera el que está sentado más próximo a nosotros, justo en el asiento de al lado. Me quedo pensando si al bajarme de ese tren sentiré nostalgia... creo que si la sentiré, al separarme de los amigos hechos durante el trayecto, será al menos doloroso. (Fragmento de El Tren de la Vida, Anónimo).

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar he de agradecer el apoyo económico que he recibido por parte del CONACYT, sin el cual me hubiese sido casi imposible continuar con mi preparación académica y profesional.

Así mismo a El Colegio de la Frontera Norte (El Colef) y a las personas que lo integran, por haber confiado en mí y facilitarme la oportunidad de seguir preparándome para los retos que he de enfrentar de aquí en adelante en el ámbito laboral y académico.

A la Dra. Sarah Martínez Pellegrini, mi más sincero agradecimiento por su acompañamiento y empuje durante estos dos años. Por apoyarme en todo momento, por compartir sus conocimientos, por su tiempo, paciencia, comprensión y guía durante este tremendo proceso. No existen palabras para expresar cuan agradecida estoy con usted.

Al Dr. Luis F. Aguilar Villanueva por haber accedido a leer mi trabajo y por sus oportunos y acertados comentarios que ayudaron a mejorar mi trabajo. Al igual que al lector externo por acceder a leer y comentar mi tesis.

A la Dra. Araceli Almaraz Alvarado por su dedicación como coordinadora de la maestría.

A todos los profesores que pasaron por el aula de Desarrollo Regional, de los que no sólo adquirí conocimientos, sino una nueva visión. Muchos de ustedes representan para mí hoy por hoy un modelo a seguir en la continua búsqueda de la formación humana y el desarrollo del país... Raúl, René, Félix, Sarah, Roció, Salvador, Patricia, Marcos, Luis, Alejandro y todos los que me faltan y tienen un lugar especial en mi memoria: ¡¡¡Gracias!!!

Por supuesto que no podía faltar mi agradecimiento a todos mis compañeros que en algún momento se convirtieron en amigos, todos ustedes que hicieron más llevadera la distancia, los que me solaparon, me ayudaron, me descontrolaron: Dul, Gab, Beta, Marce, May, Nay-Nay, Giorge, Alix, Lucecita, Marianita, Kikes, Eli, Rafa... y todos los demás que se subieron a mi vagón en estos últimos dos años o en parte de ellos, gracias por todo lo que me han dejado aprender de ustedes y con ustedes...

ÍNDICE GENERAL

Resumen

<i>Introducción</i>	1
<i>Capítulo I. Sociedad y microempresa en el desarrollo</i>	8
1. De la construcción del concepto de desarrollo	9
2. La microempresa en el desarrollo	19
3. Planeación y análisis de políticas	33
4. Políticas de apoyo y fomento a la microempresa	43
<i>Capítulo II. Microempresa como actor productivo</i>	56
1. Contexto microempresarial en México	58
1.1 Principales características de la microempresa mexicana y tijuanaense	61
<i>Capítulo III. Políticas Públicas para la microempresa en México</i>	81
1. Políticas de atención a la microempresa	81
2. Modalidades de implementación de programas	89
2.1 Programas de financiamiento	89
2.2 Programas de asistencia y capacitación	92
2.3 Programas de desarrollo humano y de capacidades	93
2.4 Programas de reducción de trámites	93
3. Del universo de programas públicos de apoyo a la microempresa en México	95
3.1 Marco institucional de los programas de apoyo a las MiPyMEs en BC	101
3.2 Breve descripción de los programas de apoyo a la MiPyME en Baja California	102

<i>Capítulo IV. Políticas públicas de fomento y apoyo a la microempresa en Tijuana</i>	111
1. Estrategia metodológica	111
1.1 Selección de indicadores	112
1.2 Descripción de las AGEBS	121
2. Resultados del trabajo de campo	127
2.1 Clasificación de la microempresa de acuerdo a los resultados de la muestra	131
2.2 Las políticas de apoyo al margen de la clasificación de la microempresa	152
 <i>Capítulo V. Conclusiones y resultados</i>	 157
 <i>Anexos</i>	 172
 <i>Bibliografía</i>	 183

ÍNDICE DE TABLAS, GRÁFICAS, ESQUEMAS Y MAPAS

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.1. Objetivos de la política PyME en América Latina	45
Tabla 1.2. Áreas abordadas en la política PyME en América Latina	47
Tabla 1.3. Instituciones de política Pyme en América Latina	48
Tabla 1.4. Número de programas de apoyo empresarial por dependencia	50
Tabla 1.5. Número de programas de apoyo empresarial por tipo de apoyo	50
Tabla 2.1. Estructura del PIB, México 2000- 2009	59
Tabla 2.2. Criterios de clasificación para la empresa en México	62
Tabla 2.3. Número de micro establecimientos por municipio en Baja California, 2002	70
Tabla 3.1. América Latina: Aspectos básicos de la política de fomento de las MiPyME	82
Tabla 3.2. América Latina y el Caribe: Líneas más comunes de apoyo a las MiPyME	83
Tabla 3.3. Empresas pequeñas que utilizaron crédito bancario (%)	91
Tabla 3.4. Destino del crédito (%)	91
Tabla 3.5. Participación de las empresas pequeñas en las fuentes de financiamiento (%)	92
Tabla 3.6. Motivo por el cual no utilizó un crédito (%)	92
Tabla 3.7. Costo de trámites de nuevo negocio	95
Tabla 3.8. Número de trámites de nuevo negocio en diez países	95
Tabla 3.9. Las mejores ciudades para hacer negocios (tiempo trámite)	95
Tabla 3.10. Trámites necesarios para abrir una empresa en Tijuana	96
Tabla 4.1. Síntesis de dimensiones de acuerdo a la información a la que se accederá	115
Tabla 4.2. Variables seleccionadas del IRIS SCINCE 2005	121

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 2.1. Comparativo de MiPyMEs a nivel internacional (%)	57
Gráfica 2.2. Porcentaje de Exportaciones de las MiPyMEs. Comparativo internacional.	58
Gráfica 2.3. Estructura del PIB, México 2000- 2009	59
Gráfica 2.4. Participación porcentual de las MiPyMEs en la ocupación total en los estados de la frontera norte.	65
Gráfica 2.5. Unidades económicas, México 2009	66
Gráfica 2.6. Unidades económicas de 0 a 10 empleados, México 2009	67
Gráfica 2.7. Unidades económicas en Baja California que tienen de 0 a 10 empleados, 2009	67
Gráfica 2.8. Personal ocupado total 2009	68
Gráfica 2.9. Personal ocupado total en Baja California, 2009	69
Gráfica 2.10. Personal ocupado en unidades económicas de 0 a 10 empleados, Baja California 2009	69
Gráfica 2.11. Micronegocios que enfrentan problemas	75
Gráfica 2.12. Principales problemas de los micronegocios	77
Gráfica 2.13. Micronegocios que continuarán	80
Gráfica 2.14. Micronegocios que continuaran según forma	80
Gráfica 4.1. Distribución de la población en el AGEB 140 según edad al 2005	124
Gráfica 4.2. Distribución de la población en el AGEB 408 según edad al 2005	125
Gráfica 4.3. Derechohabiencia a servicios de salud en el AGEB 140	126
Gráfica 4.4. Derechohabiencia a servicios de salud AGEB 408	126
Gráfica 4.5. Distribución de la población de 15 años y más por educación	128
Gráfica 4.6. Nivel educativo de la población de 15 y más	129
Gráfica 4.7. Tipo de microempresas de acuerdo al número de empleados	135
Gráfica 4.8. Tipo de microempresas de acuerdo a si el dueño tiene visión emprendedora	137
Gráfica 4.9. Tipo de microempresas de acuerdo a si se cuenta con libro contable	139
Gráfica 4.10. Tipo de microempresas de acuerdo al tipo de actividad para el dueño	141
Gráfica 4.11. Tipo de microempresas de acuerdo al tipo de unidad económica	143

Gráfica 4.12. Tipo de microempresas de acuerdo a quien lo financió	146
Gráfica 4.13. Tipo de microempresas de acuerdo a en que invirtió	147
Gráfica 4.14. Tipo de microempresas de acuerdo a los motivos por los que si desea financiamiento	148
Gráfica 4.15. Tipo de microempresas de acuerdo a si existe división de tareas dentro de la misma	149
Gráfica 4.16. Tipo de microempresas de acuerdo a si el dueño está dispuesto a organizarse	150
Gráfica 4.17. Tipo de microempresas de acuerdo a si cuenta con Registro fiscal	151
Gráfica 4.18. Ubicación de la microempresa de la muestra en la tipología	152
Gráfica 4.19. Ubicación de la microempresa de la muestra en la tipología propuesta	154

ÍNDICE DE ESQUEMAS

Esquema 1.1 Dinámica relacional	16
Esquema 1.2. Clasificación de la microempresa	26
Esquema 1.3. Capital humano en la microempresa	27
Esquema 1.4. Ciclo básico de la planeación	34
Esquema 1.5. Ciclo ampliado de planeación	35
Esquema 2.1. Principales diferencias entre la empresa tradicional y la microempresa	63

ÍNDICE DE MAPAS

Mapa 4.1. AGEBS seleccionadas	123
-------------------------------	-----

RESUMEN

La microempresa representa la única fuente de empleo, trabajo, ingreso, alimento y sustento para un porcentaje considerable de familias (en México captan alrededor del 46% de la PEA y el 68% en Baja California). A partir de ello, existe un considerable número de políticas de apoyo a la microempresa a nivel federal, estatal y local. Sin embargo, éstas no logran el impacto esperado, principalmente porque se diseñan de forma muy general, entendiendo al sector como un sector homogéneo. Así, a partir de la recuperación de información estadística, documental y de campo se pretende analizar cómo las políticas promovidas en Tijuana desde los tres órdenes de gobierno han respondido a los desafíos que las microempresas enfrentan en el territorio.

Para lo anterior se identifica una tipología microempresarial de acuerdo a su capacidad de incorporación en el sistema productivo local, con lo que se busca identificar los requerimientos de la microempresa tijuana para incorporarse al sistema productivo y el desarrollo regional de Baja California; así como el rediseño de política que permitirán hacer más eficientes tales instrumentos para el desarrollo de un sector microempresarial competitivo. Para esto, se sostiene la hipótesis de que una política focalizada en la microempresa, tipificada de acuerdo a sus características particulares tendrá mayor impacto en la población objetivo.

SUMMARY

Microenterprise is the only source of employment, labor, income, food and livelihood for a significant percentage of families (in Mexico pick up about 46% of the PEA and 68% in Baja California). From this, there is considerable number of policies to support micro-enterprise at the federal, state and local level, however, they are not achieving the expected impact, primarily because they are designed very generally, understanding the sector as a homogeneous. Thus, from statistical information retrieval, documentary and field is to analyze how policies promoted in Tijuana from the three levels of government have responded to the challenges facing micro-enterprises in the territory.

For previous microenterprise identifies a typology according to their ability to incorporation into the local productive system, which is to identify the requirements of the micro Tijuana to enter the production system and regional development in Baja California, as well as the redesign policy that will streamline these instruments in the development of a competitive micro-enterprise sector. For this, sustaining the hypothesis that a policy focused on microenterprise, classified according to their characteristics will have greater impact on the targeted population.

INTRODUCCIÓN

La constitución política de los Estados Unidos Mexicanos promueve el derecho a un empleo estable y retribuido económicamente, pero ¿qué pasa cuando el sistema económico no genera empleo para toda la Población Económicamente Activa (PEA)?, ¿qué pasa cuando los procesos económicos que se viven bajo el régimen de sistema capitalista benefician a unos y perjudican a otros?, ¿cómo reaccionar cuando, al no contar con alternativas, la población se ve forzada a acceder al mercado por cuenta propia y no recibe los beneficios de un empleo formal ni la garantía de una calidad de vida aceptable?. Tomando lo anterior como una característica de la sociedad actual, ¿cómo responde el marco institucional mexicano¹ ante tales circunstancias?

A pesar de que la organización microempresarial representa la única fuente de empleo, ingreso y sustento familiar para un porcentaje considerable de la población (en México alrededor del 46% de la PEA), no existen investigaciones que aborden la microempresa², su problemática y las posibilidades de atención gubernamental desde el análisis integral que un fenómeno como éste requiere. Por ello, en ésta propuesta de investigación se abordarán los cuestionamientos anteriormente presentados a partir de información empírica, complementada con un análisis de datos estadísticos. Con esto se busca un acercamiento al panorama general de la participación de las microempresas en la economía y el desarrollo regional³ de la frontera de Baja California, así como identificar el impacto del marco institucional sobre la consolidación y el impulso de las mismas.

Para el cumplimiento de los objetivos citados anteriormente, utilizaré algunos estudios existentes que resaltan la importancia de la participación de las microempresas en la frontera de Baja California, tales como: Martínez, et al. (2004) y Hernández (2007). Mediante tales estudios y un análisis empírico de las microempresas en Tijuana, se pretende reconocer la capacidad que tienen estos tipos de emprendimientos para generar recursos, así como

1 Por marco institucional hacemos referencia al conjunto de instituciones, normas y políticas públicas diseñadas en torno a la microempresa.

2 Aunque la definición de microempresa varía de acuerdo a los países, en México se entiende como una unidad productiva de baja capitalización que opera bajo riesgo propio en el mercado y que tiene de uno a 10 empleados.

3 Regional no adjudicándose únicamente a un espacio definido geográficamente, sino trabajando en forma sistémica los aspectos del desarrollo que comprenden lo social, lo político y lo económico, tres elementos inseparables en este estudio.

identificar las distintas maneras en que se organizan para aprovechar las ventajas del territorio. Para lo anterior, se analizará el vínculo y la perspectiva de las relaciones de la microempresa con las instituciones, así como de las microempresas con otras organizaciones de su mismo tipo y con la población. Con lo que se busca obtener una estampa integral de la microempresa y su participación en la economía y el desarrollo regional de Tijuana.

Ciertamente que el reconocimiento de la importancia de la microempresa en el desarrollo y crecimiento de los países desde hace algunos años, tanto desde un ámbito político como académico a nivel internacional y nacional ha llevado a los gobiernos a promover políticas enfocadas al sector (desde la década de los 80 para México). No obstante, no existe suficiente evidencia (fuera de las evaluaciones a los programas realizadas por las mismas instituciones) que especifique cuál ha sido el alcance de la política con respecto al sector más allá de número de beneficiarios y cobertura de los programas. Esto responde a que la misma política se diseña en torno a un sector imaginado que, de acuerdo a muchos pertenece a un grupo homogéneo de empresas de menor tamaño (micro, pequeñas y medianas empresas).

Ante tal situación se intenta analizar la problemática a partir de las siguientes preguntas:

1. ¿Cómo han respondido las políticas públicas a los desafíos que enfrentan las microempresas en el desarrollo de Tijuana?
2. ¿Qué tipos de microempresas existen en Tijuana de acuerdo a su capacidad de incorporación al sistema económico local⁴?
3. ¿Qué requieren las microempresas tijuanaenses para incorporarse al desarrollo regional del estado de Baja California?

A partir de los cuestionamientos presentados, se pretende reconocer el potencial de las microempresas para integrarse a las oportunidades características del escenario económico y de desarrollo regional actual de la frontera de acuerdo a sus características particulares. Como se mencionó anteriormente, se pretende examinar el tipo de respuestas institucionales que

⁴ La incorporación al sistema productivo local, hace referencia a las relaciones (incluyendo las informales) tanto mercantiles, como no mercantiles que tienen lugar entre las empresas. Éstas últimas se establecen con otro tipo de instituciones (Ver: Dinámica relacional). Para lo anterior, se toman en cuenta indicadores de competitividad, como: valor agregado, productividad, especialización, capacidad de gestión, así como innovación (centrada en procesos, asociación e integración con su entorno).

corrijan la segmentación territorial presente en la economía, así como subrayar de manera especial, la participación de los actores e instituciones locales en el desarrollo.

Habría que señalar que para fines de esta propuesta de investigación se considera a la microempresa como un ente económico central en el esquema de la dinámica relacional (Ver Esquema 1.1 Dinámica relacional). En éste se especifica la interacción entre los ámbitos: social, económico y político que envuelven a la microempresa tanto como generadora de opciones de subsistencia, como parte de la estrategia productiva.

Es por ello que con la presente investigación se pretende demostrar que las características de la microempresa la diferencia aún dentro del mismo sector microempresarial y, que a pesar de lo que se presume, dándose en muchos casos por entendido, la microempresa no conforma un grupo homogéneo de establecimientos débiles y marginados. Así, a pesar de que la microempresa tenga una aportación mínima en el PIB, su aportación en la generación de empleo debe ser considerada a la par de sus demás características.

Al tiempo, es necesario ampliar la mirada hacia el sector y reconocer que existe un porcentaje de microempresas a nivel nacional que pueden ser consideradas competitivas, puesto que por su participación en el mercado genera dinámicas positivas en la economía y el desarrollo de las regiones y con ello una mejora en la calidad de vida de la población. Al tiempo, se concibe que existe otro grupo que se encuentra por ahora en un nivel medio de competitividad y participación en el mercado y que las necesidades de tales grupos pueden ser cubiertas paralelamente a través de programas de atención a la microempresa y se puede tener la certeza que en medida que tales instrumentos sean diseñados e implementados en respuesta a las características y problemas particulares de los grupos de microempresas éstos van a ser efectivos.

Lo anterior sin obviar u olvidar que si bien es cierto un gran porcentaje del sector es reconocido como de subsistencia y muchas de ellas no tienen la posibilidad de pasar de tal nivel a uno de mayor competitividad en el mercado, no obstante no por ello se ha de dejar de apoyar a esta parte del sector puesto que contribuyen con un alto porcentaje de generación de empleo para muchas familias mexicanas. Debe entonces, trabajarse en el diseño de políticas enfocadas a cada segmento del sector, con la finalidad de generar una atención más

personalizada en respuesta a las características y necesidades de cada tipo de microempresa en particular.

Así, se formuló una primera afirmación que es corroborada a lo largo de los diferentes capítulos de la tesis. En esta hipótesis se supone una línea transversal que enmarca el estudio para no divagar en la investigación de campo y es formulada de la siguiente manera:

Las políticas públicas dirigidas a las microempresas no han respondido congruentemente a los desafíos que enfrentan las microempresas en el desarrollo de Tijuana, puesto que son diseñadas para un sector homogéneo de empresas de menor tamaño y en Tijuana se pueden distinguir tres tipos de microempresas que de acuerdo a sus objetivos, tienen diferentes potenciales de integración al sistema productivo local. Son las empresas competitivas, en consolidación y de subsistencia. A partir de ésta clasificación, además se reconoce que las microempresas tijuanaenses requieren consolidar su visión de actividad a medio y largo plazo, su generación de valor agregado y la especialización de sus recursos humanos para integrarse al sistema productivo local.

Para realizar la comprobación de la hipótesis y dar respuesta a las preguntas planteadas se elaboraron dos instrumentos de investigación (Ver Anexo 1. Guías de cuestionario), que se aplicaron en forma de encuesta y entrevista semi- estructuradas a los microempresarios seleccionados para la muestra. Esta investigación fue realizada en Tijuana durante los meses de enero y febrero de 2010.

Algunos hallazgos importantes encontrados fueron: que si bien la microempresa se diferencia individualmente dentro del mismo sector microempresarial, el comportamiento del sector es muy similar de una región a otra. A partir de la comparación de los datos estadísticos de la ENAMIN (2008), con los datos característicos de la microempresa en la muestra se encontraron bastantes similitudes, tanto en las características del establecimiento como del dueño y los trabajadores. En tal sentido, se comprende que si la microempresa puede ser clasificada en tres subsectores en Tijuana, lo mismo puede pasar a nivel estatal, regional y nacional, puesto que ello se realiza a partir de las características del dueño y el establecimiento (Cf. Capítulo 1. Sociedad y microempresa en el desarrollo, pp. 20- 23).

En cuanto a las conclusiones principales, se llegó a las siguientes: 1) A pesar de que una de las principales características de la microempresa es su propensión a verse afectada por su entorno, sigue el mismo patrón en las regiones, respondiendo al contexto nacional 2) la microempresa de acuerdo a sus características y las de su dueño puede ser claramente clasificada en tres: de subsistencia, en proceso de consolidación y competitiva 3) las políticas de fomento al sector microempresarial han respondido a una visión corta sobre el mismo en el que se les considera un grupo homogéneo que comparte características con la pequeña empresa, sin embargo 4) Una política definida de acuerdo a las características, necesidades y problemas de la microempresa según su grupo podrá ser más efectiva.

Además, cabe reconocer que 5) la visión empresarial, la organización en redes y el capital social son algunas de las características que permitirán al subsector de la microempresa competitiva alcanzar un alto nivel de competencia en el mercado, y a las microempresas comprendidas en los otros dos grupos de clasificación acceder a un nivel de mayor competitividad, incorporándose al grupo reconocido como de microempresas competitivas. Por ello, 6) es necesario rediseñar, adecuar e implementar programas y políticas que respondan a las características y necesidades específicas de los subsectores de la microempresa.

Límites del estudio

Muy a pesar de lo que se esperaba para la presente investigación, una dificultad que impidió que la misma tuviera el alcance deseado fue el acceso a la información. En gran medida resultó imposible acceder a los padrones de beneficiarios de los distintos programas de atención y apoyo a la microempresa en Tijuana y Baja California. Por ello el análisis de la participación de los programas en el fomento del sector se ve limitado a dos programas que aunque técnicamente corresponden a programas de desarrollo económico y programas de desarrollo social respectivamente.

A pesar de lo anterior, en la práctica, los programas a los que se hace referencia responden a los esquemas de apoyo de programas blandos que funcionan hasta cierto punto como paliativos y que forman parte de la política social. A pesar de que se hubiera querido acceder a percepciones de usuarios de programas más estructurados que tengan como finalidad la

solidez y competitividad del sector, se ha tratado de llevar el análisis sólo con la información a la que se ha tenido acceso.

Plan de exposición del documento

Este documento se divide en cinco capítulos. Partiendo del objetivo general, el principal fin del capítulo I fue abrir la discusión teórico- conceptual en torno a los tres elementos fundamentales que representan la base teórica para el análisis de los resultados. De tal manera se inicia con un corto acercamiento al concepto de desarrollo, apartado en el que se enfatiza la importancia de la interrelación de actores, donde la microempresa aparece como un actor estratégico para el desarrollo. Al mismo tiempo, se hace referencia a un segundo subtema en el que se enfatiza la importancia de la microempresa en el desarrollo, a partir de la visión de distintos autores nacionales e internacionales, así como las formas de entender al sector a lo largo del tiempo, a partir de lo que se describen las características de la microempresa en sus tres tipos particulares dentro de la tipología definida para la presente.

Después de un acercamiento en el tercer subtema al panorama general de la planeación y el análisis de las políticas públicas, en el cuarto subtema se hace referencia específicamente a la intervención gubernamental a través de la planeación de políticas y programas de apoyo a distintos sectores, en este caso, el microempresarial. En éste se desarrolla un comparativo de la política de apoyo y fomento a la microempresa y sus áreas de enfoque de México con la de a nivel internacional.

En el capítulo II el objetivo fue presentar el panorama general en el que se desenvuelve la microempresa, para ello se hace uso de datos estadísticos de la ENAMIN (2008), se hace referencia a las características particulares de la microempresa en México, en Baja California y en Tijuana consecutivamente. Además se hace un acercamiento a los problemas representativos y recurrentes para las microempresas tanto a nivel nacional como local y la perspectiva de los microempresarios al respecto.

La importancia de la atención al sector a través de políticas públicas es enfatizada en el capítulo III, donde después de una comparación de las políticas de apoyo al sector a nivel internacional, se desarrolla una pequeña descripción de los programas de apoyo a la microempresa implementados en Baja California (o en Tijuana e particular) en los últimos

años. Se enfatizan además en el capítulo los principales problemas que enfrenta el sector en el país y los temas que deberían adquirir mayor importancia de acuerdo a su impacto en el sector y por consiguiente en la población.

La estrategia metodológica es lo que representa el inicio del capítulo IV en el que se plantea el análisis de los principales hallazgos en el trabajo de campo, contextualizado por las principales características socio-económicas y demográficas del área de estudio. En la sistematización de la información recabada en campo, se sigue un patrón de análisis en torno a la tipología definida, atendiendo a los principales resultados que se relacionen con la posibilidad de resultar beneficiario de los programas de atención a la microempresa, así como a que tal apoyo resulte efectivo. En el último capítulo se mencionan los alcances y limitaciones de la investigación, las conclusiones a las que se ha podido llegar, así como los hallazgos, que se pretende que sirvan para ser tomadas en cuenta en el rediseño e implementación de políticas, así como para investigaciones posteriores.

Capítulo I. SOCIEDAD Y MICROEMPRESA EN EL DESARROLLO

Fortalecer las microempresas es fortalecer la base económica de la sociedad, es en sí la oportunidad que tienen las personas para cambiar su vida (Ampudia, 2008).

Estudios recientes (Ampudia, 2008; Martínez, 2004 y Mungaray, 2002) centran su atención en la microempresa como potencial instrumento del desarrollo⁵. Estos autores justifican que la microempresa puede convertirse en parte de la estrategia de desarrollo y crecimiento de las regiones, dada su capacidad para generar empleo y por ende, ingresos. Sin embargo, tales estudios tienden a concentrarse en una de las especificidades de la microempresa, como el número de empleos generados, características de los empleos y aportación al desarrollo social o económico de la microempresa.

Es a partir de lo anterior que el diseño de políticas territoriales en torno a la microempresa ha tenido el objetivo de impactar en las organizaciones microempresariales. Sin embargo, debido a la miopía con la que el sector ha sido abordado, y por ende a la inexistencia de un reconocimiento integral del mismo, las políticas tienden a ser de corto alcance, al no responder a las verdaderas necesidades del sector y con ello no se alcanzan los resultados implícitamente esperados. Se trata de políticas focalizadas desde las instituciones (reconociendo a la microempresa como estrategia de desarrollo social ó económico) y no hacia el sector mismo (reconociéndolas por sus características y necesidades).

Entonces, para analizar el alcance de la política como instrumento de apoyo a la microempresa es necesario primero entender a la microempresa sin extraerla de su entorno, reconociéndola como un ente económico que se ve afectada por el mismo (Hernández, 2007), y que por ello tiene la capacidad de modificarlo, tanto positiva como negativamente. En el reconocimiento de la microempresa como actor del desarrollo territorial, podrán identificarse objetivamente las potencialidades y debilidades del sector, logrando con ello reforzar sus directrices y hacer de la microempresa una verdadera herramienta de desarrollo. Para ello, se han de definir los problemas que afectan a la microempresa directamente, como lo propone Bardach (1998).

⁵Definiendo éste como el acceso de la población a una mejor calidad de vida

Con el enfoque integral que se propone, podrá darse mayor valor al impacto de la microempresa sobre el territorio. Buscando con esto la complementariedad entre organizaciones microempresariales, sociedad y el entorno, dando lugar a un tejido productivo más fuerte y un sector microempresarial consolidado que participe activamente en la búsqueda del desarrollo integral del territorio.

Es así como en este capítulo se plantea una breve discusión sobre tres elementos fundamentales en la presente investigación: la sociedad, la microempresa y el desarrollo. Tales categorías han servido de base para el análisis de la información obtenida en campo y desarrollada en el presente documento. Este primer capítulo se organiza en cuatro apartados, en el primero se presenta un breve acercamiento a la construcción del concepto de desarrollo hasta como se concibe hoy en día, dentro del cual la interacción de fuerzas cooperativas es de vital importancia para el cabal cumplimiento de los objetivos propios del desarrollo.

En el segundo apartado se desarrolla la importancia del rol que juega o puede jugar la microempresa en el desarrollo de los países. En este apartado se aborda desde una perspectiva teórica la construcción de una tipología de la microempresa, dando espacio para definir la microempresa en sus tres acepciones: competitiva, en proceso de consolidación y de subsistencia.

En el tercer apartado se aborda la planeación y el análisis de política desde una perspectiva teórica, donde se acentúa la planeación estratégica como la más recurrida en la época actual, más aún en los temas referentes a la política pública. Y en el cuarto capítulo se presenta de manera general cómo se concibe la política pública en torno a la microempresa en México y en algunos países de América Latina, como referente a lo que se aborda de manera más específica en el capítulo tres (Cf. Capítulo III. Políticas Públicas para la microempresa en México).

1. De la construcción del concepto de desarrollo

Existen innumerables discusiones sobre la distinción entre crecimiento económico y desarrollo. Se entiende que el crecimiento económico puede existir sin que necesariamente

genere desarrollo y que para que haya desarrollo debe haber primero crecimiento. Sin embargo, el crecimiento por sí solo no puede generar desarrollo, esto adjudicado a la exclusión generada por las formas en que a través de las instituciones, la sociedad ejerce el poder (Ampudia, 2008). El desarrollo debe ser entendido como el proceso de cambio que incluya tanto desarrollo humano, como social, institucional y productivo sustentable (Torres, 2006), en otras palabras, que permita a la población avanzar hacia una mejor calidad de vida. Y este ha de ser el ideal del desarrollo al que se aspire en el diseño de políticas y en la propuesta de alternativas.

El concepto de desarrollo es lo suficientemente antiguo como para considerar que hoy en día se cuenta con un concepto maduro, que haga referencia a los procesos regionales contemporáneos. Tomando en cuenta que la concepción del desarrollo en el tiempo ha evolucionado en medida que la sociedad y el territorio mismo han cambiado, Vázquez-Barquero (2005) presenta una cronología en la que enfatiza las principales transformaciones que ha sufrido el concepto a través del tiempo.

El periodo comprendido entre 1870 y 1914 fue determinante en las modificaciones base del concepto del desarrollo. Para 1911 Schumpeter aseveraba que las fuerzas del desarrollo económico eran los empresarios y la innovación (conceptos que se han mantenido como precisos en el proceso de desarrollo). Al mismo tiempo, como era de esperarse, después de la segunda guerra mundial, la discusión sobre el desarrollo volvió a tomar fuerza con autores como Abramovitz (1952), Lewis (1954), Solow (1956), Arrow (1962) y Kuznets (1966), quienes concordaban en que el desarrollo se refería a la concentración de políticas de fomento al empleo y al mejoramiento de la calidad de vida de la población (En: Hernández, 2007).

Por otro lado, la visión de que el desarrollo estaba íntimamente ligado con la disminución de la pobreza, ha prevalecido al pasar de las décadas. Así, en los setentas a pesar de que la discusión en torno al concepto de desarrollo se veía constantemente enriquecida por las transformaciones que sufría el territorio y por la integración de las empresas a un nuevo modo de organización flexible; los elementos de la política de desarrollo parecían no estar en discusión y continuaban centrándose (como hacía más de dos décadas) en la búsqueda de soluciones a problemas relacionados con la mejora del bienestar económico y social, la creación de empleo y la erradicación de la pobreza (Vázquez-Barquero, 2005).

Hoy en día además de los componentes mencionados, se considera que el desarrollo empresarial representa una de las piezas clave del desarrollo económico (Martínez, 2004), puesto que como lo resalta Vázquez-Barquero (2005), no es el simple surgimiento de empresas en el territorio lo que facilita el proceso de desarrollo a partir de la generación de empleo y riqueza, se requiere más que eso. Es necesario entonces, que sobre todo se impulse la regeneración del tejido productivo a partir de la mejora de la capacidad para emprender y gestionar, en especial a través de la introducción de innovaciones.

Al respecto, Becattini (2002) argumenta que las empresas no son entidades aisladas, que tienen como fin principal el intercambio de productos y servicios. Las empresas se desenvuelven en la dinámica relacional de actores, localizadas en territorios concretos, integrados en la sociedad local. Es por esto que el empresario debido a su capacidad creadora y carácter innovador desempeña un papel fundamental en los procesos de desarrollo, convirtiéndose en motor de crecimiento y cambio estructural.

En este mismo sentido, cabe reconocer que la cooperación y asociación entre empresas es una oportunidad que permite a estas mismas ser competitivas. Por lo general se considera a las microempresas “agentes débiles por la escasez de recursos humanos y financieros, las ineficiencias asociadas a la escala reducida y el bajo poder de mercado” (Bertini, 2000: 107), sobre todo porque este tipo de organizaciones tienden a operar aisladamente. Sin embargo, existen estudios empíricos que han demostrado que si las empresas trabajan en asociación pueden tener éxito y competir con las empresas de mayor tamaño, o en todo caso beneficiarse de su coexistencia.

Es en este sentido que, como Vázquez-Barquero (2005) acentúa, el acelerado proceso de integración económica, así como la competencia empresarial y territorial ha llevado a un ajuste en los sistemas productivos, a la transformación del mercado de trabajo, al aumento de la renta y con ello a la mejora en el bienestar de los territorios. Esto responde a las características particulares de los territorios y a su potencial de desarrollo, conformado por el conjunto de recursos materiales, humanos, institucionales y culturales. Es por ello que en la nueva concepción del desarrollo, se considera que las políticas de desarrollo ideales son aquellas diseñadas e implementadas por los actores locales y no desde las administraciones centrales, como se había hecho hasta entonces.

Después de lo anterior, es concebible que el desarrollo no depende únicamente del ahorro y la inversión, sino que está en función principalmente de la interacción de las fuerzas del desarrollo en el territorio, entre las que comprende la organización de la producción, la difusión de las innovaciones, la dinámica urbana y el desarrollo de las instituciones; además de la apuesta por los mecanismos de acumulación de capital y conocimiento. Es justamente en torno a estas fuerzas que debería ser el diseño y promoción de las nuevas políticas de desarrollo, apunta el autor. Queda claro entonces que, será a nivel local donde se evidencien las disparidades dentro de la región y por ende, la base donde se puede encontrar una solución real a los problemas que aquejan a la sociedad.

Por otro lado, el autor citado concibe que los recursos con los que cuenta cada territorio constituyen su potencial de desarrollo, mismo que puede expresarse tanto a través de la estructura productiva como del mercado de trabajo, de la capacidad empresarial y el conocimiento tecnológico; además de la infraestructura institucional y política, así como su patrimonio histórico y cultural; articulando sobre tales bases procesos de crecimiento y cambio estructural consecuentes de la interacción de las empresas en el mercado.

En este sentido, el territorio es concebido no como “un factor que puede incorporarse circunstancialmente al análisis del crecimiento económico, sino [como] un elemento explicativo esencial de los procesos de desarrollo” (Moncayo, 2002: 26). Es así como la competitividad se convierte en un asunto de orden local. Al tiempo que las consecuentes transformaciones que traen consigo la descentralización, regionalización y la democratización, permiten que la importancia del territorio cobre fuerza, sobre todo en las estrategias internas, puesto que a pesar de la importancia del comercio internacional, la producción interna sigue representando la parte más importante de la producción mundial (Torres, 2006).

Respecto a lo anterior, cabe destacar que para el 2004, en América Latina las exportaciones de bienes y servicios sumaban sólo 27% sobre el Producto Interno Bruto (PIB), por lo que se considera que el 73% de la producción interna tiene destino local. Éste panorama resalta que el territorio es esencial, más aún para la micro y pequeña empresa. Respondiendo a cuestiones como ésta, es que se presenta al desarrollo endógeno como la visión más compleja para abordar al crecimiento económico, reconociendo el desarrollo como “un proceso

sostenible de crecimiento y cambio estructural en el que las comunidades locales están comprometidas por su interés en aumentar el empleo, reducir la pobreza, mejorar el nivel de vida de la población y satisfacer las necesidades y demandas de los ciudadanos” (Vázquez-Barquero, 2005: XII).

En tal sentido, algunos autores (Silva, 2003; Martínez, 2004; Vázquez-Barquero, 2005) al hacer referencia a las posibilidades del desarrollo aseveran que están radicadas en la factibilidad de explotación del potencial de recursos endógenos de un determinado territorio. Con ésta misma visión, para la década de los ochenta, surge un nuevo enfoque conocido como desarrollo endógeno. En éste, se considera al desarrollo como un proceso territorial (no funcional), apoyado metodológicamente en el estudio de casos (no en el análisis cross-section). Un concepto más complejo que se ve explicado a partir de la interacción de las fuerzas, así como por la transformación de los impulsos de la inversión en crecimiento sostenido de la renta y el empleo, dando lugar a economías en el sistema productivo y a rendimientos crecientes de los factores de producción (Vázquez-Barquero, 2005).

A partir de ello, se entiende que la teoría del desarrollo endógeno más que concentrarse en el uso eficiente de los recursos; ha de poner especial atención a la organización de la producción, la difusión de las innovaciones⁶, la dinámica urbana y el desarrollo de las instituciones. Así, con base en el análisis de la participación de las microempresas en el desarrollo local y regional, podrá hacerse una propuesta de política que promueva la competitividad de las MYPES (Micro y Pequeñas Empresas), con lo que se podrá lograr que éstas se conviertan en bastión del desarrollo como sucede en otros países.

Cabe destacar además, el papel de las instituciones en los procesos económicos y productivos de los territorios, ya que son uno de los factores determinantes de los procesos de desarrollo y crecimiento. Es así como se reconoce una relación mutua entre las instituciones y el sistema económico. Ello se debe a que las instituciones facilitan el buen funcionamiento de los mercados, así como intercambios entre actores y organizaciones.

6 Con innovación, hacemos referencia más que a cambios tecnológicos, a innovaciones de todo tipo, mismas que no surgen fuera del sistema económico sino que son endógenas al sistema productivo, a la economía y a la

Conforme a ello, se retoma a Vázquez-Barquero (2003), quien afirma que la teoría y práctica del desarrollo debe entenderse y aplicarse como una interpretación capaz de analizar la dinámica y los cambios económicos en curso y un instrumento válido para la acción en un contexto de continuas transformaciones económicas, organizativas, tecnológicas, políticas e institucionales. El desarrollo entonces, debe entenderse como un proceso dinámico que avanza a la par de los territorios y buscarse a través de un vínculo entre crecimiento y equidad, y de las respuestas efectivas para la identificación de políticas destinadas a superar la pobreza y lograr el desarrollo integral, localizado.

Como se ha hecho explícito en líneas anteriores, los elementos a enfatizar en el proceso de desarrollo se encuentran íntimamente ligados a las relaciones entre actores que tiene lugar en el territorio. Reconociendo como actores principales en tal proceso a la sociedad, las empresas, las organizaciones y las instituciones. Autores como Abramovitz (1952), aseveran que la capacidad de desarrollo de una economía depende de las fuentes inmediatas de crecimiento, a decir: la población activa, el número de horas trabajadas, así como la disponibilidad de bienes y de capital social. Sin embargo, Fuà (En: Hernández, 2007) determina ciertos factores estratégicos, presentados como fundamentales para alcanzar el desarrollo sustentable y duradero, tal como la capacidad empresarial y organizativa, la cualificación e instrucción de la población, los recursos medioambientales y el funcionamiento de las instituciones.

En este mismo sentido, Rocío Abud⁷ al definir las fases básicas del desarrollo de un país establece que el primer paso es proporcionar a la población la oportunidad de trabajar, una vez logrado esto, se procede a desarrollar pequeñas empresas, *clusters*, cadenas productivas, así como firmas tractoras. Aseverando que el desarrollo solo podrá alcanzarse a través de la promoción de políticas y programas de reducción de la pobreza, fomento del trabajo estable, y generación de empleo.

Se puede observar que el concepto de desarrollo ha sufrido cambios a través del tiempo conforme se ha visto afectado por las transformaciones en los sistemas y los entornos. Por

propia sociedad. Al tiempo que, es vista como fruto de la interacción entre las empresas y las organizaciones localizadas en entornos innovadores.

ello, se ha de tener especial atención al aceptar un concepto como final al referirnos a un término tan amplio como es el desarrollo. Por ello, retomando autores como Ampudia (2008), Storper (1997), Torres (2006), Vázquez- Barquero (2005), entre otros; el concepto de desarrollo que permite una mejor interpretación de la problemática que enfrenta la microempresa en tal contexto es el que refiera al desarrollo como un proceso sostenible e incluyente en el que se presentan las características aptas en un entorno que permitan a los actores socio- económico- político y/ o culturales explotar su máximo potencial proporcionando al mismo tiempo opciones que permitan a la población en su conjunto mejorar su calidad de vida.

De esta misma manera, por lo anterior hoy en día más que centrar la atención en los agentes y factores productivos, surge la necesidad de hacer énfasis en la dinámica relacional de actores que tiene lugar en el territorio. Ésta dinámica determinará el funcionamiento, así como el potencial de desarrollo y la velocidad con la que podrán tener lugar cambios y avances en el territorio a partir de la participación de la microempresa en el mismo (Martínez, 2004), como se interpreta del siguiente esquema de la dinámica relacional de actores en el territorio.

7 Gerente de investigación y Proyectos Especiales, de FUNDES México, en entrevista para la publicación *Empresas y Empresarios*(2009).

Esquema 1.1. Dinámica relacional



Fuente: Elaboración propia en base a los supuestos teóricos referidos (Vázquez-Barquero, 2003; Hernández, 2007)

Ahora que, si bien una de las características de la microempresa es su propensión a verse afectada por el entorno, ésta característica representa un punto de partida para el análisis en la presente investigación. Puesto que estamos viendo a la microempresa que como actor juega un papel central en los procesos del territorio. Sin embargo su desempeño se ve condicionado por el contexto, que en el caso es representado por las instituciones (las cuales cuentan con la capacidad de incidir en el sector) y el sistema productivo (que en gran medida define a la microempresa como actor productivo).

Es así como la microempresa adquiere *personalidad*⁸ en el territorio, misma que definirá la forma en que la microempresa se incorporará potencialmente al sistema productivo regional. Cabe resaltar que, se reconoce al sistema productivo regional como el referente que permitirá

⁸ Sobre sus características, se clasifica a la microempresa en: Competitiva, en Consolidación y de Subsistencia.

un mayor acercamiento a dos de los principales factores del desarrollo a los que anteriormente se ha hecho mención y sobre los que se desarrollará parte de la discusión en el presente documento: la producción y las instituciones.

En tal sentido, la empresa juega un papel muy importante en el desarrollo. Sobre todo la empresa de menor tamaño (MyPES), es reconocida por su potencial aportación al crecimiento y desarrollo en el territorio. De acuerdo a Johannison (1995) “El surgimiento de empresarios y de pequeñas empresas se apoya en la existencia de redes personales, que permiten madurar el proyecto de empresa a partir de las informaciones que les proporcionan y comenzar su realización a través de la inclusión progresiva de personas de su confianza, de personas que los empresarios conocían antes de que la idea surgiera y se transformara en un proyecto”.

Por lo anterior, se presume la existencia de una estrecha relación entre el capital social de un territorio y el desarrollo empresarial en el mismo. Según Fukuyama (1995), el capital social se ve reflejado en el desarrollo en una sociedad, de las capacidades de los ciudadanos para emprender iniciativas conjuntas, en las que la confianza es el principal soporte de las relaciones. Así, queda reconocer que la problemática actual del Desarrollo (al igual que hace ya más de dos décadas) gira en torno al nivel local, repercutiendo sobre los fundamentos teóricos del concepto.

Con ello se da paso al nacimiento de un nuevo paradigma, fundamentado en la visión de François Perroux, en cuanto a tener como elemento fundamental del desarrollo el papel de las innovaciones ya anteriormente señaladas por Shumpeter (1911; en: Hernández, 2007). En tal sentido es que se toma a la empresa y a sus directivos como los actores principales en el desarrollo local. Pues, si bien, diversas experiencias a nivel internacional enfatizan el surgimiento e impulso de iniciativas locales de desarrollo, tales iniciativas representan esfuerzos que implican cierta cooperación entre los residentes de un lugar y requieren de la existencia de normas de coordinación entre actores involucrados (Giaoutzi, et. al., 2007).

Pensando, como se hacía referencia en líneas anteriores, en que sólo las sociedades con un alto capital social y un elevado nivel de confianza podrán ser generadoras de organizaciones empresariales flexibles que les permitan competir con éxito en la economía global, se han realizado estudios empíricos donde se demuestra la relación positiva entre capital social y

desarrollo económico, es a partir de donde nace lo que Storper (1997) denomina *La Nueva Geografía Institucional*.

Ahora bien que, como lo presenta Elizalde (2003), no existe un modelo definitivo de desarrollo territorial, sino que más bien existirán tantos modelos como experiencias, realizadas en cada ámbito local, reconociendo las particularidades del territorio. Sin embargo, por lo general las políticas de desarrollo territorial están dirigidas a:

1. Mejorar la calidad de vida y bienestar social de los ciudadanos;
2. Reducción de la dependencia exterior;
3. Reforzamiento del espíritu colectivo;
4. Crecimiento y generación de empleo;
5. Conservación del medio natural;
6. Desarrollo cultural del territorio.

En otras palabras, se trata del fortalecimiento socio- productivo del territorio, reconociendo las particularidades del mismo y poniendo especial atención en las características potencializadoras del desarrollo. Teniendo como centro de atención de la planeación a la sociedad, reconociendo en ella tanto a los individuos facultados de derechos y obligaciones, como a la sociedad organizada que permitirá un pleno aprovechamiento de los recursos endógenos del territorio.

Es así como, hoy más que nunca se presenta como imprescindible la necesidad de diseñar e implementar políticas con enfoque territorial que permitan a la sociedad alcanzar un mejor nivel de vida y además, represente una estabilidad al menos económica y social en el panorama de desarrollo que se presenta como deseable. Ello puesto que como se ha destacado, la microempresa simboliza una estrategia viable de desarrollo territorial, si existe la interacción de las fuerzas del desarrollo y la explotación de los recursos endógenos, así como instituciones y organizaciones que vean por el buen funcionamiento de las mismas.

2. La microempresa en el desarrollo

En las últimas décadas se ha elaborado basta bibliografía en torno a la microempresa y su capacidad de generación de empleo, desde un enfoque tanto social como económico, proponiendo interesantes marcos explicativos para tal fenómeno socioeconómico que ya no solo tiene que ver como anteriormente se creía, con una estrategia de vida. Se puede comprender con la clasificación a través de tipologías concretas la participación de la microempresa en la economía y en el desarrollo a partir de la generación de empleo.

La definición de microempresa se encuentra basada en variables cuantitativas, como el número de empleados y el valor de las ventas, aunque varía de país en país. Para la presente investigación, el término microempresa se refiere a las unidades productivas que tienen de uno a diez empleados. Entre sus características generales se reconoce su baja capitalización, que operan bajo riesgo propio en el mercado y que en su mayoría nacen por la necesidad de sobrevivencia de sus propietarios (Arroyo, 1998).

Speranza (2008) asevera acertadamente que “los emprendedores son el motor que impulsa al crecimiento económico”, en ésta frase por un lado estamos frente a un posicionamiento inimaginable de la microempresa en el sistema productivo, siendo que sus características no responden a lo que cualquier planeador hubiese pensado como futuro de los negocios. Como se ha hecho énfasis en líneas anteriores, ya desde 1911, Schumpeter hacía referencia a la innovación como fuente potenciadora de crecimiento y desarrollo y cabe reconocer que es justamente eso lo que inyecta el emprendedor a la economía y el desarrollo de las naciones.

Las micro y pequeñas empresas constituyen el eje principal de la estructura productiva en América Latina y son para los gobiernos (y más aún para la población) un instrumento de generación de empleo, la reducción de la pobreza y la estabilidad social. Estas empresas conforman la célula básica del tejido productivo y tienen una importante aportación al crecimiento económico, la competitividad y la innovación (Solís y Angelelli, 2002).

En México, el mayor número de establecimientos económicos lo constituyen micro y pequeñas empresas, que captan alrededor del 40.6% de la Población Económicamente Activa

(PEA). Es por la misma razón que la microempresa en la economía mexicana juega un papel muy importante.

Ciertamente existen bastantes críticas sobre la importancia de la microempresa en la economía y el desarrollo, desde el punto de vista economicista, hay quienes aseveran que la microempresa no es necesaria en la sociedad, ni en los sistemas productivos⁹. No obstante, quienes afirman lo anterior, se olvidan de que la microempresa a pesar de su baja aportación al Producto Interno Bruto (PIB), participa activamente en la economía y el desarrollo de los países con la generación de empleo y cuenta con un alto potencial de inserción en el mercado por su característica flexibilidad, así como su capacidad de adaptarse al entorno inmediato. Considerando que en México, el empleo es la principal fuente de ingreso para alrededor del 70% de las familias, la empresa de menor tamaño tiene un estrecho vínculo con la pobreza y la seguridad social y por ende, con el desarrollo (Ampudia, 2008).

Además, en México, el 95.6% de la estructura empresarial son MiPyMEs (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas), con un universo de 8 millones 108 mil 755 micronegocios (ENAMIN, 2008), que generan el 15% del Producto Interno Bruto (PIB) (Cf. Ampudia, 2008). Su contribución en la producción y ventas es baja, característica condicionada por el nivel de desarrollo del país, cabe mencionar que para el caso de México 30%, mientras que la mediana y grande se ubican en 32% y 38% respectivamente (Cf. Torres, 2006). Al mismo tiempo que, varios estudios presentan evidencia empírica de que las micro y pequeñas empresas pueden ser consideradas como generadoras de nuevo crecimiento, como fuentes primarias de cambio tecnológico y una vía para la generación de empleo, como uno de los factores principales para mantener la estabilidad socioeconómica (Rothwell and Zegveld, 1982, en: Giaoutzi, et. al., 2007).

Lo anterior demuestra que, el que las MYPES no agreguen valor significativo al crecimiento económico no quiere decir que no sean importantes para las sostenibilidad social, económica y política de la sociedad (Torres, 2006). Como se ha hecho mención anteriormente, la microempresa juega un papel importante en la generación de empleo. Estas micro-

⁹ En septiembre del 2009, Vincent Speranza, director de Endeavor-UDLA Puebla afirmaba que, “Si desaparece el 90 por ciento de las microempresas en el país, tendría menos impacto que la influenza”. En: poblnerias.com,

organizaciones contribuyen a evitar que la pobreza y la indigencia aumenten, al promover diversas actividades económicas a bajos costos. Sin embargo, es la empresa menos apoyada tanto por las instituciones gubernamentales como privadas y el existente no está bien focalizado.

Una vez que se reconoce su dinámica de crecimiento, su potencial para generar empleos, así como su participación en los ingresos (Skertchly, 2000), resulta evidente el importante papel que juegan las micro y pequeñas empresas en el desarrollo socioeconómico de los países. La cuestión es analizar qué tanto éstas actividades proveen una plataforma lo suficientemente sólida para lograr el progreso estable de la economía. Sectores como industria y servicios tienen un amplio potencial en cuanto a la generación de empleo dentro de éste tipo de empresas. No obstante, éste hecho no ha sido suficientemente explorado en la mayor parte de los países en que las micro, pequeñas y medianas empresas son mayormente las generadoras de economía y captación de población desocupada. (Giaoutzi, et. al., 2007).

De acuerdo a las teorías del desarrollo endógeno, las microempresas pueden representar uno de los pilares del desarrollo al ser una opción de generación de empleo e ingreso para la población; estas mismas teorías centran la atención en la importancia de redes y sistemas de microempresas locales como una alternativa viable en el contexto actual de internalización de las economías (Martínez, 2004). De tal manera que, de acuerdo a Skertchly (2000) el papel central de la microempresa podría conceptualizarse en función a la capacidad para generar espacios para el desarrollo y la viabilidad de la economía familiar; puesto que se reconoce la microempresa como una vía efectiva para el incremento del ingreso familiar, contribuyendo a mejorar la calidad de vida.

En este mismo sentido, el concepto de desarrollo territorial ha estado sujeto a distintas interpretaciones y ha sido objeto de debate. A pesar de ello, distintos autores coinciden en que el desarrollo territorial consiste en la interacción del conjunto de procesos sociales, culturales y económicos que se promueven en un territorio, la dinámica económica y el incremento en la calidad de vida de la población (Buarque, 1999; Vázquez-Barquero, 1988). Dentro de la discusión del concepto de desarrollo territorial, Torres (2006) identifica cuatro

México: microempresas generan muy poca riqueza y empleo, Boletín SIPROMICRO, <<[http://www.sipromicro.org/18.0.html?&tx_ttnews\[tt_news\]=164&tx_ttnews\[backPid\]=16&cHash=ad00](http://www.sipromicro.org/18.0.html?&tx_ttnews[tt_news]=164&tx_ttnews[backPid]=16&cHash=ad00)>>

aspectos relevantes para la micro y pequeña empresa como parte de la estrategia de desarrollo, se resumen en:

1. Mejorar la competitividad a partir de innovaciones en los sistemas productivos;
2. Facilitar el acceso a las fuentes de conocimiento a partir de la formación de recursos humanos;
3. Aumentar la cooperación local a través de mecanismos institucionales;
4. Buscar la preservación y sostenibilidad ambiental.

La microempresa es la fuerza que genera puestos de trabajo, las estadísticas dejan clara la participación de la microempresa en la generación de empleo. Es así como ésta puede participar en la potenciación de las demás inversiones del desarrollo. Queda claro que la inversión en infraestructura, salud o educación, son casi inútiles si la población no cuenta con oportunidades de empleo e ingreso que le den acceso a una mejor calidad de vida. Se reconoce en este sentido, que la microempresa contribuye a la dignidad humana, por lo que al generar nuevos espacios para el desarrollo a partir de la microempresa, se está aportando a la dignidad humana. Se comprende entonces que la microempresa es en verdad una opción viable para acceder al empoderamiento de la población con respecto a su situación de potencial participación en el desarrollo (Skertchly, 2000).

Surge a partir de lo anterior la necesidad de reconocer a la microempresa como una herramienta integral¹⁰ que se promueve en pro del bienestar social y el cumplimiento de los objetivos del desarrollo. Pues si el papel estratégico que juegan las microempresas en el desarrollo, responde a sus características de competencia interna, ingenio y espíritu empresarial (Torres, 2006), ello debiera ser suficiente razón para que se conociera las características y se comprendiera la operación de las microempresas; convirtiéndose en objeto de atención de las políticas públicas. Dejando clara la necesidad de apoyar un programa integral que permita a las microempresas contar con los recursos y la asistencia técnica oportuna y suficiente para que su transformación se logre en el menor plazo y al más bajo costo posible.

¹⁰ Puesto que es bien sabido que, las microempresas se desenvuelven en un círculo contenido por los ámbitos: social, político y económico.

Paradójicamente, como Skertchly (2000) lo puntualiza, a pesar de las cualidades de la microempresa que le permiten participar activamente en el desarrollo y el crecimiento económico, existe una serie de mitos en torno al sector de la microempresa que impiden el diseño e implementación de políticas de promoción y apoyo efectivos, que respondan a las características y necesidades de las mismas. La ruptura de estos mitos a partir del conocimiento de las unidades económicas microempresariales, permite la consolidación de un nuevo paradigma de la microempresa.

En tal sentido el autor comienza por reconocer que un supuesto generalizado es que la microempresa está inmersa en la economía subterránea¹¹ y que por lo tanto no contribuye al desarrollo y crecimiento del país. Pues a pesar de que no existe un sistema fiscal apropiado a las condiciones de la microempresa, ésta paga el impuesto del valor agregado; y cabe mencionar que ello le resulta perjudicial, ya que no tiene forma de acreditar la parte que le corresponde.

Además, como se mencionó anteriormente, en el diseño e implementación de programas y proyectos en torno a la microempresa, se considera que ésta comparte características con las empresas tradicionales. No obstante, las características estructurales y operativas de la microempresa difieren mucho de las de la empresa tradicional. Más aún, tales diferencias existen de igual manera entre el mismo universo de microempresas. Las empresas se diferencian, más que en el tamaño, en sus estructuras y formas de operación; por lo tanto sus necesidades son también totalmente distintas.

Por otro lado, se tiene la idea preconcebida de que todas las microempresas son marginales (o de subsistencia) y que no pueden avanzar de este nivel. Ello se debe al pensamiento de que el desarrollo está en función de del producto interno bruto y del ingreso per cápita. Aunque es cierto que la contribución de la microempresa con respecto a la empresa tradicional al PIB es baja, su contribución a la generación de empleo deja en claro que no puede del todo considerarse marginal.

11 Término utilizado para describir la venta clandestina e ilegal de bienes y servicios, violando la fijación de precios o el racionamiento impuesto por el gobierno o las empresas.

A pesar de los mitos que han girado en torno a la microempresa a lo largo de las décadas, hoy en día la percepción de la microempresa y su potencial participación en el desarrollo y crecimiento de los países, parece haber madurado. Durante la década de los setenta, la concepción de la microempresa se limitó a considerarla parte del sector informal urbano, como una respuesta al margen de la ley al problema del desempleo. Una década después, el entendido no se había transformado mucho, pues en los ochenta, la microempresa era vista como un medio de sobrevivencia para los pobres.

No obstante desde finales de los ochenta a la fecha, la apuesta por la microempresa se ha ido consolidando y poco a poco se le ha considerado una estrategia efectiva para el desarrollo. Hoy en día la microempresa es reconocida como un sector de la economía, generador de riqueza y empleo y que requiere de políticas adecuadas para su desarrollo integral.

Antes - Parte del “sector informal urbano”, con algunos factores negativos (1970)



- Medio que permite a los pobres ganarse la vida (1980)

- Negocio generador de riqueza y empleo

Ahora - Un sector de la economía que requiere para su desarrollo de servicios de calidad

Fuente: Skertchly Ricardo, Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México.

Porrúa – U. Anáhuac. Grupo Editorial Porrúa. 2000, p. 295

Lo anterior no ha sido suficiente para avanzar en el diseño de políticas adecuadas para el sector microempresarial. Aunque en México han existido varios intentos de programas para la capacitación de la microempresa; estos se enfocan a la capacitación en temas convencionales y académicos, como contabilidad y presupuestación, mercadotecnia, y control de inventarios. Evidentemente, de acuerdo a las evaluaciones de tales programas, estas experiencias no han arrojado los resultados necesarios y han tenido poco interés de los empresarios hacia los mismos. Acciones orientadas a ofrecer alternativas a condiciones particulares del entorno, así como a la operación de la microempresa, generan efectos positivos en la productividad de la misma.

Con lo anterior, Skertchly (2000) argumenta que la capacitación es una línea importante para los programas de apoyo a la microempresa. Sin embargo, debe orientarse a la resolución de problemas y al aumento de la productividad, más que a la transmisión de conocimientos.¹² Aún queda mucho por hacer en la tarea de reconocer el papel de la microempresa y promoverla en pro del desarrollo nacional. A partir de lo anterior, queda clara la necesidad de plantear una clasificación adecuada al interior del mismo sector de la microempresa que permita al mismo tiempo, diseñar un plan de intervención política para fortalecer al sector, medir logros, aciertos y desaciertos de la política en curso, no solo para no caer en el derroche mal direccionado de recursos sino para que éstos den el mayor y mejor fruto posible.

Se concibe a la microempresa como un universo homogéneo de empresas y empresarios, por lo que se ha considerado que sería suficiente con diseñar un solo tipo de servicio de asistencia y acercamiento. Tal error, cometido constantemente por académicos y hacedores de política, lleva a cometer graves omisiones o a ofrecer servicios innecesarios. Es por ello, que Skertchly (2000) sugiere una clasificación multidimensional de la microempresa que facilite su estudio, las formas de promoverla; además de que aporte información para las necesidades de crédito y servicios. Facilitando con esto, el diseño de mecanismos adecuados para disminuir el riesgo a través de la asociatividad y la entrada a cadenas productivas.

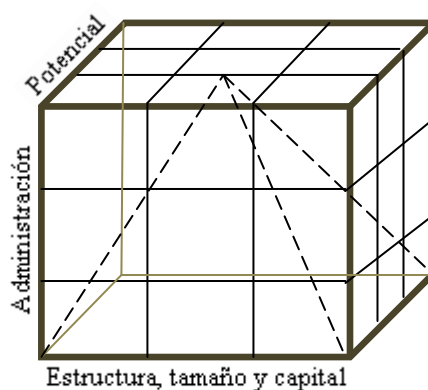
Para lo anterior, los factores de clasificación de la microempresa que el autor propone son:

1. Estructura y capacidad de acumulación de capital
2. Potencial de desarrollo y crecimiento
3. Características administrativas
4. Sector o rama de la economía

La clasificación multidimensional a la que se hace referencia, agrupa un conjunto de factores para determinar la categoría de la microempresa, como se aprecia en la figura. El autor afirma que “los factores no pueden aislarse para explicar la posición de la microempresa”, y a no ser que se tomen todos los factores en cuenta, no se contará con una clasificación adecuada de la microempresa.

¹² Y es justo lo primero lo que se busca cuando se habla de convertir al sector microempresarial en un sector competitivo.

Esquema 1.2. Clasificación de la microempresa



Fuente: Skertchly Ricardo, *Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México*. Porrúa – U. Anáhuac. Grupo Editorial Porrúa. 2000, p. 302

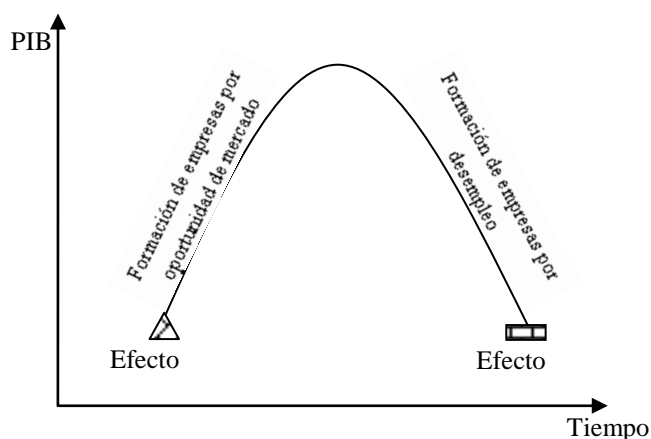
A partir de lo que el autor clasifica a la microempresa en grupos coincidentes de tres tipos (microempresa de subsistencia, microempresa de acumulación simple y microempresa de acumulación compleja). Para aplicación de la presente investigación, se ha buscado reunir los factores dentro de cada uno de los tipos de microempresa, complementándolos con indicadores y otro tipo de información utilizados por otros autores (Hernández, 2007; Mungaray, 2002).

Por lo anterior, en la presente investigación, se clasifica a la microempresa dentro de dos líneas: una que representa una opción para vivir y otra que permite competir eficazmente en el mercado. Tomando en consideración que no todas las microempresas de subsistencia tienen el potencial de incorporarse de manera competitiva al mercado (principalmente por características propias del empresario), surge la necesidad de incluir una tercera categoría, que es la de microempresa en consolidación, misma que hará referencia a la microempresa que nace como de subsistencia, pero que tiene la potencialidad de crecer y que además a partir del conocimiento se ha integrado a un proceso de avance hacia una categoría de competitividad.

Cabe destacar que las características de la empresa no responden simplemente a su tamaño. El origen de la empresa es un factor decisivo para el funcionamiento de la misma, por ello es considerado una característica que diferencia la microempresa de la empresa tradicional. Para

dejarlo claro, podemos retomar el siguiente esquema de Ramírez Urquidy; et. al., (2009) en el cual se hace referencia a la tendencia general de la microempresa a partir del capital humano en la misma (Ver Esquema 1.3. Capital humano en la microempresa).

Esquema 1.3. Capital humano en la microempresa



Fuente: Información presentada por el Dr. Martín Arturo Ramírez Urquidy, en el panel: Importancia del desarrollo microempresarial, dentro del Seminario PYME, 2009, Tijuana.

En el esquema, se muestra a la microempresa como un elemento sustancial en la aportación al PIB nacional; con una dinámica en el tiempo tal que sigue siendo relevante a lo largo del mismo. A partir de ello, Ramírez Urquidy reconoce a la microempresa como punto de partida y destino. Así mismo, el papel de las organizaciones microempresariales según Aydalot (1990, en Martínez, 2004) varía de acuerdo a las circunstancias, en todo caso pueden llegar a generar desarrollo y ser competitivas, debido a su capacidad de producción a bajo costo y su habilidad para encontrar nuevos nichos de mercado y ser innovadoras. En gran medida, su importancia se debe a su flexibilidad tanto para adaptarse al entorno como para subsistir con bajas ganancias. Es entonces como a continuación se presentará una breve descripción de la microempresa en sus tres acepciones.

Microempresa de subsistencia

El concepto de microempresa de subsistencia hace referencia a pequeños negocios que solo cuentan con un empleado que es el mismo propietario, por lo que la microempresa de

subsistencia incide mínimamente en la creación de empleo adicional pagado. En el mismo sentido, proveen un flujo de caja vital y cuentan con un nivel bajo de ventas por trabajador. Por ello, tiene una escasa generación de utilidades y de generación de capital para reinversión. Además, cuentan con escasa o ninguna maquinaria o activo fijo y se dedican a actividades que no requieren transformación sustancial de materiales.

Así mismo, las posibilidades de desarrollo de la microempresa de subsistencia son casi nulas, al menos si no existe visión emprendedora por parte del empresario. La producción, capacidad de gestión y la tecnología de la microempresa de subsistencia son muy limitadas. En cuanto a las características administrativas, la microempresa de subsistencia, con escasa formalidad, no cuenta con registro contable, ni registro fiscal. Sus posibilidades de adquirir capacidad administrativa son casi nulas (Skertchly, 2000).

En la microempresa de subsistencia, el empresario ciertamente carece de una visión que le incite a desarrollar la empresa, a buscar su productividad, hacerla crecer. Cuando el empresario es capaz de trazarse metas con fundamentos válidos, encuentra los medios para hacer realidad aquella visión. No obstante, las microempresas de subsistencia participan en el desarrollo como un estabilizador social, constituyendo una opción viable frente al problema del desempleo. Cabe destacar que a nivel nacional el sector microempresarial en más del 50 por ciento se compone de microempresas de subsistencia (Ortiz y Adams, 1999).

Los propietarios de una microempresa de subsistencia si así lo buscaran, no pueden comprar insumos eficazmente, ya que su nivel de ahorro no les permite adquirir los volúmenes necesarios; no tienen acceso al crédito¹³. Por otro lado, debido a las presiones familiares no hay manera de lograr economías de escala mediante la optimización de costos. Así mismo estos empresarios usan todo su tiempo en trabajar y cuando logra un pequeño ahorro, en lugar de invertirlo en maquinaria ó necesidades del negocio, da respuesta a las exigencias del bienestar familiar (Mungaray, 2002).

13 Este factor se ha reconocido como uno de los principales problemas para la microempresa. Debido a sus características de insolvencia, no representa lo que las instituciones financieras buscan como cliente y más aun, si se ven favorecidos con un crédito la tasa de interés es muy alta.

Microempresa en consolidación

La microempresa en consolidación, hace referencia a la microempresa que en un momento pudo haberse considerado de subsistencia pero que con la acumulación de conocimiento puede llegar a consolidarse como empresa competitiva (Ramírez Urquidy, et al., 2009). La microempresa en consolidación tiene una limitada capacidad para generar recursos, mismos que son generalmente reinvertidos.

La microempresa en consolidación típicamente cuenta con de 1 a 3 empleados, con bajas, más no nulas posibilidades de acceso a tecnología, personal capacitado y servicios financieros; tiene además, tendencias a incorporarse a una cadena productiva. Su estructura administrativa está basada en la mano de obra familiar, sin que exista reconocimiento específico de remuneración. Por otro lado, aunque la mayoría cuentan con registro fiscal, solo algunas de ellas tienen un libro contable (Skertchly, 2000).

Microempresa competitiva

La competitividad es un concepto aplicado en la medición comparativa. Para que una empresa pueda considerarse competitiva, debe tener la capacidad de ampliar los segmentos de mercado que cubre o al menos, mantenerse en el mercado con una estabilidad en la rentabilidad económica. Una empresa competitiva ha de reconocer las mejores prácticas y fortalezas de la competencia, puesto que las formas más eficientes de funcionamiento son las que permitirán a las organizaciones mantenerse en el largo plazo. De tal forma que los referentes externos y la comparación serán fundamentales tanto en los diagnósticos, como en los procesos de planeación (Castro, et. al., 1999).

En el mismo sentido, de acuerdo al Fundes, para hablar empresas dinámicas y competitivas, los indicadores que las caracterizarán son:

1. Capital humano preparado;
2. Fondos disponibles;
3. Conocimientos técnicos, adquiridos fundamentalmente en el trabajo previo;
4. Espíritu emprendedor;
5. Redes empresariales.

Cabe resaltar además que, lo que diferencia tajantemente a la microempresa de subsistencia de la competitiva y la que tiene capacidad de crecimiento, es la visión empresarial. Como lo afirman Castro y otros (1999: 15): “El mundo de los negocios y en general, las condiciones en que funcionan y funcionarán las organizaciones, sean o no empresariales, se ha transformado ante nuevas circunstancias que exigen pasar de la competencia como enfrentamiento a la competencia colaborativa, del desarrollo de las organizaciones”.

Autores como Razelo (1993) hacen referencia a un tipo de, por así decirlo más baja categoría que el de subsistencia, al que denomina de sobrevivencia. Sin embargo, como él mismo lo reconoce, las tipologías deben corresponder a las características de la microempresa en el territorio. Es por ello que para el caso particular de Tijuana y por su baja incidencia en pobreza extrema y marginación (Niveles sociales en los que dentro del panorama mexicano, es imposible impulsar un negocio además) sólo se consideran tres niveles en los que no se toma en cuenta el nivel primario de sobrevivencia.

En este mismo sentido, hace años se comenzó a discutir la importancia de trabajar por la microempresa, el planteamiento era la búsqueda del desarrollo sostenible de la microempresa, convirtiéndola en competitiva. No obstante, es necesario reconocer que si bien para alcanzar el desarrollo de la microempresa es necesario por un lado, el crecimiento de tales unidades y por el otro, evitar que la calidad del empleo en el sector microempresarial se deteriore aún más. De cualquier manera, la estrategia que se siga en pro de la microempresa debe estar enfocada a cada tipo (Arroyo, 1998).

Por otro lado, la baja capitalización inicial característica de las microempresas, da pie a la constante reproducción de un círculo vicioso de baja productividad de la mano de obra, bajos ingresos y escasa capacidad de reinversión productiva. Este círculo, de acuerdo a Arroyo (1998) podría revertirse a partir de la intervención del Estado, con políticas adecuadas que respondan a las necesidades de la microempresa para incorporarse a la economía nacional. De acuerdo a Mungaray (2002), a partir de ciertos actores de la sociedad es posible el diseño de una política integral dirigida a la microempresa que permita su aprendizaje y rentabilidad, haciéndola competitiva.

De tal manera que, se puede lograr que la microempresa eleve su contribución al crecimiento económico si ésta aumenta su productividad, lo que se puede alcanzar a través de políticas y programas de apoyo focalizado al sector y diferenciado entre las microempresas, para lo que es necesario un análisis del entorno en el que éstas operan. Lo anterior justificado, puesto que se considera que “el surgimiento y la consolidación de micro y pequeñas empresas competitivas es un factor clave para conseguir estabilidad socio- económica y bienestar” (Bertini, 2000: 99). Aclarando que no solo se trata de buscar la proliferación desmedida de las organizaciones microempresariales en el territorio, sino que las empresas del tipo ya existentes sean en medida de lo posible competitivas.

En relación a lo anterior, vale la pena rescatar las palabras de Skertchly (2000: 9), quien afirma que:

“La política pública juega un papel esencial de cuya formulación depende el impulso o la obstaculización de las asociaciones de apoyo. El estudio de estas políticas, de la manera en que se han formulado, del nivel de conocimiento de las necesidades y acciones y de la información utilizada para tomar decisiones aparece como una cuestión crucial para los servicios de apoyo a la microempresa”.

Existe basta experiencia en América Latina de programas de apoyo al sector microempresarial, sin embargo, no se ha podido observar un acercamiento sistémico a las MYPEs. Las acciones han sido por lo anterior, diversas y fragmentadas tanto sectorial como geográficamente. Por otro lado no existen evaluaciones de impacto sobre tales programas y proyectos (Torres, 2006). De acuerdo a Cardozo (2006), la evaluación de impacto es costosa y no se puede hacer con suficiente precisión, además de que a menudo los programas no son tan eficientes en la solución de problemas.

De acuerdo a Torres (2006), las políticas más consistentes han tenido lugar en Brasil, México y Chile¹⁴, donde se han implementado acciones más integrales y niveles de inversión sostenidos por bastantes años. Sin embargo, ello no ha sido suficiente y aún queda mucho por

14 En Brasil se encuentra el organismo de apoyo a la empresa más grande de la región de América Latina y el Caribe; Chile es uno de los países que ya contaba con proyectos estructurados de apoyo a la empresa antes de la década de los noventa, que es cuando proliferaron las políticas de apoyo a la empresa en la mayoría de los países de la región. En México se han impulsado diversas iniciativas de apoyo a la microempresa, sin embargo ello ha ocasionado la duplicación de programas.

hacer. Las políticas adecuadas a las que se hacen referencia, tienen que ver con la clara diferenciación de la microempresa de la empresa tradicional (pequeña, mediana y grande), así como la clasificación de la misma a partir del análisis de distintos factores en cada una de ellas.

En tal sentido, cabe resaltar que las principales diferencias entre la empresa tradicional y la microempresa, tienen que ver, en primer lugar con el nivel de capitalización. Como se ha hecho referencia anteriormente, en las microempresas tiende a ser bajo y esto limita o niega su adecuado funcionamiento, así como su inserción en los mercados. Lo anterior, puesto que el problema con respecto a los programas y proyectos enfocados a la microempresa, es que estos son diseñados teniendo como muestra a la pequeña empresa, que es claramente distinta a la microempresa en sus características y necesidades. En este sentido, las políticas públicas en torno a la microempresa deben responder a las necesidades del sector, por medio de una estrategia integral de atención al mismo (Arroyo, 1998).

Por ello que la integración de la microempresa al proceso de desarrollo responda a sus características particulares. La microempresa individual cuenta con características que la definen y la diferencian de grupos particulares dentro del mismo sector; y que tales características responden a la consolidación del establecimiento, así como a la capacidad del mismo para incorporarse al sistema productivo. En este sentido la definición de una tipología adecuada para la microempresa, equiparada con el ideal del desarrollo que se ha presentado anteriormente obliga a estudiar al sector en su conjunto y a los grupos que lo conforman en particular, asumiendo que el proceso de desarrollo ha de ser incluyente y ha de generar las características del entorno que favorezcan la consolidación y el impulso del mismo en la búsqueda de una mejora sustancial para la población en general, influyendo positivamente en su calidad de vida.

Ahora que, una política empresarial territorial con base en las decisiones y expectativas de la población y no sólo en el ámbito del gobierno tiene mayores posibilidades de ser exitosa en la promoción económica de las micro y pequeñas empresas. Buscando encontrar nichos de mercado que les permitan obtener un mayor valor agregado, para con ello acelerar los procesos de aprendizaje, inversión y conocimiento (Mungaray, 2002). Así, el papel del gobierno con respecto a la microempresa será actuar como promotor, facilitador y formulador

de políticas públicas. Para lo que será necesario, antes que nada, entender la naturaleza de la microempresa, así como el por qué funcionan como funcionan. El gobierno entonces, debe actuar como facilitador, más no como operador de servicios para la microempresa (Skertchly, 2000).

3. Planeación y análisis de políticas

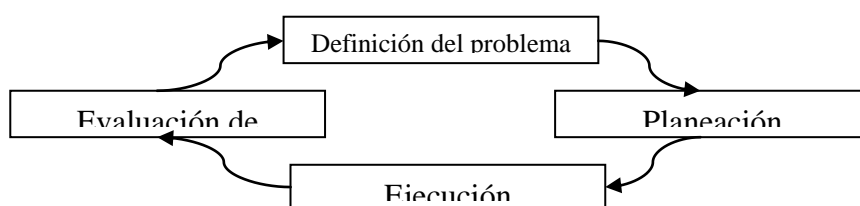
Planear consiste en establecer de manera organizada los procedimientos y medios necesarios para alcanzar un fin, reconociendo las oportunidades y amenazas que se presentarán, aprovechando las fortalezas y características del territorio, hasta darse cuenta que efectivamente se ha alcanzado el fin deseado. La planeación del desarrollo es igual, tomando como el objetivo principal del desarrollo, el mejoramiento de la calidad de vida, se diseñan políticas orientadas a mitigar los efectos del crecimiento económico, a promover el uso eficiente de los recursos endógenos y a distribuir las bondades del proceso de desarrollo a la población.

La preocupación sobre el desarrollo en los países de América Latina, se ha visto reflejada en una serie de políticas territoriales (desarrollo económico local, ordenamiento territorial, descentralización). La idea de planeación se incorpora desde la década de los 40, apareciendo como producto intelectual que en un principio pretendía explorar el futuro mediante una metodología de proyecciones (Matus, 1981). Mientras que la planeación nacional en América Latina tiene sus inicios en los años de la posguerra, la planeación regional surge a finales de los años cincuenta del siglo pasado.

La planeación regional seguía el mismo modelo que la planeación nacional, que consistía en la optimización de la asignación de recursos económicos. Después de los años setenta, la planeación regional continuaba concentrando esfuerzos en las zonas metropolitanas, por lo que se adoptó un nuevo enfoque de planeación territorial, en la que se adjudicaban las metas de equidad social a través de la redistribución (Elizalde, 2003). Como se puede apreciar, si bien en América Latina no ha existido un patrón único de planeación, la tendencia ha sido cada vez más concentrarse en la planeación territorial.

Existen vastas definiciones sobre el concepto de planeación, sin embargo para la presente investigación retomamos que consiste principalmente en la definición de estrategias para alcanzar un futuro deseado. Se considera la planeación como un proceso complejo, sin embargo, puede resumirse en cuatro movimientos generales, que tienen la característica de ser iterativos y secuenciales:

Esquema 1.4. Ciclo básico de la planeación



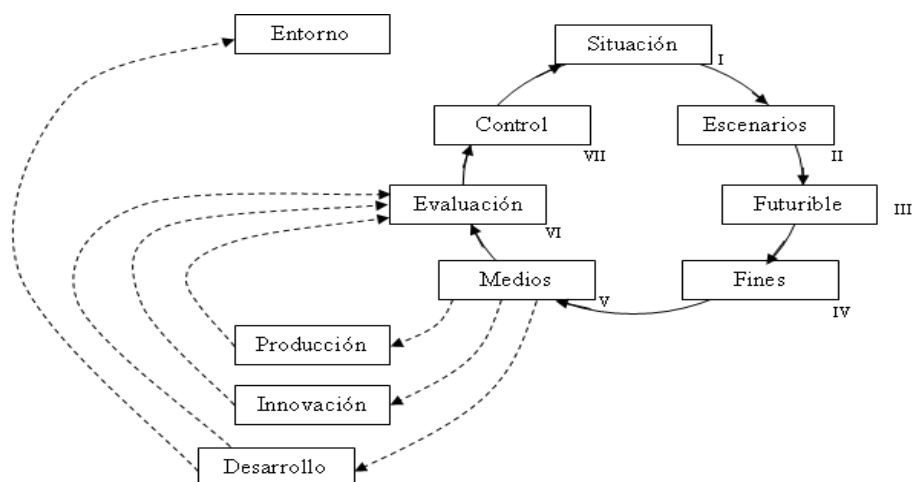
Fuente: Elaboración propia a partir de Bardach, 1998

En este esquema se pretende presentar con mayor claridad que el proceso de planeación comienza con la definición del problema, a partir del que se distinguen actividades básicas a realizar (planeación) y definiendo la viabilidad de las mismas, así como la eficacia en el uso de recursos, las actividades se llevan a cabo (ejecución). Por último¹⁵, respondiendo a la necesidad de rendición de cuentas, se reconoce la evaluación de impacto, en la que se pone especial énfasis en la eficacia y eficiencia en el uso de recursos.

Aunque en el ciclo básico se describe a grandes rasgos el proceso de planeación, Miklos (2000) presenta un ciclo ampliado que ayuda a comprender mejor el ciclo de planeación (Ver Esquema 1.5. Ciclo ampliado de planeación), consta de siete procesos internos y cuatro externos, los cuales son iterativos pero simultáneos y a diferentes velocidades.

15 Sin que sea el final, ya que éste da paso a la reproducción del ciclo de planeación, que permitirá corregir fallos y deficiencias en la planeación llevada a cabo en etapas anteriores.

Esquema 1.5. Ciclo ampliado de planeación



Fuente: Miklos, Thomas. Planeación prospectiva, México, Ed. Limusa, 2000, p. 51

En éste se puede observar no sólo el interior del ciclo de planeación, sino también el exterior y su impacto en el entorno. Se comienza por definir el problema o la situación, previendo escenarios posibles para el mismo, a partir de los cuales se elige un futurible posible que es por el que se trabajará, para los fines que representan los objetivos principales de las acciones que se lleven a cabo.

Es entonces que se buscan los medios de producción, innovación y desarrollo. Los resultados que se obtengan de ello, serán evaluados una vez que hayan logrado el impacto en el territorio y de ser o no ser este impacto el deseado, se procede al proceso de control, a partir del que se decidirá si los proyectos se mantendrán, o será necesario modificarlos y en todo caso reemplazarlos. En este segundo ciclo presentado queda clara la importancia de la planeación en el desarrollo. Bajo el reconocimiento de que el territorio cuenta con escasos recursos, es necesario que éstos sean aprovechados, haciendo uso eficaz y eficiente¹⁶ de los mismos y buscando los mejores resultados en cuanto a los objetivos del desarrollo.

16 De acuerdo a Drucker (1999), eficiencia "es la capacidad de hacer correctamente las cosas; es un concepto de entrada-salida (insumo-producto). Así pues, el administrador eficiente es aquel que logra las salidas o resultados que corresponden a las entradas utilizadas para conseguirlos (mano de obra, materiales y tiempo). Los que logran minimizar el costo de los recursos con que obtienen sus metas están obrando de manera eficiente." Y eficacia "es la capacidad de escoger los objetivos apropiados. El administrador eficaz es aquel que selecciona las cosas correctas para realizarlas... La eficacia es la clave del éxito organizacional. Antes de centrarse en la eficiencia.

Por otro lado, debido a la multiplicidad de enfoques empleados en planeación, cabe hacer referencia a cuatro metodologías que se aplican con mayor frecuencia hoy en día dentro de procesos de naturaleza política y social. A decir: Planeación prospectiva, planeación estratégica, planeación interactiva y planeación política.

La planeación prospectiva hace referencia a la planeación del futuro al presente, a partir de cuatro etapas: normativa (el diseño del *futurible* –futuro deseable y posible), definicional (elaboración del modelo de la realidad), confrontativa (contrastar los resultados obtenidos en las dos primeras etapas) y determinativa (en ésta se evalúa la factibilidad de los futuros deseables y a partir de ello se llega a la propuesta de políticas).

En cuanto a la planeación estratégica, ésta es definida como: “el esfuerzo sistémico y más o menos formal de una institución u organización política para establecer sus propósitos, objetivos, políticas y estrategias básicos, para desarrollar planes detallados que pongan en práctica las políticas y estrategias que los lleven a lograr sus objetivos y propósitos fundamentales” (Miklos, 2000: 33). El propósito fundamental de la planeación estratégica consiste en visualizar el corto y largo plazo como etapas estratégicas del largo plazo, puesto que éste tipo de planeación depende del establecimiento de metas.

Lo anterior responde, de acuerdo al autor a la mayor participación de la población en la selección de objetivos y acciones, en la divulgación de las estrategias seleccionadas, organización específica para la puesta en marcha de una política, organización mixta en la que participen los representantes del gobierno local junto a los actores económicos y sociales, realización de acciones emprendidas sectorialmente con proyección multi o transectorial y búsqueda de bienestar colectivo fundado en la satisfacción de intereses diversos.

La planeación interactiva, plantea una actitud aplicada a un plan, orientado a futuro. Parte de la idea de que el futuro depende de cómo se construya el presente. Trata de seis principios básicos:

1. Prospectivo, considera el futuro como horizonte abierto, identifica amenazas y oportunidades de un futuro;
2. Participativo, tanto en el diseño como en la implementación de la planeación;
3. Sistémico, con el propósito de obtener un incremento en eficacia y relevancia;

4. De continuidad, implica la capacidad de aprendizaje del sistema y la adaptación a nuevas demandas y requerimientos;
5. Estratégico, destacan los aspectos básicos de información y sensibilidad;
6. Holístico, implica tanto la perspectiva global como integridad e integración del sistema.

La planeación interactiva es entonces un modelo de planeación incluyente que representa más que nada las características que se esperan en la planeación. Aunque en su complementariedad, sería deseable incorporar otras características, como el reconocimiento del espacio y el tiempo para la acción -como se hace en la planeación política-.

La planeación política refiere a la aplicación de metodologías de planeación a la política, en respuesta al contexto social, económico y político, en un tiempo y espacio determinados. Es una actividad que exige su abordaje de forma integrada y unitaria, reconociendo las interacciones que se dan entre los procesos sociales, políticos, económicos y físicos. A pesar de que se ha recurrido a éste tipo de planeación del desarrollo con énfasis sectorial, no se ha dado la importancia que el espacio y el tiempo exigen. Por lo que se trata de políticas cortoplacistas, diseñadas al margen de las especificidades del territorio.

Ahora bien, en las últimas décadas se ha recurrido frecuentemente al concepto de planeación estratégica para hacer referencia a la definición de objetivos y metas del desarrollo territorial. Un punto relevante de este enfoque de planeación, consiste en la incorporación de los actores locales en el proceso. Además, sus características suman las de los otros tres tipos de planeación a los que se hace referencia (prospectiva, interactiva y política). Es así como el diseño de políticas públicas hoy en día se planean estratégicamente, tomando en cuenta cada vez más, el espacio, el tiempo, las características del territorio y buscando la participación activa de los involucrados. Bajo el reconocimiento de que en el diseño de políticas territoriales que respondan a las características y necesidades del ámbito local, se debe tomar en cuenta el aprovechamiento de los recursos humanos y materiales del territorio.

De acuerdo a Elizalde (2003), la planeación estratégica es resultado de una evolución histórica, iniciada en Inglaterra y Alemania durante la revolución industrial. Comenzó con la influencia de pensadores económicos de las teorías clásicas y posteriormente de pensadores

económicos de las teorías neoclásicas. Más tarde la teoría de la planeación estratégica se convirtió en estrategia microeconómica, al ser transformada por investigadores y estudiosos.

De acuerdo al autor, el concepto actual de planeación estratégica surge en la década de los ochenta en la Escuela de Negocios de Harvard, aunque su finalidad era ser aplicado a la empresa privada, buscando la competitividad de la misma en el mercado y teniendo como principal objetivo el éxito empresarial. Hoy en día frecuentemente se recurre a la planeación estratégica para la elaboración de planes de desarrollo regionales, haciendo uso de métodos participativos, se identifican las debilidades y fortalezas del territorio, a partir de lo que se trazan metas para que las regiones sean competitivas.

La planeación estratégica es a la que más se recurre en la planeación tanto gubernamental como empresarial. A pesar de que esta nace con la intención de servir a empresas y después es aplicada en organizaciones gubernamentales, los principios de planeación estratégica que rigen al sector público difieren en gran medida de los que rigen a las empresas privadas.

Tal es su relevancia que de hecho Miklos (2000) reconoce que hay un punto en el que la planeación prospectiva entra en la estratégica, y que sin ésta no podría existir la primera. A pesar de que en las últimas décadas se ha vuelto la mirada a la participación social en la planeación, el gobierno sigue jugando un papel muy importante, pues además de ejecutar (dictar y ejecutar leyes), al representar y ser el facultado para movilizar a la sociedad.

En tal sentido, es necesaria una planeación que consista en establecer prioridades a partir de las que se realice una adecuada asignación de tareas y recursos; para así poder exigir la correspondiente rendición de cuentas¹⁷. Lo anterior requiere el recuento de las experiencias y las acciones, al mismo tiempo que el análisis de las propuestas futuras.

Y es que no podemos hablar de que un ejecutivo gobierne si éste no está en constante evaluación de sus acciones y de sus no acciones. En cuanto un gobierno no es capaz de recuperar el impacto que están teniendo los programas y políticas públicas y sociales, no

17 Haciendo referencia a la obligación de los políticos y funcionarios de informar sobre sus decisiones y de justificarlas en público, pero también incluye la capacidad de sancionar a políticos y funcionarios (Schedler, 2007).

estará en condiciones de hacer nuevas propuestas de avance que beneficien a la población. En tal sentido, el gobierno deberá reconocer como tarea constante y permanente la evaluación de su rendimiento, en función de la respuesta de política pública a los problemas que aquejan a la sociedad, como parte de los objetivos del desarrollo.

Solamente con evaluaciones claras, con datos confiables, un gobierno se encontrará en posición de gobernar y podrá argumentar el por qué de sus decisiones y acciones, dentro de un esquema democrático de rendición de cuentas. Es así como “el contar con una evaluación integral, permite a los gobiernos direccionar y ajustar estratégicamente sus políticas y programas hacia el logro de sus objetivos y metas a partir de la comprensión de sus resultados e impactos” (Cardozo, 2006: 13- 14). En la misma línea, cabe reconocer que, para que la evaluación sea completa es necesario conocer las características de los recursos utilizados, las estrategias aplicadas para el logro de los objetivos y las características del entorno que lo han hecho posible.

La labor de un gobierno entonces, puede ser medida a partir de las acciones que éste realice en respuesta a las expectativas y problemas que presenten sus gobernados, es por ello que resulta relevante centrar la atención en las políticas públicas como instrumentos del desarrollo y como parte del quehacer político. Ahora bien, es cierto que hasta hace dos décadas, el enfoque de las políticas públicas, se consideraba irrelevante, y se pensaba que lo realmente necesario era construir una nueva institucionalidad política, destruyendo al estado autócrata.

De acuerdo a Bardach (1998), en el análisis de políticas públicas la definición del problema es capital. Aunque cabe aclarar, es un paso difícil, que se verá inacabado antes de llegar a los puntos finales de la evaluación, es necesario que la definición del problema se valla perfeccionando en medida que se va analizando la información documental y empírica en torno del problema que se encuentra a lo largo del ejercicio. En este mismo sentido, resulta de vital importancia en el proceso de análisis de políticas públicas, analizar las causas del problema, las que lo ocasionan y las que favorecen su permanencia. Es así como en un esfuerzo analítico es necesario, reconocer el problema dentro de un sistema.

Según el autor citado, existen dos acciones básicas en el análisis de políticas: pensar y obtener datos para convertirlos en información. Frecuentemente la segunda actividad lleva más tiempo sin que ello signifique que sea la más importante en el análisis de políticas y como lo que no sobra es el tiempo, lo ideal es pensar mientras se va recuperando la información. Además surgirá la necesidad de discriminar objetivamente la información, tomando en cuenta la ya generada por otras personas u organismos, siempre y cuando se considere el interés de éstos en la recuperación de información y el objetivo de tales acciones.

Así, de acuerdo a Cardozo (2006), dos actividades complementarias son necesarias en la evaluación de políticas públicas. En primer lugar, surge la necesidad de diseñar indicadores suficientemente adecuados para dar seguimiento a los alcances del desempeño. Recurriendo a análisis comparativos, se podrán encontrar posibles problemas. En segundo lugar, resulta imperante la existencia de periódicas evaluaciones a profundidad. Tales evaluaciones permiten establecer relaciones causa- efecto entre factores explicativos y resultados del programa; con lo que se podrán tomar decisiones con respecto a modificar, continuar o cancelar un programa.

Por otro lado, la proyección de resultados es considerado por Bardach (1998) el paso más difícil en el análisis de políticas públicas, al respecto enfatiza que por lo general en la práctica esto no se hace muy bien o más bien no se hace, por lo que recomienda que se ponga atención especial en ello, y se haga de la mejor manera posible. Aunque a veces pesa ser realista, es necesario tener en mente dónde estamos con respecto al problema estudiado, lo que se ha hecho y lo que no, al mismo tiempo que tomar en cuenta lo que se ha de hacer y qué esperamos con ello.

Lo anterior, reconociendo que una política puede afectar tanto de manera positiva como negativa a la población relacionada con el problema, así como con la implementación de la política misma. Por ello, Bardach (1998) afirma que la hechura de las políticas puede representar una carga más pesada de lo que la gente está dispuesta a aceptar. Sin embargo, es necesario tenerlo en cuenta y si se toma la decisión de plantear una política o en todo caso evaluarla, se debe tomar en cuenta la opinión del mayor número de personas afectadas directamente como sea posible.

Aunque, lamentablemente a pesar del esfuerzo que se ha puesto en una evaluación, muchas veces ésta es archivada. Entre las razones puede encontrarse la afectación de intereses o falta de motivación de quien solicitó la evaluación, que el lenguaje en el que se escriba el informe sea poco accesible al destinatario o que la fecha en que sea entregado no sea oportuna (Cardozo, 2006).

Hoy en día el impulso de las políticas públicas ha recobrado fuerza al representar la respuesta del gobierno ante la disfuncionalidad del mercado. Se reconoce además la importancia de que la política económica se constituya en un elemento central de la política social y viceversa, comprendiendo que ambos tipos de política son piezas capitales de una sola estrategia. Lo anterior puesto que no obstante que pareciera obvia la necesidad de coordinación entre política social y económica, durante décadas, tal iniciativa de coordinación se limitaba a combinar una política económica dirigida a dar solución a los desequilibrios macroeconómicos con una política mas bien social, centrada en mitigar el posible costo social que las políticas económicas pudieran provocar (Garnier, 2000).

Es así como, después del fracaso de múltiples políticas economicistas para aminorar los problemas sociales de la población, se planteó un ajuste con *rostro humano* que buscaba disminuir el costo social que se habían ocasionado en otras etapas. Se trataba ahora de conciliar el proceso de desarrollo económico con el de desarrollo social, sin que ello significara que el segundo solo redimiera la problemática que causaba el primero en la sociedad.

Al respecto, Cotler (2007) hace referencia a la imperante necesidad de creación de una política social que sea sustentable y se encuentre a la par con el crecimiento económico del país, buscando que éste sea equitativo, lo que durante varias décadas se ha planteado: la distribución equitativa de la riqueza. No obstante él mismo complejiza la situación al cuestionarse sobre el rol que juega el Estado, la temporalidad de tales políticas y más aún: ¿Hasta qué punto éstas políticas se pueden sostener económica, política y socialmente en el sistema mexicano?

En la misma línea, se ha afirmado que “Una política muy legítima es no hacer nada”, puesto que la intervención del gobierno puede reducir el bienestar social, si en un principio era

irrebatible que no podía hacer nada o hasta empeorar la situación. A partir de la experiencia de algunos programas sociales impulsados en México¹⁸ es evidente que “los modelos de teoría de la organización moderna con fundamentos microeconómicos nos hacen ver las restricciones que claramente existen para que el gobierno pueda resolver problemas sociales a través de la intervención” (Vélez, 1999: 183).

En México, el periodo que comprendió de 1970 a 1982 se caracterizó por el impulso de políticas que hoy en día se llamarían populistas, a partir de las que se establecieron programas enfocados a vertientes como: descentralización industrial y administrativa, población de áreas no habitadas, modernización de la agricultura y apoyo a zonas de rezago. Los gobiernos que siguieron a la crisis de 1982, a pesar de que se especulara que tomarían mejores incentivos para focalizar los objetivos de una política regional integral, la realidad es que los procesos de reformas, ajustes y las nuevas crisis han llevado a un enfoque mayor en el crecimiento económico.

En ésta década de los ochenta y principios de los noventa, la reforma del Estado establece un nuevo marco para la generación y consolidación de una relación entre el sector público y la sociedad. Definiendo así, la nueva política empresarial relacionada con la iniciativa privada y social el compromiso y la responsabilidad del crecimiento económico del país. La actividad económica de México se desarrolla a partir de la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas, que representa el eje del tejido productivo nacional. He aquí una de las premisas que se defiende cuando se habla de seguir apoyando a éstos sectores para “lograr un crecimiento distribuidor de la riqueza y no concentrador, como en el pasado” (Espinoza, 1993).

Durante el gobierno de Salinas, se planteaba la necesidad de emprender y profundizar una reforma microeconómica que estuviese sustentada en una política integral de apoyo al sector productivo, que diese prioridad a la atención de la micro, pequeña y mediana empresa, como estrategia para equilibrar su acceso a las nuevas oportunidades, favorecer su modernización y permitirles, sobre todo, aprovechar las oportunidades de los nuevos mercados (Espinoza, 1993).

18 Tal es el caso de los créditos agrícolas de hace más de 60 años (Banjidal y Banrural)

Después, durante la administración de Zedillo, se publica el Programa para un Nuevo Federalismo: 1995- 2000, que pretendía corregir la tendencia concentradora del federalismo, al impulsar la descentralización incidiendo fuertemente en el municipio. No obstante a través de ello no se logró mucho, puesto que el municipio no alcanza a generar política de desarrollo productivo (continúa centrando sus esfuerzos en los servicios públicos). Para el 2004, las recomendaciones de la Cuarta Convención hacendaria no han permitido proveer correcciones sustantivas al crecimiento asimétrico de las regiones económicas del país, en tal marco surge la necesidad de promover las micro, pequeñas y medianas empresas (Sánchez, 2002), lo que se lograría a través del impulso de políticas regionales enfocadas en tales objetivos.

El Plan Nacional de Desarrollo, representa el enfoque general de política de desarrollo que guía al gobierno en curso. Aunque hace décadas está una discusión latente sobre la necesidad de que los gobernantes, sexenio tras sexenio sigan un proceso continuo de desarrollo, esto no ha llegado a ser realidad y hoy en día todavía encontramos que cada sexenio, el gobierno entrante propone un nuevo Plan de Desarrollo que representa la visión del desarrollo.

Es así como las fallas económicas que enfrenta el mercado laboral mexicano justifican la intervención del Estado en su funcionamiento, tal intervención tendrá que ser guiada bajo principios de equidad y eficiencia; hasta ahora, el Estado no ha desarrollado acciones suficientes para el encuentro entre la oferta y la demanda laboral. Es necesario, promover la creación y el fortalecimiento de las cadenas productivas nacionales. El Estado deberá jugar un rol central en la provisión de seguridad social a la población. Al mismo tiempo, las micro, pequeñas y medianas empresas deben recibir apoyos que aseguren su supervivencia (Meza, 2004).

4. Políticas de apoyo y fomento a la microempresa

La discusión sobre la implementación de políticas de apoyo a la microempresa se sienta en la teoría sobre la planeación estratégica, supuestos que se consolidan en un contexto de post-guerra, en los inicios del Estado de bienestar, donde el Estado se veía como el garante de la seguridad social (salud, educación, seguros de desempleo, fondos de retiro, entre otros servicios públicos), una etapa marcada por la política macroeconómica definida por el

Keynesianismo. Bertini (2000) afirma que por lo general, se puede considerar que las políticas para el fomento de la cooperación y asociación empresarial se pueden inscribir en políticas rígidas de intervención ó al *laissez-faire*. Lo relevante aquí es que tales políticas deben ser flexibles y específicas, respondiendo al contexto y a los patrones de crecimiento y desarrollo de los territorios en los que se aplique, buscando el alcance de objetivos estratégicos.

Cabe mencionar que en la historicidad del apoyo a la generación de empleo a través de la creación y consolidación de microempresas, el impulso por parte del Banco Interamericano de Desarrollo, data del año de 1978, en el que los gobernadores estipulan que el 50% de las operaciones deben beneficiar a los grupos de bajos ingresos, naciendo *El Programa de Pequeños Proyectos*, que ofrece asistencia a agricultores y pequeñas empresas, mismo que es reformado en 1998, cuando se crea un Programa de Empresariado Social.

La dificultad para absorber la fuerza laboral, es una constante en los países latinoamericanos, por lo tanto, el desempleo se atribuye al lento crecimiento de la economía formal. Entre las opciones para acceder a un crecimiento económico sustentable y equitativo, se reconoce el desarrollo del sector privado y la generación de empleo, centrandó la estrategia en políticas públicas de apoyo a las MiPyMEs y programas de capacitación de mano de obra. Se puede reforzar el sistema productivo local a través del apoyo a microempresas, cuyas características de especialización, funcionamiento y vinculaciones aseguren la estabilidad de las actividades, tanto como la generación de ingreso suficiente para que los involucrados alcancen un nivel de vida digno (Martínez, 2004).

Solís y Angelelli (2002) definen la política de apoyo a las empresas de menor tamaño (MiPyMEs) como un grupo de instituciones, programas e incentivos en pro de las condiciones tanto endógenas como exógenas de las MiPyMEs. Esto con miras a la generación de empleo, desarrollo de capital humano, desarrollo regional, incremento de la productividad y promoción de la competencia en los mercados. Aunque cabe reconocer, como los autores mencionados afirman que las políticas de apoyo a las MiPyMEs más que a una estrategia de eficiencia económica, responden a cuestiones redistributivas.

A pesar de los resultados de investigación a nivel nacional e internacional que demuestran que la MiPyME puede participar en varias áreas nacionales de desarrollo y crecimiento económico, la definición e interpretación de política MiPyME recurre a una basta multiplicidad en los países de América Latina. Ello se ve reflejado en los objetivos particulares que persigue tal política en cada país, como se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro 1.1. Objetivos de la política PyME en América Latina

Objetivo/País	AR	BO	BR	CH	CO	ES	GU	HO	ME	NI	PA	RD	UR	Total
Creación de empleo	+	+			+		+	+			+	+		7
Desarrollo de Capital Humano		+	+		+	+			+			+	+	7
Integración y Desarrollo Regional	+		+	+			+	+	+				+	6
Atenuación de Fallas de Mercado	+	+	+	+		+			+					6
Redistribución del Ingreso	+	+			+		+					+		5
Mayor Productividad				+			+	+	+					4
Competitividad Internacional			+			+			+					3
Crecimiento Económico	+	+					+							3
Mayor Competencia	+							+						2

Fuente: Solís, Alejandro y Pablo Angelelli. Políticas de apoyo a la pequeña empresa en 13 países de América Latina, *informe de trabajo*. BID, Washington, DC, 2002. P. 4

Como se puede observar en el cuadro anterior, los objetivos de política MiPyME a los que se recurre con más frecuencia en los países de América Latina tienen que ver con Generación de empleo y Desarrollo de Capital Humano. Es por ello que no es sorpresa encontrar que las políticas de apoyo a las empresas de menor tamaño respondan más que nada a una estrategia de desarrollo social, con lo que se busque la ampliación de la seguridad social en las naciones.

Son pocos los países que apuestan por una serie de políticas que impacten positivamente las áreas que pueden ser de influencia para las empresas sin que ello signifique concentrar la estrategia en políticas sociales o meramente económica. Cabe resaltar que he dicho serie de

políticas y no políticas per sé, pues a estas alturas se ha de comprender que si bien el grupo de MiPyMEs tiene cabida en varias áreas de la vida social y económica de los territorios. Éstas, sea por su estructura y/o características tiene determinadas necesidades a las que se debe dar solución en la búsqueda del fortalecimiento de tales entidades para que funjan como verdaderos pilares de desarrollo en las naciones.

En este mismo sentido, las áreas de concentración de los programas de apoyo a las MiPyMEs varían de país en país, aunque responden a diez temas básicos, entre los que podemos encontrar como más recurrentes: Acceso a los servicios de apoyo empresarial, cooperación empresarial y acceso a crédito y a garantías. Al respecto, cabe reconocer que autores como Fukuyama (1995) y Mungaray (2002) afirman que las MiPyMEs tienen un potencial de permanencia en el mercado, así como de fortalecimiento y crecimiento en el capital social y las redes, afirmaciones que están estrechamente relacionadas con la promoción de clúster empresariales como estrategia de apoyo a las empresas de menor tamaño.

Así mismo, si bien es cierto que en su mayoría las empresas de menor tamaño nacen con recursos propios y escasamente recurren a créditos y financiamientos para el proceso de apertura y consolidación, este tipo de apoyos han cobrado mayor fuerza después de las crisis económicas que contribuyen a la descapitalización de las empresas, al mismo tiempo que los empleos formales se vuelven cada vez más escasos, por lo que los dueños de MiPyMEs deben de buscar la manera de mantener la empresa funcionando, enfrentando lo que ello implique, por lo que recurren a pequeños apoyos financieros y créditos a los que tienen cada vez más acceso por medio de organismos gubernamentales, tanto como no gubernamentales.

Cuadro 1.2. Áreas abordadas en la política PyME en América Latina

Áreas/País	AR	BO	BR	CH	CO	ES	GU	HO	ME	NI	PA	RD	UR	Total
Acceso a los servicios de apoyo empresarial	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+			11
Cooperación empresarial	+		+	+		+			+	+	+	+	+	9
Acceso a crédito y a garantías	+		+	+	+	+	+		+			+	+	9

Información	+	+			+			+	+	+	+			7
Creación de empresas		+	+		+	+			+					5
Formalización, marco regulatorio, competencia desleal	+				+	+						+	+	5
Modernización y la innovación tecnológica		+	+	+	+				+					5
Desarrollo institucional y coordinación de políticas					+						+	+	+	4
Medio ambiente y calidad									+		+			2
Internacionalización					+									1

Fuente: Solís, Alejandro y Pablo Angelelli. Políticas de apoyo a la pequeña empresa en 13 países de América Latina, *informe de trabajo*. BID, Washington, DC, 2002. P. 4 << <http://www.iadb.org/sds/doc/polapy13paises.pdf>>>

Se aprecia claramente que el éxito y deficiencia de las políticas de apoyo a la MiPyME se encuentran relacionados con la concentración en ciertas áreas que han resultado de especial atención a nivel nacional. Al tiempo que, puede tratarse de áreas de atención inmediata a nivel nacional, sin embargo queda pendiente en la mayoría de los países de América Latina (aunque Chile es uno de los países que oficialmente incorpora el manejo de tipologías empresariales para aplicación de políticas de apoyo focalizadas) la atención de problemáticas específicas de la MiPyME, diferenciadas más allá de su tamaño y número de empleados.

En todo caso, como lo asevera Bertini (2000), la efectividad de las políticas enfocadas a la micro y pequeña empresa más que contar con grandes programas o intervenciones, consisten en pequeñas acciones, a escala local o regional y suelen ser resultados de diagnósticos elaborados desde la perspectiva de las propias organizaciones. En este mismo sentido, es que en 1996 el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) desarrolló una metodología en la que se incluía una serie de estrategias de desarrollo empresarial (EDE), ésta metodología fue implementada en al menos diez países de la región de América Latina y el Caribe. Con ello se logró incluir la perspectiva de las empresas en la programación de sus operaciones y a aumentar el número de proyectos en torno a las empresas de menor tamaño (Cf. Solís y Angelelli, 2002).

Referente a lo anterior, a continuación se muestra un listado de los organismos que operan a favor de las empresas en la región de América Latina y el Caribe. En su mayoría, se trata de organismos instituidos mayoritariamente en la década de los noventa. Cabe destacar que el tamaño de la organización es medido a partir de la planta de personal o el presupuesto anual (Cf. Solís y Angelelli, 2002).

Cuadro 1.3. Instituciones de política Pyme en América Latina

País	Institución	Año de creación	Personal	Gasto Anual (US\$ 000)	Área de dependencia
Argentina	Secretaría de la PyME y Desarrollo Regional	1997	S/d	S/d	Ministerio de la Producción
Bolivia	Viceministerio Micro Empresa	1997	22	730	Ministerio de Trabajo y Microempresa
Brasil	SEBRAE	1990	4500	450,000	-
Chile	CORFO	1939	s/d	s/d	-
Colombia	Dirección de Desarrollo Empresarial	1968	20	s/d	Departamento Nacional de Planeación
El Salvador	CONAMYPE	1996	24	6,500	Ministerio de Economía
Guatemala	Viceministerio de Micro y PyME	2000	s/d	s/d	Ministerio de Economía
Honduras	Consejo Nacional de la PyME- Dirección General de Inversiones	s/d	s/d	s/d	Secretaría de Industria y Comercio
México	Subsecretaría para la PyME	2000	s/d	s/d	Secretaría de Economía
Nicaragua	Instituto Nicaragüense de Apoyo a la PyME	1991	s/d	s/d	Ministerio de Fomento, Industria y Comercio
Paraguay	Subsecretaría de Estado de Industria	1960	450	800	Ministerio de Industria y Comercio
República Dominicana	PROMIPYME	1997	110	6,500	Secretaría de Estado de Industria y Comercio
Uruguay	DINAPYME	1990	29	s/d	Ministerio de Industria, Energía y Minería

Fuente: Solís, Alejandro y Pablo Angelelli. Políticas de apoyo a la pequeña empresa en 13 países de América Latina, *informe de trabajo*. BID, Washington, DC, 2002. P. 4 << <http://www.iadb.org/sds/doc/polapy13paises.pdf>>>

A nivel nacional, las iniciativas de apoyo a la MiPyME han variado en el tiempo. A pesar de que algunos autores (Ordoñez, 2002) afirman que el apoyo a la generación de empleo a partir del apoyo a la microempresa ha sido poco y la participación del gasto en tal ámbito va disminuyendo sexenio con sexenio, la realidad es que el gasto en apoyo a microempresas para

generación de empleo se ha promovido cada vez con mayor importancia sobre el territorio por medio de las distintas instituciones gubernamentales, tomando como instrumento de aplicación a las Organizaciones de la Sociedad Civil (OSC) que en las últimas décadas cabe destacar, se han proliferado en el país. Si bien el gasto en tal rubro no ha aumentado considerablemente, el impacto aunque no es el deseado, permite no quitar el dedo del renglón y seguir insistiendo en el perfeccionamiento de los programas de apoyo, buscando el fortalecimiento y posicionamiento de las MiPyMEs como estrategia de crecimiento económico y desarrollo territorial.

Para el 2001, existían 134 programas de apoyo empresarial en 11 dependencias¹⁹, como se muestra en la siguiente tabla. Tales programas, aunque con variaciones permanecen y se les suman nuevas propuestas de programas que pretenden resarcir los huecos que han dejado políticas anteriores. Al respecto, además, cabe resaltar que si bien aún queda mucho por hacer con respecto a la política de apoyo a la microempresa, estamos avanzando. Solo queda esperar que los recientes productos de investigación a nivel territorial sean retomados en el diseño y análisis de la política, en pro de la microempresa, con miras al desarrollo integral del país²⁰.

Cuadro 1.4. Número de programas de apoyo empresarial por dependencia

Institución	No.	Institución	No.	Institución	No.
S. Economía	34	SAGARPA	6	SEDESOL	4
BANCOMEXT	21	SEMARNAT	13	SHCP	18
NAFIN	19	STPS	5	SECODAM	3
CONACYT	7	SEP	4	Total	134

Fuente: Secretaría de Economía, 2001

<www.cipi.gob.mx/html/..%5CPol_Apoyo_Pymes_Mex.PDF>

19 En: Secretaría de Economía, 2001 << www.cipi.gob.mx/html/..%5CPol_Apoyo_Pymes_Mex.PDF>>

Cuadro 1.5. Número de programas de apoyo empresarial por tipo de apoyo

Tipo de Programa	No.	Tipo de Programa	No.
Apoyos y estímulos fiscales	24	Capacitación y asistencia	28
Apoyo a las dependencias	22	Créditos, capitalización y subsidios	14
Sistemas de información	1	Créditos de la Banca de Desarrollo	25
Interinstitucional	12	DR y encadenamiento productivo	8

Fuente: Secretaría de Economía, 2001 <
www.cipi.gob.mx/html/..%5CPol_Apoyo_Pymes_Mex.PDF>

Como se hizo mención anteriormente, en México es la Secretaría de Economía a través de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, la institución encargada de la política en torno a la MiPyME. Con afán de promover la competitividad empresarial, diseñando, fomentando y promoviendo programas y proyectos para la creación, consolidación y desarrollo de las MiPyMEs, con lo que se generarían más empleos la subsecretaría fue creada en el año 2000, durante el sexenio de Vicente Fox Quezada, gobierno que como podemos recordar tenía como eje estratégico del desarrollo la promoción de los negocios y empresas de menor tamaño.

Existe una amplia gama de programas implementados por la Secretaría de Economía, dirigidos a las MiPyMEs. Entre ellos se encuentran: Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME), Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE), Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM), Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR), Programa para el Desarrollo de la Industria del Software (PROSOFT), Programa de Competitividad en Logística y Centrales de Abasto (PROLOGYCA), Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (FONAES), Programa para el Desarrollo de las Industrias de Alta Tecnología (PRODIAT), Mi tortilla, Programa de emprendedores.

20 En: Secretaría de Economía, 2001 << www.cipi.gob.mx/html/..%5CPol_Apoyo_Pymes_Mex.PDF>>

Así, según datos de la Secretaría de Desarrollo Económico (Sedeco)²¹ para el 2009 en Baja California se promueven a través de la misma nueve programas de apoyo a la microempresa y alrededor de ocho más del Fondo de Apoyo a las Empresas en Solidaridad (FONAES)²² un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía; entre otros dentro de las distintas secretarías. Sin embargo estas políticas no han sido suficientemente eficaces. En este mismo sentido, podemos reconocer el Programa de apoyo a las microempresas denominado Financiamiento Mi Crédito, es un fideicomiso que se compone con recursos del gobierno del municipio de Tijuana y FONAES para el año de 1999 con un fondo de \$6,000,000 y a la fecha sigue funcionando.

Otra de las secretarías que promueve la atención a los microemprendimientos a nivel nacional es la Secretaría de Desarrollo Social y Humano (Sedesol) con su programa de opciones productivas. En Baja California, la institución responsable se denomina Sedesoe (Secretaría de Desarrollo Social del Estado), en ésta se dirige el programa de apoyo a microemprendimientos: Proyectos productivos.

En la misma línea, autores como Solís y Angelelli (2002) al hacer referencia a la tendencia de la política torno a la MiPyME en México, especifican como tendencia el aumento del nivel de coordinación institucional y la incorporación de criterios comunes para el diseño y evaluación de iniciativas por parte de distintas organizaciones, como la subsecretaría de la PyME, Nacional Financiera, BANCOMEXT, CONACYT y la Secretaría de Trabajo y Previsión Social. En tal sentido, aunque es reconocido el avance en número y diversidad de apoyos empresariales en México, cabe la necesidad de preguntarnos ¿a las necesidades de qué porcentaje de empresas responden tales programas?, y por lo tanto ¿qué porcentaje de empresas es el beneficiario potencial de acuerdo a los requerimientos de los programas?

Al respecto, como Giaoutzi (et. al., 2007) lo mencionan, las políticas para promover el sector de microempresas en un corto plazo deben ser implementadas como meros paliativos para mitigar los estragos del desempleo y una vez que tal sector se encuentre en una etapa de cambios estructurales que lo posicione dentro del mercado como un sector sólido. Sólo

21 Mexico first, Emprede, FIDEM, Desarrollo de PROVEEDORES, FOCIR, Capital Semilla, PROSOFT 2.0, PROLOGYCA y Programa Nacional de Empresa Gacela

entonces las políticas de promoción de microempresas se tomarán como fundamentales con una visión a largo plazo. Para entonces estaremos hablando de políticas subsidiadoras que vienen a rebasar al estado de bienestar asistencialista para promover un margen de acción donde la población pueda tomar decisiones directas sobre su desarrollo. Lo anterior refiere la necesidad de una tipología clara de las microempresas para que al mismo tiempo se puedan diseñar políticas específicas que respondan a las necesidades de la misma.

Si bien una de las características principales de la microempresa es la heterogeneidad, y además, dada su mayor dependencia del entorno inmediato, los contextos regionales condicionan las características y posibilidades de desarrollo de estos establecimientos. Las políticas que se diseñan de forma muy general no cumplen sus objetivos precisamente por su inadecuación a esta heterogeneidad, si las microempresas son una opción importante de mejora de las condiciones locales de vida, una tipología más detallada podría contribuir a obtener mejores resultados de las políticas de apoyo que se implementen (Martínez, 2004).

A pesar de que a partir de 1917, la evaluación de la gestión gubernamental hacía énfasis en el manejo de recursos, lo que se pudo hacer en materia de evaluación fue poco y se encontraba a cargo de distintas instancias; además, no existió un seguimiento adecuado. No es sino hasta la administración de López Portillo que comienzan las reformas a los procesos de planeación.

Es en la misma línea que, Cardozo (2006) plantea que el que un programa no logre los objetivos deseados o los resultados esperados puede responder a dos tipos de razones: endógenas y exógenas. Para identificarlas, propone tres modelos de análisis:

1. Analizar uno de los elementos del proceso únicamente, ya sea la gestión y evaluación, o los resultados alcanzados;
2. Analizar todo el proceso, los componentes del diseño e implementación;
3. Llevar a cabo la medición de impacto, a partir de lo cual se analizan las causas de fracaso y se diseñan correcciones.

Según el autor, es común que se opte por la primera opción de evaluación en la que se pueden identificar las razones de por qué el programa no está cumpliendo sus objetivos, sin tener que

22 Capital de riesgo solidario, Capital social de riesgo, ACCIS, Comercializadora social, IMP, Apoyo para la

recurrir a una evaluación de impactos que es considerada costosa y con resultados poco contundentes.

En la discusión desarrollada en el capítulo, se presenta la microempresa como un ente económico con capacidad de afectar su entorno y verse afectada por el mismo. Se observa al conjunto de microorganizaciones productivas como un actor fundamental en el desarrollo de los países, por la evidente capacidad de la microempresa para generar empleo y riqueza. A pesar de sus características particulares²³ que le permiten lograr el éxito en su territorio, la microempresa enfrenta grandes retos²⁴ que por sí sola no puede superar.

Ello, exige la intervención oportuna del gobierno, respondiendo a las características del sector que como anteriormente se ha mencionado, no es homogéneo, buscando con ello la adecuada inserción de la microempresa en el sistema productivo. A partir de esto, la participación de la microempresa podrá ser regulada con parámetros de calidad y al mismo tiempo, se podrá aprovechar el potencial de la microempresa como generadora de desarrollo.

Lo anterior representa la complejidad del sector microempresarial, lo cual implica impulsar programas de apoyo al sector con alcances de la misma índole. Por ello, el análisis de políticas de apoyo a las MiPyMEs exige un razonamiento que valla más allá de las posibilidades de concentrar esfuerzos políticos en la MiPyME como parte de la estrategia de desarrollo socio- económico. Después de reconocer el alcance del sector en la economía y el desarrollo de los territorios, recuperando la propuesta de análisis de política de Bardach (1998), vale la pena enfatizar en la definición del problema que se ha pretendido abordar con las políticas. No está por demás enfatizar que tal problema tendrá tantos matices como heterogeneidad existe dentro del tejido microempresarial.

Es por ello que organismos internacionales (BID, FUNDES, OIT) han sumado esfuerzos en el quehacer de recuperar las experiencias en materia de política empresarial, para con ello proponer reformas a los proyectos y programas en curso, tanto como el diseño de nuevos

Capitalización Productiva, PROCOMER, ADE.

23 Flexibilidad, capacidad de sobrevivir con bajas ganancias, operaciones poco intensivas de capital, su principal recurso es la mano de obra.

proyectos que den respuesta a la problemática inmediata y a mediano plazo que aqueja a la MiPyME en países en desarrollo como México. En el 2001 el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), con apoyo de Fundes Internacional, diseñó una metodología de valoración de políticas de pequeña empresa que tiene como objetivo principal “facilitar el trabajo de los gobiernos e instituciones en el proceso de revisión, análisis crítico y aprendizaje sobre políticas de apoyo a la MiPyME” (Berry, 2002: 3).

Al ser la primera experiencia del tipo, se considera importante poder recuperar algunos aspectos de la misma para ser aplicados al presente proyecto. Pues tal iniciativa metodológica representa un avance en el acercamiento al deber ser de la política de apoyo a la MiPyME y un parámetro de medición de impacto, no tanto como se acostumbra hacerlo, con base en cumplimiento de objetivos, con apego a reglas de operación diseñadas por expertos y número de empresas beneficiadas, sino más bien a partir de los verdaderos logros de la política, teniendo como punto de partida la situación real del sector en los países y regiones.

De acuerdo a Berry (Cf. 2002: 5-7) la estructura de la guía es de abajo hacia arriba, con el análisis la valoración de cada una de las áreas estratégicas. Se incluye el análisis y la valoración de programas, organizaciones y consistencia interna, logrando con ello una evaluación integral de la política. Las áreas consideradas son: financiamiento, tecnología e información, mercadeo y comercio exterior, marco regulatorio, recursos humanos, educación y capacitación, y cooperación empresarial. Considerando tres tipos de criterios para su valoración: finales, los cuales reflejan el bienestar económico de la sociedad; intermedios, que permiten evaluar si los objetivos más directos de un programa de apoyo se han alcanzado; e institucionales, mismos que miden la calidad de las instituciones involucradas en la implementación de las acciones.

El autor menciona además que la aplicación del análisis se lleva a cabo en cinco etapas. Comenzando por el indagación en datos estadísticos de desempeño de las MiPyMEs durante un periodo de referencia. La segunda etapa consiste en recabar información general sobre instituciones y programas de apoyo a la MiPyME, con lo que se busca relacionar

24 Entre los que reconocemos: precarización laboral, inestabilidad temporal, que no existe un sistema fiscal apropiado, limitado o nulo conocimiento de gestión y gerencia, limitadas oportunidades de crecimiento y acceso a créditos.

dependencias con programas e identificar cómo es el proceso de toma de decisiones y la interacción entre los ámbitos nacional y regional. En la tercera etapa se definirá el alcance del análisis, en la cuarta etapa se lleva a cabo el análisis detallado de las instituciones y los programas en cada área de política. Por último, es necesario el análisis de complementación o superposición entre áreas de la política MiPyME, enfatizando en la relación que exista entre la política y el desempeño del sector. En este punto cabe resaltar lo que el autor enfatiza al dejar claro que la complejidad del análisis y los resultados del mismo, dependerá en gran medida de la información secundaria, cuantitativa y cualitativa disponible.

En síntesis, en las páginas que componen este capítulo teórico, se logra un acercamiento a la realidad de la microempresa en México desde distintas miradas. Pues se recuperan las iniciativas de académicos e investigadores preocupados por la atención a la microempresa en México y algunos en América Latina, reconociendo a la microempresa un elemento indispensable del desarrollo en esta nueva etapa de la sociedad y la economía. La microempresa sin así pensarlo se ha colocado como bastión de la economía y desarrollo de los países y regiones, ello responde a las características de la microempresa que en el nuevo contexto local- global permiten aprovechar las oportunidades que en día se presentan.

Esto es poco de lo que se ha pretendido dejar en claro en líneas anteriores, enfatizando en la importancia de no sólo reconocer a la microempresa como real motor de desarrollo, sino como potencial beneficiario de política, puesto que ésta enfrenta situaciones a las que no puede responder individualmente y es el Estado el facultado para apoyar en etapas decisivas para la misma. Aquí la importancia de centrar la atención en la política de apoyo a la microempresa como instrumento eficaz de desarrollo social y crecimiento económico, además de la búsqueda de integración de los distintos actores productivos al sistema productivo local y al desarrollo regional.

Capítulo II. LA MICROEMPRESA COMO ACTOR PRODUCTIVO

El principal rasgo que caracteriza a las microempresas es *la enorme diversidad existente tanto en sus condiciones de operación como en sus necesidades de apoyo* (Skertchly, 2000: 43).

A nivel internacional las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs) tienen una participación considerable tanto en el desarrollo como en la economía de los países. Además internacionalmente el sector de las MiPyMEs es reconocido por su amplio potencial para confrontar problemas relacionados con la pobreza, la generación de empleo, el crecimiento económico y la mejor distribución del ingreso. No obstante, el comportamiento macroeconómico de los últimos años no ha generado las condiciones necesarias para que el sector microempresarial pueda crecer de manera dinámica y estable.

En América Latina las razones por las que se estudia el sector de la Micro y Pequeña Empresa (MyPE) de un tiempo a la fecha se han ido modificando por factores como el escenario económico internacional y las recurrentes crisis en algunos países de la región. En México, este sector representa más del 95% del total de empresas, captando entre el 60 y 70% de la Población Económicamente Activa (PEA) y contribuyendo con el 50- 60% del Producto Interno Bruto (PIB) (OCDE, 2000). Lo anterior resalta cada vez más la importancia de la MiPyME como promotoras del desarrollo local al representar además en muchos casos, un complemento del trabajo de la empresa de mayor tamaño.

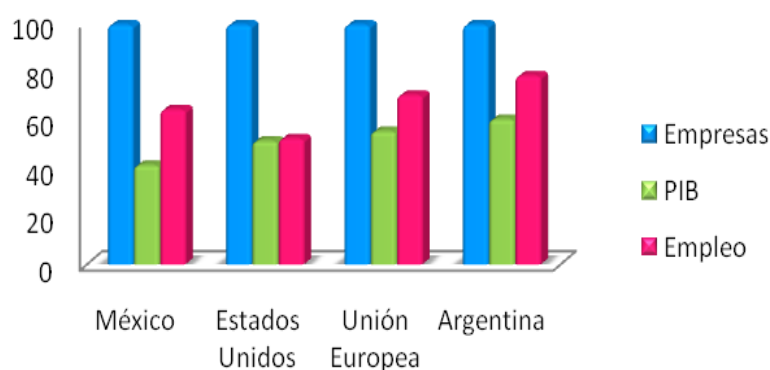
Los principales problemas que enfrenta el sector para su desarrollo son los obstáculos de entorno²⁵ (CIPI/ SECOFI, 2000), en tal sentido Boisier (1998) hace referencia a la importancia del entorno para el desempeño de la empresa de menor tamaño, puntualiza que éstas y sobre todo la microempresa, demanda condiciones ambientales aptas para su desarrollo. Es de tal manera que el éxito de las empresas en el territorio depende de su estructura como de su comportamiento en el mismo, tanto en un ámbito social como económico.

25 Definidos por el FUNDES (2000: 6) como todos los principales problemas que perjudican a las pyme en el inicio, desarrollo o diversificación de sus actividades.

Así mismo, el crecimiento del sector de las MiPyMEs responde a distintas razones, las cuales están íntimamente relacionadas con las características del espacio. Ejemplo de ello, cabe resaltar que en Birmingham, UK, el aumento de las empresas de menor tamaño responde a la disminución de la participación de de las grandes empresas en el territorio, al representar ahora la única fuente de empleo para la población desempleada, quienes optan por abrir un negocio. Por otro lado, en lugares como Boston, USA la proliferación de las empresas de menor tamaño responde a la creciente demanda de servicios de la grande empresa de base tecnológica.

Ahora bien, a pesar de las evidentes diferencias entre países, la participación de la MiPyME en México es comparable con la que tienen este mismo tipo de establecimientos en Estados Unidos, la Unión Europea y Argentina, como se puede observar en la siguiente gráfica:

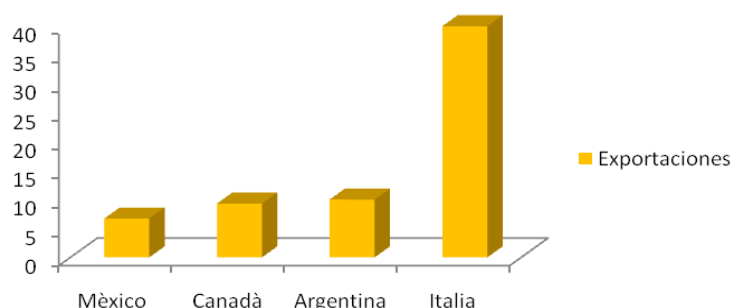
Gráfica 2.1. Comparativo de MiPyMEs a nivel internacional (%)



Fuente: Secretaría de Economía. Documento Informativo sobre las Pequeñas y Medianas Empresas en México < http://www.cipi.gob.mx/html/..%5CPol_Apoyo_Pymes_Mex.PDF>

No obstante tales porcentajes que hacen referencia a la participación de la microempresa, en México sólo alrededor de 34,700 exportan, contribuyendo con el 6.7% de las exportaciones. Cifra bastante baja, al compararla con las de países como Italia, donde las exportaciones de la MiPyME representan el 40% del total nacional (Ver Gráfica 2.2. Porcentaje de Exportaciones de las MiPyMEs. Comparativo internacional).

Gráfica 2.2. Porcentaje de Exportaciones de las MiPyMEs. Comparativo internacional.



Fuente: Secretaría de Economía. Documento Informativo sobre las Pequeñas y Medianas Empresas en México <http://www.cipi.gob.mx/html/..%5CPol_Apoyo_Pymes_Mex.PDF>

1. Contexto microempresarial en México y Baja California

La identificación de las características de una región o localidad es el diagnóstico básico para el diseño y la propuesta de políticas de intervención en las distintas áreas del desarrollo. Más aún al hacer referencia a un problema y a un sujeto de estudio que como se ha presentado en líneas anteriores, difícilmente puede extraerse de su entorno para su estudio. Un acercamiento real a la microempresa, a sus características y su situación, exige el reconocimiento de su entorno y el contexto en el que se ubica.

Así, en éste capítulo se presenta un análisis general de la situación de la microempresa en México y el estado de Baja California. El mismo se desarrolla en base a los datos de INEGI (2008- 2009) de acuerdo a los resultados del Censo Económico (2009), la Encuesta Nacional de Micronegocios ENAMIN (2008) y la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo ENOE (2009). Con tales datos se pretende analizar y reflexionar sobre la realidad y los problemas de la microempresa en el territorio. Tomando como referencia la clasificación de los problemas que presenta el INEGI, a decir: falta de clientes, falta de crédito, bajas ganancias, competencia excesiva, no les pagan a tiempo, problemas con la autoridad, entre otros.

Ciertamente los Estados latinoamericanos en su mayoría se han visto obligados a profundizar las reformas iniciadas en la década de los noventa, con ello se afecta directamente a las

unidades productivas y como podrá comprenderse, son la micro y pequeña empresa la que más reciente las transformaciones. En tal sentido, el gobierno mexicano en las últimas décadas ha adoptado una posición que favorece la atracción de inversión extranjera en lugar de fortalecer la producción interna. Es por ello y observando la estructura del PIB por sector económico (Ver Tabla 2.1. Estructura del PIB, México 2000- 2009) que hoy en día más que nunca resulta imperante replantear la potencialidad estratégica regional y local para fortalecer la economía nacional y regional (Cf. Contreras, 2007).

Tabla 2.1. Estructura del PIB, México 2000- 2009

Estructura del PIB (%)	2000	2005	2009
Agricultura	5.1	5.0	4.3
Industria	26.4	24.7	11.3
Manufactura	19.7	17.9	17.3
Construcción	3.9	3.9	6.4
Servicios	63.0	65.7	62.5

Fuente: con base en Banxico, 2006 e INEGI, 2009

Gráfica 2.3. Estructura del PIB, México 2000- 2009



Fuente: con base en Banxico, 2006 e INEGI, 2009

Se observa en la gráfica anterior que la participación del sector servicios tiene una mayor aportación al PIB Nacional, punto que vale la pena destacar al considerar que el sector microempresarial se concentra principalmente en este sector económico. A nivel nacional, la microempresa representa un 95.1% de las empresas del sector industrial, un 94.4 del sector comercial y un 97.6% para servicios. Así mismo, el sector microempresarial capta el 57.8% del empleo en el sector comercio, sobresaliendo los alimenticios al por menor (50.9%) y no alimenticios al por menor (36.1%). En el sector servicios capta un 56.7%, concentrándose en restaurantes, bares y reparación automotriz.

En tal sentido, la dinámica de proliferación de microemprendimientos productivos en el estado sigue el mismo patrón que en el país. Tal dinámica responde a distintos factores propios de los territorios, siendo los más recurrentes el desempleo y la falta de oportunidades que obliga a la población a buscar opciones de autoempleo. Aquí la importancia de centrar el presente estudio en la microempresa de Tijuana, Baja California, puesto que a pesar de que el estado se caracteriza por una importante participación de la industria manufacturera (especialmente maquiladora), no es el sector que mayor número de empresas reporta en el estado.

Así, el tejido empresarial del estado de Baja California se compone en su mayoría por microempresas ubicadas dentro de los diferentes sectores de la actividad económica. Del total de empresas en la entidad, 83.8% son clasificadas como micro, concentrándose principalmente en el sector comercio. De acuerdo al Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) para el 2002, de los establecimientos en la entidad, el 53.4% eran del sector comercio, mientras que el 24.3% y el 22.3% pertenecían al sector servicios e industrial respectivamente.

Ahora bien, no obstante que Baja California es considerada uno de los estados con mayor dinamismo industrial y menor índice de marginación a nivel nacional de acuerdo a la Conapo, un considerable porcentaje de familias migrantes que viven en colonias irregulares se ven afectadas por el problema de la pobreza. Estos hogares son sostenidos por el ingreso que genera una microempresa de subsistencia que no puede crecer por la incapacidad de la familia para generar capital de reinversión necesario para hacer crecer la microempresa (Cf. Mungaray, et. al., 2005). Esta misma estructura cabe mencionar, se reproduce en los distintos

municipios del estado. En Tijuana que concentra el 47 % del total de empresas en el estado, tal comportamiento es explicado por su cercanía al condado de San Diego, así como a los residentes de otros estados de la república que llegan en busca de oportunidades (Cf. Mungaray, et. al., 2007).

En tal sentido, cabe citar a Espinoza (1993: 146), quien afirma que “la realidad en el mundo señala a la actividad del empresario como la verdadera función motora de un desarrollo permanente, creciente y más equilibrado, que alentando y fortaleciendo el éxito de la iniciativa individual, se traduce en el corto plazo en mayores niveles de bienestar para la población en su conjunto”. Lo que hace referencia a un tejido empresarial que compone la iniciativa socio- económica de una sociedad emprendedora, sin embargo es necesario diferenciar a la empresa, comenzando por su tamaño, para así poder valorar de una manera más objetiva su potencial y participación real en el desarrollo.

Lo anterior reconociendo además que a pesar de que el panorama económico nacional parece beneficiar en poco la estructura productiva local, la microempresa tiene un rol muy importante en el desarrollo y la economía del país. Éstos establecimientos dan pie a una iniciativa dinámica y emprendedora de la sociedad civil, puesto que la población a falta de empleo ó con la percepción de un ingreso bajo que no permite a las familias cubrir las necesidades básicas del hogar, recurre al trabajo en actividades mercantiles y/ o comerciales para complementar su ingreso (Contreras, 2007; Espinoza, 1993).

1.1 Principales características de la microempresa mexicana y tijuanaense

De acuerdo a los criterios de clasificación publicados en el Diario Oficial de la Federación del 30 de junio de 2009, el tamaño de la empresa se determina a partir del valor resultado de multiplicar el número de trabajadores en el establecimiento por 10%; mas el monto de las ventas anuales por 90%. Esta cifra debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de cada categoría, que va desde 4.6 en el caso de las microempresas, hasta 250 para las empresas medianas. Tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 2.2. Criterios de clasificación para la empresa en México

Estratificación				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado
Micro	Todos	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

Fuente: Diario Oficial de la Federación del 30 de junio de 2009.

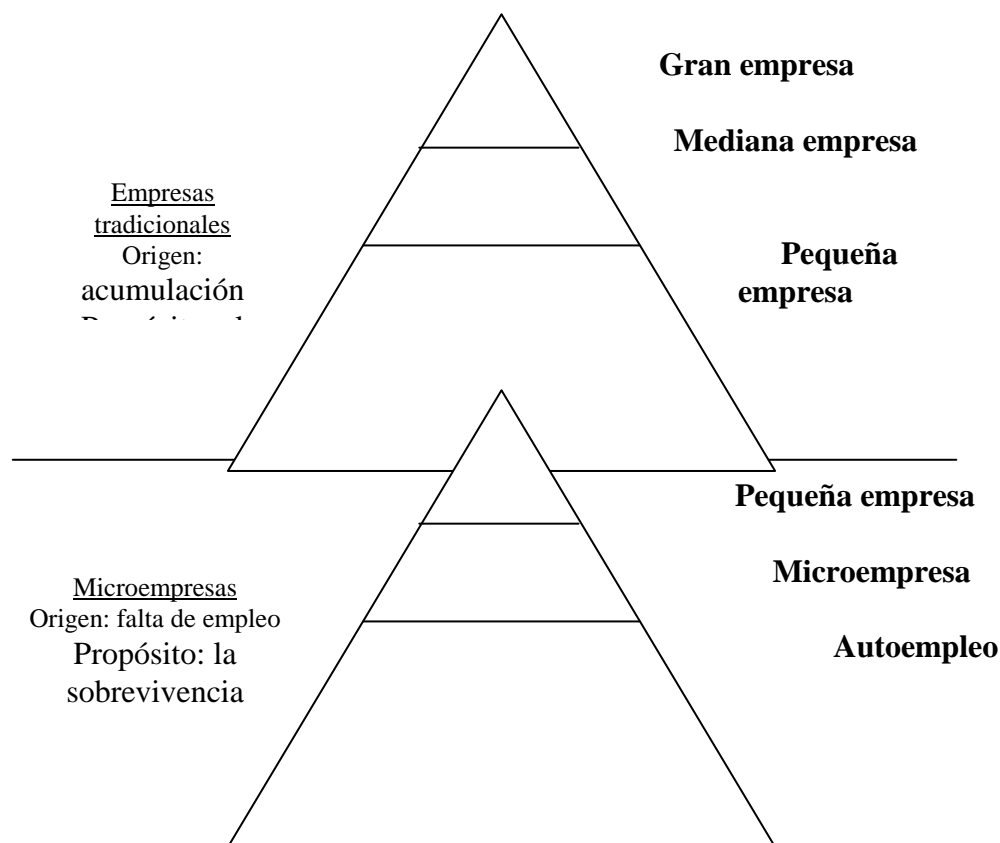
A pesar de que en México como en otros países normalmente se recurre a la clasificación de empresas por el número de empleados, es necesario comprender que las organizaciones microempresariales representan un sector complejo con múltiples dimensiones (no siempre económicas) que difícilmente se pueden resumir en el número de empleados por establecimiento. El número de empleados para la clasificación de las empresas es insuficiente, aún cuando en los últimos años se incluye el rango de ventas anuales. Esto se debe a que un gran número de los micro y pequeños establecimientos carecen de un registro contable y ciertamente que la variación de ventas entre las empresas varía con razón del sector, actividad y características del microempresario.

Así, la carencia de información sobre el sector ha llevado a considerar al sector de las MiPyMEs un sector homogéneo. Arroyo (1998) consiente de la necesidad de diferenciar a las empresas del sector, propone una clasificación a partir de la superposición de dos estructuras piramidales en los conjuntos empresariales de los países, como se muestra en el siguiente esquema (Ver Esquema 2.1. Principales diferencias entre la empresa tradicional y la microempresa), en el que todas las empresas, independientemente de su tamaño se mueven en un mismo universo pero de manera diferenciada de acuerdo a su origen.

A partir de lo anterior, cabe reconocer que dadas sus características particulares, es necesario que la microempresa sea una unidad de atención específica de las políticas públicas. Pues el

número de microempresas a nivel nacional y su distribución en las entidades hacen alusión a la misma importancia de la que se hace referencia.

Esquema 2.1. Principales diferencias entre la empresa tradicional y la microempresa



Fuente: Arroyo, Jorge. Algunas ideas sobre políticas públicas para el financiamiento de la microempresa en América Central, conferencia dictada en el Foro Internacional de Financiamiento de la Micro y Pequeña Empresa realizado en San Salvador, 26 al 28 de octubre de 1998, p. 3 En: <<[http://portal.oit.or.cr/index.php?option=com_staticxt&staticfile=empleo_sost/promicro/pol pub finan me ac.pdf](http://portal.oit.or.cr/index.php?option=com_staticxt&staticfile=empleo_sost/promicro/pol_pub_finan_me_ac.pdf)>>

En 2008, la Encuesta Nacional de Micronegocios (ENAMIN) registró 8 millones 108 mil 755 establecimientos, de los cuales el 87.12% pertenece a trabajadores por cuenta propia (ENAMIN, 2008). Con respecto a 1998, el número de establecimientos registrados por la encuesta se incrementó 54.26%. Ciertamente en términos generales la ENAMIN 2008 no es

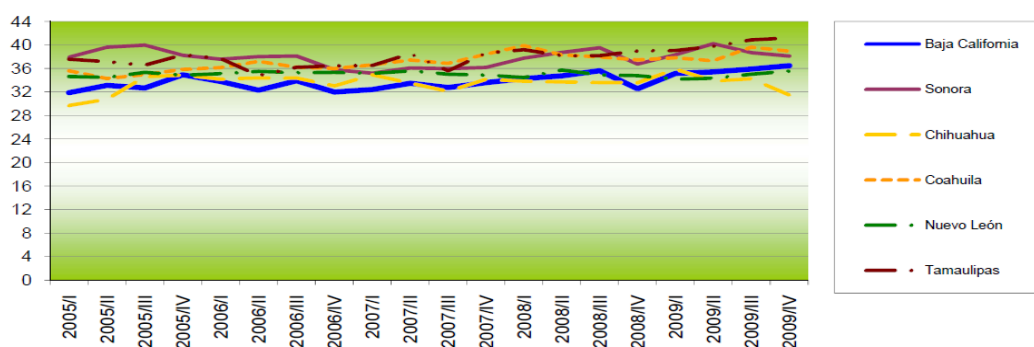
comparable con las encuestas anteriores ya que la ENAMIN 2008 tiene representatividad a nivel nacional, mientras que las otras son solo representativas en áreas urbanas.

Por lo anterior, para tener en cuenta el aumento de la participación de los micronegocios en la economía mexicana, podemos recurrir a la comparación de las dos últimas encuestas anteriores al 2008 que son la de 1998 y 2002 en donde el número de micronegocios aumentó un 4.8% aproximadamente. Así mismo, de acuerdo a los resultados del censo económico 2003 y 2008, en este lapso de tiempo el número de establecimientos del comercio al por menor aumentó 14.57%. Por lo que sería de esperarse que el total de micronegocios a nivel nacional halla aumentado más que el 4.8% reflejado para el periodo comprendido entre 1998 y 2002.

Dinámica similar la del estado de Baja California que en 1998 registraba 57 404 empresas y 61 812 en 2003, presentando un incremento de 7.67 %. De acuerdo a Ramírez- Urquidy y otros (2009) el mayor incremento se vio en el sector microempresarial, pasando de 52 412 a 56 597 establecimientos, elevando su participación un .3% de 1999 al 2003. Además cabe mencionar que para el 2003, el sector generó un valor agregado de 16% del total, que representa dos puntos porcentuales por encima del indicador nacional (Ramírez- Urquidy, et. al., 2009).

Como se ha hecho mención anteriormente, un gran porcentaje de las empresas en el Estado son de menor tamaño (MiPyMEs), de tal manera que la participación de las MiPyMEs en la ocupación total del estado ocupa para el cuarto trimestre del 2009 el cuarto lugar entre los estados fronterizos (Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas), como se muestra en la siguiente gráfica.

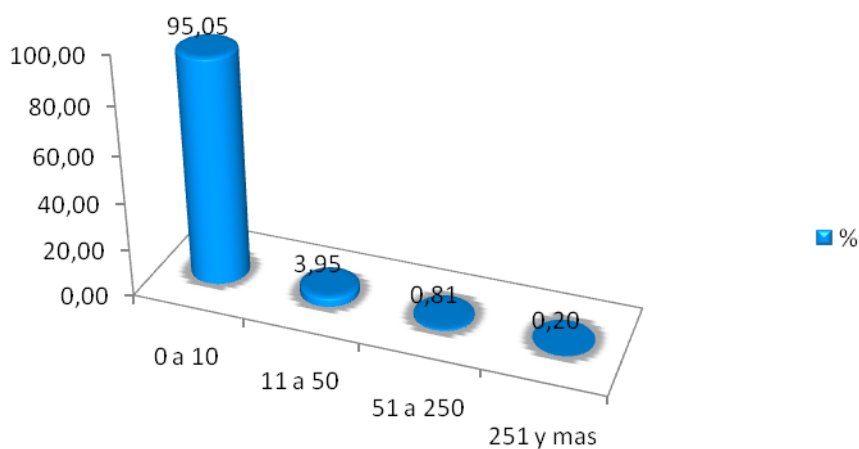
Gráfica 2.4. Participación porcentual de las MiPyMEs en la ocupación total en los estados de la frontera norte.



Fuente: SEDECO, 2009. Participación de las MIPYMES en BC.

Así, como se observa en la siguiente gráfica, basándose en la definición de empresa por el número de empleos generados por el establecimiento, en México el 95.05% de las empresas son micro (en más de una década más o menos oscilan en el mismo porcentaje de acuerdo a los datos en 1993: 95.8%, 1998: 95.9%, 2003: 95.5% y 2009: 95.05% con base en los resultados de censos económicos presentados por el INEGI 2006, 2008). Sin embargo, no se debe perder de vista que la esperanza de vida de la microempresa se presume en 2 años, con lo que se corre el riesgo de pensar que se cuenta con los suficientes establecimientos para generar empleo para la población, sin embargo, no se tiene la certeza de que las empresas registradas en los censos, a la fecha sigan funcionando y generando ingresos para la población.

Gráfica 2.5. Unidades económicas, México 2009

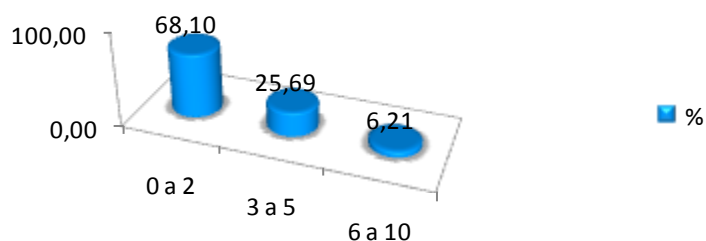


Fuente: Con base en los resultados del Censo Económico 2009, INEGI.

En cuanto a la generación de empleo por éstos establecimientos, como se presenta en la siguiente gráfica, del total de microempresas, el 68.10% son establecimientos que tienen de 0 (cuando solo el dueño se hace cargo del negocio) a 2 empleados, el 25.69% dan empleo a de 3 a 5 empleados y el 6.21% de 6 a 10. En la siguiente gráfica se presentan los establecimientos económicos que tienen de cero a diez empleados, considerando que la microempresa puede dar empleo hasta a diez personas de acuerdo a su actividad, etc.

Se puede observar que más del 50% son establecimientos que generan empleo hasta para dos personas más además del dueño, mismos que suelen ser familiares del dueño. Ello hace referencia en gran medida a empresas familiares de subsistencia que en gran medida no cuentan con registro ni seguridad social. La importancia de la microempresa consiste en gran medida en su capacidad de generar empleo, por ello resulta importante prestar atención a la generación de empleo en las mismas.

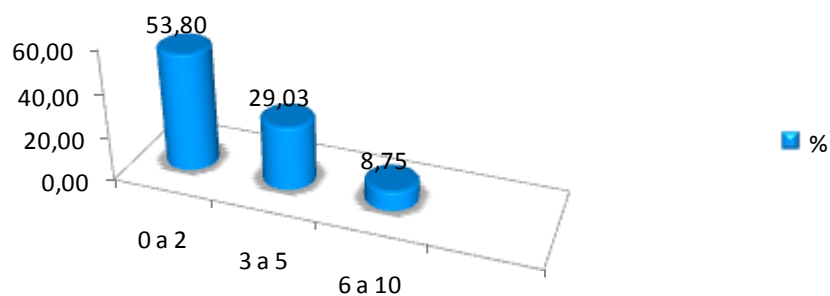
Gráfica 2.6. Unidades económicas de 0 a 10 empleados, México 2009



Fuente: Con base en los resultados del Censo Económico 2009, INEGI.

Comportamiento similar el de la microempresa en Baja California, tal como se aprecia en la siguiente gráfica:

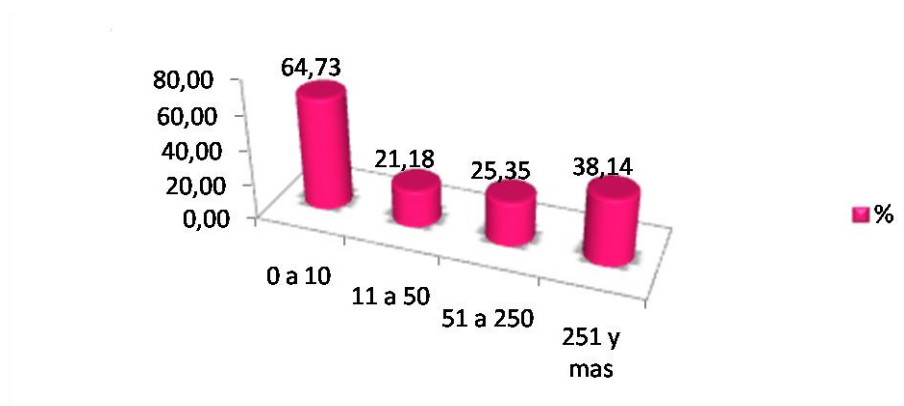
Gráfica 2.7. Unidades económicas en Baja California que tienen de 0 a 10 empleados, 2009



Fuente: INEGI, 2009.

Aunque pareciera paradójico que con tales cifras la importancia de la microempresa sea por la generación de empleo, sin embargo al sumar el empleo generado por el de microestablecimientos, captan un mayor porcentaje de la PEA que las pequeñas, medianas y grandes empresas juntas (Ver Gráfica 2.8. Personal ocupado total en empresas, México 2009). Además debido a su tamaño, hace más fácil su funcionamiento y manejo o dirección.

Gráfica 2.8. Personal ocupado total 2009

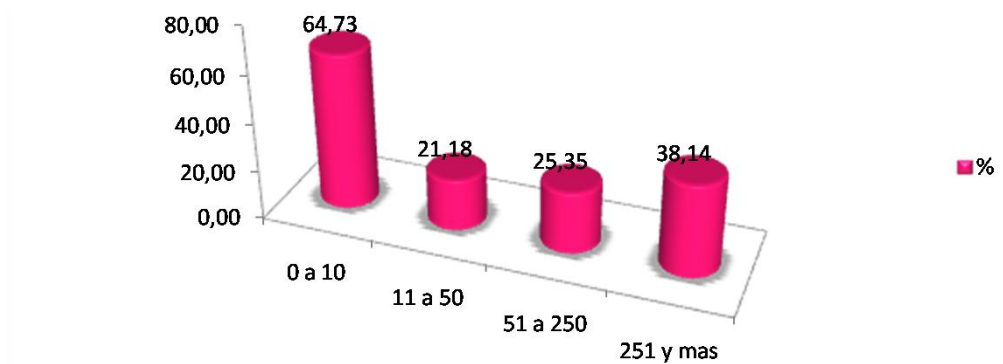


Fuente: Con base en los resultados del Censo Económico 2009, INEGI.

El 64.73% de la población económicamente activa labora en empresas que generan empleo para de 1 a 10 trabajadores. Sin embargo, a pesar de las características positivas de la microempresa que le permite posicionarse en el territorio con un capital mínimo y sobrevivir con pocas ganancias, su capacidad de permanencia, además de con la necesidad de los dueños, tiene que ver con otros factores característicos de las empresas de menor tamaño, como las razones de apertura y las expectativas del dueño con respecto al negocio y con otros ajenos a estos establecimientos. Lo mismo para la microempresa en Baja California.

Mismo patrón que sigue Baja California donde, como se observa en la siguiente gráfica, más del 60% de la fuerza laboral es captada por establecimientos considerados como microempresas, ya que son los que cuentan con de 0 a 10 empleados.

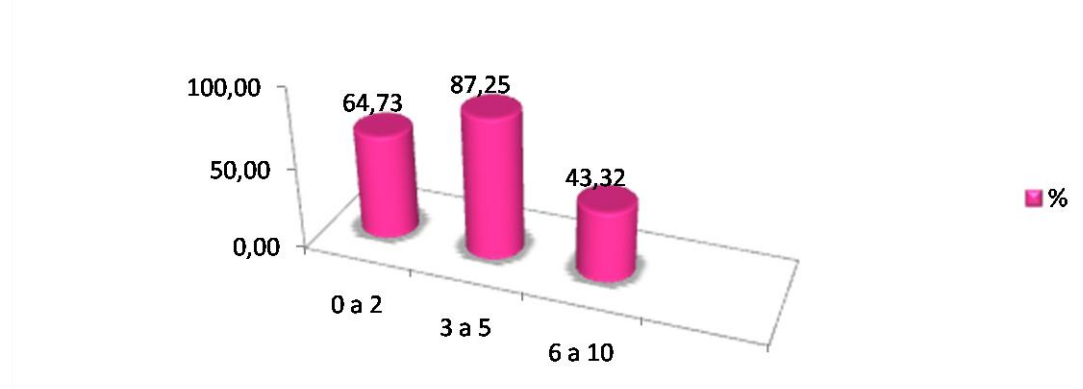
Gráfica 2.9. Personal ocupado total en Baja California, 2009



Fuente: INEGI, 2009.

Cabe destacar que, a pesar de que el mayor número de establecimientos se concentra en los que generan de 0 a 2 empleos (además del dueño), el mayor porcentaje de fuerza laboral captada por las microempresas se concentra en los establecimientos que generan de 3 a 5 empleos.

Gráfica 2.10. Personal ocupado en unidades económicas de 0 a 10 empleados, Baja California 2009



Fuente: INEGI, 2009.

Si bien la ciudad de Tijuana y sus alrededores es un lugar de contrastes que representó una estabilidad económica y calidad de vida para sus habitantes. Hoy en día, este proceso de

crecimiento y expansión ha provocado más bien, exclusiones y desigualdades, más aún a partir de la crisis de los ochenta. Es por ello que surge la necesidad de que la población marginada de Tijuana contemple la sobrevivencia como la mayor prioridad, con ello se crean microempresas para el sustento tanto del dueño como de su familia y las personas que operan en ellas (Mungaray, et. al., 2001).

La ciudad de Tijuana sigue la misma dinámica de participación empresarial en la economía del estado de Baja California. Cabe mencionar que es uno de los municipios más representativos en cuanto a la concentración de micro establecimientos, pues para el 2002 en Tijuana se concentraba el 45.5 % de microempresas en el estado, como se muestra en la siguiente Tabla. La dificultad que enfrenta la población para encontrar una fuente de ingreso, lleva a las familias que habitan en las zonas marginadas de las ciudades a establecer una empresa que representa su subsistencia (Aguilar y Barrón, 2004).

Tabla 2.3. Número de micro establecimientos por municipio en Baja California, 2002

Municipio	Microempresas
Ensenada	17.9%
Mexicali	32.7%
Tecate	2.5%
Tijuana	45.5%
Playas de Rosarito	1.3%

Fuente: Mungaray, Alejandro; Ramírez, Natanael; Aguilar, José G. y Beltrán, José M. Poder de mercado en microempresas de Baja California. Problemas del Desarrollo. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Vol. 38. No. 148. 2007.

Ahora bien que, a pesar de que existen varios estudios recientes sobre la microempresa en la estructura socio- económica, no existen suficientes datos desagregados que reflejen la situación actual de la microempresa en Baja California y en Tijuana en particular. Por ello, para un mayor acercamiento a las características generales de la microempresa en el estado,

cabe hacer referencia a los datos del Centro de Investigación, Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa (CIADMYPE) sobre los aspectos socioeconómicos de las microempresas de Baja California (CIADMYPE, 2009).

Los datos corresponden a una muestra de 695 empresas que han sido asistidas por el CIADMYPE en el periodo 2001- 2007 en la entidad. De acuerdo a la base de datos, el 56.1% elaboran productos, 50.4% de alimentos y 5.7% de metal; el 26.7% pertenecen al sector comercio y el 17.2% al de servicios. En cuanto al perfil del microempresario, el 60% son mujeres, el 73% son casados o en unión libre, el 18% solteros, el promedio de dependientes económicos por microempresario es de 2.27%, el 10.4% no tiene estudios, el 34.7% tiene estudios de primaria, el 22.6% de secundaria, el 32.3% de técnica y preparatoria. Al mismo tiempo que, los ingresos anuales de las microempresas de la muestra son de \$131, 406.4 y \$6, 976.8 por empleado. Sobre el empleo generado por los microestablecimientos, el 90% de las microempresas se conforman por entre 1 y 3 empleados incluyendo al dueño.

Principales problemas de las MiPyMEs en México

Como se hizo referencia anteriormente, el tiempo de vida de la MiPyME en México se ha reducido del 2007 a la fecha a un máximo de 2 a 6 años, cuando en el año de referencia se consideraba que el tiempo de vida era de 5 a 7 años. Algunos especialistas, afirman que lo anterior se atribuye a la falta de vinculación con programas de apoyo y financiamiento; el entorno económico; poca competitividad en precios, calidad y distribución (Cf. Álvarez, 2009); así como la falta de preparación de sus dirigentes Rodríguez- Méndez, 2007a).

En tal sentido, Rodríguez- Méndez (2007a) afirma que de las empresas que fracasan el 43% de las MyPEs fracasan por errores administrativos; mientras que el 24% cierra por *tropiezos financieros*; otro 24% por problemas fiscales; 16% no puede continuar por problemas relacionados con ventas y cobranza; al tiempo que 4% fracasa por cuestiones relacionadas con la producción y el 3% por conflictos con los insumos. En la misma línea, el autor hace referencia al hecho de que alrededor del 65% de los establecimientos son empresas familiares y más del 80% no cuenta con preparación o certificación en la actividad del negocio; mientras que el 50% no utiliza técnicas en calidad o productividad y sólo un 24% maneja alguna licencia o patente.

Mientras que Zuñiga (En: Gil, 2009) asevera que la limitada esperanza de vida responde principalmente a la carencia de una cultura empresarial, así como de un modelo educativo que las fortalezca, por ello afirma que “hay muchos factores que influyen en el poco tiempo de vida. Para empezar, no hay una cultura empresarial. Si hay una oportunidad de negocio, se duplican las empresas y saturan el mercado, compiten con el precio, llega un momento en que sus costos de producción ya no son sustentables y desaparecen los dos. Cuando, de existir una cultura, se podría desarrollar la ventaja competitiva del servicio que por su accesibilidad es la que deberían potenciar las Mipymes”, al mismo tiempo que reconoce que para alcanzar un nivel de cultura empresarial deseado, será necesario enfatizar en las cooperativas y en las empresas integradoras.

Y es que es evidente que empero de la importancia de la MyPE en la economía y el desarrollo del país, éstas fracasan con cierta facilidad, ¿qué es lo que hacen mal?, a continuación se presentan los diez errores más comunes que terminan con la vida de las MyPEs, en el decálogo titulado: *10 errores más comunes que terminan con la vida de las Pymes* (Cf. Rodríguez- Méndez, 2007a, 2007b; Rodríguez, 2009; Ghignone, 2009):

1. *Ausencia de una cultura empresarial*: la mayoría de las MyPEs pocas veces se plantean misión, visión y valores. El no contar con una visión empresarial, envía mensajes confusos a clientes, proveedores y empleados sobre quién se es y hacia dónde se camina. Alan Castellanos, director adjunto de Nacional Financiera (Nafin), advierte: “veo varios problemas de liderazgo, de falta de una cultura empresarial, problemas de mercado, problemas de control de costos, de manejo de inventarios, mercadotecnia y problemas de capacitación”. El no tener cultura empresarial, es lo mismo que no tener dirección, ¿Cómo se pretende entonces que la MyPE permanezca o valla a algún lado si el establecimiento viaja a la deriva?

2. *Falta de un análisis estratégico*: frecuentemente nos topamos con que la apertura de nuevos negocios no responde a la existencia de mercado, pues no existe un análisis estratégico previo que les oriente sobre sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Estos establecimientos generalmente tienden a fracasar, al no estar respaldados por un análisis estratégico.

3. *Mala administración*: ésta es una de las causas frecuentes de fracaso de las MyPEs, y es que de cada 10 establecimientos solo los dueños de 2 están capacitados para administrar un negocio, de acuerdo con el documento “Fundamentos de negocio, Administración, Filosofía empresarial, La Pyme y los empresarios”, publicado por Nacional Financiera (Nafin), muchas empresas surgen de una corazonada más que de un conocimiento significativo del negocio y sus características. Suele ser común que los dueños se sientan con los conocimientos suficientes en todas las áreas del negocio, y rechacen cualquier oferta de asesoría o apoyo.

“Casi siempre se trata de negocios de un solo dueño que hace las veces de administrador, técnico, comercializador, financiero y fiscalista. Por consiguiente, la empresa suele enfrentar una serie de problemas laborales, fiscales, financieros y de regulación que frenan el desarrollo de la empresa dejándola indefensa ante la competencia nacional e internacional”, aclara Luis Enrique Dávila, consultor del Centro Regional para la Competitividad Empresarial de la Ciudad de México (Crece).

4. *Incompetencia*: la incompetencia del dueño para llevar las riendas de un negocio, suele ser una de las principales causas por las que el negocio fracase. Es necesaria una capacitación constante en todos los ámbitos relacionados con el negocio tanto del dueño como de los demás participantes en el mismo. Además, hay que estar siempre pendientes de los cambios en el mercado que son los que guiarán al negocio y al dueño a hacer cambios cuando sea necesario.

5. *Creerse todólogo*: éste punto está relacionado con los anteriores, pues hace referencia a que el dueño se considere lo suficientemente apto para hacer de administrador, técnico, comercializador, financiero, vendedor, productor, contador, etc. Como lo puntualiza acertadamente Juan Manuel Garfias, director de Liderazgo Empresarial del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey Campus Estado de México (ITESM),

“por supuesto que muchas empresas empiezan así, siendo empresas de un solo hombre, pero el error está en seguir así por demasiado tiempo pensando que te vas a ahorrar mucho dinero cumpliendo tú mismo todos los roles”.

6. *Mala previsión financiera*: la deficiente administración y la falta de un plan estratégico, lleva inevitablemente a una mala previsión financiera, no se determina con anticipación los fondos necesarios para poner en marcha la empresa y cómo van a obtener el capital.

7. *Adquisición de deuda sin previsión*: o lo que es lo mismo, gastar más de lo que se gana, en opinión de Alan Castellanos, director adjunto de Nacional Financiera (Nafin), no siempre el crédito es la medicina correcta para la MyPE. En todo caso antes de contraer una deuda, el dueño de la MyPE apoyada por el facilitador del crédito, debería realizar una evaluación de cuál va a ser el fin de ese crédito, la forma de administrar esa cartera y la fuente de pago.

8. *Centralización del poder*: se estima que por cada seis empresas que se crean en primera generación, sólo dos pasan a la segunda y de éstas solo una llegará a la tercera generación. Son los conflictos relacionados con la autoridad, el manejo de los recursos, el valor del trabajo y la sucesión que, sumados a cuestiones emocionales, hacen de la empresa familiar una verdadera bomba de tiempo. Al respecto, Enrique Taracena, director de Investigación del IPADE afirma que:

“Para poder institucionalizar hay que profesionalizar primero, pero ¿a qué le llamamos institucionalizar? A conseguir que la empresa tenga vida propia, que no depende de una o dos personas y esto significa construir órganos de gobierno que garanticen la capacidad de los nuevos dueños conforme se vayan incorporando y la disposición de esos dueños a cuidar la empresa tanto como lo hizo el fundador”.

Cabe señalar que en México el 90% de la base empresarial se compone de negocios familiares, cifra que en América Latina se eleva hasta 95 %. En el caso de las Pymes se estima que el 65% son de tipo familiar.

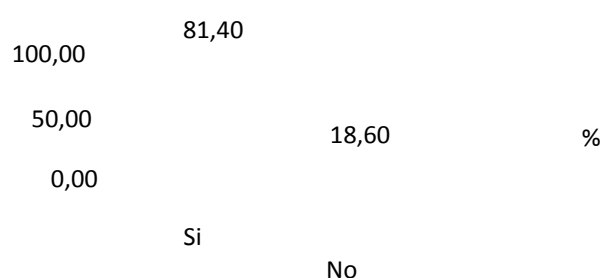
9. *Ausencia de controles*: aunque el control es necesario en general para los negocios, en las empresas más jóvenes cobra mayor importancia. Es necesario llevar un control del gasto, ventas, inventarios, producción, etc.; esto permitirá en gran medida evitar problemas de organización y administración, al contar con toda la documentación de la empresa en regla.

10. *Falta de planeación*: es un problema frecuente en la empresa de menor tamaño, la MiPyME tiende a vivir *al día*, solucionando las cosas según se van presentando sin comprender que ello limita en gran medida el crecimiento de la empresa. Es necesario, para que la empresa tenga éxito en un tiempo inmediato y futuro, plantearse que se desea lograr y con qué medios.

Aunado a los problemas citados anteriormente, la *falta de comunicación* es un problema poco valorado y que sin embargo es de suma importancia para las MiPyMEs. “La comunicación es la varita mágica que te puede abrir o cerrar las puertas con un nuevo cliente, mercado o proveedor, así como con tus empleados” (Rodríguez, 2009; Ghignone, 2009).

De acuerdo a la ENAMIN (2008), a nivel nacional los micronegocios entrevistados de todos los sectores (manufactura, construcción, comercio y servicios) 81.4% declaran que tienen algún tipo de problema (6 600 172 unidades) y el 18.60 % declara que no (1 508 583 unidades)²⁶, como se muestra en la siguiente gráfica (Gráfica 10. Micronegocios que enfrentan problemas).

Gráfica 2.11. Micronegocios que enfrentan problemas



Fuente: Con base en ENAMIN, Encuesta Nacional de Micronegocios 2008. INEGI.

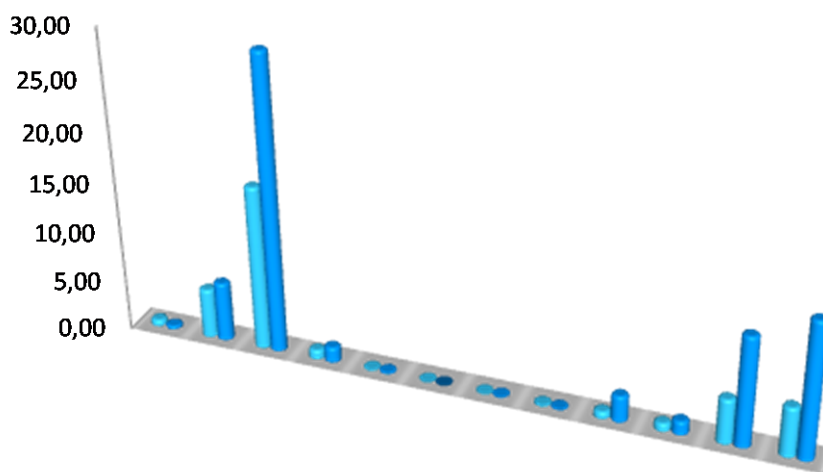
De cada 10 micronegocios que existen en el país, al menos 8 de ellas enfrentan problemas. Estos representan un reto no solo para los dueños de los micronegocios, sino para académicos, investigadores y organismos e instituciones tanto público como privados. Lo anterior, sin obviar la imperante intervención del Estado, después de reconocer a la microempresa como pilar del desarrollo.

²⁶ Del total de micronegocios que declara no tener problemas, dos terceras partes (1 107 898) se encuentran dentro del grupo de micronegocios *sin local* en la encuesta.

En éste mismo sentido, los principales problemas a los que según la ENAMIN se enfrentan los micronegocios (Ver Gráfica 2.12. Principales problemas de los micronegocios) son:

- Exceso de deudas, impuestos o intereses altos
- Aumento en precios de los insumos, mercancías o renta de local
- Bajas ventas o exceso de competencia
- Falta de crédito o recursos económicos
- Incumplimiento de los proveedores o baja calidad en materias primas o mercancías
- Conflicto con los trabajadores
- Falta de capacitación
- Exceso de trámites
- Problemas con los clientes
- Problemas con las autoridades o de inseguridad pública

Gráfica 2.12. Principales problemas de los micronegocios



	Exceso de deudas	Aumento en precios	Bajas ventas o exceso de competencia	Falta de crédito o recursos	Incumplimiento de los proveedores	Conflictos con los trabajadores	Falta de capacitación	Exceso de trámites	Problemas con los clientes	Problemas con autoridades	Otros	No tiene problemas
Con local	0,62	4,92	16,37	0,89	0,11	0,03	0,06	0,14	0,67	0,77	4,46	4,94
Sin local	0,31	5,91	29,42	1,50	0,12	0,00	0,07	0,09	2,60	1,34	10,99	13,66

Fuente: ENAMIN. Encuesta Nacional de Micronegocios 2008. INEGI.

De acuerdo a los resultados de la ENAMIN 2008 y como se puede apreciar en la gráfica anterior, los problemas más importantes que enfrentan los micronegocios, son: Bajas ventas o exceso de competencia (45.79), aumento en precios de los insumos, mercancías o renta de local (10.83), problemas con los clientes (3.27) y falta de crédito o recursos económicos (2.39). Aunque no pierden importancia los demás problemas, pues todos son relevantes para los dueños de los micronegocios, por ello, se describen en su mayoría brevemente a continuación:

El *exceso de deudas* principalmente, se relaciona con la falta de un plan estratégico en la empresa, éstas tienden a gastar al no contar con un plan (gastan más de lo que ganan). Los altos impuestos y los intereses altos, al no ser gastos contemplados por el dueño, resulta un problema.

El *aumento en precios* de los insumos, mercancías o renta de local hacen incosteable el mantenimiento del establecimiento. A pesar de que la microempresa tiene la capacidad de sobrevivir con poca ganancia, bastantes veces un gasto superior al contemplado en insumos, mercancías, etc., resulta en el cierre de la misma.

Las *bajas ganancias* responden en gran medida a la ausencia de gestión de recursos en enfoques costo- beneficio y de eficiencia de la organización, sin obviar la falta de valor agregado en los negocios microempresariales. Además, entre más competencia exista, menores ganancias se obtienen, lo que deviene en pérdidas para los establecimientos y cierre. Al respecto, vale la pena citar a Sánchez- Barajas (2002: 7) quien asevera que:

“la operación permanente, eficiente y rentable de los establecimientos estaban limitados en gran medida por la escasa demanda y por el gran número de competidores; ambos problemas ocasionados por el entorno macro económico no favorable, es decir, la falta de clientes era consecuencia de la política de estabilización (bajos salarios) y la competencia excesiva, de la falta de oportunidades de empleo que orillaban a las personas a crear su propio negocio: el 18.2% como patrones y el 81.8% como personas que trabajaban por su cuenta”.

Por otro lado, la *competencia excesiva* representa uno de los principales factores de inestabilidad y cierre de las organizaciones microempresariales, ya que tienden a ubicarse

dónde ya existen establecimientos del mismo tipo. La intuición lleva a los microempresarios a considerar que si un negocio es suficientemente exitoso, es posible el establecimiento de un nuevo negocio del mismo giro en el territorio sin considerar si la demanda es suficiente. Lo anterior, sobre todo para negocios centrados en actividades como: abarrotes, farmacias, tortillerías, papelerías, talleres mecánicos, entre otros.

El limitado acceso al crédito, responde principalmente a la falta de información sobre fuentes de financiamiento accesibles a los microempresarios, a los requisitos y exigencias de los mismos, así como a los altos y riesgosos intereses. En este mismo sentido, se enfrenta el problema que representa la creencia de que con incrementar el capital monetario se acaba con los problemas del negocio, sin una planeación adecuada que permita al negocio y a su dueño desarrollar una visión coherente del negocio. Esto, considerando que en su mayoría, los negocios que piden prestado lo hacen para pagar deudas.

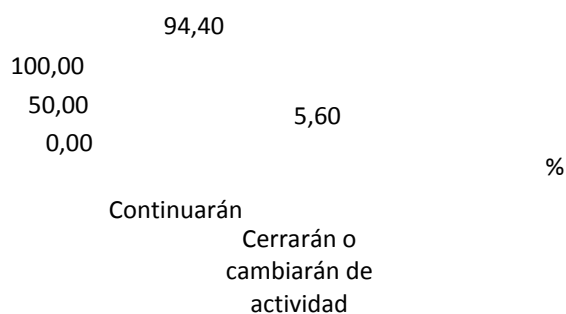
Los problemas con los clientes cobran importancia, puesto que el dueño la mayoría de las veces no mantiene contacto con éstos. La existencia de intermediarios no permite que la comunicación entre el dueño y el cliente fluya, por lo que las necesidades del cliente en la mayoría de las veces no son conocidas por el dueño.

La falta de clientes es un problema recurrente para las microempresas. Puede deberse a varias razones, desde no haberse instalado en mercados con suficiente demanda que favorezca la recuperación de la inversión o cubrir las necesidades de la organización, hasta exceso de competencia. En todo caso, la ausencia de una buena investigación de mercado y con ello un plan de mercadotecnia impide a las empresas tener la certeza de que su producto o servicio será bien acogido en el mercado y/o atraer nuevos clientes. Otros factores que pueden influir son la variedad, calidad y el precio de los productos.

Los problemas con la autoridad inician desde los interminables trámites que los microempresarios se ven obligados a realizar para abrir el negocio. Ya sea que se trate de trámites fiscales, de salubridad, seguro social, uso del suelo, uso del agua, entre otros. Pues esto les quita tiempo y representa un gasto muchas veces no contemplado.

Respecto a lo anterior, según los resultados de la ENAMIN 2008, el 94.4 % de los micronegocios en México consideran continuar, mientras que el 5.6 % consideran cambiar o abandonar el negocio. Es así como se muestra en la siguiente gráfica:

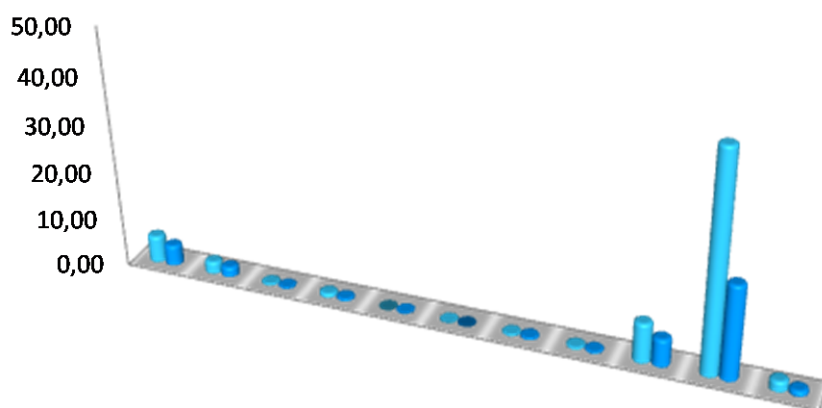
Gráfica 2.13. Micronegocios que continuarán



Fuente: Con base en ENAMIN, Encuesta Nacional de Micronegocios 2008. INEGI.

Algunos de los micronegocios que tienen la expectativa de continuar, para poder sobrevivir implementarán cambios en la administración, producción o en general en el manejo del negocio. En la siguiente gráfica se aprecia el porcentaje de micronegocios que pretenden continuar, según los cambios que implementarán para lograrlo:

Gráfica 2.14. Micronegocios que continuaran según forma



	Ampliando la línea de productos	Tramitando un crédito o préstamo	Aumentando el número de trabajadores	Asociándose con otros negocios o personas	Reduciendo personal	Reduciendo la línea de productos	Cambiando de domicilio	Regularizando su negocio	Mejorando la calidad de los servicios o productos	Sin cambios importantes	Con otro plan
■ Con local	5,62	2,46	0,32	0,81	0,02	0,05	0,30	0,44	8,24	45,41	2,13
■ Sin local	4,22	2,01	0,26	0,45	0,12	0,02	0,34	0,35	5,74	19,65	1,05

Fuente: Con base en ENAMIN, Encuesta Nacional de Micronegocios 2008. INEGI.

Cabe destacar que el 65.06 % afirman que mantendrán el negocio sin cambios importantes, cuando como se presentó anteriormente, alrededor del 81.40 % de los micronegocios registran problemas. Esto nos habla de una falta de visión empresarial que impide que en el país se cuente con la empresa competitiva que participe efectivamente en el desarrollo y la economía nacionales.

El principal problema que se enfrenta en el país con respecto al sector, radica en ésta última afirmación. Lamentablemente, a pesar de que el sector microempresarial a nivel nacional, más aún en la región fronteriza de Baja California se ha constituido como un sector de gran importancia para la estructura productiva y de los mercados de trabajo de la región dentro de distintas actividades económicas; la microempresa a nivel individual²⁷ no puede superar los obstáculos que se le presentan, sobre todo cuando no para todas ellas son los mismos o en la misma dimensión. Esto último dependerá del nivel de consolidación de la empresa y así lo han de entender los diseñadores de políticas, si se busca diseñar herramientas que auxilien eficazmente al sector para superar el panorama al que se ha hecho referencia anteriormente.

27 Ya que si bien las redes y el capital social contribuyen al fortalecimiento y posicionamiento del sector, tales cualidades se observan en baja dimensión para el sector microempresarial de Tijuana, como se presenta en el Capítulo IV.

Capítulo III. POLÍTICAS PÚBLICAS PARA LA MICROEMPRESA

El diseño de una “ingeniería de la intervención” requiere, generar información y conocimiento de manera sistémica para alimentar la “mesa sinérgica”, para facilitar la coordinación de decisiones (Boisier, 1998: 9).

1. Políticas de atención a la microempresa

La microempresa es percibida como una alternativa potente e innovadora al problema de desempleo, es por ello que los gobiernos implementan una amplia gama de políticas de promoción y apoyo para su desarrollo. Así, en la mayoría de los países de América Latina al proponer respuestas a los problemas que enfrentan las empresas de menor tamaño, se da mayor valor a la norma jurídica como respuesta, sin embargo tales iniciativas como lo apunta Zeballos (2003) en lugar de representar una acción pública directa, tiende a ser un incentivo para la creación de nuevas organizaciones. El autor presenta un cuadro en el que agrupa las características deseables para una *política de fomento a la MiPyME* (Ver Tabla 3.1. América Latina: Aspectos básicos de la política de fomento de las MiPyME). En éste muestra la necesidad de contar con un marco legal general, especialistas encargados de la formulación e implementación de políticas, grado de descentralización de la política, así como la participación del sector privado en las iniciativas.

Tabla 3.1. América Latina: Aspectos básicos de la política de fomento de las MiPyME

Característica	ARG	BOL	CHL	COL	CRI	SLV	MEX	PAN	VEN
Existe un marco legal específico para las PyME	Sí	No	No	Sí	No	No	Sí	Sí	Sí
Existe en la normatividad genérica una dimensión pyme (artículos específicos para las pyme en la ley fiscal, laboral, etc.)	Sí	No	No	No	Sí	No	No	Sí	n.c.
Existe un programa nacional de fomento a las pyme	No	No	Sí	Sí	No	Sí	Sí	No	Sí
Existe en los programas generales de desarrollo una dimensión pyme	No	No	Sí	Sí	Sí	No	Sí	No	Sí
Hay organizaciones públicas especializadas en las pyme	Sí	Sí	Sí	Sí		Sí	Sí	Sí	Sí
Las políticas de fomento a las pyme tienen carácter	Sí	No	No	No	No	No	Sí	No	Sí

descentralizado									
Los operadores de los programas de fomento de las pyme son públicos, privados, o ambas cosas	Los dos	Los dos	Los dos	Los dos	Los dos	Los dos	Los dos	Los dos	Los dos
El sector privado presta servicios directos de apoyo a las pyme	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Si contestó positivamente la pregunta 8, ¿quiénes son? (cámaras, universidades, ong, etc.)	c	c	C	c	c	c	C	c	C

Fuente: Zeballos, Emilio (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina.

Revista de la Cepal No. 79.

Además presenta un cuadro donde agrupa las principales líneas de apoyo a la MiPyME en América Latina.

Tabla 3.2. América Latina y el Caribe: Líneas más comunes de apoyo a las MiPyME

Existe = X No existe = 0 No contestó = NC

	ARG	CHL	COL	CRI	SLV	GTM	MEX	PAN	VEN
Finanzas									
Sistemas de garantía de préstamos	X	X	X	0	0	0	X	0	X
Préstamos para MiPyME	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Fondos de capital de riesgo	X	X	0	0	0	0	X	0	0
Leasing	X	X	X	X	0	X	X	X	0
Factoring	X	0	X	X	X	0	X	X	0
Bonificación de primas de seguros de crédito	0	X	0	0	0	0	X	NC	0
Bonificación (subsidio) a la tasa de interés	X	0	0	0	0	0	X	0	X
Microcréditos (a microempresas/de pequeño monto)	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Factura de crédito (duplicata); financiarse con proveedores	X	0	0	X	X	0	X	X	NC
Servicios de asistencia financiera	X	X	X	X	X	X	X	X	NC
Otros instrumentos financieros	X	X	X	0	0	0	X	NC	X
Préstamos para MiPyME, dirigidas por mujeres	X	0	X	X	0	X	X	X	X
Ayuda financiera para nuevos emprendimientos (capital semilla)	0	X	X	0	0	0	X	0	0
Fondos regionales de inversión	X	0	NC	0	0	0	X	0	0
Tecnología e información									
Apoyo financiero	X	X	X	X	X	0	X	X	X
Crédito fiscal para I + D	NC	X	X	0	X	0	X	X	X
Consejería tecnológica	0	0	X	0	X	0	X	X	X
Incubadoras de empresas	X	0	X	X	X	0	X	X	X
Parques tecnológicos	X	0	X	X	0	0	X	X	X
One stop shop	0	0	NC	NC	X	0	X	0	NC
Otros programas de tecnología o información	X	X	NC	NC	X	0	X	0	NC
Programas de reestructuración y	X	0	NC	NC	X	N	X	X	X

apoyo a la gestión de MiPyME						C			
– Consejeros empresariales	X	0	X	0	0	0	X	X	0
– Fomento de la competitividad	X	0	X	0	X	X	X	X	X
– Programas de calidad	X	0	X	X	0	0	X	X	X
– Otros programas especiales	X	0	X	0	0	0	X	X	NC
Fondos de asistencia técnica	X	X	NC	0	X	0	X	X	X
Comercialización y Comercio Exterior									
Programas especiales	0	X	NC	NC	0	0	X	X	X
– Fondos	0	X	X	NC	0	0	X	X	X
– Programas para nuevos exportadores	0	X	X	NC	0	0	X	X	X
– Otros programas	X	NC	X	NC	0	0	X	X	X
Información de mercados	X	NC	X	NC	X	0	X	X	0
Apoyo a promoción comercial	X	X	X	NC	X	0	X	X	0
Asistencia a ferias	X	X	X	NC	X	0	X	X	X
Folletería	X	X	X	NC	X	0	X	X	0
Servicios de promoción de exportaciones	X	X	X	NC	X	0	X	X	X
Estructura regulatoria y competencia									
Evaluación de impacto empresarial	X	0	NC	NC	0	0	0	X	0
Revisión de la estructura tributaria	0	0	NC	NC	X	X	X	X	X
Simplificación de trámites para:	X	0	NC	NC					0
– registro de empresas	NC	0	NC	NC	X	X	0	0	0
– pago de impuestos	NC	0	NC	C	X	X	X	0	0
– exportar (reintegro)	NC	X	NC	NC	X	X	X	0	0
Flexibilización del mercado laboral	X	0	NC	NC	0	0	0	X	X
Modernización de la gestión pública	X	0	NC	NC	0	X	X	X	X
Organización y cooperación									
Organizaciones que impulsan los valores emprendedores, a través de foros, documentos, etc.	X	X	NC	NC	X	0	X	X	NC
Redes empresariales territoriales (clusters)	0	0	X	NC	X	0	X	X	X
Fortalecimiento municipal	X	X	X	NC	X	0	X	X	X
Mejora de gestión en recursos humanos	0	0	X	NC	X	0	X	X	X
Promoción a la localización territorial	X	0	X	NC	0	0	X	X	0
Centros de servicios no financieros de ámbito local	X	0	X	NC	X	0	X	X	0
Agencias de desarrollo regional (para acercar instrumentos nacionales al ámbito local)	X	0	NC	NC	X	0	X	X	0
Recursos humanos									
Crédito fiscal para capacitación	X	X	NC	0	X	X	X	0	X
Capacitación laboral:	X	X	X	0	X	X	X	X	X
– mujeres / jóvenes	X	X	X	NC	X	X	X	X	X
– empresarios	X	X	X	NC	X	X	X	X	X
– trabajadores	X	X	X	NC	X	X	X	X	X
Programa nacional de capacitación	X	0	NC	0	X	X	X	0	X
Servicios privados de capacitación	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Servicios públicos de capacitación	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Otras acciones									
Mejora en los servicios públicos	NC	NC	NC	NC	X	0	X	X	NC

(infraestructura)									
Programas (especiales) suponen cofinanciamiento o determinado grado de subsidio a la empresa	X	0	NC	NC	X	0	X	0	NC

Fuente: Zeballos, Emilio (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. Revista de la Cepal No. 79.

A pesar de los aparentes avances de la política pública en cobertura de áreas de interés de los programas de apoyo a la microempresa, las necesidades del sector siguen siendo muchas, dada la ineficacia de las actuales políticas (Zeballos, 2003). Es por ello, que es imperante la necesidad de analizar más a fondo la operación de los programas, a la luz de la realidad de la microempresa en el territorio.

Es partir de esta necesidad que dentro del Programa de Mejoramiento de las Condiciones del Entorno Empresarial a nivel internacional se agrupa una lista de problemas que enfrentan los microempresarios con la implementación y el alcance de las políticas. El diseño de programas de atención a la microempresa se encuentran íntimamente relacionados con el diagnóstico de los problemas, sin embargo es necesario reconocer que el tinte que se le dé al mismo tiene que ver en gran medida con quién proporcione la información para definirlo. En todo caso si se incluye la opinión de los microempresarios que serán los beneficiarios de la política se tendrá una mayor posibilidad de que la política implementada arroje más resultados positivos y tenga un alcance considerable en el problema tratado (Giaoutzi, et. al., 1988; Zeballos, 2003).

En general, los problemas que enfrenta la empresa de menor tamaño (especialmente la microempresa) están íntimamente relacionados con la ausencia de una visión real del sector, proporcionada por los propios empresarios. Reconocer lo anterior en el diseño de políticas de apoyo al sector, daría luz a lo que Aguilar (2003) asimila como una verdadera política pública, que no solo se define como una acción del gobierno en beneficio de la población, sino que ésta misma población tenga la posibilidad de participar en la toma de decisiones. Así, por mencionar algunos problemas al respecto, se enlistan:

- Deficiente información, a partir de la que se toman decisiones importantes;

- Percepciones erróneas de los responsables de las políticas, a partir de las que se toman las decisiones sin tomar en cuenta la percepción propia de los empresarios;
- Carencia de recursos tanto humanos como económicos para una efectiva implementación descentralizada de las políticas;
- Poca difusión de los programas en los tres niveles de gobierno;
- Los programas se concentran donde hay mas recursos para operarlos, ya sea en el centro o en las áreas (ciudades) relativamente más desarrolladas;
- Poca coordinación institucional, entre el sector publico y privado y en los tres niveles de gobierno;
- Poca integración entre universidades y empresa que se refleje en el impulso de programas útiles para la actividad productiva;
- Los requisitos de acceso a los programas de apoyo focalizados excluyen a una gran mayoría, aun cuando se plantea.

Zeballos (2003) afirma que el apoyo e impulso del sector microempresarial debe ser entendido como un propósito de largo plazo en el que se ha de considerar la orientación económica de corto y mediano plazo, así como el fomento de valores empresariales y colaboración, factores recurrentes en la competitividad de las empresas. Además, enfatiza en la necesidad de promover una política integral que ponga especial atención en seis áreas básicas: finanzas; tecnología e información; comercialización y comercio exterior; estructura regulatoria y competencia; organización y cooperación; así como recursos humanos.

En este sentido, cabe mencionar que los países que han tenido más éxito con la promoción de políticas de apoyo a la MiPyME además de reconocer la importancia del sector, cuentan con un marco legal que establece oportunas acciones y programas de promoción. Al mismo tiempo estos países cuentan con instituciones que coordinan las acciones orientadas al sector de la MiPyME. Ejemplo de ello, el Ministry of International Trade and Industry (MITI) de Japón, el Small Business Administration (SBA) de EEUU, la Secretaría de las PyMEs en Argentina, y la Subdirección General de Apoyo a las MPyMEs de España; entre otros. (Cf. Secretaría de Economía, 2001).

Son cuatro áreas estratégicas en las que se han concentrado tales instituciones²⁸:

- Fomento a la productividad de las MiPyMEs
- Desarrollo Regional y Encadenamientos Productivos
- Financiamiento y esquemas de garantías
- Internacionalización de MiPyMEs y Cooperación Internacional

Dentro del área de Fomento a la competitividad de las MiPyMEs, se enumeran tres temas:

- Entorno empresarial: En Italia el costo de la regulación económica para el sector empresarial fue del 1.2 por ciento del PIB en 1996. En cuanto a países como EUA, Australia e Inglaterra, se requiere de un solo trámite para iniciar un negocio. Al respecto, México deja mucho que desear, al no existir una ventanilla única de trámites, sin mencionar que son necesarios 4 trámites federales para abrir una nueva empresa sin empleados y 9 para empresas con al menos un empleado.
- Sistemas de información: Japón, EEUU, Australia y los países miembros de la Comunidad Europea cuentan con una red de centros integrales de información y asesoría al empresario en las distintas regiones del país. En este sentido, en el país se cuenta con el programa “Primer Contacto”, sin embargo éste solo tiene sede en el Distrito Federal.
- Formación de emprendedores, a través de:
 - Financiamiento preferencial: En Canadá y Estados Unidos se otorgan créditos de hasta US\$25,000 a jóvenes empresarios para la adquisición de una franquicia, para capital de trabajo, compra de bienes, entre otros. En Italia se otorgan créditos a tasas preferenciales a jóvenes emprendedores. En México solo contamos con un programa de acceso general para formación de empresarios (PROMODE), el cual solo se dirige al sector comercio.
 - Capacitación: Italia se provee de capacitación especializada, asistencia técnica y consultoría en general. En Estados Unidos existen más de 900 Centros de Desarrollo de los Pequeños Negocios que proveen servicios de

²⁸ Por el tipo de información, el texto relacionado con las áreas estratégicas a las que se hará referencia, se toman en gran parte textualmente del documento citado como: Secretaría de Economía, 2001.

asistencia administrativa y técnica a futuros empresarios y pequeños negocios. Aunque a nivel nacional, NAFIN cuenta con un diplomado sobre microempresas, éste es de difícil acceso para la mayoría de la población por el costo y tiempo que implica.

El Desarrollo Regional, se busca a través de la promoción de clusters y redes empresariales. Las estrategias de promoción de los clusters son relacionadas con la creación de un ambiente adecuado de negocios, brindar infraestructura básica, educación y capacitación y fomentar las acciones coordinadas entre el sector privado, el sector académico y gobierno local. En Estados Unidos, Italia y España, los gobiernos regionales o locales trabajan con las asociaciones industriales e instituciones locales, como los centros de investigación, y universidades. Algunos gobiernos regionales como los de Emilia- Romagna, Lombardía y la Toscana en Italia, tienen departamentos o personal especializado con el objetivo de promover el desarrollo de los clusters. En México no existe una estrategia integral de desarrollo regional y los estados no cuentan con los recursos financieros que les permita impulsar un afín desarrollo sectorial.

En el área de Financiamiento, el esquema más utilizado para facilitar el crédito a las empresas de menor tamaño, son los programas de garantías. La Comunidad Europea y el SBA han realizado un gran esfuerzo en este sentido. En España y Argentina mediante la conformación de Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) se ha logrado incentivar la participación de la banca comercial, se ha facilitado el acceso al financiamiento por parte de las empresas de menor tamaño y se ha promovido la reactivación del crédito interno. México cuenta con programas de garantías (NAFIN y BANCOMEXT) y fondos (FIRA), sin embargo estos son de cobertura limitada. Adicionalmente no cuenta con esquemas novedosos de financiamiento como el Sistema de Garantías Recíprocas.

En países como Japón, Korea y Taiwán, a través de los fondos de garantías especializados (Tecnología, Desarrollo, Inversión, etc.) conformados por capital público y privado, se ha logrado promover la inversión productiva en sectores específicos. En Estados Unidos, Canadá y los países de la Comunidad Europea se ha puesto especial cuidado en promover la participación del capital privado en el financiamiento de actividades productivas, estos países han creado fondos de inversión para promover el capital y fondos de inversión de capital de

riesgo. Asimismo, diferentes países de la OECD brindan inversión accionaria a las MPyMEs con opción de compra posterior por parte de las empresas. En Europa, el BEI, desde 1997 ha impulsado la creación de estructuras y fondos de capital de riesgo en la mayoría de los estados miembros, este proyecto se ha denominado "Ventanilla PyME" y se considera como el instrumento más exitoso del "Tratado de Ámsterdam". Los programas de micro créditos se limitan a las zonas marginadas de extrema pobreza (FONAES).

La internacionalización se divide en dos líneas:

- Servicios financieros
 - Garantías: En EEUU los programas de garantías para las MPyMEs van desde 50 por ciento en el caso común (Guaranty Loan) hasta 80 por ciento para empresas exportadoras (SBA y Ex Im Bank). Para el caso de capital de trabajo, la garantía se extiende hasta el 90 por ciento.
 - Seguros: En España el programa "Póliza 100" otorgó más de 1200 pólizas a PyMEs en un período de dos años. EEUU ha diseñado el programa "Small Business Insurance Policy" (Ex Im Bank).

- Promoción de las exportaciones e inversión extranjera: En Italia, la Cámara de Comercio cuenta con más de 100 oficinas en el extranjero, dedicadas a promocionar oportunidades de negocios. Asimismo, el Simest otorga asesoría, financiamiento y capital de riesgo a empresas (principalmente medianas) que entren a nuevos mercados a través de coinversiones o alianzas estratégicas.

Respondiendo a la insuficiencia y al difícil acceso de la microempresa a beneficios de las sociedades financieras y/ o bancarias, debido principalmente a la desconfianza al sector, el gobierno mexicano crea la Subsecretaria para la pequeña y mediana empresa, promulgando a la vez la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y estableciendo el Consejo Nacional para la Competitividad de las PyMEs, es así como se asignan los fondos para los Programas de Apoyo a las PyMEs (Vásquez- Sánchez, 2009).

2. Modalidades de implementación de programas en México

2.1 Programas de financiamiento

A pesar de la reiterada importancia sobre la microempresa en el desarrollo del país, la falta de acceso al financiamiento es uno de los principales problemas que enfrenta, a lo que se le suma la falta de articulación que se deriva de la inadecuada organización y planeación, sin olvidar su en muchas veces, baja capacidad competitiva. El sector de MiPyMEs en México enfrenta diversos obstáculos para acceder a la oferta de financiamiento, por una parte el difícil acceso a la Banca Comercial y de Desarrollo, así como de las demás instituciones financieras existentes; la falta de acceso a la información; la resistencia al cambio administrativo y organizacional en el sector; además la poca diversificación de las fuentes de financiamiento convierte a la empresa de menor tamaño en dependiente de los proveedores (Vásquez- Sánchez, 2009).

El acceso a capital es limitado para las empresas de menor tamaño y aunque no es un obstáculo para la creación de las microempresas, sí lo es para su consolidación y crecimiento. Los trámites excesivos, altas tasas de interés y plazos restringidos, impide que los microempresarios tengan acceso a un crédito que le permita cubrir las necesidades de la empresa. Lo anterior, aunado a su baja capacidad de ahorro impide su crecimiento. Aunque existen a nivel internacional algunas dependencias públicas y privadas que ofrecen créditos bajo condiciones accesibles a este tipo de establecimientos, no ha sido suficiente y la demanda sigue superando en gran medida a la oferta (Zeballos, 2003).

Al 2000, en México menos de la mitad de la PEA tenía acceso a un crédito en el Sistema Financiero Nacional, tal restricción es aun mayor para el financiamiento de la inversión empresarial. En tal sentido, el documento informativo sobre las Pequeñas y Medianas Empresas en México (2000), la Secretaría de Economía especifica que para el año 2000 sólo alrededor de 25% de las MiPyMEs tienen acceso a fuentes de financiamiento. En la siguiente tabla, a partir de la información de Banxico se aprecia que para el último trimestre del 2009 sólo el 17.20% de las empresas de menor tamaño utilizaron un crédito bancario, a pesar de la inestabilidad económica que pudieron haber vivido y que les obligaría a buscar nuevas fuentes de financiamiento para mantener la empresa en el mercado.

Tabla 3.3. Empresas pequeñas que utilizaron crédito bancario (%)

	Oct- Dic 1999	Oct- Dic 2004	Oct- Dic 2009
Empresas que obtuvieron crédito	28,10	21,60	17,20
Empresas que no obtuvieron crédito	71,90	78,40	82,80
Empresas que solicitarán crédito en los próximos 3 meses		664,70	56,70

Fuente: Banxico. Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros CF89 - Resultados encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio. Período: Ene-Mar 1998 - Oct-Dic 2009.

Lo anterior, se debe en gran medida a las elevadas tasas de interés, las garantías exigidas por las instituciones financieras. Por lo que es comprensible que surgieran múltiples instituciones de micro financiamiento en México dedicadas al financiamiento de proyectos productivos, donde participan una amplia gama de intermediarios, como las cajas populares; sociedades de ahorro y crédito; uniones de crédito; bancos populares; así como otras instituciones micro financieras (Vásquez- Sánchez, 2009).

La necesidad de financiamiento que presenta la empresa de menor tamaño, aun con la dificultad de acceso tiene que ser cubierta. Por ello, los microempresarios buscan para distintas razones, como abrir, ampliar o mantener su negocio. A continuación se desglosan las características de la necesidad de financiamiento por parte del sector para los años 1999, 2004 y 2009.

Tabla 3.4. Destino del crédito (%)

Propósito	Oct- Dic 1999	Oct- Dic 2004	Oct- Dic 2009
Capital de trabajo	66,20	72	71,40
Reestructuración de pasivos	3,70	14,00	4,80
Operaciones de comercio exterior	11,30	4,00	2,40
Inversión	18,80	10,00	16,70
Otros	0,00	0,00	4,70

Fuente: Banxico. Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros CF89 - Encuesta de evaluación, Período: Ene-Mar 1998 - Oct-Dic 2009.

Cabe mencionar que solo el 18.70% se ve beneficiado con un financiamiento por parte de Bancos Comerciales y mas del 60.70% se ve obligado a acudir con los Proveedores, como se muestra a continuación.

Tabla 3.5. Participación de las empresas pequeñas en las fuentes de financiamiento (%)

	Oct- Dic 1999	Oct- Dic 2004	Oct- Dic 2009
Proveedores	56,90	63,60	68,70
Bancos comerciales	18,80	16,90	17,80
Otras empresas del corporativo	10,60	13,60	8,50
Bancos extranjeros	5,10	1,70	1,20
Banca de Desarrollo	3,50	1,70	
Oficina Matriz	4,70	2,10	2,30

Fuente: Banxico. Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros CF89 - Resultados encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio. Período: Ene-Mar 1998 - Oct-Dic 2009.

De los establecimientos que no obtuvieron financiamiento de ninguna fuente, las razones se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 3.6. Motivo por el cual no utilizó un crédito (%)

Motivo	Oct- Dic 1999	Oct- Dic 2004	Oct- Dic 2009
Altas tasas de interés	36,00	23,80	N/E
Problemas de demanda por sus productos	3,50	8,30	N/E
Negativa de la banca	20,10	11,30	N/E
Incertidumbre sobre situación económica	13,80	16,70	N/E
Probabilidad de reestructuración financiera	8,50	10,70	N/E
Rechazo de solicitudes	7,10	14,90	N/E
Cartera vencida	5,30	2,40	N/E
Problemas para competir en el mercado	3,90	5,40	N/E
Otros	1,80	6,50	N/E

Fuente: Banxico. Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros CF89 - Resultados encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio. Período: Ene-Mar 1998 - Oct-Dic 2009.

Aunque cabe reconocer que a pesar de que los programas de financiamiento son los más promovidos a nivel internacional, lo cierto es que no todos los microempresarios están preparados para administrar un financiamiento. En bastantes ocasiones debido a la carencia de visión empresarial, no consideran una estrategia clara para su negocio, por lo que no sería extraño que el financiamiento no se utilizara adecuadamente. Por ello, es primordial contar con una clasificación de la microempresa y del tipo de programas que se han de dirigir a las mismas para después diseñar, rediseñar y promover los programas de fomento y apoyo al sector que sean verdaderamente eficaces y de alto alcance.

2.2 Programas de asistencia y capacitación

De acuerdo a la Secretaría de Economía (2001) por falta de atención oportuna a los problemas recurrentes que enfrentan las microempresas y que se describen más adelante, así como de capacitación a la microempresa en etapas iniciales, del total de empresas que se establecen en el año, aproximadamente el 65% desaparecen antes de dos años de vida, 66% por falta de capacitación y el 34% por otras razones. Mientras que el 25 tendrá escasas posibilidades de desarrollo, ubicándose en microempresas del tipo de sobrevivencia y sólo el 10% tiene posibilidades de desarrollarse en el marco de la economía formal.

En este mismo sentido, el acceso a tecnología e información permite a las empresas aumentar su capacidad productiva, su rendimiento y con ello su posicionamiento en el mercado, sus ganancias y competitividad. No obstante, la ausencia de tecnología y capacitación apropiada a costos accesibles a este tipo de empresas limita el desarrollo competitivo del sector (Zeballos, 2003). Sin embargo, ciertamente, el que los empresarios accedan a determinados apoyos integrales diseñados y dirigidos al sector de las MiPyMEs, más aún los que tienen que ver con capacitación, asesoría y asistencia técnica, está muy relacionado con el nivel cultural y la preparación profesional de los empresarios (Espinoza, 1993).

2.3 Programas de desarrollo humano y de capacidades

En gran medida el tema de la organización y cooperación entre las empresas rebasa a la política pública puesto que tiene que ver más que con instituciones intermedias, con la capacidad del propio empresario para relacionarse y reconocer la importancia de asociarse, bajo una cultura empresarial de colaboración y beneficio mutuo.

Y es en este mismo sentido que aparece el tema de los recursos humanos en la empresa de menor tamaño, ya que por un lado encontramos la visión del empresario y por el otro la eficacia de los instrumentos utilizados para la capacitación laboral y empresarial. Por ello, el autor propone que las políticas públicas en esta línea han de centrarse en la búsqueda de un equilibrio entre el fomento de la competitividad empresarial y la protección al trabajador (Zeballos, 2003).

2.4 Programas de reducción de tramites

La burocracia y los problemas que a ella se atribuyen (arbitrariedad, corrupción, discrecionalidad) es considerado uno de los problemas recurrentes para el desarrollo de la microempresa. Aunado a ello como se ha mencionado anteriormente, los tramites excesivos forman parte de las practicas institucionales que representan un impedimento en el crecimiento de las empresas de menor tamaño (Zeballos, 2003).

Tanto el gobierno federal como los estatales, han tomado como bandera la necesidad de reducir tramites en la apertura de empresas, con la mira a la competitividad de las mismas y las regiones. Sin embargo, no ha sido tarea fácil. Como se puede apreciar en los siguientes cuadros, en México es necesaria una inversión tres veces mayor y 88 días más que Canadá en los trámites para la apertura de un negocio (Tabla 3.7. Costo de trámites de Nuevo Negocio); además México ocupa el cuarto lugar de más días para el trámite de un nuevo negocio en una lista de diez países (Tabla 3.8. Número de trámites de Nuevo Negocio en diez países).

Tabla 3.7. Costo de trámites de Nuevo Negocio

	Días	Costo
México	100	\$4,000
Canadá	2	\$1,000

Fuente: Reuven Brenne, Foro IMEF, Junio, 2001

Tabla 3.8. Número de trámites de Nuevo Negocio en diez países

	Días	No. Trámites
Vietnam	171	15
Indonesia	142	11
Italia	121	11
México	112	15
Bolivia	82	20
Brasil	67	15
Japón	50	11
Sudáfrica	30	9
Suecia	17	3
Canadá	2	2

Fuente: El Norte 4 julio 2001, Canacindra

En este mismo sentido, comparando las principales de México con las de otros países del mundo, las de México ocupan los lugares más altos en cuanto al tiempo que tardan los trámites de apertura de empresas en días.

Tabla 3.9. Las mejores ciudades para hacer negocios (tiempo trámite)

	Ciudad	Días
1	Miami	7
2	Sao Paulo	15
3	Buenos Aires	200
4	Santiago	78
5	Monterrey	81
6	Ciudad de México	122
7	Curitiba	15
8	Belo Horizonte	12
9	Río de Janeiro	50
10	Brasilia	20

12	Guadalajara	87
17	Puebla	106
18	Ciudad Juárez	88
22	Tijuana	84
27	León	65

Fuente: América Economía, 31 de Mayo 2001 <<www.americaeconomia.com>>

Tabla 3.10. Trámites necesarios para abrir una empresa en Tijuana

#	Trámite	Tiempo	Costo
1	Permiso de uso de denominación o razón social por la Secretaria de Relaciones Exteriores (SRE).	2 días	\$640
2	Notarización de la escritura constitutiva	7 días	\$1, 500
3	Solicitud e inscripción de la sociedad en el Registro Federal de Contribuyentes (RFC)	4 días	Sin costo
4	Inscripción de la escritura constitutiva en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio del Estado	2 días	\$4, 067
5	Inscripción al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)	1 día	Sin costo
6*	Registro de la compañía para el Impuesto sobre la Nómina (ISN)	1 día	Sin costo
7*	Obtener el permiso de operación de actividades mercantiles	12 días	\$2, 500
8*	Registro al Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)	1 día	Sin costo
9*	Inscripción al Sistema de Información Empresarial (SIEM)	1 día	\$385

*Se lleva a cabo con otro procedimiento

Fuente: Banco Mundial, 2010. En <<http://espanol.doingbusiness.org/Subnational/ExploreTopics/StartingBusiness/Details.aspx?economyid=321>>

3. Del universo de programas públicos de apoyo a la microempresa en México

No obstante la amplia gama de programas de apoyo a la microempresa en el país, la mayoría de los empresarios no tiene conocimiento de su existencia. Esto se atribuye a dos factores principales; el monto de recursos destinado al apoyo del sector es mínimo comparado con las necesidades del mismo, de ser ampliamente difundidos los programas, la demanda superaría por mucho a la oferta y se lograrían aun menos avances de los que hasta ahora se pueden observar.

De acuerdo a los Principales Resultados del Observatorio PyME en México presentados por el CIPI, la falta de información sobre programas y apoyos públicos, puesto que de acuerdo al

mismo, el 86 por ciento de las empresas señala no conocer los programas de apoyo de ninguno de los tres órdenes de gobierno, mientras que el 12.65 por ciento tiene conocimiento pero no los ha utilizado y sólo el 1.8 por ciento los conoce y los ha utilizado.

Al respecto, además, los empresarios consideran que los programas de apoyo a la MiPyME deben enfocarse en tres temas específicos:

- Adquisición de bienes de capital (maquinaria, edificios y herramientas).
- Integración de capital de trabajo.
- Contratación de consultores expertos en organización productiva y dirección de empresas.

Así mismo, la falta de coordinación entre dependencias en los diferentes ordenes de gobierno dificulta que se cuente con un esquema de apoyo integral, puesto que los diferentes aspectos de política son promovidos por distintas dependencias, mismas que no comparten la información entre sí y no cuentan con un plan elaborado de futuros deseables en el apoyo al sector (CIPI, 2000).

En México desde hace más de tres décadas, la promoción de programas de apoyo a la empresa de menor tamaño ha representado un eje central de política. Tal impulso ha venido cobrando importancia a partir de la implementación en 1978 del Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI), en el cual se agruparon varios fondos y fideicomisos. El PAI se dirigía a establecimientos de seis a 250 empleados, mismos que eran considerados como pequeña y mediana industria, quedando fuera los establecimientos que empleaban a cinco personas o menos, al ser considerados talleres artesanales (Bárdan, et. al. 2002).

El Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado (Bárdan, et. al. 2002: 15) hace un recuento de la política pública de apoyo a la MiPyME, mismo que se recupera para hacer referencia a la historicidad de las políticas de apoyo al sector en México. Los programas gubernamentales de fomento y apoyo a las MiPyMEs, en los periodos de gobierno que van desde la administración de gobierno del presidente José López Portillo (1976- 1982) hasta la

del presidente Felipe Calderón Hinojosa (2006- 2012)²⁹ se presentan brevemente a continuación³⁰:

José López Portillo (1976- 1982)

A partir de 1976 impulsó el apoyo solidario a las pequeñas y medianas industrias, promoviendo la generación y distribución de tecnología a nivel nacional; además del perfeccionamiento de los procedimientos para la obtención de créditos y participación de capital en nuevas empresas. Con ello se buscaba crear empleos, generar divisas, así como hacer uso de técnicas, equipo y materias primas nacionales.

En 1977 se establece que la gran empresa sería apoyada por la PYME, con lo que se esperaba que ambos contribuyeran al desarrollo industrial sin requerir sobreprotección. Para alcanzarlo, las empresas de menor tamaño tendrían acceso a tecnologías modernas; disponibilidad de recursos; capacitación para uso intensivo de mano de obra y tecnologías especiales; como la apertura para participar de una política enfocada a dar apoyos crediticios y dotarles de liquidez y capital de trabajo.

Para el año de 1979, la política consistió en la creación de la Comisión Nacional de Fomento Industrial, la realización de foros de discusión y concertación que buscaran evitar la indefinición y la burocratización para impulsar el apoyo a la pequeña empresa.

En 1982, la política industrial orientada a la creación de empleos, consistía en la desconcentración territorial de la industria, desarrollando ramos de alta productividad e integrando la estrategia industrial de tal manera que se pudiesen aprovechar los recursos naturales y articular a la gran empresa con la mediana y pequeña industria.

Miguel de la Madrid Hurtado (1982- 1988)

En 1983 promueve la creación del Sistema Nacional de Subcontratación, por el cual las

29 Tomando como referencia para éste último las iniciativas promovidas hasta el 2009.

30 Cabe mencionar que sólo se abordan las experiencias que nos ayudan a comprender el contexto de la actual política de apoyo a la microempresa en Baja California, lo cual no implica que los programas mencionados hayan sido los únicos impulsados en el tiempo referido a la MiPyME mexicana.

empresas paraestatales orientarían su demanda hacia el mercado interno, apoyando con ello a la pequeña y mediana industria. Además se pone en marcha el Programa Nacional de Sustitución de Importaciones con el que se buscaba reducir la dependencia con el exterior. Para 1984 se instrumentaron dos nuevos programas: el *normal* y el *especial* en apoyo a empresas con problemas de liquidez, a través del FOGAIN (Fondo de Garantía y fomento a la Industria Mediana y Pequeña). Con 51 mil millones de pesos de recursos del mismo fondo y 10 mil millones de pesos en forma complementaria fueron destinados por Nacional Financiera. En el mismo periodo se destinan recursos del FOGAIN para ampliar el presupuesto del Programa de Asistencia Técnica a Pequeños y Medianos Productores (PAPMI).

Es en 1985 que la política de fomento industrial da prioridad a la pequeña y mediana industria, año en el que éstas recibieron asistencia técnica, estímulos fiscales y recursos financieros.

En el sexenio, además se creó el Programa Integral de Desarrollo de la Industria Mediana y Pequeña, en el que se otorgan apoyos mediante convenios de colaboración, entre los que cabe destacar: el conformado por CONASUPO- DICONSA y CANACINTRA, en el que se canalizaban compras de DICONSA por 50 mil millones a las pequeñas y medianas industrias productoras de artículos básicos de consumo popular. Otro convenio fue el creado por el ISSSTE y FOGAIN con el cual se otorgaron contratos a pequeñas y medianas industrias, potenciales proveedoras de organismos gubernamentales.

Al mismo tiempo, cabe reconocer el apoyo financiero de 12 mil millones de pesos manejados por Nacional Financiera S.A., con el que se atendió a 35 mil pequeñas y medianas industrias, alrededor del 50% de las empresas de menor tamaño formalmente establecidas para el año en cuestión.

En 1986 con el Programa de Apoyo Financiero a la Mediana, Pequeña y Micro Industria se ofertaba un total de 220 mil millones de pesos, con créditos a la micro industria hasta por 15 millones de pesos, hasta 25 millones para la pequeña industria y 50 millones para la industria mediana.

Para 1987 se promovió la Ley de Fomento a la Micro Industria, estableciendo los mecanismos para canalizar apoyo fiscal, financiero y asistencia técnica, así como la reducción de tramites para la construcción de nuevas micro industrias y la descentralización de facultades a las oficinas regionales. En este año se otorgaron créditos a la micro industria a través del FOGAIN con un aumento de 70% de empresas beneficiadas con un monto hasta 85% mayor al del año anterior. Ya para 1988 el impulso de la micro industria fue tema central, por lo mismo se promovió una ley especial.

Carlos Salinas de Gortari (1988- 1994)

Al año de 1988, existía un registro de 119 914 micro, pequeñas y medianas industrias que generaban empleo para un numero aproximado de 1 591 466 personas. Dada la importancia del sector, se implemento el Programa para la Modernización y el Desarrollo de la industria Micro, Pequeña y Mediana (PMDI), a través del que se promovían los instrumentos de apoyo a este tipo de empresas.

En 1989 la política de apoyo a la micro, pequeñas y medianas industrias, continuó a través de programas de financiamiento, apoyos fiscales, organización y asistencia técnica. Así mismo, se crearon fondos estatales de fomento industrial, otorgando garantías para mejorar la liquidez y créditos a través del Programa de Apoyo Integral a la Micro Industria.

En el mismo año, se puso en operación el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (1991-1994), cuyo objetivo fue el fortalecimiento de las MIPYMES. Además, se instaló en cada estado de la República, la COMIM que tenían como propósito promover la organización de estas empresas y coordinar acciones de apoyo con uniones de crédito y comercializadoras.

Ernesto Zedillo Ponce de León (1994- 2000)

La Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI, 2003) realizó un inventario de programas de apoyo y fomento al sector productivo en México, según el cual las doce secretarías e instituciones del gobierno federal ofrecen 131 programas orientados al financiamiento, información, consultoría y asistencia técnica, así como a la capacitación genérica y especializada.

Vicente Fox Quezada (2000-2006)

A partir del reconocimiento de la importancia del sector microempresarial en la búsqueda de bienestar social y económico, a finales del año 2002 se decreta en México una ley en la que se define al sector de la micro, pequeña y mediana empresa, así como la contribución del gobierno al fomento del sector.

Felipe Calderón Hinojosa (2006-2012)

Actualmente el Gobierno Federal en México ofrece alrededor de 39 programas de apoyo a las MiPyMEs, los cuales atienden diferentes problemas y áreas de la empresa, con miras a que ésta pueda apoyarse en su trayecto hasta convertirse en empresas competitivas que tengan un aporte significativo al PIB y una más notable participación en el crecimiento económico. Estos mismos se enlistan a continuación:

1. Capital Semilla
2. Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial...
3. Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica
4. Consultoría Empresarial PyME-JICA
5. Fideicomiso del Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales
6. Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa
7. Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las MiPyMEs
8. Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas
9. Fondo de Innovación Tecnológica SE - CONACYT
10. Fondo Nacional de Apoyos a Empresas en Solidaridad
11. México Emprende
12. Programa Avance CONACYT
13. Programa Crédito PyME
14. Programa de Aceleradoras
15. Programa de Apoyo a la Competitividad de la PYME Turística
16. Programa de Apoyo al Diseño Artesanal
17. Programa de Centros de Distribución en Estados Unidos
18. Programa de Compras del Gobierno Federal
19. Programa de Consultores Financieros
20. Programa de Desarrollo de Proveedores
21. Programa de Desarrollo Sectorial
22. Programa de empleo en zonas marginadas
23. Programa de Empresas Integradoras
24. Programa de Franquicias
25. Programa de Garantías
26. Programa de Integradoras
27. Programa de Intermediarios Financieros Especializados
28. Programa de jóvenes emprendedores
29. Programa de Modernización para la PYME Turística
30. Programa de Proyectos Productivos
31. Programa mi tortilla
32. Programa México Emprende
33. Programa Nacional de Capacitación y Consultoría
34. Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario
35. Programa PROMEDIA
36. Programa PROSOFT
37. Programas para Empresas Tractoras
38. Televisión PYME
39. Programa de negocios familiares

3.1 Marco institucional de los programas de apoyo a las MiPyMEs en BC

De acuerdo a la descripción que presenta la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI) sobre el marco institucional de los programas de apoyo a las MiPyMEs en el gobierno del estado de Baja California, el marco legal que da pie a la promoción de políticas de apoyo a la MiPyME consiste en la Ley de Fomento Económico para el Estado de Baja California (8 de Noviembre de 1996) y el Plan Estatal de Desarrollo de Baja California 1996- 2001.

La Ley de Fomento Económico para el Estado de Baja California, fomenta y promueve el desarrollo económico del estado, alentando al sector empresarial a generar fuentes de empleo, estimular el desarrollo estratégico del estado y atraer inversión. En la misma línea, el Plan Estatal de Desarrollo de Baja California 1996- 2001 es el documento base del que se derivan programas y proyectos que promueven el desarrollo de la entidad. Para lograr lo anterior, las MiPyMEs son sujetos de incentivos estatales.

Así mismo, existen al menos dos consejos para el desarrollo económico en la entidad. El Comité Estatal de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa tiene como finalidad brindar capacitación empresarial, fomentar el asociacionismo, así como promover nuevos esquemas de financiamiento. El comité, en el que participan los tres niveles de gobierno, se organiza en seis grupos de trabajo: promoción de la cultura del asociacionismo, capacitación empresarial, alternativas de financiamiento, desarrollo de proveedores de insumos, abasto de productos regionales y nacionales y desarrollo de microempresarios. Al mismo tiempo se cuenta con la Comisión Consultiva de Fomento Económico, un órgano de consulta y apoyo de la Secretaria de Desarrollo Económico del estado.

Del mismo modo en el 2008 se crea la Subsecretaria para la Atención de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, con el fin de reforzar la capacidad institucional de apoyo al sector. Con ello se pretende beneficiar también a las microempresas que no tienen oportunidad de crecer y ser competitivas. Palabras más palabras menos, es lo que se describe en el informe de gobierno 2008, cabe mencionar que se tiene presente la importancia del sector para el desarrollo y se tiene en cuenta la existencia de distintos grupos de microempresas dentro del mismo sector, sin embargo no se trabaja con una tipología adecuada a través de la que se

pueda rediseñar la política buscando un mejor funcionamiento del sector y un mayor impacto de las acciones de fomento y apoyo en torno al sector.

Para lo anterior, además se contemplaron acciones como el fortalecimiento de la Ley de Fomento a la Competitividad y Desarrollo Económico para el estado de Baja California, así como la instalación de un Comité Consultivo de Fomento a la Competitividad y Desarrollo Económico, facilitando con ello el desarrollo del sector.

3.2 Breve descripción de los programas de apoyo a la MiPyME en BC

La oferta de programas de apoyo en el estado, además de incluir gran parte de los programas promovidos desde el gobierno federal, es amplia y responde en gran medida a la densidad empresarial en el estado, donde un porcentaje considerable de la población se emplea en MiPyMes.

Entre los programas y proyectos de apoyo a la MiPyME más destacados que se han impulsado durante los últimos dos sexenios, podemos mencionar el Sistema de Información de Trámites Empresariales del Estado de Baja California, que representa una guía para el dueño de la empresa en trámites, leyes, reglamentos, acuerdos y normas oficiales.

El MyPE Subcomité en apoyo a la promoción de la micro y pequeña empresa, capacita y genera experiencia laboral en la población joven desempleada que está buscando empleo. El Programa de Proyectos Productivos (PRODUCE), es otro de los programas que se manejan a nivel estatal siguiendo en gran medida lineamientos de programas federales (como Opciones Productivas de Sedesol y Proyectos Productivos de Sagarpa) tiene como objetivo apoyar en la generación de empleo en la entidad, así como ingresos adicionales para la población beneficiada.

Así mismo, existen programas que responden ciertamente a las necesidades de la pequeña y mediana empresa sin que se beneficie también a la microempresa, por mencionar algunos: Baja Exports y el Programa de Industria Pesquera.

Programa de asistencia técnica

Es un apoyo dirigido a la pequeña industria impulsado por el CENTRIS. Su objetivo es incentivar la demanda de las empresas para la utilización de servicios de desarrollo empresarial; mejorar la oferta y entrega de proyectos empresariales, enfocados al desarrollo económico de la región. El apoyo consiste en un crédito de hasta el 50% del monto a pagar para certificaciones de la empresa.

Micro crédito

Son apoyos al crecimiento de micro y pequeños empresarios del sector Agropecuario, Minero, Industrial, Manufacturero, Eléctrico, del Agua, Industria de la Construcción, Comercio, Transportes y Comunicaciones, Servicios Financieros, Inmobiliarios y de Alquiler de Bienes Inmuebles, Servicios Técnicos, Profesionales, Personales y Sociales. El apoyo consiste en financiamiento atendiendo la solicitud con oportunidad, asegurando la confianza de los empresarios y dando respuesta en cinco días

Estudio de mercado

Es un servicio que ofrece el Centro Regional para la Competitividad Empresarial de Baja California (CRECE) a las MiPyMEs de todos los sectores. Con este se pretende conocer la situación real del negocio en el mercado, con respecto a sus competidores, así como las necesidades de los clientes, para que la distribución del producto o servicio sea exitosa. El costo del servicio es de \$5,500.00 más IVA.

Análisis sectorial (asesorías)

Es un servicio que ofrece el Centro Regional para la Competitividad Empresarial de Baja California (CRECE) a las MiPyMEs de todos los sectores. Proporciona la información que necesita el empresario para que pueda observar el comportamiento de su negocio con relación al sector donde se encuentre ya sea: industrial, comercial y/o de servicios a nivel local, municipal, estatal o incluso nacional. El costo del servicio es de \$5,000.00 más IVA.

Capacitación empresarial

Es un servicio que ofrece el Centro Regional para la Competitividad Empresarial de Baja California (CRECE) a las MiPyMEs de todos los sectores. Brinda herramientas para optimizar el uso de los recursos humanos y materiales a través de instrumentos prácticos que

mejoraran las ventas del producto y/o servicio que el negocio ofrezca. El costo del servicio va de \$400.00 a \$600.00 pesos.

Consulta integral

Es un servicio que ofrece el Centro Regional para la Competitividad Empresarial de Baja California (CRECE) a las MiPyMEs de todos los sectores. Es un programa que permite conocer cuales son los problemas reales que afectan al negocio y ofrece al empresario soluciones adecuadas para que pueda tomar mejores decisiones para el crecimiento y éxito de su negocio. Analiza las diferentes áreas de su empresa como: Administrativo, Finanzas, Mercadotecnia, Recursos Humanos, Producción. El costo del servicio va de \$3, 000.00 pesos.

Estudio de factibilidad

Es un servicio que ofrece el Centro Regional para la Competitividad Empresarial de Baja California (CRECE) a las MiPyMEs de todos los sectores. Permite conocer cuales son las oportunidades de éxito del producto o servicio al que esta dirigido el negocio y le brinda alternativas viables para lograr la aceptación de sus clientes. El costo del servicio va de \$5, 500.00 pesos mas IVA.

Consultoría grupal

Es un servicio que ofrece el Centro Regional para la Competitividad Empresarial de Baja California (CRECE) a las MiPyMEs de todos los sectores. Tiene como objetivo principal el intercambio de experiencias entre empresarios que sufren de una misma problemática a fin de poder establecer las estrategias que fortalezcan y optimicen sus negocios, y los lleven al éxito, logra mejorar su competitividad como empresarios. El costo del servicio va de \$1, 150.00 pesos mas IVA.

Programa de atención a usuarios de servicios financieros

Es un servicio que ofrece la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF). Por medio de este programa la Condusef busca asesorar y proteger los derechos e intereses de los usuarios ante las instituciones financieras, arbitrar sus diferencias de manera imparcial y proveer a la equidad en las relaciones entre estos.

Credimèxico instituciones de microfinanzas

Es un programa de financiamiento promovido por Credimèxico, dirigido a microempresas de la zona urbana y rural de todos los sectores. Apoya con este programa a los empresarios del medio urbano y rural, que no son sujetos de crédito para capital de trabajo en la banca tradicional. Para ser beneficiario es necesario que el micronegocio tenga al menos una experiencia de 2 años, no tener malos antecedentes crediticios.

Mexican Merchant

Es un programa impulsado por la Cámara Nacional de la Industria y la Transformación (CANACINTRA) dirigido a MiPyMEs que realicen compra de productos en el estado de California con el propósito de revender dichos productos en el país o que son utilizados como materias primas para fabricar productos que se comercializaran en México. El apoyo consiste en una tarjeta Mexican Merchant, un instrumento de identificación como comerciante mexicano ante las autoridades migratorias. Es un programa de reventa para comerciantes establecidos en Baja California mediante el cual se exime del pago de impuestos en las compras en toda el área de California, en \$540.00 pesos más IVA.

Ventanilla única, buzón fiscal y módulo del IMSS

Es un programa dirigido a MiPyMEs de todos los sectores, promovido por la Cámara Nacional de la Industria y la Transformación (CANACINTRA). Tiene el propósito de proporcionar asesoría y gestoría para la operación y funcionamiento de las empresas en materia de trámites empresariales en las tres esferas de gobierno.

BUZÓN FISCAL Consiste en la recepción de los trámites fiscales que se gestionan ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, donde se excluyen los avisos de compensación de impuestos y devolución de impuestos al valor agrado, así como el referente a suspensión de actividades, documentos que deberán presentarse han la Administración Local de Recaudación.

MÓDULO DEL IMSS Se basa en la recepción de avisos ante el IMSS, en donde destacan la inscripción de patrones, trabajadores y su reingreso, avisos de modificación de salario, entre otros.

Empreser

Es un programa de apoyo dirigido a grupos o empresas de mujeres, promovido por el

EmpreSer, dirigido a todas las personas emprendedoras que deseen iniciar un negocio. Que tenga una visión competitiva, y que deseen elevar su nivel de vida, en todos los sectores y actividades económicas. Para ser beneficiario, es necesario aprobar en Test de Coeficiente Empresarial.

Impulso productivo de la mujer

Es un programa promovido por el Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas de Solidaridad (FONAES). Es una aportación directa en beneficio de grupos o empresas sociales conformadas exclusivamente por mujeres, ubicadas en áreas rurales, urbanas y suburbanas, con viabilidad económica de los sectores pecuario, forestal, pesquero, acuícola, agrícola, agroindustrial, extractivo, industrial, comercial, y de servicios para fortalecer sus procesos de producción, transformación y comercialización de productos y/o servicios.

Capital de trabajo solidario

Es un programa dirigido a grupos que deseen constituirse en empresas, promovido por el Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas de Solidaridad (FONAES). Es un apoyo para financiar el inicio de formación de capital de Grupos Sociales que aún no cuentan con una figura jurídica mercantil, pero que tienen intención de constituirse en Empresas Sociales.

Capital social de riesgo

Es un programa dirigido a empresas legalmente constituidas, promovido por el Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas de Solidaridad (FONAES). El capital social de riesgo es un apoyo para financiar la formación de capital social de las Empresas Sociales relacionadas con las ramas de actividad primaria, incluyendo su desarrollo hacia la Agroindustria o Industria Extractiva de Proceso y de Transformación.

Apoyo financiero a microempresas

Es un programa promovido por el Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas de Solidaridad (FONAES). El apoyo Financiero a Microempresas es una aportación en beneficio de microempresas con viabilidad económica de los sectores industrial, comercial y de servicios, para el fortalecimiento de sus procesos de producción, transformación y comercialización de sus productos y/o servicios.

Apoyo para capitalización al comercio, la industria y servicios (ACCIS)

Es un programa promovido por el Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas de Solidaridad (FONAES) para financiar Personas Físicas, Microempresas y Empresas Sociales relacionadas con el comercio, la industria y los servicios incluyendo Empresas Sociales de Financiamiento.

Atención a empresas sociales integradas por personas con discapacidad

Es un programa promovido por el Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas de Solidaridad (FONAES) que brindará un trato preferencial en la atención a Grupos y Empresas Sociales integradas mayoritariamente por personas con discapacidades, y participará hasta con el 80% del valor total de sus proyectos a financiarse con los tipos de apoyo Capital Social de Riesgo y Apoyo para Capitalización al Comercio, la Industria y los Servicios de Formación de Capital Productivo.

P.A.C. Apoyo financiero complementario para capacitación

El Programa de Apoyo a la Capacitación (PAC), tiene como objetivo el contribuir al fortalecimiento del bienestar de los trabajadores en activo y/o empleadores de las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante el fomento y apoyo de servicios para la capacitación de mayor calidad, incrementar la productividad, competitividad y calidad de las micro, pequeñas y medianas empresas de acuerdo a la Política de Desarrollo Empresarial. El apoyo que se brinda es de hasta un 50% de los costos de capacitación, con un costo base por hora de hasta \$500.00 m.n. más IVA, el apoyo del PAC es de hasta \$250.00 m.n. más IVA, si existiera diferencia esta debe ser absorbida por el empresario. Se apoyará hasta un máximo de 200 horas por empresa por año.

Programa SICAT (Sistema de Capacitación para el Trabajo)

Es un programa promovido por el Servicio Estatal del Empleo, es un mecanismo mediante el cual se capacita a personas en corto plazo en el área donde hay más oportunidades de desarrollo, para que puedan establecer su propio negocio.

Fondo PyME

Fue creado por la Secretaria de Economía, como parte del Plan de Desarrollo Económico 2000- 2006 con la finalidad de impulsar el sector de la pequeña y mediana empresa, buscando

una mayor participación de las mismas en el país, disminuyendo las importaciones, con un impacto considerable en el PIB (Vásquez- Sánchez, 2009).

Asistencia y capacitación microempresarial en apoyo al empleo en Baja California

Es un proyecto es operado por el gobierno del estado a través de la Secretaría de Desarrollo Económico y la Universidad Autónoma de Baja California (UABC). Tiene el objetivo de brindar de manera integral servicios de asistencia, capacitación empresarial y apoyo institucional que permitan mejorar las capacidades y eficiencia de este sector. La población objetivo son las microempresas de base social, los montos van de 3mil hasta 10mil pesos que pueden ser invertidos en capital de trabajo, equipamiento e infraestructura.

Fondo emprendedor

Es un programa dirigido a emprendedores de nuevos negocios que hayan egresado de una incubadora de metodología tradicional y que presenten un proyecto viable, dirigido a la formación y arranque del negocio o que requieran recursos para consolidar operaciones. Los montos van de 20 mil hasta 80 mil pesos (que representen hasta el 80% del total de inversión) para ser invertidos en equipamiento, infraestructura y capital de trabajo.

Emprende Tradicional

Son créditos destinados a microempresas de base social que requieran financiamiento para sostener su crecimiento o invertir para elevar su productividad y competitividad siempre y cuando acrediten haber sido capacitadas por el Programa de Capacitación y Asistencia para el Desarrollo Microempresarial. Los montos van de 10 mil hasta 25 mil pesos para ser invertidos en equipamiento, infraestructura y capital de trabajo. Se pide como requisito una antigüedad mínima de 4 meses en el RFC y un obligado solidario.

Emprende empresarial

Es un programa de créditos dirigidos a Micros y pequeñas empresas (Mypes) del sector Industrial, Agroindustrial, Comercial y de Servicios para presentar proyectos con viabilidad técnica, comercial y financiera, que impacten en la productividad y competitividad de las empresas y apoyan la conservación y generación de empleos. Los montos van de 25 mil hasta 100 mil pesos (que represente un máximo del 80% del total de la inversión) para ser invertidos en equipamiento, infraestructura y capital de trabajo. Se pide como requisito una

antigüedad mínima de 12 meses en el RFC y un obligado solidario, además de una comisión por apertura de 1.5% más el 11% de I.V.A.

Desarrollo de proveedores

Es un programa de créditos dirigidos a Mipymes del sector Industrial, Agroindustrial, Comercial y de Servicios de Baja California desarrollen sus capacidades productivas a través de certificaciones, procesos de mejora continua e implementación de sistemas de calidad, con el fin de concretar un encadenamiento productivo exitoso con una empresa de igual o mayor tamaño que se traduzca en crecimiento de utilidades, impacto en la conservación y/o generación de empleos e incremento en la competitividad empresarial. El monto máximo para microempresas es de hasta 45 mil pesos.

Proyectos productivos, PRODUCE

Es un programa promovido por la Secretaría de Desarrollo Social del Estado (SEDESOE). El Programa Proyectos Productivos busca otorgar Créditos sociales a personas de escasos recursos con iniciativa emprendedora, para iniciar o ampliar unidades productivas de giro comercial, artesanal, alimenticio, entre otras; que no tienen acceso a préstamos en instituciones financieras o crediticias, El monto máximo a financiar es hasta \$20,000.00. El servicio es gratuito. Los Créditos tienen un interés anual preferencial fijo, sobre la base de los CETES menos 2 puntos porcentuales.

Para realizar el trámite es necesario que el interesado entregue la documentación y llene la solicitud en las oficinas de la Secretaría de Desarrollo Social del Estado de su Municipio o localidad; asista a las capacitaciones; reciba una visita de verificación por parte del Personal de Proyectos Productivos de la SEDESOE. Después debe recibir la aprobación por parte del comité de Validación; y se entrega el Recurso. El Procedimiento se lleva a cabo en un tiempo de respuesta de 40 días naturales, la entrega del recurso depende del cumplimiento de las capacitaciones por parte del solicitante a crédito.

Fideicomiso Mi Crédito

El Fideicomiso Mi Crédito es un fideicomiso compuesto con recursos de Fondo Nacional de Apoyo a las Empresas de Solidaridad (FONAES) y gobierno del municipio de Tijuana. A través de éste se brinda orientación a la micro, pequeña y mediana empresa sobre las

opciones de financiamiento disponibles para negocios nuevos y en marcha, hasta lograr la obtención de un financiamiento; se enlaza a las empresas con los programas de capacitación, asesoría y asistencia técnica para fortalecer su operación y lograr el éxito empresarial.

El convenio fue firmado por FONAES Y el municipio de Tijuana en 1999 con una aportación de \$3,000,000.00 cada uno. Además, en el mes de mayo del 2008 se firmò un convenio de colaboración entre la Universidad Autónoma de Baja California a través del Centro de Investigación Asistencia y Docencia para la Micro y Pequeña Empresa (CIADMyPE) y el H. Ayuntamiento de Tijuana por medio del Fideicomiso Mi Crédito³¹, cuyo objetivo principal es unir esfuerzos para brindar apoyo financiero, consultoría, asesoría especializada, asistencia técnica, a las micro y pequeñas empresas de Tijuana que se encuentren en estado de marginación y/o vulnerabilidad social.

De tal manera que el convenio engloba brindar asesoría técnica, consultoría, seguimiento y monitoreo a las Micro y Pequeñas empresas de Tijuana en estado de marginación, acreedoras de financiamiento del H. Ayuntamiento, así como aplicar la metodología establecida por el Programa del CIADMyPE. Con esto se pretende que las Micro y Pequeñas empresas acreditadas en estado de marginación logren acceder a los micro-financiamientos del Fideicomiso Mi Crédito, así como la correcta aplicación de los recursos con la asesoría del CIADMyPE, la asistencia también será en seguimiento con la intención de identificar a las empresas que están en cartera vencida, y/o con tendencia al fracaso para fortalecerlas de tal manera que logren su consolidación.

Una serie de programas conforman la oferta de apoyos gubernamentales a la microempresa; no obstante lo cierto es que la mayoría de los empresarios desconocen la existencia de los mismos o si tienen conocimiento, no comprenden la dinámica a seguir para acceder a tales apoyos y por otro lado no cubren los requisitos que en gran medida aparecen excesivos. Además, cabe reconocer que los recursos destinados a programas y proyectos en torno a la MiPyME son mínimos al ser comparados con los retos que enfrenta el sector.

31 En:<< www.micreditoteapoya.com/comunicado3.html>>

Capítulo IV. POLÍTICAS PÚBLICAS DE FOMENTO Y APOYO A LA MICROEMPRESA EN TIJUANA, BC

El grado de desarrollo relativo de cada estrato empresarial determina en muchos casos sus necesidades de apoyo y/o fomento. En el caso de la microempresa, las políticas generadas a lo largo del tiempo han tenido un claro sesgo asistencialista que sólo ha reproducido la situación de este estrato y no ha logrado mejorarla cualitativamente (Zeballos, 2003: 57).

El objetivo del presente capítulo es dar a conocer la aplicabilidad de la tipología de la microempresa propuesta para el municipio de Tijuana en el capítulo teórico del presente documento, tanto para el análisis del sector como para el diseño de políticas integrales enfocadas a las características y problemas de las microempresas en su totalidad. Ello se logra a través del análisis de la base de datos resultado de las encuestas y entrevistas aplicadas a la muestra de microempresarios en Tijuana.

El capítulo se divide en dos apartados. En un primer apartado se hace referencia a la estrategia metodológica que se ha seguido para la recolección de datos en la presente investigación, así como para el análisis de los mismos; con lo que se da pie a una breve descripción de la estructura socioeconómica de las AGEBs con las que se trabajó. En un segundo apartado, se presenta el análisis de los resultados de la investigación.

1. Estrategia metodológica

La naturaleza y complejidad de las organizaciones microempresariales, así como su característica heterogeneidad y propensión a verse afectadas por el entorno exigen el uso de metodologías comprensivas para su estudio. Por ello, para el desarrollo de la investigación se llevó a cabo un análisis de carácter descriptivo-analítico a partir de la metodología de análisis inductivo en la que se parte de algunos supuestos generales sobre la cobertura de la política de fomento y apoyo a las microempresas de acuerdo a la clasificación de los sujetos de apoyo.

El análisis se realizó en dos etapas, en la primera se recopilaron documentos sobre estudios anteriores relacionados con la propuesta de investigación, así como la información estadística de la situación de la microempresa en el territorio seleccionado. La segunda consistió en un acercamiento empírico en dos de las 364 AGEB³²s definidas por el INEGI para el municipio de Tijuana, a partir del levantamiento de encuestas que permitan conocer la realidad de la microempresa en el municipio. Partiendo de ello, se proyectó analizar si la política dirigida a las microempresas responde a las características específicas que éstas presentan en Tijuana.

Para el levantamiento de información, se diseñó un cuestionario que fue aplicado a microempresarios (Anexo 1. Guías de cuestionario). Además se contó con un grupo de control, representado por una base de datos que incluye información básica y de caracterización de la microempresa tijuanaense en los sectores de comercio, turismo y servicios resultado del proyecto “Plan estratégico del cluster de comercio, servicios y turismo” desarrollado en El Colef (2009). A partir de esta última, se plantean los supuestos³³ sobre la microempresa tijuanaense que nos permitirán hacer algunas observaciones más generales respecto al sector.

1.1 Selección de indicadores

Con la finalidad de articular los dos elementos centrales de la presente investigación (microempresa y política pública), se presentan a continuación los indicadores concentrados en el cuestionario de encuesta, los cuales permitirán caracterizar el desempeño de la microempresa en el territorio, para luego clasificar a la micro-organización en: de subsistencia, en consolidación y competitiva (Ver: Capítulo I, pág. 21). Es así como, de acuerdo a la teoría referenciada en el Capítulo I, las dimensiones consideradas son: aspectos relacionados con el territorio, aspectos relacionados con la micro-organización, aspectos relacionados con el dueño de la micro-organización, aspectos relacionados con los empleados

32 Área Geo-Estadística Básica. División geográfica mínima empleada con fines estadísticos y censales por el INEGI.

33 Principalmente nos centramos en las características que permitirán clasificar a la microempresa, como se presenta en el Capítulo I, en de subsistencia, en consolidación y competitiva. Además, con la información de la base de datos a la que se hace referencia, podremos tener un primer acercamiento a la posibilidad de que la microempresa sea apoyada por programas y políticas gubernamentales (uno de los objetivos de la presente investigación).

de la micro-organización y aspectos relacionados con política pública.

Cuadro 4.1 Síntesis de dimensiones de acuerdo a la información a la que se accederá

<i>Aspectos relacionados con el territorio</i>	
<i>Dimensión</i>	<i>Información</i>
Aspectos vinculados con el municipio	Ubicación
	Aspectos económicos*
	Aspectos demográficos*
	Aspectos pobreza*
	Relación de las micro- organizaciones con las locales*
	Tipo de producción de la región*
	Área dedicada a los micro- emprendimientos*
	Existencia de empresas tradicionales, locales dedicadas a la misma rama de actividad*
	Existencia de plan estratégico*
	Apoyos brindados por el municipio a las micro- organizaciones (capacitación/ promoción)*
<i>Aspectos relacionados con el dueño de la micro- organización</i>	
<i>Dimensión</i>	<i>Información</i>
Generales	Sexo
	Edad
	Estado civil
	Vínculos entre integrantes
Educación	Educación formal
	Educación no formal
Laborales	Servicio médico
	Horas laboradas
	Capacitación
	Trayectoria laboral
Motivación	Motivo de apertura
<i>Aspectos relacionados con los empleados de la micro- organización</i>	
<i>Dimensión</i>	<i>Información</i>
	Número de empleados
Generales	Sexo
	Edad
	Estado civil
	Vínculos entre integrantes
Educación	Educación formal
	Educación no formal
Laborales	Servicio médico
	Horas laboradas
<i>Aspectos relacionados con la micro- organización</i>	
<i>Dimensión</i>	<i>Indicador</i>
Generales	Rama de actividad
	Tipo de actividad
	Antigüedad
	Motivación para iniciar
	Destino de la producción

* Estos cuestionamientos serán cubiertos con información estadística y se corroborará en medida de lo posible con la observación en campo.

	Infraestructura
	Aspectos formales
	Ingresos/ facturación
Organización interna	División de tareas dentro del micro- emprendimiento
	Diferenciación de tareas de producción y gestión
	Existencia de reglamento interno
	Toma de decisiones
	Distribución de ingresos de acuerdo a la estructura de responsabilidades y cargas de trabajo
Asociatividad	Pertenencia a una cadena productiva para la venta
	Compra en conjunto con otros
	Disponibilidad para asociarse
	Finalidad de asociación
<i>Aspectos relacionados con políticas públicas</i>	
<i>Dimensión</i>	<i>Indicador</i>
Programas sociales	Beneficiario
	Conocimiento
	Interés en
Programas de apoyo a la microempresa	Beneficiario
	Conocimiento
	Interés en

Como se presenta en el cuadro, a partir de la información que se recaba en los aspectos vinculados con el territorio, se pretendió analizar la ubicación de los establecimientos, a partir del reconocimiento de las características de territorio, a decir: aspectos económicos (actividades) y demográficos, tanto como programas sociales y de promoción de empleo (información que compone una nueva dimensión de aspectos relacionados con políticas públicas). Resultó relevante además, considerar la relación que existe entre las actividades de los microemprendimientos con las locales.

En cuanto a los aspectos relacionados con los integrantes del micro-emprendimiento, se pretende saber quienes son, con que estudios cuentan, cuales son sus capacidades y trayectorias laborales; todo esto relacionado al emprendimiento, pues al ser el principal componente de los mismos los recursos humanos, se considera que un recurso humano preparado en respuesta a las características y necesidades del establecimiento, representa un requisito indispensable para contar con microempresas solidas y competitivas.

Los aspectos vinculados con el emprendimiento están muy vinculados con la visión a largo plazo que se busca en el microempresario para que el establecimiento sea considerado competitivo, que pueda permanecer en el tiempo compitiendo en el mercado. Dentro de ésta

dimensión entonces, se pretendió reconocer el tipo de actividad, antigüedad y las motivaciones que llevaron al microempresario a iniciar el proyecto.

La clasificación de indicadores por atributos teórico- metodológicos, permite que no sólo se cuente con una clasificación clara de la microempresa de acuerdo a sus características, sino con la identificación de factores tanto internos como externos que representan ventajas y desventajas para las organizaciones. Todo ello es altamente relevante a la hora de analizar el sector, así como de diseñar políticas de apoyo al mismo.

Para lo anterior y considerando que la identificación de las características de una región o localidad es el diagnóstico básico para el diseño y la propuesta de políticas de intervención en las distintas áreas del desarrollo. Antes de continuar con la presentación de resultados de las encuestas aplicadas, se procede a destacar los aspectos territoriales que impactan en el sector microempresarial.

Cabe reconocer que a pesar de las altas tasas de crecimiento económico registradas en las economías latinoamericanas, la situación del empleo ha empeorado durante el último decenio; según Salazar (2004) la privatización y desregulación que siguieron a la globalización, produjeron un impacto significativo en el mercado laboral. Las distintas unidades productivas tuvieron que adaptarse a los cambios para el mejoramiento de la calidad de su producción.

Lo anterior con repercusiones en los sectores laborales donde aparecieron nuevas formas de empleo y relaciones de trabajo, caracterizado por la contratación temporal, el trabajo a tiempo parcial ó por cuenta propia, que suelen suponer salarios más bajos, precarización de las condiciones laborales, así como un nivel inferior en la extensión y calidad de los regímenes de protección social referidos especialmente a pensiones y salud.

Igualmente, la ampliación de la brecha salarial reforzó la segmentación del mercado de trabajo, diferenciándose cada segmento por la estabilidad en el empleo, los niveles de remuneración y productividad, así como en las posibilidades de capacitación y actualización de una población en edad de trabajar (OIT, 2001:10). En América Latina la expansión del desempleo y la evolución desigual de los salarios ha sido evidente, al incrementarse en un

promedio del 8,7% en toda la región el índice de desempleo abierto para 1999 frente al 5,8% de 1990 (Salazar, 2004).

En el mismo sentido, a pesar de que la economía mexicana durante la última década ha experimentado cierta estabilidad económica, el impacto en el bienestar de la población no ha tenido la misma magnitud; se han acentuado problemas tales como la desigualdad de oportunidades e ingresos entre personas y regiones del país; además las transformaciones que ha sufrido la economía manifiestan la asimetría que existe para aprovechar tales cambios, por lo que se polarizan las expectativas individuales de crecimiento (Cotler, 2007; De la Torre, 2007).

Como respuesta a tales procesos de transformación excluyente, surgen las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) que representan más del 90% del total de los negocios en nuestro país, son las que mayor número de empleos directos crean y tienen un efecto multiplicador considerable dentro de la cadena productiva de la economía nacional; hoy día con ésta forma de organización (muchas veces informal), se impone la tendencia a relaciones laborales sin protección ni regulación, haciendo referencia a trabajo parcial, eventual, casero e ilegal, en todo caso forzado (Alvalter, 2002; Meza, 2007).

Esta situación se ve reflejada incluso en las regiones “ganadoras” como la que es objeto de estudio de ésta tesis. El estado de Baja California, situado en la región noroeste de la república y en la parte septentrional de la Península del mismo nombre. Éste limita al norte con California, al este por el río Colorado y el mar de Cortés, al noroeste con Arizona y Sonora, al sur con Baja California Sur, al poniente con el Océano Pacífico y al noroeste con el Golfo de California.

Dentro del estado, Tijuana se localiza al noroeste (Ver Anexo 2. Ubicación geográfica de la región) y se caracteriza por la existencia de un contexto socioeconómico, institucional, social y cultural con condiciones cambiantes, complejas y heterogéneas, situación que impacta las distintas formas de convivencia y de los esfuerzos individuales de los sujetos y los hogares cuyo ingreso depende del trabajo asalariado, propiciándose en algún momento la oportunidad de autoempleo o de prácticas microempresariales (Hernández: 2007).

En su potencial de crecimiento económico y adaptación a las expectativas de orden global para el crecimiento, en comparación con el resto de los municipios que conforman Baja California, Tijuana obtuvo los porcentajes más elevados en: unidades económicas, 49%; en personal ocupado, 56%; en remuneraciones, 55%; y en producción bruta total, 50.3%; según resultados del Censo Económico 2004 (INEGI, 2004); su aportación al PIB Nacional para el 2005 fue de 127 512 concentrando el 50% del empleo en Baja California, estado que aporta para el mismo año el 3.44% del PIB nacional. Es decir, este municipio es “la capital económica de Baja California”.

Así mismo, cabe reconocer que, Tijuana tiene la proporción de trabajadores cuasi-formales³⁴ más alta con referencia a la media nacional (45.2% contra 16.0%); tal condición de cuasi-formal, indica que “un amplio tejido de pequeñas empresas en vías de consolidación forma la estrategia principal de generación de empleo” (XIV Ayuntamiento de Tijuana, 1995).

La cercanía de Baja California con el sur de los Estados Unidos, aunado a su lejanía con los centros de abastecimiento del país, la limitada infraestructura de comunicaciones y el régimen de zona libre, facilitaron la relación comercial binacional, así como el acceso de los habitantes de la zona fronteriza a bienes importados. En todo caso, tal modelo de consumo, conjuntamente con el programa maquilador, convirtieron a las ciudades fronterizas en polos de atracción para la inmigración, ofreciendo empleo y desarrollo de habilidades empresariales que satisficieran la demanda de una población y la actividad económica creciente (Sierra y Serrano, 2002).

Según datos del 2008 (INEGI) la población del municipio de Tijuana es de 1.410 687 millones, cabe destacar que en las últimas décadas ha tenido un vertiginoso crecimiento poblacional que ha llevado al municipio a ser el más poblado del estado, situación que se adjudica principalmente a su ubicación fronteriza (Perfil Socio-demográfico de Tijuana 2008), factor que además de intensificar las relaciones a las que se ha hecho referencia anteriormente, complejiza las relaciones administrativas que se presentan tanto a nivel

³⁴ En la que se cumple al menos, alguna de las variables de la categoría de *formal* (empresas registradas, con más de seis empleados y con seguro social). En: XIV Ayuntamiento de Tijuana, 1995.

regional como binacional, en el aspecto ambiental, de seguridad, comercial, laboral, empresarial, etc.

En el análisis del desarrollo poblacional, el crecimiento demográfico para el estado de 1970 a 1992, en cantidades absolutas muestran un incremento de casi 120%; después de décadas de rápido crecimiento, la población de Baja California registrada en el censo del año 2000 de 12 años y más llegó a 1 millón 838 mil 081 personas; mientras que la población económicamente activa (PEA) en el Estado fue de 1 millón 077 mil 783 personas y la población ocupada era de 1 millón 061 mil 122 personas, de las cuales 5 mil 751 se encontraban como iniciadores de un próximo trabajo.

Se registraron 16 mil 661 personas en desempleo abierto, equivalente al 1.5% de la PEA, cifra que ubica al municipio en el desempleo abierto más bajo del país; registrándose una población económicamente inactiva (PEI) de 760 mil 298 habitantes, constituida por personas que por distintas razones no se encontraban disponibles para trabajar: el 35.3% se dedicaba exclusivamente a estudiar, el 49% a los quehaceres domésticos y el 8.2% se encontraba en condición de pensionados o jubilados.

Si bien los hábitos de consumo de los habitantes de Baja California refieren un alto grado de preferencia por los productos estadounidenses y en la mayoría de las familias de la ciudad de Tijuana se presume que al menos un miembro cuenta con Visa y puede acceder al mercado de USA en busca de los productos necesarios; lo cierto es que las personas de más bajos ingresos optan por comprar en las tiendas de abarrotes locales por varias razones: en primer lugar, por la cercanía de éstas a sus hogares, y por el otro, puesto que tal vez no cuentan con el ingreso suficiente para comprar la despensa por semana o quincena y así acceder a mejores precios en los mercados más grandes (Sierra y Serrano, 2002).

Existen experiencias previas para reconocer la importancia de la participación de las microempresas en la frontera de Baja California, no obstante se trata en su mayoría de análisis descriptivos de su participación en la economía como organizaciones generadoras de ingreso. Se retoman algunos estudios de ésta índole para la propuesta de investigación [tipologías de sistemas productivos locales para la frontera de Baja California, así como análisis regionales de la participación de las microempresas en la economía de la frontera

(Martínez et.al., 2004; Hernández, 2007)] con la finalidad de ampliar la mirada hacía un estudio regional sobre las microempresas como centro de la organización productiva y a partir de lo cuál se logre un mayor acercamiento a la participación de las mismas en el Desarrollo Regional.

Rescatado las experiencias antes mencionadas y a través de un análisis empírico de las microempresas en Tijuana, se realiza un acercamiento a la capacidad tiene éste tipo de emprendimientos para generar recursos y cómo se organizan los microempresarios para ello. Después de la recopilación de información básica sobre el marco institucional existente (en relación con microempresas) y en comparación con la información empírica, se analizará el vínculo y la prospectiva de las relaciones de la microempresa con las instituciones, así como de las microempresas con otras organizaciones de su mismo tipo (para lo cual se ampliará la tipología utilizada para las microempresas Baja Californianas) y con la población. Con lo anterior se obtendrá una estampa integral de la microempresa y su participación en la economía y el Desarrollo Regional de Baja California.

Tal acercamiento, se llevó a cabo en un principio en dos de AGEBs representativas de la situación de alta concentración de microempresas en Tijuana. La elección de las AGEBs que sirvieron como referencia para el análisis. La selección de las AGEBs se realizó tomando en cuenta que autores como Ruiz y Aceves (Cf. 2002) afirman que la dinámica de crecimiento de ciudades como Tijuana (fronteriza que cuenta con un alto tránsito de personas) conduce al aumento en los precios de suelo y transporte, situación que conlleva a problemas de desigualdad y pobreza en el territorio, haciendo aparecer en la ciudad zonas altamente heterogéneas respecto al nivel de ingreso y ocupación espacial.

Se seleccionó las AGEBs a partir de la aplicación de un mapeo de la información del IRIS SCINCE 2005 para el municipio de Tijuana; tomando en cuenta el alto grado de concentración microempresarial, nivel socioeconómico (en base a la intensidad de cada una de las variables tomadas en cuenta, que representan densidad poblacional, educación y salud), así como su especialización en cuanto a los sectores de actividad más representativos para el estado.

Cuadro 4.2. Variables seleccionadas del IRIS SCINCE 2005

Densidad	Salud	Educación
Población total	Población derechohabiente a servicios de salud	Grado promedio de escolaridad
Población masculina	Población sin derechohabiencia a servicios de salud	Población de 15 años y más analfabeta
Población femenina	Población derechohabiente del ISSSTE	Población de 6 a 14 años que no asiste a la escuela
Población de 15 años y más	Población derechohabiente del IMSS	Población de 15 años y más con educación básica completa
Población en hogares	Población derechohabiente por el seguro popular	Población de 15 a 24 años que asiste a la escuela
Viviendas particulares habitadas con todos los bienes		Población de 15 años y más con educación posbásica

Fuente: Elaboración propia

Con lo anterior, además se caracterizaron las AGEBs seleccionadas, a partir de una serie de supuestos en tres niveles de priorización de apoyo gubernamental: alto y bajo; reconociendo que gran parte de la política pública dirigida a la microempresa consiste en política social, focalizada más que a las características y necesidades de la microempresa, a las características del territorio. Con lo anterior se dará pie a la discusión de si en verdad la política pública para microempresas en Tijuana es focalizada acorde a las características y necesidades de la misma y el tipo de efecto que tiene en cada caso.

En este sentido, la priorización de apoyo público a la microempresa se planteó bajo dos supuestos: el primero, que tiene que ver con el tipo de política y se menciona anteriormente, que la política se focalizaría en áreas periféricas, como el AGEB 408 por las características socio- económicas de la población en el área, y el segundo tenía que ver con el acceso y socialización de la información, suponiendo que la población microempresarial (del AGEB 140) más cercana al centro debería tener también mayor acceso a la información de políticas de apoyo en el municipio y con ello un mayor acceso al mismo.

1.2 Descripción de las AGEBs

Después del mapeo de las variables citadas con el IRIS- SCINCE 2005, se seleccionaron las AGEBs 140 y 408. Además de por la intensidad de frecuencia de las variables, porque representan la presencia en dos diferentes áreas del municipio (centro y periferia). De tal manera el análisis podrá llevarse a cabo en dos áreas consideradas estratégicas: centro (AGEB 140) y periferia (AGEB 408).

Mapa 4.1. AGEBs seleccionadas

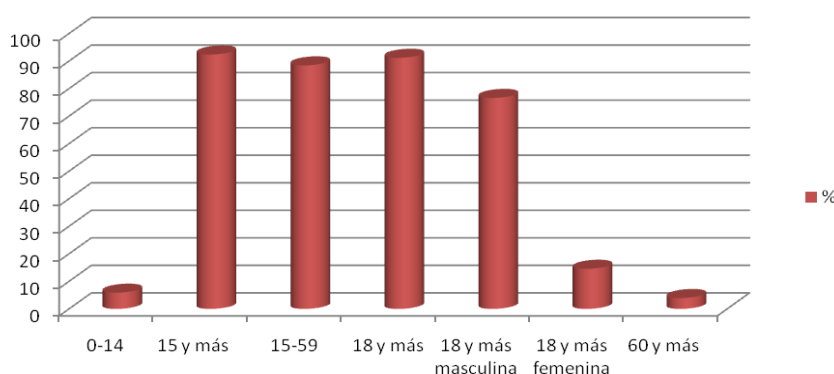


Fuente: IRIS- SCINCE 2005. II Censo de población y vivienda 2005.

A continuación se presenta una breve descripción de las AGEBs de manera simultánea, con la finalidad de que se vaya desde ahora comparando las características particulares de cada una, destacando las que se han identificado como relevantes para la existencia y comportamiento de las organizaciones microempresariales. Éstas serán de utilidad en la interpretación del comportamiento de la microempresa de acuerdo al territorio. Ello, reconociendo que el entorno tiene un efecto altamente relevante en la dinámica de comportamiento del sector microempresarial en el espacio, para el caso Tijuana.

El AGEB 140 cuenta con una población total de 8661 habitantes, de los cuales 7038 son hombres y 1623 mujeres. En su mayoría, la población está compuesta por hombres y mujeres en edad de trabajar, representados por 8002 personas de 15 años y más, mientras que sólo hay 509 menores de 0 a 14 años, como se muestra en la siguiente gráfica:

Gráfica 4.1. Distribución de la población en el AGEB 140 según edad al 2005

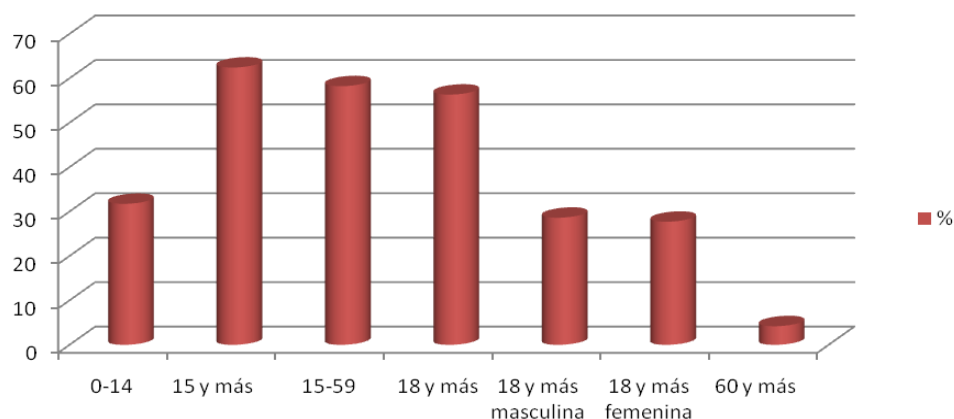


Fuente: Elaboración propia, con información del IRIS- SCINCE. II Censo de población y vivienda 2005.

Ahora bien que, es sabido que Tijuana debe en gran medida su crecimiento demográfico a la inmigración, por lo que cabe resaltar que en el AGEB hasta el mes de octubre de 2000, 6529 personas de 5 años y más residían en la entidad; mientras que 1125 para la misma fecha residían en alguna otra entidad y 609 residían en Estados Unidos de América. Por lo que cabe hacer mención a que el promedio de hijos nacidos vivos en el AGEB es de 2.6.

En la misma línea, el AGEB 408 cuenta con una población de 8766. Del total de la población, 4437 son hombres y 4329 mujeres; la distribución se inclina a población en edad de trabajar con 2782 hombres y mujeres de 15 años y más, sin embargo (a diferencia del AGEB 140), hay 2782 menores de 0 a 14 años (Ver gráfica siguiente). Al mismo tiempo, en el AGEB el promedio de hijos nacidos vivos es de 2.59, hasta el mes de octubre de 2000, 6960 personas de 5 años y más residían en la entidad; mientras que 326 para la misma fecha residían en alguna otra entidad y 64 residían en Estados Unidos de América.

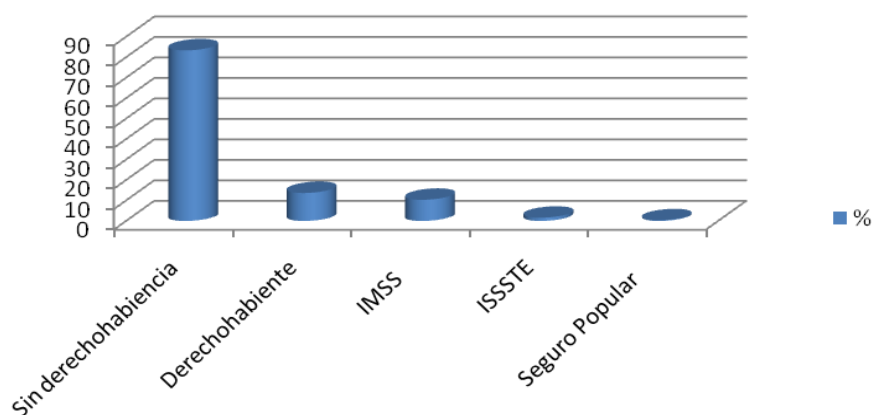
Gráfica 4.2. Distribución de la población en el AGEB 408 según edad al 2005



Fuente: Elaboración propia, con información del IRIS- SCINCE. II Censo de población y vivienda 2005.

Así mismo, a pesar de la búsqueda por parte del gobierno federal de universalizar el servicio de salud a la población mexicana, en el AGEB 140 aún existen 7221 personas sin derechohabiencia a servicios de salud y sólo 1185 son derechohabientes de algún servicio de salud. De éstos, 896 se encuentran inscritos en el IMSS, 139 en el ISSSTE y sólo 29 en el Seguro Popular.

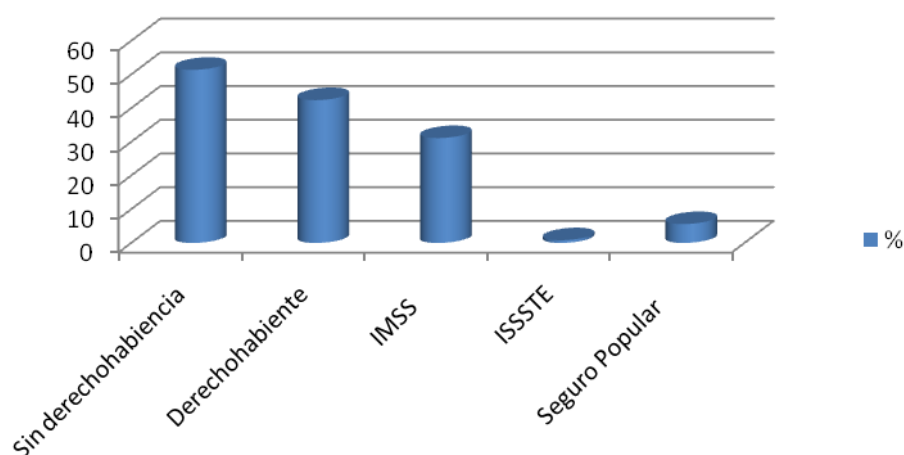
Gráfica 4.3. Derechohabiencia a servicios de salud en el AGEB 140



Fuente: Elaboración propia, con información del IRIS- SCINCE. II Censo de población y vivienda 2005.

En tal sentido, el caso del AGEB 408 aunque un poco más prometedor, sigue un patrón similar al del AGEB 140, mismo que al parecer se sigue a lo largo y ancho del territorio nacional, en algunos espacios de manera más extremista cabe decir. Así, la población del AGEB 408 en su mayoría (4507) no cuenta con derechohabiencia a servicios de salud y sólo 3718 cuentan con derecho a algún tipo de servicio de salud. Del total, 2731 personas son derechohabientes al IMSS, 71 al ISSSTE y 492 al Seguro Popular.

Gráfica 4.4. Derechohabiencia a servicios de salud AGEB 408



Fuente: Elaboración propia, con información del IRIS- SCINCE. II Censo de población y vivienda 2005.

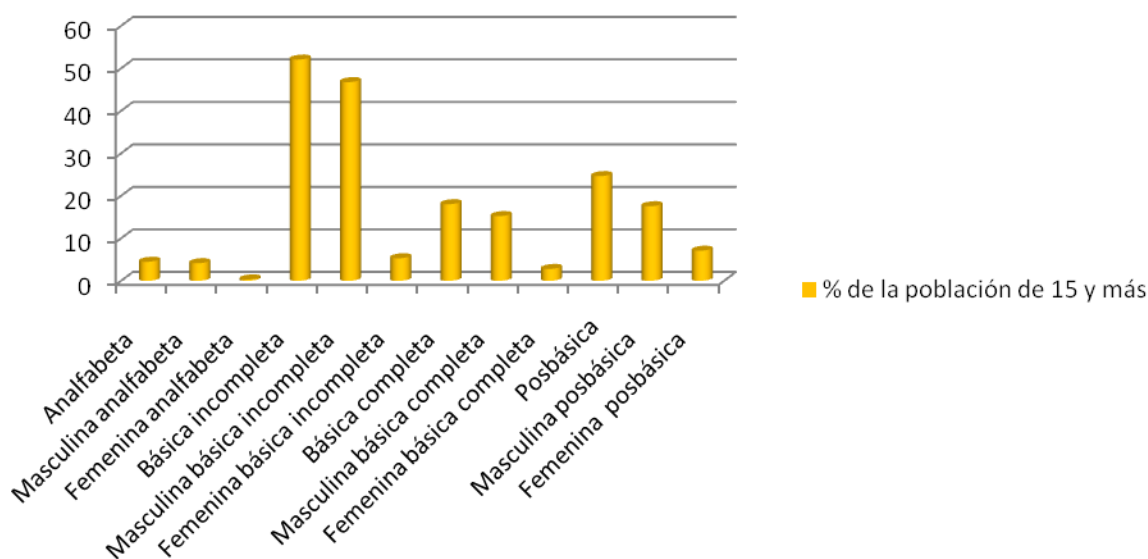
Lo anterior hace referencia claramente a que un gran porcentaje de la población tanto en el AGEB 408 como en el 140 laboran en el sector microempresarial. Y no solo eso, sino que se trata de microempresas que no están registradas, pueden ser consideradas en gran medida informales y sobre todo no aportan las características de un empleo estable que pueda promover entre la población la seguridad social suficiente para mejorar la calidad de vida de las personas.

Por otro lado, el nivel educativo de la población, es una variable que frecuentemente se relaciona con la capacidad emprendedora de la misma y con ello con la prevalencia de empresas exitosas de menor tamaño. Es por ello que el tema merece la atención de quien

promueve el estudio y promoción de las organizaciones microempresariales. En tal sentido, en cuanto al nivel de educación en el AGEB 140, es de reconocer que la tasa de analfabetismo es mínima y el nivel promedio en el AGEB es de 7.7 años de escolaridad.

En el AGEB existen 359 personas de 15 años y más analfabetas, de los cuales 332 son hombres y 27 mujeres. Del total de la población de 6 a 14 años, sólo 10 no asisten a la escuela. Al mismo tiempo, 4167 personas de 15 años y más tienen su educación básica incompleta, sumados por 3742 hombres y 425 mujeres. En contraste con lo anterior, de las 1443 personas de 15 años y más que tienen su educación básica completa, 1219 son hombres y sólo 224 son mujeres. Por otro lado, de 1972 personas de 15 años y más con educación posbásica, 1405 son hombres y sólo 567 mujeres.

Gráfica 4.5. Distribución de la población de 15 años y más por educación

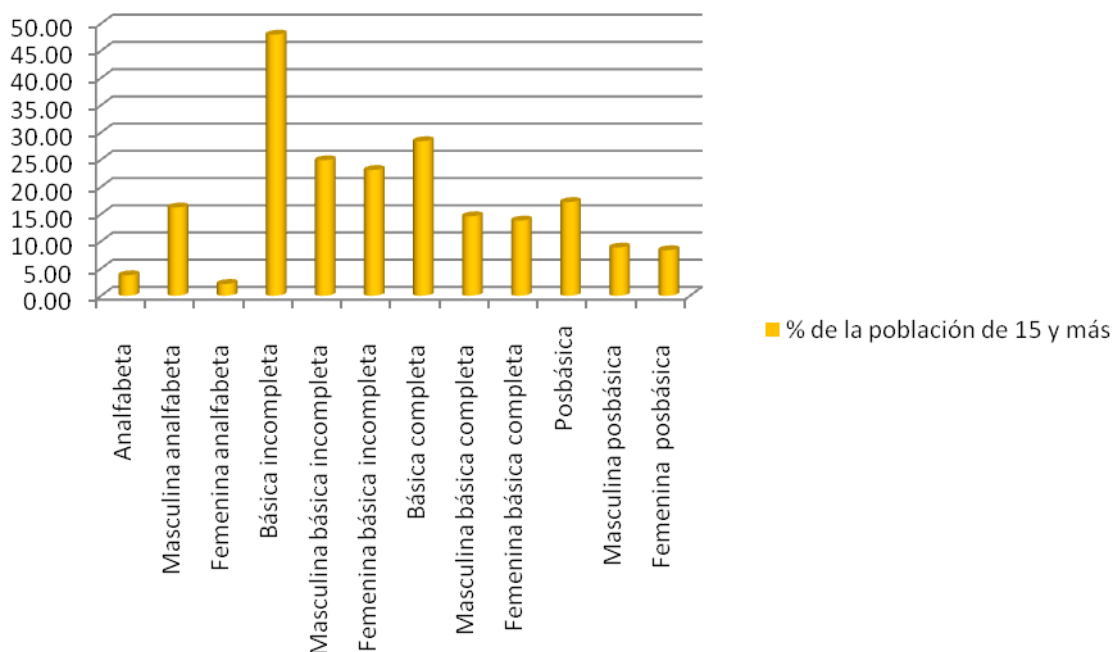


Fuente: Elaboración propia, con información del IRIS- SCINCE. II Censo de población y vivienda 2005.

El grado promedio de escolaridad del AGEB 408 es de 7.34; en la misma, hay 205 personas de 15 años y más analfabeta, de los cuales 887 son hombres y 118 mujeres. Hay 77 personas de 6 a 14 años que no asisten a la escuela, mientras que 471 de 15 a 24 años asisten a la

escuela. Del total de población de 15 años y más, 286 no tienen escolaridad, 1553 cuentan con educación básica completa y 941 cuentan con educación pos-básica, tal como se aprecia en la siguiente gráfica:

Gráfica 4.6. Nivel educativo de la población de 15 y más



Fuente: Elaboración propia, con información del IRIS- SCINCE. II Censo de población y vivienda 2005.

Ahora bien, en el AGEB 140 existen en total 700 hogares, de los cuales 482 tienen jefatura masculina y 218 femenina. En la entrada de reconocimiento al campo, se identificaron al menos 79 establecimientos microempresariales dentro del AGEB. Con esto se asume que alrededor del 11.28% de los hogares se dedican a alguna actividad microempresarial. Al respecto, cabe resaltar que de acuerdo a la cartografía oficial de Tijuana, Baja California; el suelo del AGEB 140 es apto para uso habitacional, comercial y mixto.

En cuanto a la construcción de las viviendas, que hacen referencia en general al estatus de la población. De las 691 viviendas habitadas en el AGEB, sólo 5 tienen el piso de tierra, mientras que 311 lo tienen de cemento y 329 con algún otro recubrimiento. En su mayoría,

las viviendas cuentan con 3 o más habitaciones (590) y sanitario (641). No existe una vivienda en el AGEB que no cuente con agua entubada de la red pública, de drenaje y energía eléctrica o que no cuente con algún bien. En total, 644 viviendas disponen de televisor, 627 de refrigerador, 509 de lavadora, 262 de computadora y 238 del total de viviendas cuentan con todos los bienes.

En tal sentido, dentro del AGEB 408 existen 2016 hogares, de los cuales 1556 cuentan con jefatura masculina y 460 con jefatura femenina. En un recorrido de reconocimiento por el AGEB, se contaron al menos 54 establecimientos dentro de distintas actividades económicas. Ello hace referencia a que al menos un 2.6% de los hogares se dedican a actividades comerciales dentro del AGEB. Es importante resaltar que de acuerdo a la cartografía oficial de Tijuana, Baja California; el suelo del AGEB 408 es apto para uso habitacional solamente. Aunque cierto es que la actividad microempresarial en su mayoría presentan las mismas necesidades que una casa habitación particular en amplios sentidos.

De 2103 viviendas habitadas, aún 139 tienen piso de tierra, mientras 1567 tienen piso de cemento y sólo 251 tienen su piso de madera, mosaico y/u otros recubrimientos. En su mayoría, las viviendas cuentan con tres cuartos o más (1356) y sanitario (1745); gran parte de las mismas cuenta con servicios de agua entubada (1639), drenaje (1374) y energía eléctrica (1922); aunque existen 7 viviendas que no cuentan con ningún servicio público y 10 más que no disponen de ningún bien. Del total de viviendas 1918 disponen de televisión, 1789 tienen refrigerador, 1465 lavadora y 206 disponen de computadora; sin embargo, sólo 188 viviendas cuentan con todos los bienes.

La aparente similitud en las características de las AGEBs presentadas (aún que se trata de una ubicada en el centro del municipio y la otra en la periferia), llevan a comprender que si bien, el nacimiento y proliferación de las microempresas en el territorio no responden a características del entorno inmediato, más bien a una situación nacional generalizada (Ver Capítulo II). No así, la consolidación y permanencia de las mismas en el tiempo, se debe en gran medida justamente al entorno.

2. Resultados del trabajo de campo

Como se presenta en el Capítulo I, el mayor error cometido al trabajar con microempresas, tanto en el diseño de políticas públicas como fuera de ello, ha sido considerar al sector un universo homogéneo de empresas y empresarios. Si bien es cierto que el sector comparte características que lo identifican como tal (comenzando por el tamaño), esto no significa que sean exactamente iguales, más aún, el sector microempresarial se distingue de las demás empresas principalmente por su heterogeneidad al interior del mismo. Esta omisión ha llevado a los gobiernos a cometer grandes errores en el diseño de políticas, promoviendo programas para un sector imaginado que no existe en el espacio, que ha sido construido a partir de una serie de supuestos que dictan que la microempresa antes que ser micro es una empresa y que sigue el mismo patrón de funcionamiento que los demás establecimientos del tipo (empresas).

Es por lo anterior que se ha propuesto (Ver Capítulo I) una tipología en la que se agrupan las características de la microempresa de acuerdo a su funcionamiento y su capacidad de adaptación al entorno e incorporación al sistema productivo local. Tal tipología responde a las características observables estadística y empíricamente en la microempresa tijuanaense y se propone con miras a que pueda ser de utilidad en el análisis y promoción del sector.

En esta tipología, se conciben tres tipos de microempresas: de subsistencia, en proceso de consolidación y competitivas. La microempresa competitiva es el nivel más elevado del ideal de la microempresa ya que tiene un alto nivel de adaptación al entorno y cuenta con capacidad para competir efectivamente en el mercado, generando no solo mayores ganancias para su dueño, sino una dinámica económica más fuerte al interior del territorio a partir de la generación de valor agregado (cabe mencionar que la microempresa es constantemente criticada por su baja generación de valor agregado).

A pesar de que la microempresa competitiva es el ideal del empresariado tanto en México como en el resto del mundo, debe quedar claro que no todas las empresas, mejor aún, no todos los dueños cuentan con las características, recursos y capacidades suficientes para hacer competitiva una empresa; o en todo caso no existen el incentivo e impulso suficiente en el entorno para ello. Lo que no quiere decir que habrá que apoyar al grupo de microempresas

competitivas y hacer a un lado a las demás (consideradas para la presente de subsistencia y en proceso de consolidación), sino que más bien hay que diseñar programas de apoyo y herramientas que promocionen efectivamente a la microempresa de acuerdo a sus características ya que cada una de ellas tiene su función tanto en la estructura social (sobre todo las de subsistencia) como en la económica (principalmente la competitiva con su generación de valor agregado, además de ingreso y empleo como la microempresa en general).

En este mismo sentido, ha de ponerse especial atención a la microempresa considerada como en proceso de consolidación, puesto que por algo (sea más o menos tiempo) se ha quedado en un nivel entre la subsistencia y la competencia. Lo que se ha de hacer con el análisis del sector microempresarial a través de la utilización de una tipología definida es reconocer sus características, ventajas y debilidades de cada una para así lograr un sector más fuerte que fortalezca la estructura socio- económica de la nación.

Para ello, la metodología utilizada en la presente investigación responde a una perspectiva de exploración al contexto organizacional de la microempresa en Tijuana, a través de la que se cuantifican algunos resultados de manera descriptiva. En base a estos resultados, se pretende dar respuesta a los cuestionamientos centrales de la investigación, es decir: ¿Cómo responden las políticas públicas a los desafíos que enfrentan las microempresas en el desarrollo de Tijuana?, ¿qué tipos de microempresas existen en Tijuana de acuerdo a su capacidad de incorporación al sistema económico local³⁵? y ¿qué requieren las microempresas tijuanaenses para incorporarse al desarrollo del estado de Baja California?

Las encuestas y entrevistas se aplicaron en microempresas de los tres subsectores representativos para el sector de la microempresa tanto a nivel nacional como internacional: comercio, servicios y artesanías. Dentro de la muestra se encontrarán microempresas que pueden ser clasificadas en uno de los tres grupos de la tipología y no así de uno sólo. Aunque cabe destacar que la proporción de un grupo sobre otro en la muestra habla de las

35 La incorporación al sistema productivo local, hace referencia a las relaciones (incluyendo las informales) tanto mercantiles, como no mercantiles que tienen lugar entre las empresas. Éstas últimas se establecen con otro tipo de instituciones (Ver: Dinámica relacional). Para lo anterior, se toman en cuenta indicadores de competitividad, como: valor agregado, productividad, especialización, capacidad de gestión, así como innovación (centrada en procesos, asociación e integración con su entorno).

características de la microempresa en Tijuana y en México en general, puesto que los datos obtenidos a través de la encuesta y la entrevista son comparables aun porcentualmente con los datos de la ENAMIN, en la cual se presentan las características de la microempresa a nivel nacional.

Las encuestas y entrevistas se llevaron a cabo con dueños de microempresas principalmente, y se aplicaron a responsables y encargados de las mismas en segundo término. Así mismo, la sistematización de las respuestas obtenidas a partir de ambos instrumentos, se reflexionan para establecer criterios de clasificación de la microempresa (recuperando la propuesta que se hace con la tipología de la microempresa). A ésta clasificación se le adjudican características particulares de la microempresa y del microempresario, así como de los problemas que ésta enfrenta en el territorio y las estrategias que el microempresario ha tomado o pretende tomar con o sin ayuda del gobierno (a través de políticas públicas de apoyo a la microempresa).

Con lo anterior se pretende reconocer el potencial de las microempresas para integrarse a las oportunidades características del escenario económico y de desarrollo regional actual de la frontera de acuerdo a sus características particulares. Analizando el tipo de respuestas institucionales que se promueven hasta la fecha, poniendo énfasis en el grado en que éstas corrijan la segmentación territorial presente en la economía y subrayando de manera especial, la participación de los actores e instituciones locales en el desarrollo.

Para el análisis, en un primer momento, se vació la información de las encuestas y entrevistas a la base de datos diseñada para la presente investigación en el programa SPSS, tomando en consideración las respuestas amplias para el análisis. Se calculó la frecuencia de respuestas para cada uno de los campos de la base para contar con un panorama general de las características y la situación de la microempresa en la muestra, haciendo una primer comparación en medida de lo posible con los datos de la microempresa en México y en Baja California en particular (con datos de la ENAMIN, 2008 y la ENOE, 2007).

En un segundo momento se hizo una clasificación provisional en el programa de SPSS de cada dimensión (situación fiscal y administrativa, capacidades, cultura empresarial, capital social, capital cultural, capital financiero, y problemas) en el orden consecutivo de las encuestas y entrevistas. Recurriendo a la bitácora de campo si la información de la base de

datos no era suficiente para identificar algunas características sobre la situación y motivación del microempresario acerca de la microempresa.

Así, la clasificación a partir de los resultados de la encuesta y la entrevista ha sido un proceso un tanto sencillo, puesto que las preguntas se estructuraron de tal manera que las respuestas (en caso de no ser cerradas) fueran directas y cortas. Sin embargo cabe mencionar que se le ha dado libertad al encuestado/ entrevistado, en un clima de confianza a detallar, de tal manera que se pudiese lograr una clasificación más acertada de las microempresas de la muestra.

En un tercer momento se agruparon las encuestas y entrevistas tipo de microempresa, posteriormente dentro de estos mismos grupos se reagruparon las encuestas y entrevistas por apoyados y no apoyados. Lo anterior puesto que se considera que existen ciertas semejanzas entre las empresas de diversas actividades económicas y que éstas mismas características les permiten ser susceptibles a apoyo, o en todo caso, las características de los microempresarios por actividad definen su grado de responsabilidad y acceso a apoyos gubernamentales.

Es como se logra un acercamiento real a la dinámica de la microempresa. Ahora que se cuenta con los supuestos teóricos que definen a la microempresa (Ver Capítulo I), como los datos estadísticos que refieren su realidad en el espacio (Ver Capítulo II) y la atención de la que ha sido sujeto el sector sin que a pesar del gran número de herramientas se pueda ver el alcance esperado al respecto (Ver Capítulo III). Se procede a la utilización de la tipología para comprobar que los supuestos en los que se basa el presente documento pueden ser aplicados a la microempresa tijuanaense y que en todo caso la misma podrá ser de utilidad para futuras intervenciones relacionadas con el sector.

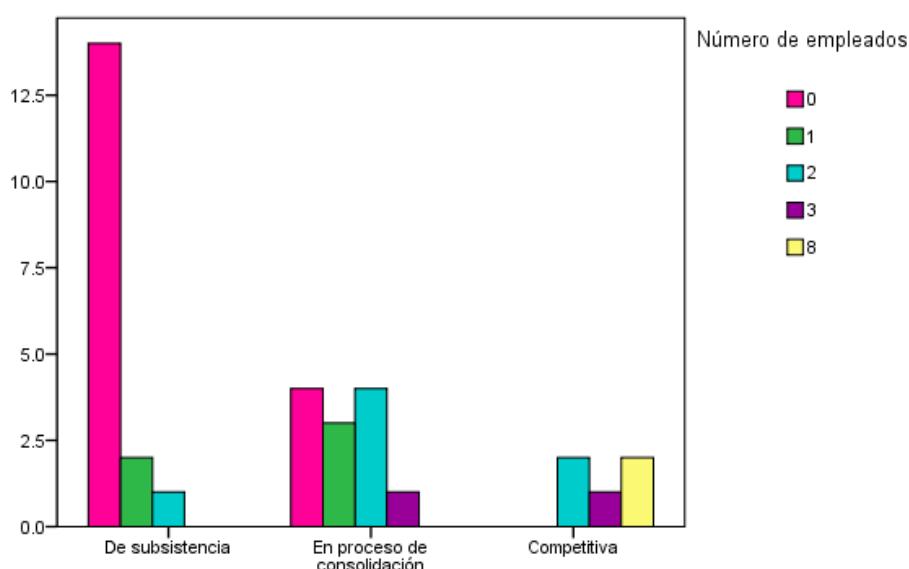
2.1 Clasificación de la microempresa de acuerdo a los resultados de la muestra

Con el reconocimiento de las características particulares de cada una de las microempresas de la muestra, se han ubicado en una de las tres categorías de la tipología propuesta. La lógica de este apartado en tal sentido, responde a analizar qué tan cerca o lejos está la microempresa

tijuanense de lo que el Fundes identifica como una empresa dinámica y competitiva, a partir de los indicadores que las caracterizan: capital humano preparado, fondos disponibles, conocimientos técnicos (adquiridos principalmente en el trabajo previo), espíritu emprendedor y redes empresariales. Para con ello comprender la lógica del empresariado en la frontera, sus características, oportunidades y debilidades para contar con un sector sólido y competitivo.

Para comprender la lógica y estructura del sector microempresarial, es necesario conocer sus características, comenzando por las que las clasifican como microempresa, dando pie al análisis de las características que las ubican en diferentes grupos. En tal sentido, si bien el número de empleados es el indicador más utilizado para diferenciar la micro de la pequeña y mediana empresa, también puede influir en la distinción entre tipos de microempresas en el sector. Así la microempresa de subsistencia se distingue por generar de 1 (el del dueño) a 3 empleos, la microempresa en proceso de consolidación de 1 hasta 4 y la competitiva de 3 a 9, como se muestra en la siguiente gráfica:

Gráfica 4.7. Tipo de microempresas de acuerdo al número de empleados



Fuente: Elaboración propia con base de datos de la encuesta y entrevista Políticas de apoyo y fomento a la microempresa en el desarrollo regional de Tijuana, BC.

Lo que se busca es demostrar que la clasificación de acuerdo al número de empleados e

ingreso generado (DOF, Junio 2009), es insuficiente si lo que se desea es fortalecer y promover al sector. Esto sólo se puede lograr a partir de políticas integrales focalizadas que deben responder a las características particulares de la microempresa y que tienen que ver tanto con las características del establecimiento como con las del dueño y el entorno.

Se ha hecho constantemente desde un enfoque teórico énfasis en la heterogeneidad del sector. Ahora a partir de la información de campo, se procede a abordar tal heterogeneidad a partir de la descripción y el análisis de ciertas características particulares compartidas por el conjunto de microempresas, tales como: el perfil del microempresario, tipo de recursos utilizados por el establecimiento, la actividad económica, y el potencial de desarrollo.

El perfil del microempresario representa el eje particular que orienta el surgimiento y organización del emprendimiento. Es necesario destacar las características particulares del dueño y los demás integrantes de la microempresa, así como su motivación para el trabajo (a partir de lo que se reconoce en gran medida la visión a largo plazo que lleva a la microempresa a un estado ideal de competitividad). Desde este punto se puede comenzar a clasificar a la microempresa de acuerdo a su nivel de competitividad, pues se encontrará con microempresarios que cuentan con visión emprendedora y están dispuestos a correr riesgos en el mercado para consolidar su empresa y maximizar las ganancias; así como con microempresarios que por una u otra razón (motivación) conciben la actividad como una estrategia de sobrevivencia familiar.

En tal sentido, el perfil del microempresario condicionará el tipo de motivación de la producción, así como la selección de la rama económica. Tales características hacen referencia a la decisión de emprender un negocio en respuesta a la urgencia de cubrir necesidades básicas del hogar, puesto que un gran porcentaje de la muestra de microempresarios se compone de personas casadas (del total de la muestra el 68% de los dueños son casados, mientras que sólo el 24% son solteros y el 8% viudos), mayores de 45 años.

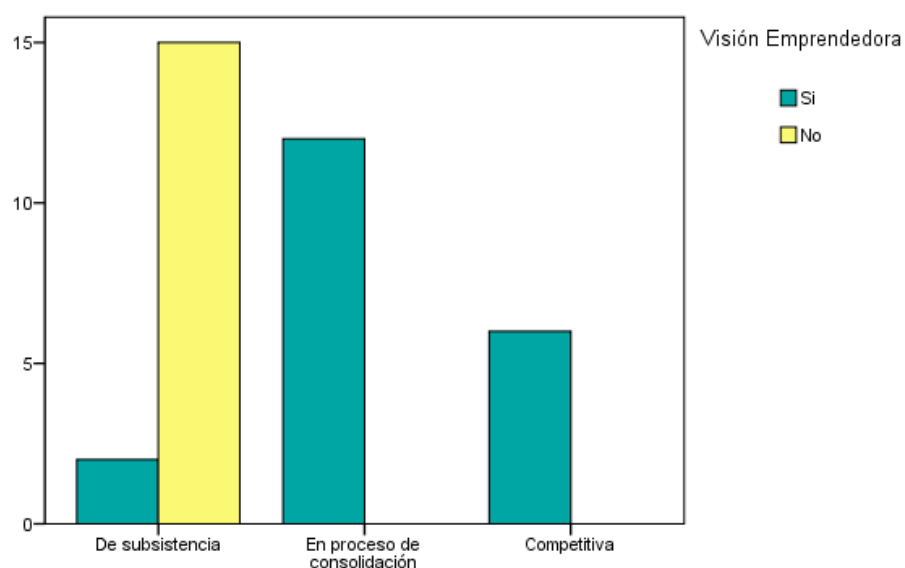
El contar con visión emprendedora puede representar el indicador más importante para definir el grado de competitividad con el que cuenta la microempresa. Pues la visión emprendedora permite al microempresario no solamente realizar la idea de un negocio, sino

la búsqueda del constante fortalecimiento del mismo, hacerlo crecer y prever soluciones a problemas que se presenten en el camino y que les pudieran impedir permanecer y competir en el mercado.

En relación a este último punto, de acuerdo a Rusque (1988), la capacidad emprendedora es poseída en cierto grado por todos los individuos y puede ser fomentada a través de la interacción entre éstos puesto que en forma aislada su capacidad no llega al umbral requerido. El logro de la capacidad emprendedora puede ser medido a partir del grado de realización de objetivos grupales, la naturaleza de esta capacidad es la estrategia socio- económica y parte de la visión de que el proyecto es de todos. Es entonces que se definió para los dueños de las microempresas en la muestra si cuentan con capacidad emprendedora (en cierta medida reconocida y enfocada) con lo que se precisó que el 55.88% de los dueños sí cuenta con ella, además relacionado con ello, en su mayoría las microempresas de la muestra no cuentan con reglamento interno (100%) ni división de tareas (61.76%).

Por lo tanto, las capacidades empresariales, en todo caso la visión empresarial que el microempresario pudiese tener y desarrollar, es imperante para que la microempresa se desarrolle en sus aspectos de organización y crezca en el mercado, en otras palabras, que sea competitiva. Es así como el 100% de los dueños de las microempresas competitivas en la muestra cuenta con visión emprendedora, al igual que el 100% de las microempresas en proceso de consolidación y sólo el 6.6% de las microempresas de subsistencia.

Gráfica 4.8. Tipo de microempresas de acuerdo a si el dueño tiene visión emprendedora



Fuente: Elaboración propia con base de datos de la encuesta y entrevista Políticas de apoyo y fomento a la microempresa en el desarrollo regional de Tijuana, BC.

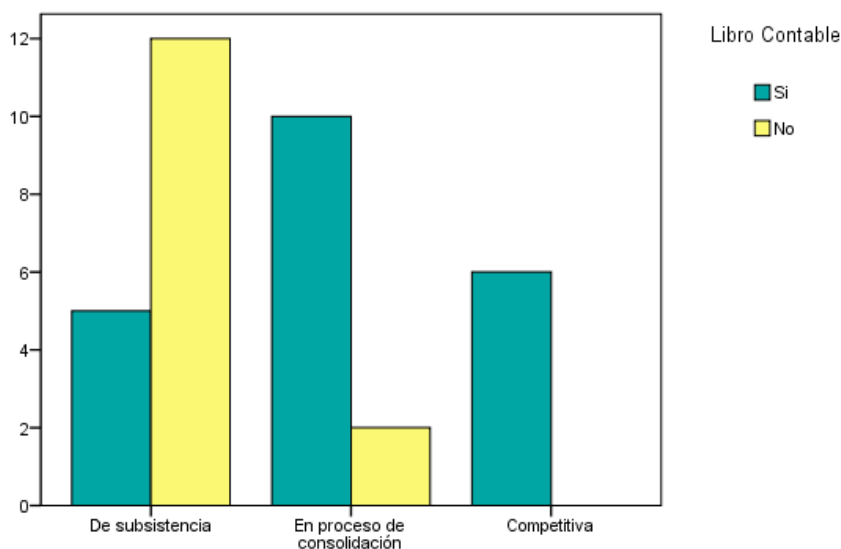
Cabe mencionar que la visión emprendedora, se ve frecuentemente asociada al nivel educativo de la población emprendedora. Tal vez ello explique la existencia de una mayoría de microempresas de subsistencia a nivel nacional, pues para la muestra, un 38% posee escolaridad de secundaria, mientras que el 28.5% cuenta con estudios de primaria y el 19% de carrera técnica, del restante el 9.5% tiene estudios de preparatoria y el 4.7% de licenciatura. El contar con una educación más avanzada le permite al dueño del negocio acceder a las herramientas necesarias para tener una visión a largo plazo del mismo, tanto como mayor conocimiento sobre la administración y necesidades del negocio para ser competitivo.

En este mismo sentido, Ahora bien, el que en su mayoría, la población emprendedora sólo cuente con estudios básicos, implica que ésta misma población tendrá menor acceso a empleos bien remunerados, lo que le obligará a buscar un segundo ingreso, que con frecuencia es la microempresa; o en todo caso buscar una mejor opción de empleo, oportunidad que ve en un negocio. No obstante, las deficiencias educativas que no en todos los casos se cubren con experiencia laboral, le impide tener un panorama más amplio de lo que es un negocio y las necesidades que el mismo tendrá para crecer y mantenerse en el mercado de manera competitiva.

Lo anterior, sin olvidar la relación que existe entre el tipo de contabilidad utilizada en la empresa con el nivel de estudios del microempresario. Diversos autores (Aguilar, et. al, 2007) aseveran que los dueños de negocios que no terminaron la primaria tienen mayores probabilidades de no llevar ningún tipo de control contable. Ésta relación se encuentra presente en la muestra del proyecto, puesto que como se menciona, un mayor porcentaje de la población no cuenta con estudios sino básicos y es ésta misma proporción de la población que no cuenta con registros contables.

En tal sentido, el 100% de las microempresas competitivas cuenta con libro contable, el 83.3% de las microempresas en proceso de consolidación y el 29.4% de las microempresas de subsistencia (Ver Gráfica 4.9).

Gráfica 4.9. Tipo de microempresas de acuerdo a si se cuenta con libro contable



Fuente: Elaboración propia con base de datos de la encuesta y entrevista Políticas de apoyo y fomento a la microempresa en el desarrollo regional de Tijuana, BC.

Además, de acuerdo a Mungaray y Ramírez- Urquidy la escolaridad formal y la experiencia en la administración del negocio benefician la productividad de las microempresas, lo que favorece la permanencia de los establecimientos a largo plazo. Lo anterior puesto que el capital humano formado ya sea a partir de la inversión en educación formal, del

entrenamiento y de la experiencia en el trabajo, se asocia con mejores ingresos, mayor productividad, eficiencia y prosperidad (Cf. 2007).

Al respecto, a pesar de que para un gran porcentaje de las empresas en la muestra (58.82%) el ingreso que se obtiene través del establecimiento es el único ingreso familiar, el 50% de los actuales dueños de microempresas antes de contar con este establecimiento se dedicaba al hogar, mientras que sólo el 9.37% tenía otro negocio, el 9.3% era estudiante y el 31.25% era empleado. La habilidad del oficio o actividad en su mayoría (73.52%) la adquirieron por medio del auto- aprendizaje sólo un 14.7% en la escuela y 5.8% con parientes o amigos, ó el trabajo anterior.

En este mismo sentido, el 42.42% de encuestados afirma que recurrió a la apertura de la microempresa para incrementar ingresos, el 27.27% por realización personal, el 48.18% para ser su propio jefe, el 9% porque estaba desempleado y el 3% para continuar con la empresa familiar. Aunque cabe reconocer que los dueños de la microempresa pudieron haber tenido más de una razón para abrir el negocio, las que se ven reflejadas son las que a su consideración fueron las más importantes.

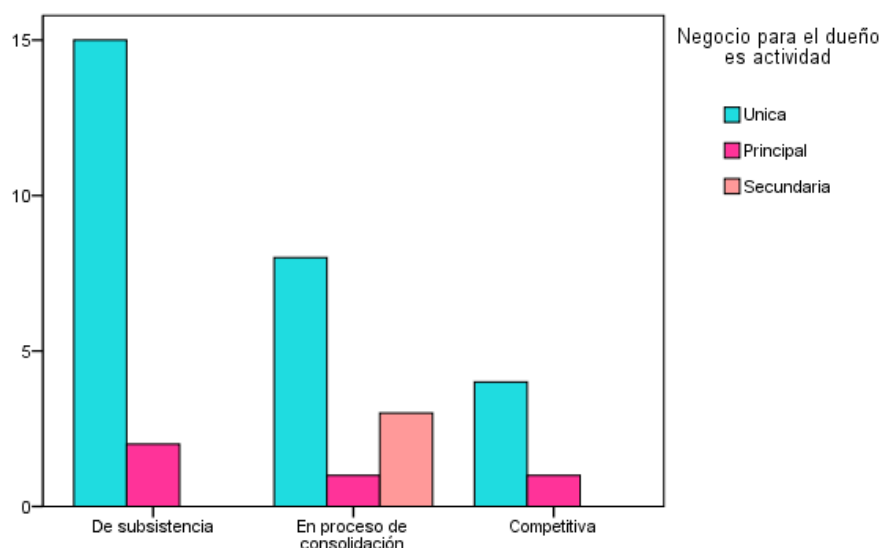
Lo anterior remite además, a la ubicación de la microempresa. Al no estar consiente el microempresario de un estudio de mercado claro para emprender su negocio, dará inicio a su objetivo en su propio hogar, proponiendo el negocio como una ampliación de la vida familiar y a falta de visión a largo plazo, independientemente de que el negocio prospere o no, no se contempla el ampliar el negocio o reubicarlo en un espacio en el que se tenga acceso a un mayor mercado.

Al respecto, cabe mencionar que de la muestra, el 6% de los establecimientos son puestos en la vía pública, 31% son talleres independientes y 58% talleres familiares en la vivienda, de los cuales 83% cuentan con las adaptaciones necesarias para la actividad que se desempeña. Por las ventajas que ello representa, se puede observar que un gran porcentaje de la muestra se ubica en el hogar. Con lo que se comprende que, en su mayoría estos establecimientos tienden a representar una estrategia de subsistencia para el dueño y en pocos casos logra avanzar de tal estado de desarrollo. No obstante las dificultades que enfrentan las microempresas de subsistencia y la aparente inestabilidad que las envuelve, al representar el

único ingreso para un gran porcentaje de familias microempresarias, permanecen en el tiempo generando si acaso el mínimo de ingreso que le permita a la familia subsistir al día.

El que sea la única opción de sobrevivencia o un complemento para el ingreso personal y/ o familiar (Ver Gráfica 4.10. Tipo de microempresas de acuerdo al tipo de actividad para el dueño) tiene implicaciones en los planes que se tengan para con el negocio. Para ello se ha clasificado el tipo de actividad que es el negocio para el dueño en única, principal y secundaria. Esto se presume en gran medida relacionado con los cambios que se hacen al establecimiento y los que se prevén hacer con miras a la mayor competitividad del establecimiento.

Gráfica 4.10. Tipo de microempresas de acuerdo al tipo de actividad para el dueño



Fuente: Elaboración propia con base de datos de la encuesta y entrevista Políticas de apoyo y fomento a la microempresa en el desarrollo regional de Tijuana, BC.

A pesar de lo anterior, en bastantes ocasiones, el que la microempresa represente la única actividad de sobrevivencia para el microempresario, representa un problema para buscar ampliar o posicionarse y competir en el mercado, así como acceder a incentivos por falta de tiempo principalmente. Y ello estará determinado por la capacidad del dueño, su visión empresarial, etc. Cabe mencionar que en su mayoría las microempresas de subsistencia son consideradas por sus dueños como la única actividad.

Ahora bien, como se puede observar en la gráfica, un alto porcentaje de las microempresas clasificadas en proceso de consolidación se concentra en actividad secundaria para el dueño. En tal punto es necesario reconocer junto con esta característica, las expectativas que el dueño tiene con el negocio a corto y largo plazos, si es que espera que la empresa se mantenga y en cierto momento crezca o si más bien resulta una salida a crisis actuales y una vez que se regularice su situación económica familiar cerrará el negocio. Lo anterior puesto que son cuestionamientos lógicos si lo que se busca es evaluar las posibilidades del establecimiento a acceder a un nivel mayor de competitividad.

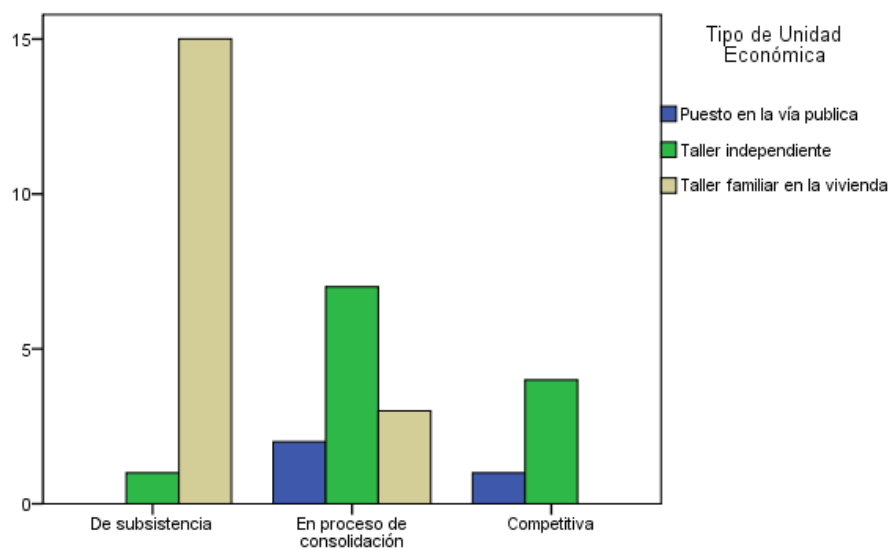
Esto además, reconociendo que a pesar de que la esperanza de vida de la microempresa oscila en los dos años, la mayoría de los microempresarios al abrir el negocio, piensan en que éste pueda durar en el tiempo para a partir de él cubrir al menos las necesidades básicas del hogar. Es así que a pesar de la falta de visión a largo plazo, el 37.5% de las microempresas de subsistencia en la muestra tienen de 1 a 4 años que abrieron, el mismo porcentaje es para las que abrieron hace 5 y 7 años, mientras que un porcentaje considerable (25%) abrió hace más de 12 años. Así, el 60% de las microempresas competitivas en la muestra abrieron hace menos de 3 años, mientras que el otro 40% tienen más de 6 años. En este sentido, la microempresa considerada en proceso de consolidación sigue un patrón más o menos parecido al de la microempresa competitiva, pues el 50% de las microempresas en proceso de consolidación de la muestra abrieron hace 4 años o menos, mientras que sólo el 16% abrió hace más de 10 años y el resto en el lapso intermedio.

Cabe destacar que si bien las microempresas competitivas tienen menor tiempo operando en el mercado, esto se puede atribuir en gran medida a que antes de abrir, el dueño diseñó un plan de acción y un análisis de mercado más o menos pensado, además como no se buscaba una actividad de mera subsistencia, fue necesario para el inicio de operaciones una mayor inversión. Por otro lado, hay que tomar en cuenta que no es sino recientemente que se han impulsado programas de apoyo a la microempresa competitiva, que si bien no son del todo lo que el sector necesita, es un avance. Pues hasta hace poco tiempo no se contaba más que con programas sociales focalizados territorialmente a partir de las características socioeconómicas de la población, más que las necesidades del sector.

Respecto a lo anterior, es necesario enfatizar que el que una empresa permanezca en el tiempo aún con la deficiente capacidad empresarial del dueño, no significa que así será por siempre, por ello hay que poner especial atención en reforzar la capacidad emprendedora de la población y así lograr un sector microempresarial competitivo, dirigido por microempresarios que cuenten con una visión a largo plazo de lo que será la microempresa. El tener en cuenta la utilización de los recursos del grupo para la clasificación de la microempresa, concentra su importancia en que el principal recurso para este tipo de organizaciones es el capital humano, la mano de obra de los integrantes. Tanto la fuerza de trabajo como la ubicación de la microempresa son características relevantes para distinguir a la microempresa en tipos de acuerdo a su grado de consolidación e integración en el mercado, como se ha venido proponiendo (Ver Capítulo I).

De tal manera, el tipo de unidad económica es una variable importante en la diferenciación de microempresas en la tipología. En la muestra de las microempresas competitivas un gran número (60%) son talleres independientes y las demás se encuentran ubicados en la vivienda (40%); un gran número de las microempresas en proceso de consolidación están ubicadas en la vivienda, de las cuales el 37.5% no cuentan con las adaptaciones necesarias, mientras que la microempresa de subsistencia se concentra casi en la misma medida en talleres en la vivienda (47.05%) y talleres independientes (41.17%). Un programa que promueva la mejora y adaptación del local, se presenta como la mejor opción para las microempresas en proceso de consolidación en este caso, así podrían aspirar a un nivel de competencia.

Gráfica 4.11. Tipo de microempresas de acuerdo al tipo de unidad económica



Fuente: Elaboración propia con base de datos de la encuesta y entrevista Políticas de apoyo y fomento a la microempresa en el desarrollo regional de Tijuana, BC.

Aunque hace referencia a una situación de marginación y/ o pobreza, pues el microempresario invierte, como se menciona anteriormente, sus ahorros en el negocio, no así tal inversión sólo alcanza para cubrir los costos de insumos y en pocos casos adaptaciones en la vivienda para el negocio. Una de las ventajas que se pueden encontrar en el establecimiento en la vivienda, es el aprovechamiento del tiempo, al no tener que desplazarse hacia otro lugar a trabajar; además es menor el costo de apertura y operación al no tener que gastar en renta del local.

Con tal característica, se enfatiza la flexibilidad característica de la microempresa, dado que un gran porcentaje de los microempresarios son mujeres, ello les permite combinar las labores domesticas con la actividad laboral, o en todo caso contar con recursos humanos disponibles (los demás miembros de la familia). Respecto a ello, varios estudios (Kandel, 1997) han destacado la participación predominante de la mujer en éste tipo de micro-organizaciones, en la presente muestra de los 34 entrevistados, 22 son mujeres y 12 hombres, de los cuales las mujeres representan el 57.14% en los servicios, 65.38% en comercio y 100% de los artesanos.

En este mismo sentido, el que los microempresarios abran su negocio en un local arrendado fuera de la vivienda, habla de dos aspectos fundamentales: la existencia de una visión empresarial, además de un mayor nivel de ingreso que le permite invertir en aspectos como el local, inversión que no se ve recuperada inmediatamente. Esto en gran medida responde a que se considera la microempresa como una posibilidad para complementar el ingreso y por otro lado, la flexibilidad que en estas encuentra, permiten que las mujeres se ocupen en la economía sin tener que descuidar otras actividades dentro del hogar.

Respecto a ello, ciertamente una de las características más relevantes de la microempresa es que éstas requieren un bajo nivel de inversión, es por ello que del total de la muestra, el 67.64% de las microempresas han sido financiadas por sus dueños, inversión que se dirige principalmente a la compra de insumos (52.94%) y herramienta y maquinaria (32.35%). No obstante, si bien en momentos iniciales de la microempresa la baja capitalización es aceptable, puesto que se sustituye la inversión económica por recurso humano; en el proceso de desarrollo del establecimiento se hace necesaria una nueva o mayor inversión, ya sea en maquinaria, tecnología, insumos o ampliación del local, inversión que debido a la baja capacidad de ahorro del dueño, éste no puede cubrir y el establecimiento se estanca y en otros casos cierra.

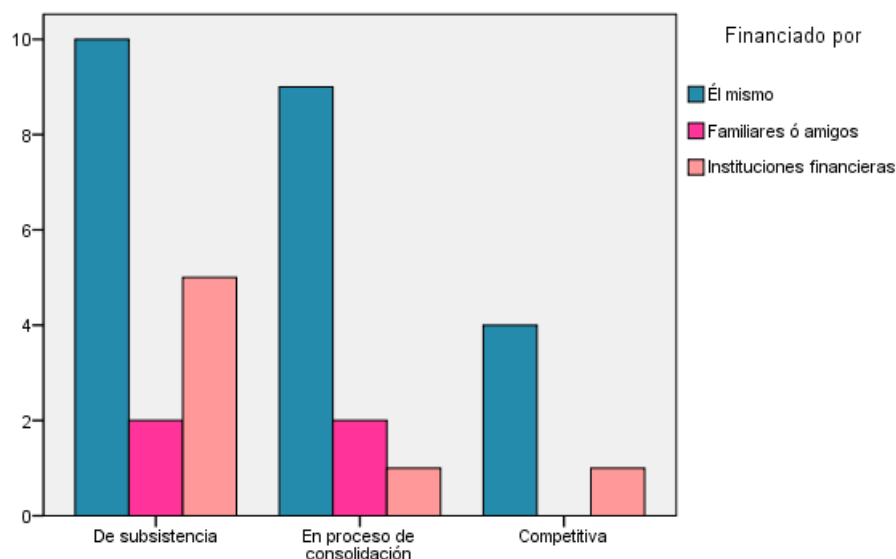
El financiamiento es uno de los principales obstáculos para el crecimiento de la empresa de menor tamaño. Éste indicador habla de las posibilidades que tiene la empresa para mantenerse y crecer, puesto que si se ha decidido dar el paso de la apertura es concebible que se ha previsto al menos en una forma superficial el futuro del establecimiento, de dónde obtendrá financiamiento.

Aguilar y otros (2007) hacen referencia a la relación que existe entre la necesidad o no de financiamiento y el tipo de compras que realiza la empresa. Aseverando que manifiestan mayor necesidad de financiamiento aquellos microempresarios que realizan sus compras al mayoreo. A diferencia de ello, en los resultados para la muestra de la presente investigación, la microempresa que expresa mayor necesidad de financiamiento es la que realiza las compras al menudeo principalmente y que en dado caso son consideradas de subsistencia, al parecer no logran un flujo de caja mínimo para mantener el negocio estable.

Así, en la mayoría de las microempresas de subsistencia, las ganancias que obtienen de las pocas ventas que realizan, en variadas ocasiones son más que invertidas, utilizadas en algunos gastos del hogar, en los que en veces se va parte de la inversión y para volver a surtir, estos establecimientos se ven en la necesidad de endeudarse con los proveedores y otras instituciones. En el caso de las microempresas consideradas para la presente investigación en proceso de consolidación y competitivas y que en su mayoría son las que realizan compras al mayoreo, el financiamiento no es un tema muy atractivo para los dueños, sólo en caso que se trate de un financiamiento para invertir en el local, en maquinaria y/ o equipo; caso contrario a la microempresa de subsistencia en el que el financiamiento es buscado para compra de insumos y otros gastos, muchas veces no relacionados con el establecimiento.

Cabe mencionar que varios dueños de las microempresas consideradas competitivas o en proceso de consolidación se muestran reacios a la solicitud de financiamientos, aunque muchos de ellos recibieron uno para poder poner en marcha su proyecto (Ver Gráfica 4.12. Tipo de microempresas de acuerdo a quien lo financió), no así los dueños de la microempresa de subsistencia se ven más abiertos a la solicitud de financiamientos, sin embargo algunos de ellos ya han solicitado para la apertura y han tenido problemas con el pago.

Gráfica 4.12. Tipo de microempresas de acuerdo a quien lo financió



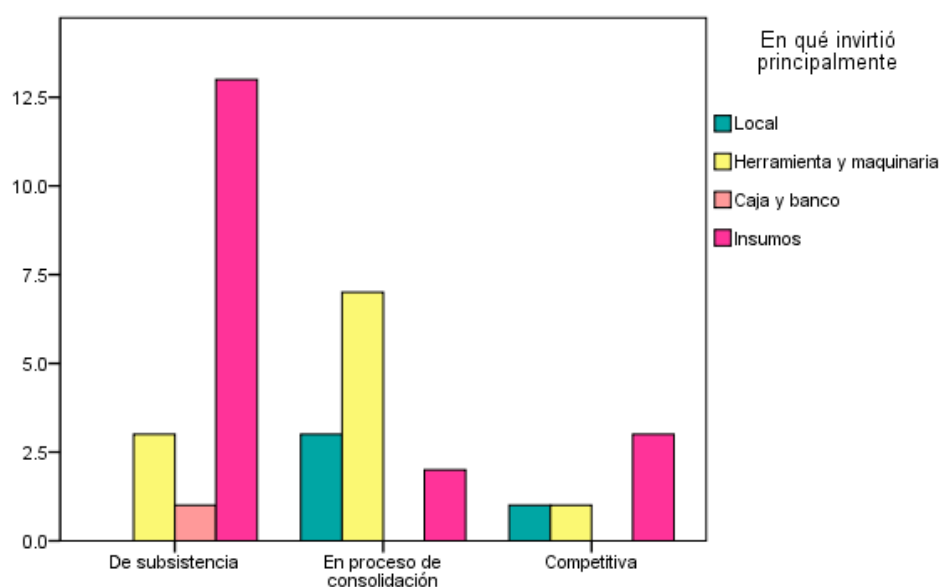
Fuente: Elaboración propia con base de datos de la encuesta y entrevista Políticas de apoyo y fomento a la microempresa en el desarrollo regional de Tijuana, BC.

Lo anterior hace referencia nuevamente a la planeación que tienen los microempresarios de microempresas competitivas y en proceso de consolidación y no así los de las microempresas de subsistencia, puesto que pueden solicitar financiamientos sin haber evaluado las posibilidades de entradas y salidas de su empresa. Con información suficientemente clara respecto a estos indicadores y teniendo en cuenta la tipología presentada en el presente podría mejorarse los programas de financiamiento, dirigiéndolos a los empresarios de manera eficaz y capacitándolos para el uso efectivo del mismo.

En este mismo sentido, cabe la necesidad de prestar atención al destino de la inversión en el establecimiento (Ver Gráfica 4.13. Tipo de microempresas de acuerdo a en que invirtió). Al respecto, sobresale que en la microempresa de subsistencia para la muestra un 81.25% de la inversión es dirigida a la compra de insumos; mientras que en la microempresa en proceso de consolidación el 58.33% fue dirigido a la compra de herramienta y maquinaria; por su parte en la microempresa competitiva un porcentaje similar (20%) se dirigió al local y compra de herramienta y maquinaria, así como un 60% para la compra de insumos.

Si bien en el cuestionamiento existía la posibilidad de que la inversión se dirigiera a caja y banco (para imprevistos) misma que se esperaba elegida en un alto porcentaje por las microempresas competitivas, y en todo caso en proceso de consolidación. La aparición casi nula e la respuesta remiten a considerar la promoción de la visión emprendedora y cultura empresarial de alto nivel (en distintos grados de acuerdo a las características microempresario) entre los propietarios de microempresas de cualquier tipo.

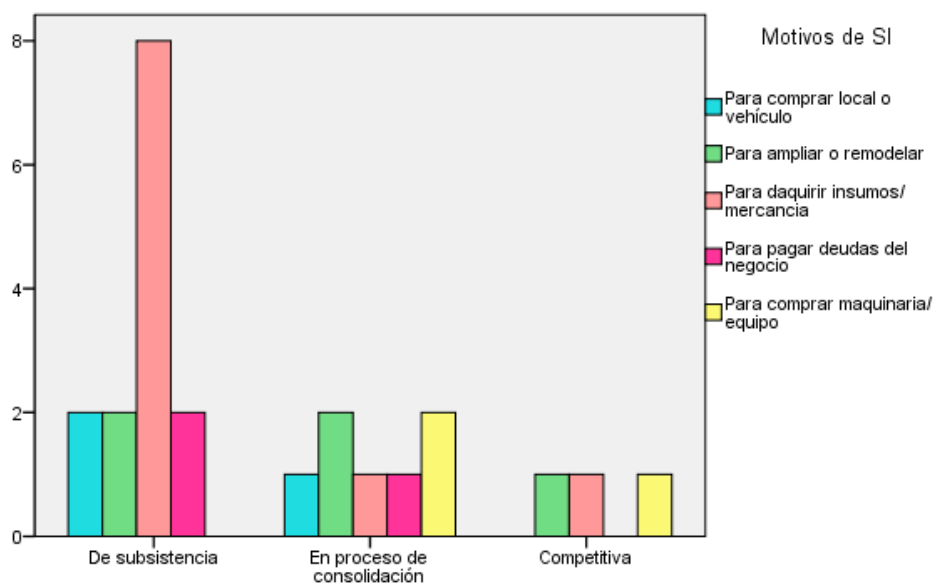
Gráfica 4.13. Tipo de microempresas de acuerdo a en que invirtió



Fuente: Elaboración propia con base de datos de la encuesta y entrevista Políticas de apoyo y fomento a la microempresa en el desarrollo regional de Tijuana, BC.

Además, las respuestas de en qué se invirtió son comparables con las del cuestionamiento sobre en qué invertiría si contara con otro apoyo (Ver Gráfica 4.14. Tipo de microempresas de acuerdo a los motivos por los que si desea financiamiento). Lo que hace claramente referencia a la personalidad de la microempresa que sigue un patrón en tal sentido de acuerdo al grupo al que pertenezca dentro de la tipología planteada.

Gráfica 4.14. Tipo de microempresas de acuerdo a los motivos por los que si desea financiamiento



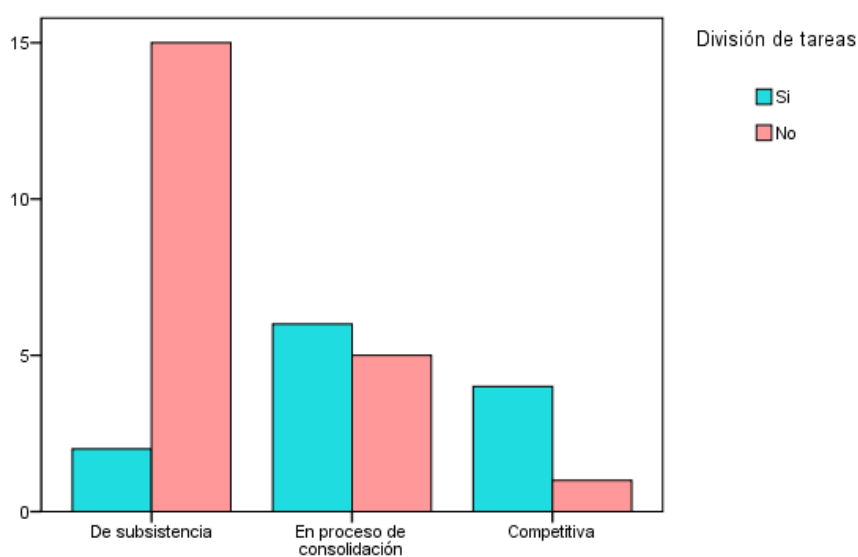
Fuente: Elaboración propia con base de datos de la encuesta y entrevista Políticas de apoyo y fomento a la microempresa en el desarrollo regional de Tijuana, BC.

A través de las páginas anteriores, se ha hecho referencia a la importancia de la competitividad para la empresa y esta competitividad tiene que ver con la capacidad de la misma para mantenerse en el mercado y en medida de lo posible crecer, lo cuál no se logra sino hasta eliminar y/ o superar a la competencia, para esto es necesario reconocerla. Por ello, se preguntó a los dueños de las microempresas sobre su conocimiento de la competencia y aunque el 55.88% afirmó tener conocimiento y contar con estrategias claras para diferenciarse de la competencia; el resto declaró no tener conocimiento al respecto y no mostró mayor interés en el tema.

Conjuntamente con lo anterior, el uso de mercadotecnia y la capacidad de organización permiten a las empresas posicionarse y ganar más mercado, por ello éstos han sido puntos relevantes para el análisis. Dentro de la muestra sólo el 14.7% usa publicidad para promocionar su servicio o producto, el 38.23% aunque no se han organizado estaría dispuesto hacerlo, en gran medida (75%) para mejoras del negocio.

También la división de tareas al interior de los micronegocios es muy baja al igual que la capacidad de organización, que le permitiría a la microempresa (debido a su tamaño) sobrevivir de una mejor manera y hacer frente a las circunstancias cambiantes del entorno. Aunque la división de tareas permite ahorrar tiempo y recursos, pareciera que sólo los dueños de la microempresa considerada como competitiva para la presente están consientes de ello, pues el 80% de éstas tienen una clara división de tareas dentro del establecimiento, al igual que 65% de las microempresas en proceso de consolidación, mientras que de las microempresas de subsistencia el 75% no cuentan con una división de tareas (Ver Gráfica 4.15. División de tareas de acuerdo al tipo de microempresa). División que en gran medida responde a las necesidades del negocio en los tres tipos de microempresa.

Gráfica 4.15. Tipo de microempresas de acuerdo a si existe división de tareas dentro de la misma

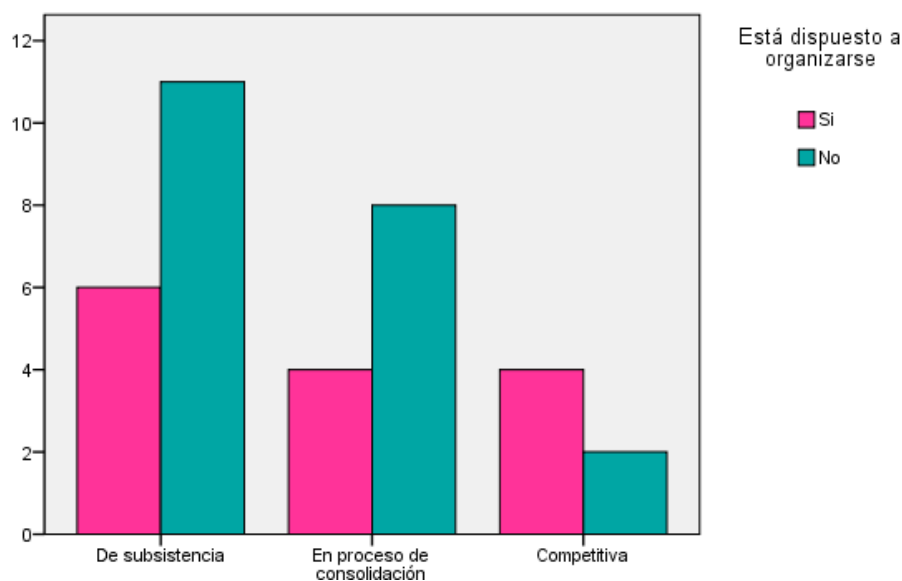


Fuente: Elaboración propia con base de datos de la encuesta y entrevista Políticas de apoyo y fomento a la microempresa en el desarrollo regional de Tijuana, BC.

Por otro lado, el capital social y las redes han sido destacados como factores indispensables en la competitividad de las empresas, más aún para las empresas de menor tamaño (Cf. Capítulo I). No obstante, las microempresas de la muestra no lo reconoce en su totalidad, del total de microempresas de subsistencia sólo el 47% de los dueños están dispuestos a organizarse, del mismo modo un 66% de los dueños de microempresas en proceso de

consolidación, y el 40% de los dueños de las microempresas competitivas están dispuestos a organizarse (Ver Gráfica 4.16), lo que puede representar el camino para competir en nuevos mercados.

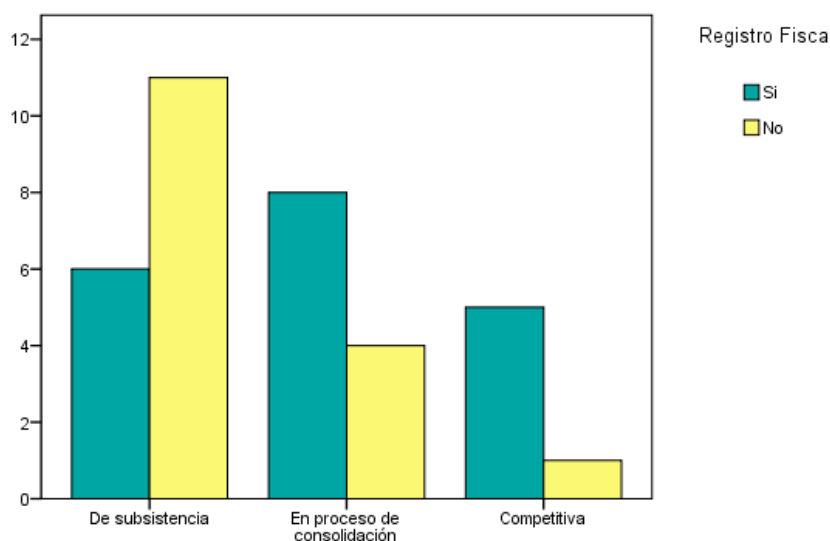
Gráfica 4.16. Tipo de microempresas de acuerdo a si el dueño está dispuesto a organizarse



Fuente: Elaboración propia con base de datos de la encuesta y entrevista Políticas de apoyo y fomento a la microempresa en el desarrollo regional de Tijuana, BC.

Así mismo, se considera que el que la empresa cuente con registro fiscal y libro contable hace referencia a la estabilidad de la misma, por lo tanto estos indicadores son categóricos al determinar si una empresa es competitiva o no. En la muestra el 20% de las microempresas competitivas cuentan con registro fiscal, al igual que el 66.6% de las microempresas en proceso de consolidación y 70.5% de las microempresas de subsistencia.

Gráfica 4.17. Tipo de microempresas de acuerdo a si cuenta con Registro fiscal



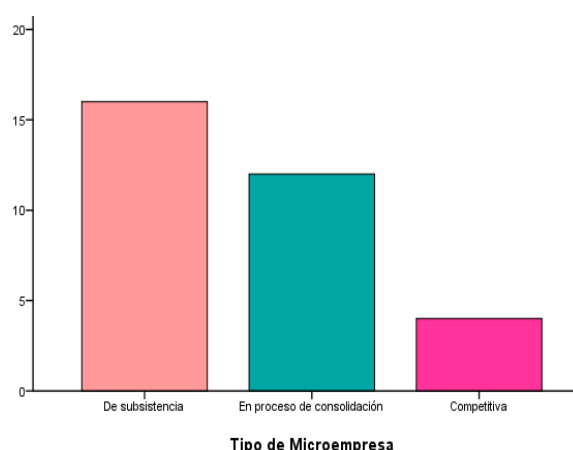
Fuente: Elaboración propia con base de datos de la encuesta y entrevista Políticas de apoyo y fomento a la microempresa en el desarrollo regional de Tijuana, BC.

Es a partir de lo anterior que clasifica a la microempresa de la muestra en de subsistencia, en proceso de consolidación y competitiva (Ver Gráfica 4.18. Ubicación de la microempresa de la muestra en la tipología), si bien sin hacer a un lado las definiciones que se ofrecieron en capítulos anteriores, sí poniendo atención a lo que representan las respuestas de los microempresarios en las encuestas y entrevistas utilizadas para la presente investigación.

Esto, tomando en cuenta que en base a los resultados de las encuestas, las características que definen a una microempresa de subsistencia y que las diferencian de una microempresa en consolidación y una competitiva son: El destino de la inversión; si desean financiamiento ó no y por qué; cambios en número de empleados, ventas y utilidades; la división de tareas dentro de la organización y a qué corresponde tal división; quién toma las decisiones en la organización; cambios en la organización, la maquinaria y el equipo; estrategia del producto y del servicio; si existe la conciencia de la competencia; si se reconoce el potencial de mercado; si utilizan publicidad; si el dueño está dispuesto a organizarse; el porcentaje de ingreso que aporta el negocio al hogar; registro fiscal³⁶; libro contable; visión emprendedora y el capital social.

36 A pesar de que para la muestra no ha resultado significativo

Gráfica 4.18. Ubicación de la microempresa de la muestra en la tipología



Fuente: Elaboración propia con base de datos de la encuesta y entrevista Políticas de apoyo y fomento a la microempresa en el desarrollo regional de Tijuana, BC.

Tal panorama es comparable al de la microempresa en México y el estado (Cf. Capítulo II. Microempresa como actor productivo), lo cual responde al lugar que ocupa el sector en la economía de un gran porcentaje de familias mexicanas que ven en la apertura de un negocio la oportunidad de evadir temporalmente el problema del desempleo, por lo que en su mayoría no buscan la competitividad de las empresas, objetivo principal de las iniciativas gubernamentales en torno al sector.

Es así como la concentración de la microempresa, contrario a lo que se esperaba como respuesta a la cercanía a los servicios y oportunidades, el total las microempresas competitivas en la muestra (31.25%) se concentran en zonas periféricas, paradójicamente un mayor porcentaje de microempresas en proceso de consolidación se ubican en la zona centro (66.66% de las microempresas en proceso de consolidación), y las que son consideradas de subsistencia (mismas que representan el 53.12% de la muestra) se reparten en partes iguales en centro y periferia.

Esto responde a lo que se hace referencia constantemente, la implicación del entorno en el sector. La existencia de una mayor población flotante en el centro, así como la afluencia de visitantes por las características de Tijuana, promueve un clima de alta competencia entre los microempresarios de la zona. Caso contrario el de las zonas periféricas, puesto que en éstas si bien existe un considerable número de microempresas, no toda la población tiene los recursos

para abrir una nueva y hacerle competencia a las existentes, las que sobreviven gracias a la lejanía del centro de la ciudad, por lo que la población recurre a hacer sus compras a este tipo de establecimientos ubicados cerca de sus viviendas.

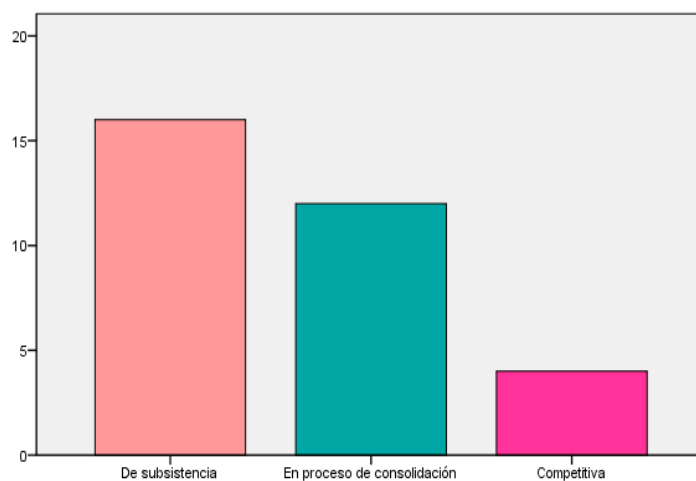
Ahora bien, se considera que la actividad económica determina un comportamiento diferenciado entre los microemprendimientos, así como diferentes necesidades de tecnología. Lo que responde a que la decisión de qué producir, cómo producir y a qué escala dependen de factores relacionados con el perfil del microempresario, como: conocimiento y capacidades en el oficio y la rama económica, el nivel educativo formal, recursos disponibles en el hogar, acceso a recursos de capital.

No obstante, para el caso de Tijuana (debido a sus características particulares a las que se ha hecho referencia anteriormente), el subsector en el que se desenvuelve la microempresa no ha representado un indicador muy significativo al clasificar la microempresa, pues existe el conocimiento que se concentran en comercio y servicios. A pesar de ello, cabe hacer referencia a los datos de la muestra, donde el total de las microempresas competitivas se concentran en el sector comercio, lo cual puede responder a la posibilidad que tienen los microempresarios de diversificar los productos sin tener que así especializar al personal como debe ser el caso del sector servicios.

Es el mismo caso de la actividad económica de la microempresa, se ubica a las actividades más especializadas en los grupos de microempresas competitivas y en proceso de consolidación. Mientras que actividades como la venta de abarrotes o distribución de productos por catalogo y/ o a domicilio por su baja especialización y dificultad de expansión se concentran en el grupo de subsistencia.

Contando con la información suficiente sobre los establecimientos microempresariales en el espacio, es posible clasificarlos dentro de la tipología propuesta en la presente. A partir del análisis de la información de las encuestas y entrevistas, así como de los datos estadísticos sobre la microempresa tijuanaense se puede afirmar que ésta se comporta de manera similar a la muestra en todo el municipio y en dado caso en el estado y parte del país (Cf. Capítulo II).

Gráfica 4.19. Ubicación de la microempresa de la muestra en la tipología propuesta



Fuente: Elaboración propia con base de datos de la encuesta y entrevista Políticas de apoyo y fomento a la microempresa en el desarrollo regional de Tijuana, BC.

2.2 Las políticas de apoyo al margen de la clasificación de la microempresa

Mucho se ha referido y una de las líneas principales que rigen la presente investigación es que los programas y políticas dirigidos a apoyar y fomentar el sector microempresarial, dista mucho de responder a las necesidades del sector. Ello responde a la incipiente necesidad insatisfecha de generar y analizar información específica de la microempresa, dentro de la que se destaquen sus características particulares que las agrupan como sector y las diferencian como establecimientos productivos individuales, además de las dificultades que enfrenta el sector para incorporarse al sistema productivo local y competir eficientemente en el territorio y el mercado.

Dentro de la muestra con la que se ha trabajado para desarrollar el presente documento, al relacionar el tipo de microempresa con el apoyo gubernamental a través de políticas y programas, encontramos que la microempresa que ha merecido mayor atención es la microempresa de subsistencia. En gran medida ello es comprensible puesto que la microempresa de subsistencia representa más del 50% de los establecimientos del sector. No

así, debida la importancia de un sector competitivo, con capacidad de incorporarse y competir en el mercado, beneficiándose de las características propias del territorio en el que se ubican, el apoyo a la microempresa en consolidación y la microempresa competitiva debe ser otra de las líneas básicas, sobre todo para los programas de desarrollo económico, cubriendo en medida de lo posible y necesario las deficiencias que presentan los programas sociales con los que hasta ahora se ha tratado de cubrir las necesidades de la microempresa.

Al mismo tiempo, tanto con el análisis de información teórica y la misma recabada en el campo, se reconoce que el impacto de las políticas públicas en el contexto social y económico de los territorios (a partir de la promoción de empresas competitivas, generadoras de empleo y riqueza, está íntimamente relacionada con las características de la microempresa y el microempresario a la hora de recibir el apoyo. Tales características que ubican a la microempresa en un rubro de desarrollo determinado implican que los microempresarios utilicen el apoyo para un motivo u otro, lo cual además depende en gran medida de la visión.

Aunque lamentablemente la obtención de padrones de beneficiarios por parte de programas públicos de atención a la microempresa ha sido ciertamente difícil, se cuenta con un pequeño número de empresas beneficiarias de programas de apoyo a la microempresa (Financiamiento Mi Crédito y Proyectos Productivos), programas que se pueden distinguir en sociales y económicos. Del total de las microempresas de la muestra el 20.58% son beneficiarios del Financiamiento Mi Crédito y el 35.29% de Programa de Proyectos Productivos.

Del total de microempresarios entrevistados, 76.47% han sido apoyadas en el último año, el 70.48% no tuvieron visitas en su domicilio y/ o local por parte de los representantes de los programas para comprobar la información en las solicitudes o algunas otras necesidades requeridas en las reglas de operación. Así, el 41.17% de los beneficiarios se informaron del programa por medio de un promotor, el 35.29% por medio de un conocido o amigo y el 23.52% en la dependencia. La mayoría (52.94) se registró como beneficiario en una oficina de atención y el 88.23% obtuvieron apoyo de un promotor para el llenado de las solicitudes en la dependencia.

Lo anterior hace referencia al deficiente seguimiento que se da a los beneficiarios y/ o posibles beneficiarios de programas de apoyo, esto influye en el éxito del programa ya que

aunque los microempresarios se muestran interesados en obtener un apoyo o financiamiento, el tener que cubrir todos los requisitos (que en algunos casos son inaccesibles para muchas microempresas) y esperar un largo tiempo, en el que tienen que estar acudiendo a la dependencia en busca de información termina por cansarles y desmotivar en cuanto a su iniciativa de hacer cambios en el negocio. En éste mismo sentido, en la promoción de los programas gubernamentales, se espera que los mismos beneficiarios sean quienes promocionen los programas, sin embargo el 47% confirman que no han comentado sobre el programa a nadie ni comentarán en un tiempo futuro.

Cabe hacer referencia a uno de los casos del trabajo de campo y que es en cierta medida el patrón que siguen en su mayoría los microempresarios de Tijuana en gran parte del territorio nacional. El caso al que se hace referencia fue el rimero al que se tuvo un acercamiento mediante la aplicación de encuestas en el AGEB 408, elegida para la presente investigación.

La señora María³⁷, es soltera y tiene dos niños que asisten a la escuela básica, ésta situación la llevo a abrir una tienda de abarrotes en su domicilio, misma que tiene en funcionamiento desde hace 3 años. María es una muestra de que detrás de cada microempresa hay una historia que define el rumbo de la misma. En un principio, el negocio era rentable –asegura-, sin embargo “no había más tiendas de abarrotes, como ahora y como está la crisis, pues la gente ya no compra. Mira como tengo ya de vacío”.

La forma en que el mismo dueño se refiere a la situación del negocio da indicios de lo que anda mal en y para los establecimientos, por lo tanto de las oportunidades de entrada de las políticas de fomento y apoyo a los micronegocios, lamentablemente esto ha sido poco observado por los hacedores de política y nos encontramos frente a políticas fragmentadas que no dan solución a la problemática que éstas enfrentan y las oportunidades que para las mismas aparezcan.

Además de lo anterior, cabe destacar el estereotipo del comerciante que se hace rico por su oficio, ha impedido que María sea beneficiaria de algún programa social³⁸. Y aunque ha

37 Por cuestiones de ética y seguridad se ha cambiado el nombre del encuestado.

38 Boltvinik, 2005 y Szekely, 2007 hablan de tal problema al referirse a la exclusión de política social, con el término pobres merecedores.

tenido vago conocimiento de programas de apoyo a microempresas, le ha resultado imposible acceder a un apoyo, en gran medida por el escepticismo hacia el gobierno. Asegura María que no cuenta con el tiempo para ir a las oficinas en las que pudieran apoyarle y que le lleven a hacer varios trámites que desconoce para que no le den el apoyo. Es verdaderamente complicado puesto que además de desconocer el funcionamiento de los programas, no tiene el tiempo suficiente para realizar la solicitud, pues los días se le van entre el negocio y sus hijos.

Queda más que claro a partir del caso presentado, que es un reflejo de la sociedad microempresarial actual en México, que el microempresario tradicional³⁹ necesita un acompañamiento en el proceso de inscripción a la lista de beneficiarios de programas de fomento a la microempresa. Lo ideal sería que estos programas respondieran a una tendencia subsidiadora más que paternalista y que si bien, se les diera el acompañamiento personal en el trámite del apoyo, así como su respectivo seguimiento una vez recibido el mismo, tal apoyo no fuese a fondo perdido, que tuviera que recuperarse en un tiempo considerable de acuerdo a las necesidades y características del negocio y el microempresario. Con ello se fomentaría la cultura del ahorro y el emprendimiento.

A partir de ello se considera que las microempresas no sólo se proliferan en medida de la necesidad de autoempleo de la población, sino que responden a las necesidades tanto de la persona desempleada o en busca de empleo a través de la microempresa, sino que responde a los habitantes que demandan servicios. Así mismo, no siempre la microempresa resulta de la experiencia laboral o de la intención de continuar una tradición familiar, mucho menos que se haya aprendido el oficio a través de amigos o parientes. Aunque no es generalizado, los microempresarios que no conocen el oficio lo aprenden, con tal de emplearse, cubriendo una necesidad evidente de la población.

Esto hace referencia a un impulso emprendedor, que tiene frutos si al momento de la necesidad, el emprendedor o futuro microempresario cuenta con el capital necesario, o tiene la manera de conseguirlo. Sin embargo, una vez cubierta tal necesidad y/ o expectativa, el

39 Que la apertura de su negocio responde sobre todo a la necesidad familiar de ingreso y ocupación y que tiene poca o nada experiencia o accesibilidad a una eficiente administración, organización y contabilidad del negocio, así como acceso a información relevante para ser beneficiario de algún programa.

negocio entra en un especie de esta de confort y por muchas causas, el microempresario no se ve motivado a hacer crecer su negocio, lo único que pide es que el mismo se mantenga como cuando la iniciativa vio la luz.

En síntesis, la tipología microempresarial para el municipio de Tijuana al igual que para el resto del país resulta de vital importancia para el estudio y la comprensión del sector, tanto como para el diseño de políticas en torno al mismo. Cabe resaltar que en un principio se proponía que la tipología debería desarrollarse a partir de las características del sector en determinado territorio (para el caso en Tijuana).

No obstante, a partir de los resultados presentados (Cf. Capítulo II. La microempresa como actor productivo y Capítulo IV. Políticas públicas de fomento y apoyo a la microempresa en Tijuana, BC), queda claro que el sector es comparable a nivel nacional, que si bien existirán algunas diferencias en las necesidades que respondan a la estructura y dinámica de los territorios, bien se puede avanzar con una tipología general para el sector que de un tratamiento especial a la microempresa, extrayéndola del grupo de las MiPyMEs en el que se le considera inserta por el simple hecho de ser de pequeño tamaño, sin contemplar las demás características que definen a la microempresa como tal y que dan pie a clasificarla en tras tipos además (Cf. Capítulo I. Sociedad y microempresa en el desarrollo).

Capítulo V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En tanto que ciertos sectores medios y populares no se sientan representados por el grupo gobernante, y mientras unos piensen que existe una amplia necesidad de modificar o cambiar las políticas de gobierno, (...) este proyecto empresarial irá adquiriendo mayor claridad, definición y viabilidad histórica.
(Cordero, et. al., 1987: 200)

Considerando que es a nivel local donde se evidencien las disparidades dentro de la región y por ende, la base donde se puede encontrar una solución real a los problemas que aquejan a la sociedad, el presente proyecto analiza el caso particular del municipio de Tijuana, ubicada en una zona de grandes retos y oportunidades de desarrollo (situación que debe principalmente a su cercanía a EUA) y es considerado un polo de atracción para la población de distintos estados de la república. Además, los procesos de integración nacional a los que se ha visto sometido, han convertido a Tijuana en un municipio con un desarrollo económico diversificado basado en el sector terciario. Sin embargo, a pesar del crecimiento del empleo en los últimos años⁴⁰, particularmente en el sector maquilador de la región fronteriza, el empleo mal remunerado, al igual que el subempleo, los deficientes servicios de salud y la insuficiencia en infraestructura de servicios en general, representan un panorama claro de lo que el municipio enfrenta en cuanto a la estructura socioeconómica de la población.

Ciertamente, Tijuana registra altas tasas de crecimiento demográfico, debido a la elevada inmigración. Con ello, en gran medida la población se compone por gente joven en edad de trabajar, circunstancia que no sólo representa un importante aporte a la economía municipal; sino que significa una mayor demanda de empleo e infraestructura de servicios, que está aún muy lejos de ser cubierta en su totalidad. Tal situación lleva a la población a considerar la creación de micronegocios como la mejor opción ó como última alternativa, de tal manera, los microemprendimientos nacen como una fuente de generación de ingreso ó como un paliativo a la situación de pobreza en el municipio, así como en el resto de México y en la mayoría de los países emergentes.

⁴⁰Poniendo la mirada en el antes de la crisis económica actual que se vive en muchos países y que ha provocado la caída del empleo.

Debido a lo anterior, en la presente tesis se revisa la relación que existe entre la organización microempresarial (que compone gran parte del tejido productivo nacional) con el sistema socio-productivo del municipio y la región. Se ha identificado la estructura de los establecimientos microempresariales en el municipio, con el fin de dar respuesta a las preguntas iniciales del proyecto, y que en general se resumen en tres: ¿puede diferenciarse la microempresa tijuanaense de la del resto del país?, ¿es necesaria una tipología de la microempresa?, y ¿qué tanto responden las políticas públicas a las características y necesidades reales de la microempresa en Tijuana?

El documento se planteó en un principio, tomando como ciertos distintos supuestos teóricos regionales que se proponían en distintos estudios tanto para el estado de Baja California como para otras regiones. Algunos de estos supuestos son la importancia de la microempresa en la estabilidad socio-económica de los territorios que conlleva al desarrollo de los mismos a partir de la generación de empleo, así como una nueva dinámica de producción incluyente. Con ello se proponía además que la dinámica del sector responde a las características particulares de los territorios y que el mismo sector tenía la capacidad si bien de verse afectado por el entorno, de afectar el entorno.

De tal manera, en el capítulo I se hizo una breve discusión sobre tres elementos fundamentales en la investigación: sociedad, microempresa y desarrollo; categorías que han servido de base para el análisis de la información obtenida en el trabajo de campo y que han servido para el desarrollo del documento. A grandes rasgos, en el primer capítulo se presenta un acercamiento a la construcción del concepto de desarrollo hasta cómo se concibe hoy en día y dentro del cuál la interacción de fuerzas cooperativas es de vital importancia para el cabal cumplimiento de los objetivos del desarrollo.

Así mismo, se hace referencia al rol que juega o puede jugar la microempresa en el desarrollo de los países, presentando desde una perspectiva teórica la construcción de una tipología de la microempresa. En el capítulo también se puede encontrar una breve discusión sobre planeación y el análisis de política, haciendo énfasis en las mismas y en cómo se concibe la política pública en torno a la microempresa en México y en algunos países de América Latina.

Con ello se logra un acercamiento a la realidad de la microempresa en México desde distintas miradas, recuperando las iniciativas de académicos, investigadores y políticos preocupados por la atención a la microempresa en México y algunos en América Latina. A través de ello, se reconoce a la microempresa como un elemento indispensable del desarrollo, como bastión de la economía y desarrollo de los países y regiones. Se presenta a la microempresa no sólo como real motor de desarrollo, sino como potencial beneficiario de política, puesto que ésta enfrenta situaciones a las que no puede responder individualmente y es el Estado el facultado para apoyar en etapas decisivas para la misma. Aquí radica la importancia de centrar la atención en la política de apoyo a la microempresa como instrumento eficaz de desarrollo social y crecimiento económico, además de la búsqueda de integración de los distintos actores productivos al sistema productivo local y al desarrollo regional.

Es por ello que resulta relevante considerar la aplicabilidad de los supuestos teóricos que se presentan en el primer capítulo tanto para la microempresa en Baja California como para el territorio nacional en el sentido de la integración de la microempresa en el desarrollo. Un primer referente teórico consiste en que debido a la característica que tiene la microempresa de verse afectada por el entorno, los problemas que enfrenta no dependen únicamente de las características del establecimiento y las capacidades del dueño; existe una multiplicidad de variables del entorno que influyen e inciden en el desarrollo del sector. Así, a través del análisis de la diversa información estadística (Capítulo II) y empírica (Capítulo IV), se concluye que si bien es cierto que el nacimiento, la proliferación y los problemas del sector dependen en gran medida del entorno, sus características (aún aquellas con las que se les puede clasificar) dependen más que nada del dueño y éstas mismas pueden ser compartidas por establecimientos ubicados en un entorno totalmente diferente (el caso de centro periferia que se trata en la investigación).

Al respecto, cabe resaltar que con la información presentada en los capítulos II y IV, se reconoce que el sector microempresarial en Baja California es comparable al de nivel nacional. Si bien, existirán algunas diferencias en las necesidades que respondan a la estructura y dinámica de los territorios, se puede avanzar con una tipología general para el sector que dé un tratamiento especial a la microempresa. De tal manera se le estará extrayendo del grupo de las MiPyMEs, en el que se le considera inserta por el simple hecho

de ser de pequeño tamaño; sin contemplar las demás características que definen a la microempresa como tal y que dan pie a clasificarla en tres tipos además.

Lo anterior puesto que, si bien es cierto que al momento no existe suficiente información desagregada de la empresa por tamaño, en el cual se distinga a la micro de la pequeña y la mediana empresa (PYME); el presente documento se ha focalizado en la forma de organización microempresarial. Cabe resaltar que en la definición de empresa por tamaño de acuerdo ya sea a su nivel de ventas o el número de empleados, se diferencia a la micro de la PYME, reconociendo que ésta última tiene características más *productivas* mientras que a la microempresa se le considera como una empresa de base social que, como se ha mencionado antes nace más que por una oportunidad de mercado, por una necesidad familiar, sí de ingreso, pero más como un paliativo de carácter social.

Ahora bien, la microempresa juega un rol muy importante en el desarrollo, entendido éste como un proceso que va más allá del crecimiento económico. A pesar de que la microempresa no genera un alto valor agregado y por lo tanto una considerable aportación al PIB, se considera eje en el desarrollo con una función tanto económica como social, al representar un paliativo a la pobreza y el desempleo, así como un instrumento potencial de generación de riqueza y crecimiento para las regiones, a través de la generación de empleo (captando entre el 60 y 70% de la PEA en México y el 68% en Baja California).

Por otro lado se presumía que el capital social y las redes se encontraban muy ligadas al crecimiento del sector. Por lo que era de esperarse que en municipio de Tijuana, debido a sus características de alta inmigración y existencia de población flotante debiera la existencia de un sector microempresarial grande que se formara a partir de las relaciones entre microempresarios, familiares, amigos o vecinos dispuestos a apoyarse para generar empleos a partir de la apertura de un negocio⁴¹, dando por hecho que el crecimiento del sector dependía en menor medida de la oportunidad en el mercado.

En tal sentido, si bien es cierto que un gran número de establecimientos microempresariales nacen sin contar con un estudio de mercado claro, que le permita evaluar las posibilidades de

41 Y algunos autores referidos en el documento han presentado el mismo supuesto como real para BC

un giro respecto a otro, o una ubicación sobre otra, con lo cual se trataría de una proliferación microempresarial en el territorio en respuesta a oportunidades en el mercado; el crecimiento del sector tampoco se debe a las redes sociales, a pesar de que se ha demostrado empíricamente que existen casos en México. En otros países se identifica que el capital social y la organización microempresarial dan pie a un sector microempresarial consolidado que puede competir con empresas considerablemente mayores, tales indicadores se encuentran en niveles muy bajos en el caso del sector microempresarial de Tijuana, demostrado en lo que se presenta en el presente documento.

En conclusión, la microempresa nace simplemente por la necesidad del dueño o la familia de acceder a un ingreso; en respuesta a la carente oferta de empleo. Aunque se demuestra que la organización y el capital social no han sido factores determinantes para el desarrollo del sector; es necesario poner especial atención en tal aspecto, pues es lo que se podría decir la panacea de la organización microempresarial, pues a partir de los referentes teóricos y los estudios empíricos que existen alrededor del mundo, se puede considerar la base en la que se debe enfatizar a través tanto de la política social como de la inversión gubernamental en la búsqueda incansable de un sector microempresarial competitivo y apto para adaptarse a las características particulares del entorno, capaz de incorporarse eficazmente al sistema productivo local.

Por otro lado, nuevamente la importancia de la microempresa en el desarrollo de los territorios se enfatiza en el capítulo segundo. Para ello, se presentó a grandes rasgos la diferencia de la microempresa en México y el resto de Latinoamérica, haciendo un recuento estadístico de lo que representa la microempresa para Baja California en términos de generación de empleo. Quedando claro que a pesar de la evidente importancia de la microempresa en Baja California y el resto del país a partir de la generación de empleo, los trámites necesarios para poner en pie un establecimiento del tipo son más en cantidad y complejidad para el nivel de capacitación de los microempresarios que en otros países donde se reconoce la importancia del sector microempresarial⁴², con ello se promueve la existencia de un gran porcentaje de los micro-establecimientos en un mercado informal.

42 Ejemplo de ello, el Ministry of International Trade and Industry (MITI) de Japón, el Small Business Administration (SBA) de EEUU, la Secretaría de las PyMEs en Argentina, y la Subdirección General de Apoyo a las MPyMEs de España; entre otros. (Cf. Secretaría de Economía, 2001).

Además, la existencia de un sector dinámico y competitivo que participe efectivamente en el proceso de desarrollo de la región se ve mermado por el desconocimiento del sector microempresarial en su conjunto. Por ello, a partir del reconocimiento de las características particulares de los establecimientos que lo conforman, así como de la promoción de un marco institucional que facilite la formalización de los micro-establecimientos, con la descarga de responsabilidades a los mismos⁴³, se contribuirá a la consolidación del sector; con lo que se estará en posibilidades de hablar de un grupo microempresarial fuerte, capaz de participar en la dinámica del sistema productivo local y al que se ha de atender a través de políticas para que su participación en el sistema pueda verse además a través de la aportación del sector a la economía.

En este mismo capítulo, a través del análisis de la Encuesta Nacional de Micronegocios se llega a la conclusión de que a pesar de que los micronegocios enfrentan una serie de problemas, la mayoría de ellos atribuidos al entorno, la iniciativa para superarlos y/o resolverlos tiene que ser del microempresario, apoyado por distintas instituciones (claro está). Contrario a ello, en la experiencia se encuentra que a pesar de los problemas que enfrenta la microempresa, problemas conocidos y reconocidos por el microempresario, éste no tiene la iniciativa suficiente para superarlos y resolverlos, tal pareciera que ni siquiera haya sido considerado como una posibilidad (Ver Capítulo III), al representar un reto mayor en el que tendría que arriesgar tiempo, recursos y en ciertos casos hasta cambiar de giro.

Con lo anterior, se da cuenta que el microempresario a nivel nacional y en Baja California en particular cuenta con un nivel muy bajo de visión emprendedora. Ello hace referencia a que el micronegocio no sea considerado más que como una opción al desempleo, o en todo caso para aumentar el ingreso familiar. Sin embargo es necesario trabajar por una cultura emprendedora que lleve a los dueños de negocios a buscar la competitividad del mismo. No sólo para que los dueños de microempresas tengan acceso a un mayor ingreso, sino también puesto que si la microempresa representa un gran porcentaje de establecimientos en el tejido empresarial nacional, es imperante que exista una iniciativa real para consolidar e impulsar al sector, en pro del desarrollo y crecimiento nacional.

43 Que deberían corresponder a su tipo

Al percibir a la microempresa como una alternativa al problema de desempleo, los gobiernos implementan una amplia gama de políticas de promoción y apoyo para su desarrollo. Así, en el tercer capítulo se ha presentado un recuento de la política pública en torno a la microempresa en Baja California y en México, haciendo unas breves comparaciones con las políticas y programas impulsadas en distintos países de América Latina para el fomento e impulso del sector.

Es a partir de este capítulo que se da fuerza a la hipótesis de que a pesar de que en el país se han impulsado un buen número de programas de atención al sector microempresarial, éstos no responden a las necesidades del sector, en gran medida se hacen en función de las características del grupo de empresas de menor tamaño (MiPyMEs). En este mismo sentido al no existir suficiente información desagregada por tipo de microempresa (que separe a la microempresa para una mejor comprensión del sector), no existen programas destinados al mismo, los que han buscado terminar con tal deficiencia, consisten en programas inscritos en la política social que pretenden apoyar a un sector marginado de microempresas de subsistencia.

Hoy en día, a pesar de los aparentes avances de la política pública en cobertura de áreas de interés de los programas de apoyo a la microempresa, dada su ineficiencia, las necesidades del sector siguen siendo muchas. Por ello, resulta imperante analizar más a fondo la operación de los programas, a la luz de la realidad de la microempresa en el territorio. A partir de ello se presenta la necesidad de trabajar con una tipología clara de la microempresa, no sólo para su estudio, sino para la misma promoción de políticas. Puesto que en el diseño de políticas, se sigue concibiendo el sector microempresarial como un sector compuesto por microempresas que en la tipología propuesta se han llamado de subsistencia.

En tal sentido, las políticas de apoyo a la microempresa que se han promovido desde principios de los ochenta son del tipo asistencialista, que al considerar a la población que compone el sector *vulnerable* dirigen en gran medida programas de apoyo que consisten en subsidios que permita a la población abrir un negocio; que debido a las deficiencias empresariales de la población objetivo terminan quebrando o si continúan en el tiempo no representan un alivio real a los problemas que enfrenta la población.

Al mismo tiempo se han considerado en la amplia gama de políticas de apoyo a la microempresa, programas de asistencia y capacitación, mismos que responden más que a la demanda, a la oferta, además de que la demanda de servicios de capacitación, etc., por parte de las microempresas es bastante débil. Los existentes son diseñados y promovidos por organismos que definen los problemas de la microempresa desde un punto de vista ideal que en muchos casos resulta estar suficientemente alejado de la realidad como para hacer de estos programas uno más en la lista que resulta poco eficaz para dar respuesta a los problemas que enfrentan las microempresas.

Se persigue con la política de apoyo a la microempresa es un sector competitivo, alcanzado a partir de la explotación de su potencial. Por lo que se debe buscar una intervención a través de programas específicos que promuevan una mejora en la competitividad del sector. Tal intervención ha de ser resultado del diálogo entre Estado, empresarios y centros de investigación, y no desde un sólo grupo sin involucrar al principal beneficiario que ha de ser el propio microempresario. Además de la deficiente consideración de las opiniones de los sujetos de apoyo para el diseño y la promoción de las políticas, los excesivos trámites y requerimientos por parte de los programas desincentivan a los microempresarios en la búsqueda de un apoyo para la microempresa.

Si los recursos destinados a tal propósito son bajos en comparación al número de establecimientos del tipo que existen en el país, una política más focalizada podría dar mejores resultados. En este mismo sentido, ahora que se ha tocado el tema de la focalización, habrá que hacer referencia a la discriminación, pues los recursos llegan a quien tiene mayor información o posibilidad de cubrir los requisitos en el tiempo indicado, por lo que sería conveniente que la promoción de los programas se haga directamente con los beneficiarios potenciales, haciendo juntas comunales o teniendo en todo caso una línea de acceso a través de la que el posible beneficiario pueda tener información y asesoría personalizada sobre el programa que se adapte a sus necesidades y las de su negocio; pero esto ya será definido de acuerdo al territorio en el que se aplique la política.

Si se considerará los otros dos tipos de microempresa, a partir del análisis que se ha desarrollado en los capítulos anteriores, las políticas podrán responder a la falta de visión emprendedora y de capacidades administrativas, contables y organizativas que presentan los

dueños de las microempresas de subsistencia; o a la consolidación y búsqueda de una mejor ubicación en la que pueda acercarse más al mercado que presenta la microempresa en proceso de consolidación para acceder a un nivel más elevado de competencia; o por último, a la formalización de la microempresa competitiva y al fortalecimiento de las capacidades del dueño para que se puedan explotar sus capacidades, aliviando sus deficiencias para que se pueda consolidar como un grupo de empresas fuerte que a pesar de su tamaño participe activamente en la dinámica económica de la región y el país.

En un cuarto capítulo, se presenta el análisis de los resultados de campo, con lo que se reconoce la aplicabilidad de la tipología de la microempresa propuesta para el municipio de Tijuana en el capítulo teórico del presente documento, tanto para el análisis del sector como para el diseño de políticas integrales enfocadas a las características y problemas de las microempresas. Ello se logra a través del análisis de la base de datos resultado de las encuestas y entrevistas aplicadas a una muestra de microempresarios en Tijuana.

Se pretende establecer relaciones entre los elementos presentados en los otros tres capítulos que componen el documento; destacando las conclusiones y recomendaciones a partir de la recuperación de información estadística que permiten caracterizar los distintos perfiles de la microempresa de acuerdo a sus características y comportamiento. Destacando con ello sus oportunidades de desarrollo y crecimiento, así como los principales problemas que enfrenta, tema en el que ha de ponerse especial atención por parte de las políticas públicas.

Es como se pueden encontrar elementos suficientes, recuperados a través de los instrumentos aplicados durante la etapa de trabajo de campo a una muestra de microempresarios en el municipio, analizada a través de frecuencias simples y correspondencia entre variables. La dificultad de acceso a la información impide contar con una muestra representativa del municipio. Cabe mencionar que la información registrada para la muestra con la que se ha trabajado ha sido contrastada con otras bases de datos con temas similares en torno a la microempresa en la región, fundamentando las inferencias con las categorías presentadas en capítulos anteriores, así como con resultados cualitativos de las entrevistas realizadas.

A partir del trabajo en éste cuarto capítulo, se llega a una serie de conclusiones relacionadas con las características del microempresario en Tijuana. En tal sentido, cabe destacar que las

mismas conclusiones al respecto que se pueden observar a partir del análisis de la base de datos elaborada para la investigación, son las que se pueden inferir en distintos trabajos en torno al mismo tema que han sido retomados y/ o consultados para la elaboración del documento. Sin embargo, la interpretación que se da a los datos en los mismos, puede diferir, ya que en un patrón más o menos general, las características de la microempresa son compartidas, como se muestra con el análisis de la Encuesta Nacional de Micronegocios; pero al presentar tales datos en documentos elaborados, cada autor puede interpretar la información de distinta manera.

Lo anterior se debe en algunos casos a que no se ha tomado en cuenta la existencia de una tipología para el sector, y en otros que se define una tipología que distingue a la microempresa de distintas maneras de acuerdo a variables individuales, y no se hace la agrupación por tipos de microempresas en la correlación de distintas variables. Al demostrar la importancia de una tipología clara sobre la microempresa para el análisis del sector, tanto para el diseño de políticas, es relevante la definición de una tipología incluyente que haga referencia a la microempresa a nivel nacional, una vez que se ha demostrado que las características de un perfil básico de microempresas existe a nivel nacional.

Si bien el sector microempresarial en Tijuana se concentra en actividades de comercio y turismo, puesto que son áreas de especialización de la economía en el estado, no resulta una característica relevante en el comportamiento del sector en el municipio que lo diferencie del resto del país, pues en general éstas son también actividades generalmente de concentración de establecimientos microempresariales tanto en México como en gran parte del mundo. En cuanto a las características generales a las que se hace referencia, se puede declarar que: el sector se compone por microempresarios en edades entre 25 y 65 años, con un promedio de 45 años, con estudios de educación básica (29% primaria y 38% secundaria para la muestra; 34.7% primaria y 22.6% secundaria de acuerdo al Centro de Investigación, Asistencia y Docencia de la Micro y Pequeña Empresa (CIADMYPE) en Baja California; así mismo, de acuerdo al INEGI el grado promedio es de 7 años a nivel nacional).

Al mismo tiempo, se considera que, las deficiencias educativas que no en todos los casos se cubren con experiencia laboral, impide tener un panorama más amplio de lo que es un negocio y las necesidades que el mismo tendrá para crecer y mantenerse en el mercado de

manera competitiva. En tal sentido, a pesar de que un porcentaje considerable de microempresarios cuenta con estudios técnicos y puesto que se considera que a mayor nivel educativo de la población, o en éste caso los microempresarios tenderán a contar con una visión mas amplia en torno a la competitividad del establecimiento, un gran número de los entrevistados se muestran indiferentes a temas como el control o la administración del negocio, así como la capacitación.

Una característica referida a la microempresa que puede y ha servido como punto de comparación entre una microempresa y otra es la visión emprendedora. Lamentablemente la falta de visión emprendedora en los dueños de las microempresas es un gran impedimento para que el sector pueda ser competitivo y participe en el desarrollo no sólo con la generación de ingreso, sino que genere valor agregado y contribuya en la redistribución de la riqueza. Ello demuestra la necesidad de trabajar sobre una tipología clara de la microempresa y a partir de ahí, reconociendo las características, necesidades y problemas de la microempresa puedan diseñarse herramientas y políticas de apoyo al sector que lo acerquen cada vez más a lo que se presume como el ideal del mismo.

Se ha trabajado sobre una tipología de la microempresa en Tijuana (Ver Capítulo I) y se prevé que ésta misma pueda ser utilizada para trabajar con el sector de manera más general a nivel nacional, después de evaluar las características compartidas del sector a lo largo y ancho del territorio (Ver Capítulo II). La tipología definida desde el marco teórico, permite distinguir los tres tipos de microempresas descritos a continuación: el concepto de microempresa de subsistencia hace referencia a pequeños negocios que solo cuentan con un empleado que es el mismo propietario, por lo que la microempresa de subsistencia incide mínimamente en la generación de empleo adicional pagado. Sin embargo, para la muestra, encontramos que a pesar de que una gran mayoría de microempresas de subsistencia sólo genera un empleo (el del dueño), puede haber microempresas que generan de uno a tres.

En el mismo sentido, este tipo de establecimientos proveen un flujo de caja vital, al tiempo que cuentan con un nivel bajo de ventas por trabajador. Por ello, tiene una escasa generación de utilidades y de capital para reinversión. La producción, capacidad de gestión y la tecnología de la microempresa de subsistencia son muy limitadas. En cuanto a las características administrativas, la microempresa de subsistencia, con escasa formalidad, no

cuenta con registro contable, ni registro fiscal. Sus posibilidades de adquirir capacidad administrativa son casi nulas.

Referente a lo anterior, para la muestra, las microempresas de subsistencia no llevan un libro contable; al no contar con registro fiscal, tampoco llevan contabilidad del negocio. Es por ello que este tipo de microempresas puede estar funcionando con números rojos, más aún si sumamos a las bajas ventas que las ganancias en lugar de ser reinvertidas se toman para alguna necesidad del hogar; sobre todo cuando se toma en cuenta que este tipo de establecimientos se ubica en el hogar.

Además, cuentan con escasa o ninguna maquinaria o activo fijo y se dedican a actividades que no requieren transformación sustancial de materiales. En este sentido, diversos estudios lo han puntualizado y de acuerdo a los datos de la muestra, la elección de la actividad no se realiza en respuesta a las características del mercado, primordialmente tal elección se basa en los conocimientos del oficio u actividad por parte del dueño, o en todo caso por la que represente menor dificultad. Así mismo, en cuanto a la inversión en el negocio, los dueños de microempresas de subsistencia invierten poco en maquinaria, equipo o en el mismo local. Aún si existiera la posibilidad de acceso a un financiamiento, afirman que lo utilizarían (al igual que a la inversión inicial) para la compra de insumos.

Por razones que resultan casi obvias, las posibilidades de desarrollo de la microempresa de subsistencia son casi nulas, al menos si no existe visión emprendedora por parte del empresario. Además se puede concluir que en la microempresa de subsistencia, el empresario ciertamente carece de una visión que le incite a desarrollar la empresa, a buscar su productividad, hacerla crecer. Cuando el empresario es capaz de trazarse metas con fundamentos competitivos, encuentra los medios para hacer realidad aquella visión. No obstante, las microempresas de subsistencia participan en el desarrollo como un estabilizador social, constituyendo una opción viable frente a los problemas de desempleo y pobreza. Cabe destacar que a nivel nacional el sector microempresarial en más del 50 por ciento se compone de microempresas de subsistencia.

El segundo tipo de microempresa, la microempresa en proceso de consolidación, puede ser una microempresa que nace como de subsistencia pero con la iniciativa del dueño va

creciendo, para alcanzar las características de una microempresa competitiva. Por otro lado, también se puede tratar de una microempresa que, por la visión del microempresario podría ser reconocida como competitiva pero que por falta de recursos no ha podido llegar a consolidarse como tal; a pesar de que reinvierte los pocos recursos que genera el establecimiento. Se reconoce por generar de 1 a 4 empleos que por lo general son para los integrantes de la familia.

En el caso de este tipo de microempresa, un porcentaje similar se ubican en la vivienda y en talleres independientes. La ubicación del negocio en el espacio considerado para la vivienda responde a las ventajas del aprovechamiento del tiempo, al no tener que desplazarse hacia otro lugar a trabajar; además es menor el costo de apertura y operación al no tener que gastar en renta del local. Con tal característica, se enfatiza la flexibilidad característica de la microempresa, dado que un gran porcentaje de los microempresarios son mujeres, ello les permite combinar las labores domésticas con la actividad laboral, o en todo caso contar con otros recursos humanos disponibles (los demás miembros de la familia).

Sin embargo, el que la microempresa se encuentre en el mismo espacio de la vivienda, sobre todo si éste no cuenta con las adaptaciones necesarias para el funcionamiento del mismo, resulta en un impedimento para que el negocio crezca y en el mismo sentido, amplíe su mercado. Por lo que un programa que promueva la mejora y adaptación del local, o en todo caso, la posibilidad de arrendar un nuevo local, justificado por las características positivas del mercado (a partir de un estudio de mercado), se presenta como la mejor opción para las microempresas en proceso de consolidación en este caso, así podrían aspirar a un mayor nivel de competencia.

La microempresa competitiva genera de 3 a 10 empleos y es encabezada por un microempresario que se distingue por su capacidad o visión emprendedora. Tal característica se ve constantemente asociada al nivel educativo. Pues como se ha mencionado anteriormente, el contar con una educación más avanzada le permite al dueño del negocio acceder a las herramientas necesarias para tener una visión a largo plazo del mismo, tanto como mayor conocimiento sobre la administración y necesidades del negocio para ser competitivo. Cabe destacar que un gran número de este tipo de microempresas se ubica en talleres independientes y un menor porcentaje en la vivienda, por las razones referidas. Otra

característica distintiva de la microempresa competitiva es que cuenta con libro contable y registro fiscal (aunque para el caso de la muestra con la que se ha trabajado ello no ha resultado del todo cierto).

En el desarrollo de la investigación, se esperaba que la microempresa competitiva se encontrara claramente ubicada en el territorio, por las características (tanto socio-económicas, como de mercado) que favorecieran el nacimiento y la proliferación de las mismas. Reconocerla por sus características generales no parecía tarea difícil, no obstante, la condición de formalidad constantemente referida al hablar de microempresas competitivas parece no ser determinante. Así, un gran porcentaje de las microempresas que al final se han considerado competitivas no cuentan con libro contable y mucho menos con registro fiscal. Aunque no por ello se les ha sumado a los otros dos tipos de microempresa consideradas para la tipología propuesta, ello puesto que el nivel de madurez del negocio es mayor, así mismo, se ha considerado la visión emprendedora del dueño.

Claro está que no se ha abordado al dueño del negocio preguntándole si tiene visión emprendedora, más bien con una serie de cuestionamientos y percepciones del mismo, se ha podido catalogar la medida en que al parecer cuentan con ésta característica favorable para la consolidación de la microempresa. Por ello queda claro que aunque se considere un grupo competitivo dentro del sector, existen deficiencias que hay que reforzar en el mismo grupo. Un programa de formalización que responda a las características particulares de la microempresa competitiva, aunado a una capacitación dirigida a fortalecer la visión y cultura emprendedora del dueño es preciso para el grupo.

Aquí surge la necesidad de trabajar en una nueva base de datos que agrupe las características de la microempresa en general y a partir de la cual se clasifique a la microempresa para el diseño de políticas adecuadas, estas políticas cabe decir, serán focalizadas por tipo de microempresa, respondiendo a sus necesidades y problemáticas particulares. No así, como se ha apuntado anteriormente, la promoción de ésta misma política debe ser vigilada y promovida en un nivel local, previendo errores de aplicación.

Además de esto, será necesario debido a la característica constantemente referenciada anteriormente de la microempresa para verse afectada por el entorno, considerar los contextos

de pobreza, el entorno social y familiar, tanto como las características culturales y de comportamiento que resultan fundamentales para entender la dinámica de las microempresas, pero que son dimensiones que poco se han tenido en cuenta en la definición de estrategias para la consolidación y el impulso del sector. Condiciones que necesariamente han de ser tomadas en cuenta al diseñar políticas flexibles de aplicabilidad nacional que puedan ser adaptadas a la microempresa en el territorio.

Lo que falta por hacer:


Como se mencionó al inicio del documento, el desarrollo del mismo se ha visto limitado además de por tiempo, por las dificultades de acceso a la información necesaria para lograr el objetivo deseado. El conocimiento sobre el número de microempresas apoyadas por los distintos programas promovidos en Tijuana, así como la posible entrevista con algunos de ellos, con lo que se contaría con una muestra de beneficiarios de distintos programas habría sido de bastante utilidad.

Con ello se hubiera podido diferenciar entre los beneficiarios de distintos programas de apoyo y se tendría una visión clara del alcance que tiene la política en el municipio, como los huecos que deja. Se ha trabajado sobre escenarios posibles de los programas de apoyo de acuerdo a la descripción y normas de operación de los programas a los que se ha tenido acceso por medio de las páginas web de las mismas, corriendo el riesgo de que las mismas se vean modificadas al momento de aplicar la política.

ANEXOS

Anexo 1. Guías de cuestionarios

Cuestionario de encuesta parte 1



**El Colegio
de la Frontera
Norte**

Fecha de llenado: Día Mes Año

No. de Encuestas:

“Políticas de Fomento y Apoyo a las Microempresas en el Desarrollo Regional de Tijuana, Baja California”


QUESTIONARIO DE ENCUESTA

<p>I. Ubicación geográfica Estado: Baja California Municipio: Tijuana Zona: <input type="text"/> 1- centro, 2- periferia AGEB: <input type="text"/></p> <p>II. Tipo de unidad económica II.1 Número de empleados <input type="text"/> 1- Puesto en la vía pública <input type="text"/> 2- Taller independiente <input type="text"/> 3- Taller familiar (en la vivienda) <input type="text"/> II.2 Destino de la producción: 1- Consumidor final <input type="text"/> 2- Establecimientos <input type="text"/> II.3 Tipo de Establecimiento: 1- Mayoristas <input type="text"/> 2- Minoristas <input type="text"/> 1- Públicos <input type="text"/> 2- Privados <input type="text"/></p> <p>III. Datos del microempresario III.1 Nombre: <input type="text"/> III.2 Número de hijos: <input type="text"/> III.3 Dependientes económicos: <input type="text"/> III.4 Cuántos de ellos trabajan: <input type="text"/></p> <p>Domicilio particular: Calle: <input type="text"/> No exterior: <input type="text"/> No interior: <input type="text"/> Colonia: <input type="text"/> C.P.: <input type="text"/> Teléfono (s): <input type="text"/></p> <p>IV. Datos del negocio IV.1 Calle: <input type="text"/> No exterior: <input type="text"/> No interior: <input type="text"/> IV.2 Colonia: <input type="text"/> C.P.: <input type="text"/> Teléfono (s): <input type="text"/> IV.3 Nombre de la microempresa: <input type="text"/> IV.4 Año de establecimiento <input type="text"/> IV.5 Empleados afiliados al IMSS <input type="text"/> IV.6 Sector <input type="text"/> IV.7 Actividad <input type="text"/> Situación regulatoria: Si <input type="text"/> No <input type="text"/> Días que labora De <input type="text"/> a <input type="text"/> IV.8 Registro Federal de Contribuyentes Si <input type="text"/> No <input type="text"/> IV.9 Reg. -qg. Recaudación de Rentas del Estado Si <input type="text"/> No <input type="text"/> IV.10 Permisos municipales Si <input type="text"/> No <input type="text"/> IV.11 Actividad microempresarial para el dueño: 1- Única <input type="text"/> 2- Principal <input type="text"/> 3- Secundaria <input type="text"/> Claves sector: 1- comercio 2- servicios 3- industria 4- otro</p> <p>V. Datos generales del local V.1 El local es: 1- Propio <input type="text"/> 2- Rentado <input type="text"/> 3- Prestado <input type="text"/> V.2 De qué tipo de material está construido la mayor parte del local? 1- Tierra <input type="text"/> 2- Tabique <input type="text"/> 3- Cemento ó concreto <input type="text"/> 4- Otro <input type="text"/> V.3 En caso de tener el negocio en su mismo domicilio, ¿Cuenta con un espacio independiente, adaptado a las necesidades del mismo? Si <input type="text"/> No <input type="text"/> V.4 ¿El local cuenta con servicios municipales? <input type="text"/></p>	<p>VI. Aspectos financieros VI.1 Monto de inversión inicial <input type="text"/> pesos 1- Si <input type="text"/> 2- No <input type="text"/> VI.2 ¿Cuánto invirtió después? 1- <input type="text"/> pesos 2- <input type="text"/> pesos VI.3 Financiado por: 1- El mismo <input type="text"/> 2- Familiares y amigos <input type="text"/> 3- Instituciones financieras <input type="text"/> 4- Proveedores <input type="text"/> 5- Otros: <input type="text"/> VI.4 En qué invirtió? 1- Local <input type="text"/> 2- Herramienta/maquinaria <input type="text"/> 3- Caja y banco <input type="text"/> 4- Insumos <input type="text"/> VI.5 ¿Qué invirtió después? 1- <input type="text"/> pesos 2- <input type="text"/> pesos VI.6 Motivo Si: <input type="text"/> 1. Para comprar local o vehículo <input type="text"/> 2. No le interesa <input type="text"/> 3. Para ampliar o remodelar <input type="text"/> 4. Para adquirir insumos/ mercancía <input type="text"/> 5. Para pagar deudas del negocio <input type="text"/> 6. Alta tasa de interés <input type="text"/> 7. Otros: <input type="text"/> VI.7 Motivo No: <input type="text"/> 1. No necesita <input type="text"/> 2. No le interesa <input type="text"/> 3. No tiene información <input type="text"/> 4. Alta tasa de interés <input type="text"/> 5. Otros: <input type="text"/> VI.8 Evolución del negocio: VI.8.1 Aumentado <input type="text"/> VI.8.2 Mantenido sin cambio <input type="text"/> VI.8.3 Disminuido <input type="text"/> VI.8.4 Número de empleados <input type="text"/> VI.8.5 Ventas <input type="text"/> VI.8.6 Utilidades <input type="text"/> *De ser aplicable, hasta antes del 2008 (antes de la crisis)</p> <p>VII. Operación de la empresa VII.1 Aspectos administrativos y organizativos VII.1.1 ¿Existe una división de tareas (atn. cliente, compra/ venta) entre los empleados? 1- Si <input type="text"/> 2- No <input type="text"/> VII.1.2 ¿Quién lleva la contabilidad del negocio? 1- Dueño <input type="text"/> 2- Familia <input type="text"/> 3- Otro <input type="text"/> VII.1.3 Cuenta con un reglamento interno? <input type="text"/> Si <input type="text"/> No <input type="text"/> VII.1.4 ¿Quién toma las decisiones sobre el negocio? 1- Dueño <input type="text"/> 2- Familia <input type="text"/> 3- Otro <input type="text"/> VII.2 Aspectos de producción y tecnología VII.2.1 ¿Ha implementado cambios en la organización de su empresa? 1- Si <input type="text"/> 2- No <input type="text"/> veces VII.2.1.1 ¿Por qué? VII.2.1.1.1 <input type="text"/> VII.2.1.1.2 <input type="text"/> VII.2.1.1.3 <input type="text"/> VII.2.1.1.4 <input type="text"/> VII.2.1.1.5 <input type="text"/> VII.2.1.1.6 <input type="text"/> VII.2.1.1.7 <input type="text"/> VII.2.1.1.8 <input type="text"/> VII.2.1.1.9 <input type="text"/> VII.2.1.1.10 <input type="text"/> VII.2.1.1.11 <input type="text"/> VII.2.1.1.12 <input type="text"/> VII.2.1.1.13 <input type="text"/> VII.2.1.1.14 <input type="text"/> VII.2.1.1.15 <input type="text"/> VII.2.1.1.16 <input type="text"/> VII.2.1.1.17 <input type="text"/> VII.2.1.1.18 <input type="text"/> VII.2.1.1.19 <input type="text"/> VII.2.1.1.20 <input type="text"/> VII.2.1.1.21 <input type="text"/> VII.2.1.1.22 <input type="text"/> VII.2.1.1.23 <input type="text"/> VII.2.1.1.24 <input type="text"/> VII.2.1.1.25 <input type="text"/> VII.2.1.1.26 <input type="text"/> VII.2.1.1.27 <input type="text"/> VII.2.1.1.28 <input type="text"/> VII.2.1.1.29 <input type="text"/> VII.2.1.1.30 <input type="text"/> VII.2.1.1.31 <input type="text"/> VII.2.1.1.32 <input type="text"/> VII.2.1.1.33 <input type="text"/> VII.2.1.1.34 <input type="text"/> VII.2.1.1.35 <input type="text"/> VII.2.1.1.36 <input type="text"/> VII.2.1.1.37 <input type="text"/> VII.2.1.1.38 <input type="text"/> VII.2.1.1.39 <input type="text"/> VII.2.1.1.40 <input type="text"/> VII.2.1.1.41 <input type="text"/> VII.2.1.1.42 <input type="text"/> VII.2.1.1.43 <input type="text"/> VII.2.1.1.44 <input type="text"/> VII.2.1.1.45 <input type="text"/> VII.2.1.1.46 <input type="text"/> VII.2.1.1.47 <input type="text"/> VII.2.1.1.48 <input type="text"/> VII.2.1.1.49 <input type="text"/> VII.2.1.1.50 <input type="text"/> VII.2.1.1.51 <input type="text"/> VII.2.1.1.52 <input type="text"/> VII.2.1.1.53 <input type="text"/> VII.2.1.1.54 <input type="text"/> VII.2.1.1.55 <input type="text"/> VII.2.1.1.56 <input type="text"/> VII.2.1.1.57 <input type="text"/> VII.2.1.1.58 <input type="text"/> VII.2.1.1.59 <input type="text"/> VII.2.1.1.60 <input type="text"/> VII.2.1.1.61 <input type="text"/> VII.2.1.1.62 <input type="text"/> VII.2.1.1.63 <input type="text"/> VII.2.1.1.64 <input type="text"/> VII.2.1.1.65 <input type="text"/> VII.2.1.1.66 <input type="text"/> VII.2.1.1.67 <input type="text"/> VII.2.1.1.68 <input type="text"/> VII.2.1.1.69 <input type="text"/> VII.2.1.1.70 <input type="text"/> VII.2.1.1.71 <input type="text"/> VII.2.1.1.72 <input type="text"/> VII.2.1.1.73 <input type="text"/> VII.2.1.1.74 <input type="text"/> VII.2.1.1.75 <input type="text"/> VII.2.1.1.76 <input type="text"/> VII.2.1.1.77 <input type="text"/> VII.2.1.1.78 <input type="text"/> VII.2.1.1.79 <input type="text"/> VII.2.1.1.80 <input type="text"/> VII.2.1.1.81 <input type="text"/> VII.2.1.1.82 <input type="text"/> VII.2.1.1.83 <input type="text"/> VII.2.1.1.84 <input type="text"/> VII.2.1.1.85 <input type="text"/> VII.2.1.1.86 <input type="text"/> VII.2.1.1.87 <input type="text"/> VII.2.1.1.88 <input type="text"/> VII.2.1.1.89 <input type="text"/> VII.2.1.1.90 <input type="text"/> VII.2.1.1.91 <input type="text"/> VII.2.1.1.92 <input type="text"/> VII.2.1.1.93 <input type="text"/> VII.2.1.1.94 <input type="text"/> VII.2.1.1.95 <input type="text"/> VII.2.1.1.96 <input type="text"/> VII.2.1.1.97 <input type="text"/> VII.2.1.1.98 <input type="text"/> VII.2.1.1.99 <input type="text"/> VII.2.1.1.100 <input type="text"/></p>
---	---

Cuestionario de encuesta parte 2

VII.3 Aspectos de mercado VII.3.1 Ventas mensual promedio 1- \$ _____ pesos VII.3.2 Estrategia del producto: 1. Calidad del producto <input type="checkbox"/> 2. Precio del producto <input type="checkbox"/> 3. Presentación e imagen <input type="checkbox"/> 4. Otra: _____ VII.3.3 Estrategia del servicio: <input type="checkbox"/> 1. Trato al cliente <input type="checkbox"/> 2. Entrega oportuna <input type="checkbox"/> 3- Servicio a domicilio <input type="checkbox"/> 4- Otra: _____ VII.3.4: ¿Cómo determina el precio de producto y/o servicio? <input type="checkbox"/> 1. Tomadora de precios <input type="checkbox"/> 2. En base a los costos <input type="checkbox"/> 3. En base al tipo de consumidores <input type="checkbox"/> 4. Otra: _____ *En caso de que el negocio tenga en funcionamiento más de dos años, preguntar sobre los años anteriores al 2008		VII.3.5 Porcentaje de las compras que realiza al: <input type="checkbox"/> 1- Mayorista <input type="checkbox"/> 2- Menudeo <input type="checkbox"/> VII.3.6 ¿Dónde adquiere sus materias principales: <input type="checkbox"/> 1- Comercios minoristas <input type="checkbox"/> 2- Comercios mayoristas <input type="checkbox"/> VII.3.7 ¿Ordena por importancia, las características que valora más de sus proveedores: 1- Precio <input type="checkbox"/> 2- Atención <input type="checkbox"/> 3- Entrega oportuna <input type="checkbox"/> 4- Calidad <input type="checkbox"/> 5- Localización <input type="checkbox"/> VII.3.8 ¿Cómo utiliza publicidad: 1- Si <input type="checkbox"/> 2- No <input type="checkbox"/>		VII.3.9 Enfrenta competencia: 1- Si <input type="checkbox"/> 2- No <input type="checkbox"/> VII.3.10 Estrategias que usa para diferenciarse de la competencia: 1- Estrategia de producto <input type="checkbox"/> 2- Estrategia de servicio <input type="checkbox"/> VII.3.11 ¿El mercado está deprimido o no existe mayor potencial cambiar de producto y/o servicio <input type="checkbox"/> 1- Si <input type="checkbox"/> 2- No <input type="checkbox"/> VII.3.12 La empresa puede diversificar producto y/o servicio <input type="checkbox"/> 1- Si <input type="checkbox"/> 2- No <input type="checkbox"/> VII.3.13 ¿Utiliza publicidad: 1- Si <input type="checkbox"/> 2- No <input type="checkbox"/>	
VIII. Perfil del microempresario y los empleados VIII.1 Razon para iniciar el negocio: 1- Realización personal <input type="checkbox"/> 2- Estaba desempleado <input type="checkbox"/> 3- Incrementar ingresos <input type="checkbox"/> 4- Continuar empresa familiar <input type="checkbox"/> 5- Ser su propio jefe <input type="checkbox"/> 6- Flexibilidad <input type="checkbox"/> 7- Otra _____ *En caso de que anteriormente haya tenido otro negocio: VIII.4 Nombre del negocio: _____ VIII.6 Tiempo que duro con el negocio, _____ VIII.7 En que fecha cerró: mes: _____ año: _____ VIII.8 Razones por las que cerró, _____		VIII.2 Experiencia laboral: Antes tener este negocio: 1- Era empleado <input type="checkbox"/> 2- tenía otro negocio* <input type="checkbox"/> 3- Se dedicaba al hogar <input type="checkbox"/> 4- Era estudiante <input type="checkbox"/> 5- Otro <input type="checkbox"/> VIII.3 Capacitación: Adquirió la habilidad sobre el negocio mediante: 1- Escuela <input type="checkbox"/> 2- Trabajo anterior <input type="checkbox"/> 3- Padres/amigos <input type="checkbox"/> 4- Auto-aprendizaje <input type="checkbox"/> VIII.3.1 Tiempo que le llevó aprender <input type="checkbox"/> Años <input type="checkbox"/> Meses			
VIII-9 VIII-10 VIII-11 VIII-12 VIII-13 VIII-14 VIII-15 VIII-16 VIII-17 Educación Parentesco Servicio Médico Estado civil Lugar de nacimiento Estado residencia 1- Sin estudios <input type="checkbox"/> 1- Ninguno <input type="checkbox"/> 1- NiSS <input type="checkbox"/> 1- Soltero <input type="checkbox"/> _____ 2- Primaria <input type="checkbox"/> 2- Compañero <input type="checkbox"/> 2- Seguro popular <input type="checkbox"/> 2- Casado <input type="checkbox"/> _____ 3- Secundaria <input type="checkbox"/> 3- Hijos (s) <input type="checkbox"/> 3- Seguro público <input type="checkbox"/> 3- Divorciado <input type="checkbox"/> _____ 4- Preparatoria o Bachiller <input type="checkbox"/> 4- Padre <input type="checkbox"/> 4- Servicio público <input type="checkbox"/> 4- Unión libre <input type="checkbox"/> _____ 5- Técnica <input type="checkbox"/> 5- Hnos. <input type="checkbox"/> 5- Ninguno <input type="checkbox"/> 5- Viudo <input type="checkbox"/> _____ 6- Licenciatura <input type="checkbox"/> 6- Otro <input type="checkbox"/> 6- Otro <input type="checkbox"/> _____ 7- Postgrado <input type="checkbox"/> 8- Completo <input type="checkbox"/> 1- S. 2.No <input type="checkbox"/> _____ Estado _____					
VIII-18 VIII-19 VIII-20 VIII-21 VIII-22 VIII-23 Características del otro empleo del microempresario: Salarios Horas trabajadas (semanal) <input type="checkbox"/> 1. Empleado de tiempo completo <input type="checkbox"/> 2. Empleado de medio tiempo <input type="checkbox"/> 3. Empleo temporal <input type="checkbox"/> 4. Otro: _____ VIII-22 Porcentaje del ingreso familiar que aporta el negocio: _____ % VIII-23 Comparación del resto del ingreso familiar: 1- % Microempresario (otro empleo) <input type="checkbox"/> 2- % Cónyuge <input type="checkbox"/> 3- % Pijo (s) <input type="checkbox"/> 4- % Padres <input type="checkbox"/> 5- % Otro, especifícalo: _____		IX. Capital Social IX.1 ¿Se ha organizado con otros microempresarios para hacer compras o buscar apoyos? 1- Si <input type="checkbox"/> 2- No <input type="checkbox"/> IX.2 ¿Está dispuesto a organizarse para buscar mejores precios en insumos y servicios o apoyos? 1- Si <input type="checkbox"/> 2- No <input type="checkbox"/> IX.3 ¿Por qué? IX.4 ¿Para qué se organizaría con otras personas/ microempresarios en busca de un apoyo? 1- [] Mejoras en la colonia 2- [] Mejoras en el negocio 3- [] Aumentar sus clientes/ ventas 4- [] Adquirir herramientas 5- [] Obtener capacitación para sus empleados			
X. Apoyos gubernamentales Programas de la Secretaría de Desarrollo Social X.1 ¿En el hogar ¿Alguien miembro es beneficiario de programas sociales? 1- Si <input type="checkbox"/> 2- No <input type="checkbox"/> 1- () Despesas del IMJ 6- () Subvenciones 10- () Despesas del DIF 14- () Operaciones productivas 2- () Microseguros 7- () Jucos 11- () Desarrollo de pueblos 15- () Habitat 3- () Programas de empleo temporal 12- () Empresas social 16- () Jóvenes en riesgo 4- () Jóvenes agrícolas 8- () Jóvenes por Hs. 13- () 3-1 17- () Jóvenes en riesgo 5- () FOMURT 9- () INAPAM 18- () Otro _____		Programas de apoyo a la microempresa X.2 ¿El microempresario, o la microempresa ¿ha sido beneficiado de programas de apoyo a la empresa? 1- Si <input type="checkbox"/> 2- No <input type="checkbox"/> 1- () Mexico first 8- () Emprede 10- () FOMER (Fideicomiso Empresarial del Estado) 2- () Desarrollo de PROVEEDORES 11- () FOCOR (Fondo de capitalización e inversión sector rural) 3- () Capital semilla 9- () PROSOFT 2.0 Incentivos estatales 14- () PROLOGICA 4- () Programa Nacional de Empresa Gaceta 12- () Capital de riesgo solidario 15- () Capital social de riesgo 5- () Apoyo para la Capitalización al Comercio, la Industria y Servicios (ACCIS) 16- () Comercializadora social 6- () Impulso Productivo de la Mujer (IPM) 13- () Apoyo para la Capitalización Productiva 17- () PROMOCOMER 7- () Apoyo al Desarrollo Empresarial (ADE) 18- () Otro _____			
X.3 ¿Tiene conocimiento de alguno (s) de los programas mencionados? 1- Si <input type="checkbox"/> 2- No <input type="checkbox"/> X.4 Si tuviera la oportunidad, ¿solicitaría apoyo? 1- Si <input type="checkbox"/> 2- No <input type="checkbox"/> X.5 De cuál (es) a. _____ b. _____ c. _____ X.6 ¿Por qué? _____		Observaciones _____ _____ _____ _____			

-Gracias por su tiempo-

<p>“Políticas de Fomento y Apoyo a las Microempresas en el Desarrollo Regional de Tijuana, Baja California”</p>	 <p>El Colegio de la Frontera Norte</p>
<p>CUESTIONARIO DE ENCUESTA PARTE 2</p>	<p>Fecha de llenado: Día [] Mes [] Año []</p>
<p>1. Ubicación geográfica Estado: Baja California Municipio: Tijuana Zona: ___ 1- centro, 2- perifera AGES: _____</p>	
<p>Datos generales</p> <p>1. ¿De qué programa de apoyo es beneficiario? _____</p> <p>2. ¿Hace cuántos años es beneficiario? _____ 2.1 Fecha _____</p> <p>3. ¿Cuántas visitas le hicieron antes de informarle que era beneficiario? _____</p> <p>4. ¿Cómo se enteró de programa? 1- () Por un promotor 2- () En una oficina de atención (Usted lo buscó) 3-Otro _____</p> <p>5. ¿Por qué decidió solicitar el apoyo? _____ _____</p> <p>6. ¿Quién lo registró como beneficiario? 1- () Un promotor 2- () En una oficina de atención (Usted acudió en fecha programada) 3-Otro _____</p> <p>7. ¿Quién le apoyo con los tramites del apoyo (llenado de formatos/ proyecto o plan de negocios)? 1- () Nadie (usted mismo los llenó) 2- () Familiares 3- () Vecinos 4- () Un promotor en su domicilio 5- () Un promotor en la dependencia</p> <p>Conocimientos sobre el programa</p> <p>8. ¿En qué consiste el apoyo? _____</p> <p>9. ¿Cuál es el objetivo del programa? _____ _____</p> <p>10. ¿Sabe a qué Secretaría/ dependencia pertenece? 1-Sí () 2-No () 10.1 ¿A cuál? _____</p> <p>Capital social, redes</p> <p>11. Cuando se enteró que la convocatoria estaba abierta, ¿A quién le avisó? 1- () Familiares 2- () Vecinos 3- () A todos los que pudo 4- () A nadie</p> <p>12. En nuevas convocatorias, cuando se entera que la convocatoria está abierta, ¿A quién le avisa? 1- () Familiares 2- () Vecinos 3- () A todos los que pudo 4- () A nadie</p>	

Guía de entrevista parte 2

13. ¿Quién le proporciona la información necesaria sobre el programa?
1- () Usted mismo
2- () Familiar
3- () Amigo
4- () Conocido

14. ¿Sabe cuál fue la última vez que ingresaron nuevas beneficiarias al programa?
1-Sí () 2-No () 14.1 Tiempo _____

15. ¿Conoce a más beneficiarios del programa? 1- Sí () 2-No ()
1- () Familiar
2- () Amigo
3- () Vecino
4- () Conocido

Expectativas sobre el programa

15. ¿Qué cambios ha visto en su familia desde que cuenta con el apoyo?

16. ¿Qué cambios ha visto en su empresa desde que cuenta con el apoyo?

17. ¿Considera que el apoyo es suficiente? 1-Sí () 2-No ()
17.1 ¿Por qué? _____

18. ¿Qué cambios realizaría en su empresa si obtuviera algún otro apoyo?

19. ¿En qué tipo de apoyo consistiría?
1- Capacitación y asistencia
2- Innovación tecnología
3- Compra de insumos
4- Comercialización
5- Otro _____
19.1 ¿Por qué? _____

20. Sería un apoyo:
1. Individual
2. Grupal
3. Familiar
20.1 ¿Por qué? _____

21. ¿Cuál sería el monto suficiente para lograr tales cambios? _____

22. ¿Cuánto tiempo cree que seguirá contando con el apoyo? _____
22.1 ¿Por qué? _____

23. ¿Será suficiente? 1-Sí () 2-No ()
23.1 ¿Por qué? _____

24. ¿Cuánto tiempo de apoyo considera necesario para lograr las mejoras que busca en su negocio? _____
24.1 ¿Por qué? _____

-Gracias por su atención-

Anexo 2. Ubicación geográfica de la región



Fuente: A partir del IRIS- SCINCE 2000, INEGI.

BIBLIOGRAFÍA

Abramovitz, Moses, 1952, “The Economics of Growth” en idem. 1989. *Thinking About Growth, and Other Essays on Economic Growth and Welfare*, Cambridge: Cambridge University Press.

Aguilar, José y Karla Barrón, 2004, *Ineficiencias de las empresas informales. El Caso de Baja California*, en: <http://www.monografias.com/trabajos22/poder-de-mercado/poder-de-mercado.shtml>, consultado el 16 de mayo 2010.

Aguilar Villanueva, Luis, 2003, *Antología II: La hechura de las políticas públicas*, Miguel Ángel Porrúa, México.

Álvarez, Samantha, 2009, *Mipymes reducen su tiempo de vida*, en <<http://el EMPRESARIO.MX/emprendedores/mipymes-reducen-su-tiempo-vida>>, consultado el 26 de marzo 2010.

Alvater, Elmar y Birgit Manhnkopf, 2002, *Las limitaciones de la globalización*, Siglo XXI editores, México, pp. 236 – 276.

Ampudia Márquez, Nora C., 2008, “Micro empresa y pobreza, financiamiento y contribución al desarrollo”, *Economía Informa*, México, Universidad Nacional Autónoma de México- Facultad de Economía, núm. 355. Noviembre- diciembre 2008. pp. 136- 149, en <<http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/355/09Nora.pdf>>, consultado el 11 de noviembre 2009.

Arroyo, Jorge, 1998, “Algunas ideas sobre políticas públicas para el financiamiento de la microempresa en América Central”, *PROMICRO-OIT*, en <http://portal.oit.or.cr/dmdocuments/empleo_sost/promicro/polpub_finan_me_ac.pdf>, consultado el 9 de noviembre 2009.

Baja California, 2009, *1er informe de labores/ José Guadalupe Osuna Millán*. Mexicali, 339 pp.

BANXICO, 2010, “Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros CF89 - Resultados encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio. Período: Ene-Mar 1998 - Oct-Dic 2009. En <<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF89§or=19&locale=es>> consultado el 10 de abril de 2010

Bardach, Eugene, 1998, *Los ocho pasos para el análisis de políticas públicas: un manual para la práctica*, Centro de Investigación y Docencia Económicas/ Miguel Ángel Porrúa, México.

Bardán Esquivel, Cuitláhuac (coordinador ejecutivo), 2002, *Micro, pequeñas y medianas empresas en México, Evolución, funcionamiento y problemática*, Instituto de investigaciones legislativas del senado de la república, México.

Becattini, Giacomo, 2002, *Del distrito industrial marshalliano a la “teoría del distrito”*

contemporánea. Una breve reconstrucción crítica, *Investigaciones Regionales*, 1- 32.

Berry, Albert, 2002, Valoración de políticas de apoyo a la pequeña empresa: primera aproximación a una metodología regional, Banco Interamericano de Desarrollo (BID), 105 pp.

Bertini, Silvano, 2000, Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas: el rol de las instituciones en el espacio global en Fabio Boscherini y Lucio Poma (compiladores), Buenos Aires, Madrid, Universidad Nacional de General Sarmiento, Miño y Dávila editores, 422 pp.

Boisier, Sergio, 1998, “Teorías y metáforas sobre desarrollo territorial”, *Revista Austral de Ciencias Sociales*, núm. 2, marzo-agosto 1998, pp. 5-18.

Buarque S, 1999, Metodología para la planeación del desarrollo local y municipal sustentable. IICA, Recife, Brasil, pp. 23- 25.

Cardozo Brum, Myriam Irma, 2006, La evaluación de políticas y programas públicos: el caso de los programas de desarrollo social en México, México, 374 pp.

Castro, Carmen et al., 1999, coords., Diagnostico por comparación. Benchmarking. Casos de aplicación en organizaciones empresariales, Guadalajara, Universidad de Guadalajara, 153pp.

CIPI, 2009 <<http://www.cipi.gob.mx>> consultado el 04 de abril de 2010.

CIADMYPE, “Asistencia Microempresarial en apoyo al empleo en Baja California”, en <http://feyri.tij.uabc.mx/ciadmype/documentos/Capacitacion/Presentaciones-Capacitaci%C3%B3n/M%C3%B3dulos/M%C3%B3dulo%20II_Aspectos%20T%C3%A9cnicos/Perfil%20de%20las%20microempresas.pdf>, consultado el 09 de mayo de 2010.

CIPI, 2000, Las Pequeñas y Medianas Empresas en México, en <http://www.cipi.gob.mx/html/..%5CDiag_Desem_Mpymes.PDF>, consultado el 18 de junio de 2010.

CIPI, 2003, Inventario de programas, fondos, acciones e instrumentos del gobierno federal de apoyo a las empresas.

CIPI, S/A, Principales Resultados del Observatorio PyME en México: Perfil del empresario.

CIPI/ SECOFI, 2000, Las Pequeñas y Medianas Empresas en México, en <http://www.cipi.gob.mx/html/..%5CDiag_Desem_Mpymes.PDF>, consultado el 18 de junio de 2010.

Contreras Soto, Ricardo (Coord), 2007, Una aproximación a los problemas de las microempresas en México. De acuerdo a los resultados INEGI (2006), Universidad de Guanajuato, Facultad de Ciencias Administrativas, 289 pp.

Contreras Soto, Ricardo (coord.). Necesidades del Comercio al por Menor en Celaya. Pequeños y micro negocios, Edición electrónica gratuita, Texto completo en <www.eumed.net/libros/2007a/242/>, consultado el 26 de marzo de 2010.

Cotler, Pablo, 2007, Políticas públicas para un crecimiento incluyente, México, Universidad Iberoamericana, 392 pp.

De la Torre, García Rodolfo, 2007, “Desigualdad e inequidad en México”, en: Cotler, Pablo, 2007, ed. Políticas públicas para un crecimiento incluyente. Universidad Iberoamericana, 392 pp.

DOF (Diario Oficial de la Federación), del 30 de junio de 2009, en <www.dof.mx>, consultado el 18 de junio de 2010.

Drucker, Peter, 1992, Las nuevas realidades. Sudamericana, 382 pp.

Elizalde Hevia, Antonio, 2003, Planificación estratégica territorial y políticas públicas para el desarrollo, Santiago de Chile, 70pp.

Fukuyama, Francis, 1995, “Trust: Social Virtues and the Creation of Prosperity”. NY: Free Press.

FUNDES, Fundación para el Desarrollo Económico y Social, 2000, Guía metodológica del Programa “Mejora de las condiciones de entorno empresarial”, en <<http://home.fundes.org/documentos.htm#27>>, consultado el 10 de noviembre de 2009.

FUNDES/BID, Fundación para la Economía y el Desarrollo/Banco Interamericano de Desarrollo, 2002, Guía para el análisis, valoración y diseño de políticas de desarrollo de la pequeña empresa, en <http://www.iadb.org/sds/SME/publication/gen_168_2279_s.htm>, consultado el 17 de junio de 2009.

Garnier, Leonardo, 2000, Función de coordinación de planes y políticas, Santiago de Chile, ILPES/ CEPAL, 50pp.

Ghignone, Gabriel, 2010, “Errores más comunes que terminan con la vida de las Pymes”, *Revista Exportemos* No. 37, Publicación mensual - Año 4, septiembre de 2009 IBCE (Instituto Boliviano de Comercio Exterior), p. 4, <<http://www.ibce.org.bo/exportemos/exportemos37.pdf>>, consultado el 26 de marzo de 2010.

Giaoutzi, María; et al., 2007, Small and medium size enterprises and regional development, Gran Bretaña, Routledge, 310 p.

Gil, Melina, 2009, “En México, las micro, pequeñas y medianas empresas, condenadas a la muerte prematura”, en <<http://www.lajornadamichoacan.com.mx/2009/08/10/index.php?section=politica&article=006n1pol>>, consultado el 07 de junio de 2010.

Hernández, Daniel, 2007, Identificación y tipología de sistemas productivos locales: el caso del sector microempresarial en la frontera de Baja California, México: 1992- 2002, Tijuana, Baja California, 2007.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México (INEGI), 2006,

Resumen General. Censos Económicos 2004. México.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México (INEGI), 2009, Análisis comparativo 2004 y 2009, México, en <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2009/res_oportunos/R0-09_Analisis_comparativo_2004_2009.pdf>, consultado el 26 de marzo de 2010.

Johannisson, Bengt, 1995, "Paradigms and Entrepreneurial Networks - Some Methodological Challenges", *Entrepreneurship and Regional Development*. Vol. 7, N° 3, pp. 215-232.

Kandel, Susan, 1997, "Pautas de Crédito de las Microempresas Informales Urbanas", *Alternativas para el desarrollo*, Núm. 44. FUNDE, Pág. 24-29.

Mac-Clure, Oscar, 2001, "Las microempresas: ¿una solución a los problemas de empleo?", *Proposiciones*, No 32, 2001 pp. 158- 169, en <http://www.sitiosur.cl/publicaciones/Revista_Proposiciones/Prop32/010mcc.pdf>, consultado el 26 de julio de 2009.

Martínez Pellégrini, Sárah Eva, 2004, Necesidades y prioridades de las microempresas y su potencial como arraigadoras de la población mediante generación de empleo e ingreso en México; México, USAID.

Matus, Carlos, 1981, Estrategia y plan. Siglo Veintiuno Editores, 3ª edición, México.

Meza González, Liliana, 2004, Necesidades y prioridades de las microempresas y su potencial como arraigadoras de la población mediante la generación de empleo e ingreso en México, México, 113 pp.

Meza González, Liliana, 2007, Política laboral en México globalizado, en Cotler, Pablo, 2007, ed., Políticas públicas para un crecimiento incluyente, Universidad Iberoamericana, 392 pp.

Miklos, Thomas, 2000, Planeación prospectiva, México, Ed. Limusa.

Moncayo Jiménez, Edgar, 2002, Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización, Santiago de Chile, 78 pp.

Mungaray, Alejandro; Juan Ocegueda; Karla Barrón; Jocelyne Rabelo y Michelle Taxis, 2001, "Marginalidad empresarial: ¿Una realidad oculta en la globalización?" Asistencia a microempresas a través del servicio social.

Mungaray, Alejandro y Martín Ramírez, 2002, "Eficiencia productiva en microempresas pobres", *El mercado de valores*, Núm. 11, Año LXII, Nacional Financiera.

Mungaray, Alejandro; Natanael Ramírez; José G. Aguilar y José M. Beltrán, 2007, "Poder de mercado en microempresas de Baja California", *Problemas del Desarrollo*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM. Vol. 38. No. 148, pp. 173-194.

Mungaray, Alejandro, Natanael Ramírez y Taxis Michelle, 2005, "Estructura de mercado y

maximización de beneficios en las microempresas”, en *Comercio Exterior*, vol. 55, núm. 4, abril, México, pp. 316-321.

Mungaray, Alejandro y Martín Ramírez -Urquidy, 2007a, *Capital Humano y Productividad en Microempresas*, MPRA Paper No. 4064, publicado el 07 Noviembre 2007 / 03:39, en <<http://mpra.ub.uni-muenchen.de/4064/>>

OCDE, 2000, *Small and Medium-sized Enterprises*.

OIT, 2001, *Informalidad y Seguridad Social en América Latina, 2000-2001, Informe Preliminar*, Publicaciones de la OIT, Lima.

Ordoñez Barba, Gerardo Manuel, 2002, *La política y el combate a la pobreza en México*, México, 2002, 399 pp.

Ortiz, Marina y Claudio U. Adams, 1997, *La Micro y Pequeña Empresa Dominicana como generadora de Empleo*, Secretaria de Estado de Trabajo/ Casa Nacional del Dialogo, Santo Domingo, República Dominicana.

Ramírez-Urquidy, Martín; Alejandro Mungaray; Nidia Z. Guzmán Gastelum, 2009, “Restricciones de liquidez en microempresas y la importancia del financiamiento informal en Baja California”, *Región y Sociedad*, Vol. XXI, Núm. 44, enero-abril, 2009, pp. 71-90, El Colegio de Sonora, Sonora, México.

Razeto Migliaro, Luis, 1993, *De la Economía Popular a la Economía de Solidaridad en un Proyecto de Desarrollo Alternativo*, Instituto Mexicano de Doctrina Social Cristiana, México.

Rodríguez, Karina, 2009, ¿Por qué mueren las Pymes? <www.winnernet.org/imagenes/fotos/informacion/decalogo_pymes.doc>, consultado el 26 de marzo de 2010.

Rodríguez- Méndez, Eric, 2007a., “Otro breve acercamiento a los micros desde otras fuentes”, en Contreras Soto, Ricardo (Coord.), 2007, *Una aproximación a los problemas de las microempresas en México. De acuerdo a los resultados INEGI (2006)*, Universidad de Guanajuato, Facultad de Ciencias Administrativas, 289 pp.

Ruiz, Benedicto y Patricia Aceves, 2002, “Retos de frontera. Pobreza y desigualdad social en Tijuana”, *El Bordo*, revista electrónica, en <www.tj.uia.mx/elbordo/vol02/bordo2_pobtj_intro.html>, consultada el 18 de mayo de 2010.

Rusque, Ana Maria, 1998, "Medición de Capacidad Emprendedora de Estudiantes de Escuelas de Administración de Europa y América Latina (Red ALFA, Comunidad Europea)", *Memorias XII Congreso sobre espíritu empresarial*, Costa Rica.

Salazar Borrego, Neiza, 2004, “Mercado de trabajo e informalidad: repercusiones en la Seguridad Social Latinoamericana”, *Revista Gaceta Laboral*, Vol. 10, No. 3

Sánchez- Barajas, Genaro [ponencia] 2002, “El desarrollo regional de las micro y pequeñas empresas mexicanas”, en <<http://www.monografias.com/trabajos28/desarrollo-pymes->

mexicanas/desarrollo-pymes-mexicanas.shtml>, consultado el 26 de marzo 2010.

Secretaría de Economía. Documento Informativo sobre las Pequeñas y Medianas Empresas en México < http://www.cipi.gob.mx/html/..%5CPol_Apoyo_Pymes_Mex.PDF>

SEDECO, 2009, Participación de las MIPYMES en BC. En <<<http://www.bajacalifornia.gob.mx/sedeco/estadisticas/ocupacion/participacionMIPYMESOcupacion.pdf>>>

Sierra, Olga y Sandra Serrano, 2002, “Patrones y hábitos de consumo en Baja California”, *Comercio Exterior*, vol. 52, núm. 8, México, agosto de 2002, pp.701-709.

Silva, Iván, 2003, “Metodología para la elaboración de estrategias de desarrollo local”, Santiago de Chile, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) Dirección de Gestión del Desarrollo Local y Regional Serie gestión pública N. 42.

Skertchly, Ricardo [ponencia], 2002, “El rol de la microempresa en México, BID/PRONAFIM.

Solís, Alejandro y Pablo Angelelli, 2002, Políticas de apoyo a la pequeña empresa en 13 países de América Latina, informe de trabajo, Washington, D.C., 27 pp, en <<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=381786>>, consultado el 15 de julio de 2010.

Speranza, Vicent, 2010, “Cultura emprendedora en la UDLAP”, *UDLAP Emprende*, Octubre, 2009, en <<http://www.udlap.mx/emprendedores/boletin/2/emprende.aspx>>, consultado el 27 de julio de 2010.

Storper, Michael, 1997, *The regional world: territorial development in a global economy*, New York: Guilford Press.

Torres, Mario, 2006, *Microempresa, pobreza y empleo en América Latina y el Caribe, Una propuesta de trabajo*, Organización de los Estados Americanos (OEA) y Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI), 66 pp.

Vázquez Barquero, Antonio, 2005, *Las nuevas fuerzas del desarrollo*, Barcelona, Antoni Bosch Editor.

Vásquez- Sánchez, J.R., 2009, “Microempresas: estructura y fuentes de financiamiento en México”, *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, N° 120.

Vélez- Ibañez, Carlos G, 1999, *Visiones de frontera: las culturas mexicanas del suroeste de Estados Unidos*. México, 374 pp.

XIV Ayuntamiento de Tijuana, 1995, *Plan Estratégico de Tijuana*.

Zeballos, Emilio, 2003, “Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina”, *Revista de la Cepal*, No. 79.

La autora es Licenciada en Desarrollo Regional por la Universidad de Guanajuato. Es mentor en el Programa Opciones Productivas de la Secretaría de Desarrollo Social (Sedesol). Ha sido promotora de proyectos productivos de la Secretaría de la Reforma Agraria (SRA), lo mismo que en la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación de México (Sagarpa) y participó en el Programa Especial de Seguridad Alimentaria (PESA- FAO), en tres municipios de la sierra de Guanajuato. Egresada de la Maestría en Desarrollo Regional de El Colegio de la Frontera Norte. Correo electrónico: sandesarrollo@hotmail.com

© *Todos los derechos reservados. Se autorizan la reproducción y difusión total y parcial por cualquier medio, indicando la fuente.*

Forma de citar:

Díaz Arreguín, Sandra (2010). Políticas de fomento y apoyo a la microempresa en el desarrollo regional de Tijuana, B.C. Tesis de Maestro en Desarrollo Regional. El Colegio de la Frontera Norte, A.C. México. 188 pp.