

INDICE

GENERALIDADES E IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN LA ECONOMIA MEXICANA

GENERALITIES AND IMPORTANCE OF SMEs IN THE MEXICAN ECONOMY

Aroche Solis Evelin Aylin

Rodríguez Posadas Ismael..... 4

MUJERES INDUSTRIA: PROGRAMA DE APOYO DE NAFIN PARA IMPULSAR EL DESARROLLO DE LAS PYMES

WOMEN IN INDUSTRY: NAFIN'S SUPPORT PROGRAM TO PROMOTE THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

Granado Torreblanca Claudio Bladimir

García Pérez Sandi Vianey28

CRECIMIENTO DE LAS PYMES EN MÉXICO DURANTE EL PERÍODO 2012-2018: ANÁLISIS DEL INADEM

GROWTH OF SMES IN MEXICO DURING THE PERIOD 2012-2018: ANALYSIS BY INADEM

Bernardo Isidoro Daniel

Xochicale Mora Saul45

EL PLAN DE NEGOCIOS: LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

THE BUSINESS PLAN: THE KEY TO BUSINESS SUCCESS

Contreras Olguín Ulises Julián

Bravo Mora Cinthia 70

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS PYMES EN MÉXICO Y CHILE: RETOS Y OPORTUNIDADES

COMPARATIVE ANALYSIS OF SMES IN MEXICO AND CHILE: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

Guevara Valencia Alexa Yohali91

EDITORIAL

El no. 29 de la revista Diotima es producto de algunos de los trabajos que se presentaron en el III Congreso Nacional de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas y su Adaptabilidad al Entorno Mundial, realizado en noviembre del 2024 en el Centro Universitario Nezahualcóyotl de la Universidad Autónoma del Estado de México, por lo que está integrado por cinco artículos que abordan diversos temas sobre pequeñas y medianas empresas. Empezamos con el trabajo “Generalidades e importancia de las Pymes en la Economía Mexicana”, que pretende proporcionar información sobre el impacto económico que tienen las Pymes, a partir de reflexionar en el papel que juegan en la generación de indicadores como el empleo, el Pib y las exportaciones de un nuestro país.

En el ámbito de la política de apoyo y crecimiento a las empresas, tenemos los artículos “Mujeres industria: Programa de Apoyo de Nafin para impulsar el desarrollo de las Pymes” y “Crecimiento de las Pymes en México durante el período 2012-2018: análisis del Inadem”, que abordan el tipo de servicios que proporcionan estas instituciones a las Pymes en relación con la canalización de créditos y capacitación para su crecimiento, resaltando sus beneficios, pero también sus limitantes.

Continuamos con el trabajo que lleva por título “El plan de negocios: la clave para el éxito empresarial”, en el que se analiza como el plan de negocios es un instrumento de planeación fundamental en las empresas que pretenden iniciar una inversión, enfatizando que a partir de dicho plan se pueden identificar las características del mercado, los aspectos técnicos y financieros que hay que retomar para la creación una empresa, y que influyen en la vida o desaparición de una empresa.

Finalmente, concluimos con la investigación “Análisis comparativo de las Pymes en México y Chile: retos y oportunidades”, donde se retoman datos de cómo se encuentran las Pymes de cada uno de estos países, concluyendo que existen aspectos comunes en cuanto a que es necesario contar con una mayor capacitación, competitividad e inversión para que las empresas puedan crecer, así como agilizar los trámites burocráticos a los que se ven expuestas, ya que todo lo anterior obstaculiza su desarrollo dentro de los mercados nacionales e internacionales.



En este congreso pudimos observar el compromiso y la participación activa de los alumnos por adentrarse en la investigación. Los trabajos presentados reflejan la disposición por profundizar en el tratamiento de temas que limitan el crecimiento de las empresas, en donde sobresale la función que tiene la inversión, la tecnología, y la capacitación en el desenvolvimiento óptimo de las Pymes.

Mayo 2025

GENERALIDADES E IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN LA ECONOMIA MEXICANA

GENERALITIES AND IMPORTANCE OF SMEs IN THE MEXICAN ECONOMY

Aroche Solis Evelin Aylin¹

Rodríguez Posadas Ismael

RESUMEN

El objetivo de esta ponencia es describir cuál es la importancia de las PYMES en México y cómo influyen en el Producto Interno Bruto (PIB), el empleo y las exportaciones del país. Aplicamos el método analítico-descriptivo, dado que pretendemos desglosar y analizar las contribuciones y desafíos asociados con las PYMES en México. Concluimos que las PYMES desempeñan un papel central en la economía mexicana, por ello es necesario resuelvan diversos desafíos de carácter externo, que limitan su contribución al crecimiento económico. Entre ellos destacan el acceso limitado al financiamiento, las barreras regulatorias y la falta de infraestructura tecnológica. Desde la perspectiva del crecimiento endógeno, es fundamental que el gobierno y las instituciones promuevan políticas públicas que apoyen la formación de capital humano, fomenten la innovación y faciliten el acceso a recursos financieros y tecnológicos para las PYMES.

Palabras Claves: economía, Pymes, em[Estado]pleo

ABSTRACT

The objective of this presentation is to describe the importance of SMEs in Mexico and how they influence the country's Gross Domestic Product (GDP), employment, and exports. We apply the analytical-descriptive method to break down and analyze the contributions and challenges associated with SMEs in Mexico. We conclude that SMEs play a central role in the Mexican economy; therefore, they must address various external challenges that limit their contribution to economic growth. These include limited access to financing, regulatory barriers, and a lack of

¹ Estudiantes de la Carrera de Comercio Internacional de la Universidad Autónoma del Estado de México



technological infrastructure. From the perspective of endogenous growth, it is essential for the government and institutions to promote public policies that support human capital formation, foster innovation, and facilitate access to financial and technological resources for SMEs

Keys words: economy, SMEs, employment

Flecha de envío: 05/06/2024

Fecha de aprobación: 21/11/2024

Fecha de publicación: 01/05/2025

INTRODUCCIÓN

En el caso de México, las pequeñas y medianas empresas representan el motor económico del país, con casi 4.1 millones de PyMEs de acuerdo a la investigación realizada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). Las PyMEs aportan un 42% del Producto Interno Bruto (PIB) y generan el 78% del empleo nacional. Específicamente, dentro del porcentaje de las MIPyMEs en México, el 95,4% representan microempresas, mientras que un 3,6% se relaciona con pequeñas empresas y otro 0,8% a los comercios medianos. Así, siendo un motor importante para México, las pequeñas y medianas empresas abarcan diferentes sectores y necesidades para la población, siendo las más relevantes las del sector de comercio, industrias y servicios (Lizarazo, 2023).

Hablar de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en la economía mexicana implica considerar varios aspectos clave que reflejan su impacto y relevancia. El objetivo de esta ponencia es describir cuál es la importancia de las PYMES en México y cómo influyen en el Producto Interno Bruto (PIB), el empleo y las exportaciones del país.

Para llevar a cabo esta investigación, aplicamos el método analítico-descriptivo, dado que pretendemos desglosar y analizar las contribuciones y desafíos asociados con las PYMES en México. Este método nos permite examinar detalladamente las diferentes dimensiones del impacto económico de las PYMES y cómo afectan la estructura económica del país.

La problemática que visualizamos en este tema es que las Pymes presentan grandes desafíos para aportar económicamente al crecimiento de un país, ya que si bien sus aportaciones al PIB, al empleo y a las exportaciones son relevantes, aún tienen fuertes limitantes que inciden en



que no tengan mayor crecimiento, como lo es el acceso al financiamiento, la inversión en capital humano y la innovación tecnológica. Las dificultades para obtener crédito limitan su capacidad para invertir, expandirse y competir en el mercado global. Esto resulta en una restricción significativa para el crecimiento y sostenibilidad de estas empresas, a pesar de su potencial para contribuir al desarrollo económico y la creación de empleo.

Nuestra hipótesis de trabajo es que las políticas gubernamentales y las iniciativas privadas deben contar con mecanismos que faciliten el acceso a financiamiento, tecnología y capacitación para las PYMES, a través de la difusión de información de las diversas dependencias. Creemos que mejorando el acceso a recursos financieros y brindando apoyo educativo en la gestión y operación de las PYMES, se puede fomentar un entorno más propicio para su crecimiento y éxito, lo que fomentara más el empleo, el PIB y las exportaciones.

Este trabajo está integrado por siete apartados, comenzamos con el estado del arte, en la cual se encuentra el análisis económico de las PYMES destacando su papel multifacético y su impacto en diversas áreas de la economía. El segundo apartado está orientado a la teoría del crecimiento endógeno, desarrollada por economistas como Paul Romer y Robert Lucas, destaca que el crecimiento económico se impulsa por factores internos, como la acumulación de capital humano, la innovación y el conocimiento. El tercer apartado nos enfocamos a dar las características de la PYMES hablando sobre los recursos que tienen disponibles como son las nuevas tecnologías, continuando con el cuarto apartado el cual trata acerca de los aportes económicos que dan las Pymes al país, como lo es el empleo, la tecnología y los bienes generales. En el quinto apartado abordamos los factores por los cuales las Pymes no tienen crecimiento, por falta de apoyo económico por parte del gobierno, así como también el desconocimiento de dichos apoyos. El sexto apartado tenemos la discusión y en el séptimo apartado presentamos la conclusión.

ESTADO DEL ARTE

Gallegos (2018) en "La contribución de las MIPYMES al empleo en México", indica que el objetivo es identificar cual es la contribución de las empresas de menor tamaño al empleo en México, identificando tendencias y patrones en la creación de empleo, así como los factores que influyen en su capacidad para generar empleo. Se examinan políticas públicas y programas de apoyo para fomentar la creación de empleo, como capacitación, asesoría y financiamiento. La



metodología combina enfoques cuantitativo y cualitativo, utilizando datos secundarios de fuentes oficiales y entrevistas con expertos y representantes de empresas. La teoría que sustenta este capítulo se basa en la teoría del empleo y la teoría de la empresa, examinando la capacidad de las empresas para generar empleo y contribuir al crecimiento económico. Los resultados muestran que las empresas de menor tamaño juegan un papel fundamental en la creación de empleo en México, generando la mayoría de los empleos en el país. Sin embargo, enfrentan desafíos como la falta de acceso a financiamiento, la burocracia y la competencia desleal, lo que limita su capacidad para mantener y crear empleos. En conclusión, es importante apoyar la creación de empleo en las empresas de menor tamaño a través de políticas públicas y programas de apoyo, como capacitación, asesoría y financiamiento. Además, es fundamental fomentar la formalización de las empresas para que puedan acceder a más oportunidades y recursos, lo que contribuirá al crecimiento económico y la reducción de la pobreza.

Así mismo, González y Becerra (2021) en el artículo “PYMES en América Latina: clasificación, productividad laboral, retos y perspectivas”, tiene como objetivo mostrar un diagnóstico general de las PYMES en América Latina, uno de los puntos en los cuales se enfocó es en clasificar las empresas, el cual fue llevado a cabo por el Sistema de Integración Centroamericana (SICA) con el propósito de desarrollar un importante segmento empresarial, que permita instrumentar políticas públicas uniformes que fomenten el crecimiento en la productividad de las MIPYMES. Los autores usan el análisis descriptivo resaltando la importancia de las MIPYMES en los países que los ha llevado a buscar la manera de crear sus propias infraestructuras legales e institucionales en las cuales continúen fomentando el sector de empresas para desarrollar ventajas competitivas sostenibles en el largo plazo. Estos autores aplicaron la teoría de la producción relativa externa de América Latina respecto a Estados Unidos, en el cual se encontró que fue descendiendo, esto significa que la brecha externa de América Latina se amplió y no se ha podido recuperar, todo esto demuestra que hubo muchas consecuencias para los trabajadores de las empresas debido a que los salarios son cada vez menores. En conclusión, ellos dan a conocer desde diferentes puntos de vista cual es la funcionalidad de las PYMES en la economía enfocándose y haciendo comparaciones entre América Latina y Estados Unidos.

Por otro lado, González (2021) en el artículo “La importancia de las MIPYMES del capitalismo en México”, nos muestra como objetivo reconocer la importancia de las MIPYMES desde una perspectiva histórico- dialéctica, ya que estas en México representan un 99% creando



el 70% de empleos, sin embargo la concentración y centralización de la producción y la distribución están completamente controladas por grandes empresas nacionales y transnacionales, que se apropian de una parte importante de ganancias, mientras que las micro, pequeñas y medianas empresas experimentan crecientes dificultades (financiación, infraestructura, desarrollo tecnológico, capacitación, etc.) para permanecer en el mercado. Aplico en la investigación el método de regresión, mediante el cual detecto que la producción y distribución de bienes y servicios industriales, permiten el desarrollo de las fuerzas productivas y representó un avance para la humanidad, que condujo a la construcción del capitalismo moderno. Retomo la teoría de la innovación, en la cual las MIPYMES se vinculan a las grandes empresas tanto en producción como en distribución de manera más eficiente, utilizando mano de obra intensiva y menores costos laborales, mientras que las grandes empresas están introduciendo innovación y desarrollos tecnológicos para una mayor productividad, mayor competitividad y expansión de mercados externos.

En el documento “Economía del empleo, cambio tecnológico y MIPYMES”, Nieto (2021), plantea como objetivo analizar cómo la innovación tecnológica impacta la dinámica del empleo dentro de las MIPYMES y su incidencia en la economía en general. Los autores también están interesados en identificar las oportunidades y desafíos que enfrentan estas empresas en un entorno tecnológico en constante evolución. Para ello utilizo métodos cualitativos y cuantitativos, realizando análisis estadísticos de datos económicos y de empleo, complementados con estudios de caso de MIPYMES en diversos sectores industriales. El análisis cualitativo se centra en entrevistas y encuestas con empresarios y trabajadores de MIPYMES, lo que permite una comprensión más profunda de cómo estas empresas adoptan o responden al cambio tecnológico. Nieto examina la teoría de la destrucción creativa de Schumpeter, que sugiere que, si bien la innovación tecnológica puede desplazar empleos existentes, también crea nuevas oportunidades económicas. Además, se incorporan teorías de economía laboral que examinan cómo las habilidades de los trabajadores y la adaptabilidad de las empresas determinan su capacidad para sobrevivir y prosperar en un mercado cambiante. Concluye que el cambio tecnológico tiene un impacto tanto positivo como negativo, si bien la automatización y las nuevas tecnologías pueden conducir a la eliminación de ciertos tipos de empleos, también abren la puerta a nuevos modelos de negocios y oportunidades de empleo en industrias emergentes.

En la investigación titulada “Dinámicas de las micro, pequeñas y medianas empresas en



México: crisis del empleo juvenil y políticas públicas”, de Jesús (2021), cuyo objetivo es comprender cómo las MIPYMES han enfrentado los desafíos de empleo para los jóvenes, qué papel juegan en la absorción de esta fuerza laboral, y cómo las políticas públicas han influido en estas dinámicas. El autor retoma el método de análisis cuantitativo, el cual incluye la revisión de indicadores de empleo juvenil y su evolución en relación con las MIPYMES, mientras que el cualitativo se basa en entrevistas con jóvenes trabajadores, empresarios de MIPYMES, y funcionarios públicos. Utiliza la teoría del emprendimiento, en la cual es relevante para explorar cómo los jóvenes emprendedores pueden influir en el sector de las MIPYMES y generar empleo. En conclusión, el artículo proporciona un análisis exhaustivo de cómo las MIPYMES en México están relacionadas con la crisis del empleo juvenil y evalúa el impacto y la efectividad de las políticas públicas actuales. Destaca la necesidad de un enfoque integrado y coordinado para enfrentar estos desafíos y aprovechar las oportunidades emergentes.

En el documento "Fortalecer a las PYMES, el impulso para la reactivación económica", de Zamora (2022), menciona que el objetivo principal es destacar la importancia crucial que tienen las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en la economía mexicana, no solo por su contribución al Producto Interno Bruto (PIB) y la generación de empleo, sino también por su potencial para impulsar el crecimiento económico y la competitividad del país. La metodología de estudio que utiliza el autor en este artículo es una combinación de análisis cualitativo y cuantitativo, que busca proporcionar una visión completa y detallada de la situación actual de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en México. Así como proponer soluciones para abordar los desafíos que enfrentan. La teoría que menciona el autor en este artículo es la teoría de la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), la cual se enfoca en el proceso por el cual las PYMES pueden expandirse y competir en mercados internacionales, y cómo pueden aprovechar sus ventajas competitivas para lograr el éxito en la exportación. En conclusión, las PYMES en México tienen un gran potencial para impulsar el crecimiento económico y la competitividad del país, pero es necesario que se aborden los desafíos que enfrentan y se les brinde el apoyo necesario para que puedan alcanzar su máximo potencial.

Giménez (2023) dentro de la investigación “¿Qué son las PYMES en México? Características y beneficios”, plantea como objetivo entender como las PYMES en México son el motor económico del país. Estas pequeñas y medianas empresas representan un gran porcentaje en la economía mexicana, aportando un 42% del Producto Interno Bruto (PIB) y generando el 78%



del empleo nacional, según el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI). Una de las teorías económicas que se evidencia de manera clara en el texto es la teoría institucional. Esta teoría sostiene que las instituciones (normas, leyes, reglas del juego) influyen significativamente en el comportamiento económico de los agentes, incluyendo a las empresas, la teoría institucional nos ayuda a entender por qué las PyMEs en México enfrentan desafíos específicos y cómo las políticas públicas pueden influir en su crecimiento y desarrollo. En conclusión, para fomentar el crecimiento de las PyMEs en México, es necesario fortalecer las instituciones que las apoyan, mejorar el acceso al financiamiento, promover la capacitación y la innovación, y crear un entorno empresarial más favorable. Al hacerlo, se puede aprovechar todo el potencial de las PyMEs para impulsar el desarrollo económico y social del país.

TEORÍA DEL CRECIMIENTO ENDÓGENO

La teoría endógena del crecimiento es una rama de la teoría económica que se centra en factores internos dentro de la economía para explicar el crecimiento económico. Surge como una respuesta a las limitaciones de las teorías tradicionales que consideran el progreso tecnológico y el crecimiento como factores exógenos. La teoría endógena sostiene que el crecimiento puede ser impulsado por variables internas como la inversión en capital humano y la innovación tecnológica.

Origen

La teoría endógena se consolidó en la década de 1980 con los trabajos de economistas como Paul Romer y Robert Lucas. Paul Romer; en su artículo de 1986, introdujo el concepto de "crecimiento endógeno", argumentando que el progreso tecnológico es el resultado de decisiones internas dentro de la economía, como las inversiones en investigación y desarrollo (Romer, 1986). Además, la investigación sobre la asimetría de la información por parte de Stiglitz y Weiss en 1981 también ha sido influyente, subrayando la importancia de los mercados financieros en el crecimiento económico (Stiglitz y Weiss, 1981). Robert Lucas, por su parte, en 1988, destacó la importancia del capital humano en el crecimiento económico, mostrando cómo la acumulación de conocimientos y habilidades puede fomentar el crecimiento económico sostenido (Lucas, 1988).



Uno de los aportes significativos de la teoría endógena es su capacidad para abordar las desigualdades económicas tanto a nivel regional como global. La teoría ofrece herramientas para entender cómo las inversiones en capital humano y tecnología pueden ser incentivadas y distribuidas de manera más equitativa. Esto es crucial en un contexto globalizado donde las disparidades económicas entre países y regiones pueden ser amplias. Las políticas diseñadas para apoyar el desarrollo en regiones desfavorecidas, como la creación de centros de innovación en áreas menos desarrolladas, están basadas en la idea de que el crecimiento económico puede ser estimulado internamente a través de inversiones adecuadas y el fomento del conocimiento local (Lucas, 1988; Stiglitz Y Weiss, 1981).

Por otro lado, Paul Romer desarrolló el modelo de crecimiento endógeno que pone el foco en el papel del conocimiento y la innovación. En este modelo, la tecnología y el progreso son el resultado de decisiones tomadas por los agentes económicos dentro del sistema. Romer introdujo el concepto de rendimientos crecientes a escala en el sector de la investigación y el desarrollo (I+D), argumentando que el conocimiento se acumula y se convierte en un motor de crecimiento económico (Romer, 1990).

Desarrollo

Philippe Aghion y Peter Howitt son fundamentales en el desarrollo de la teoría del crecimiento endógeno, especialmente a través de su obra "A Model of Growth through Creative Destruction" (1992). En este modelo, introducen el concepto de "destrucción creativa", inspirado en Joseph Schumpeter, que describe cómo la innovación lleva al reemplazo de tecnologías obsoletas, permitiendo la emergencia de nuevas empresas y productos. Este proceso es esencial para el crecimiento económico, ya que impulsa la productividad y la competitividad. En su trabajo "The Economics of Growth" (2009), Aghion y Howitt profundizan en la relación entre la competencia y la innovación. Argumentan que un entorno competitivo incentiva a las empresas a invertir en investigación y desarrollo (I+D) para mantenerse relevantes en el mercado. Esto no solo beneficia a las empresas innovadoras, sino que también genera externalidades positivas que pueden ser aprovechadas por otros actores económicos. Además, su investigación destaca la importancia del capital humano. A medida que los trabajadores adquieren habilidades más avanzadas, su capacidad para contribuir a la innovación se incrementa. Por lo tanto, enfatizan la necesidad de políticas



educativas que fomenten el desarrollo de un capital humano sólido como un pilar para el crecimiento sostenible (Aghion y Howitt, 2009).

En su artículo "The Form of Institutions" (2001), Acemoglu explora cómo las diferencias en las instituciones pueden explicar las disparidades de crecimiento entre países. Sostiene que las naciones que han adoptado instituciones inclusivas tienden a experimentar un crecimiento más robusto y sostenido. Este enfoque ha tenido un impacto significativo en la política económica, subrayando la necesidad de reformas institucionales para facilitar el desarrollo. Acemoglu también ha investigado la relación entre la tecnología y el crecimiento, mostrando que el acceso a la tecnología no solo depende de la disponibilidad de recursos, sino también de la calidad de las instituciones. Su trabajo destaca que las naciones con instituciones sólidas son más capaces de adaptarse a cambios tecnológicos, lo que a su vez impulsa su crecimiento económico (Acemoglu, 2001).

Joseph Stiglitz ha realizado contribuciones significativas a la teoría del crecimiento endógeno, especialmente a través de su análisis de la información asimétrica. En su obra "Information and the Change in the Paradigm in Economics" (2001), argumenta que la falta de información puede llevar a decisiones económicas ineficientes, lo que obstaculiza la innovación y el crecimiento. Stiglitz sostiene que la asimetría de información afecta tanto a empresas como a consumidores, generando ineficiencias en los mercados que pueden limitar el crecimiento (Stiglitz, 2001).

En "Globalization and Its Discontents" (2002), Stiglitz critica la globalización y su impacto en la economía mundial, señalando que sin políticas adecuadas, la globalización puede exacerbar la desigualdad. Aboga por intervenciones gubernamentales que corrijan las fallas del mercado, especialmente en áreas como la educación y la salud. Stiglitz enfatiza que un crecimiento sostenible debe ser inclusivo y equitativo, de modo que beneficie a todos los sectores de la sociedad. Su enfoque integral sobre la economía subraya la interconexión entre el crecimiento económico, las instituciones y las políticas sociales. Para Stiglitz, un desarrollo económico exitoso debe centrarse en la equidad y la inclusión, asegurando que el progreso no solo beneficie a una élite, sino a la sociedad en su conjunto (Stiglitz, 2002).

Daron Acemoglu ha sido un pionero en el estudio de cómo las instituciones influyen en el crecimiento económico. En su influyente libro "Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty" (2012), coescrito con James A. Robinson, argumentan que las



instituciones inclusivas— garantizan derechos de propiedad y fomentan la participación— lo que es fundamental para el desarrollo económico. A diferencia de las instituciones extractivas, que concentran el poder y los recursos en manos de unos pocos, las instituciones inclusivas permiten la inversión y la innovación (Acemoglu, 2012).

Vigencia

Mariana Mazzucato ha desafiado la narrativa tradicional sobre el papel del estado en la economía con su obra "The Entrepreneurial State" (2013). Aunque su libro es anterior a 2014, su influencia ha continuado creciendo en la última década. Mazzucato argumenta que el estado no solo debe ser visto como un regulador, sino como un actor crucial en la innovación y el crecimiento económico. Sostiene que muchas de las innovaciones más significativas, como el iPhone, tienen sus raíces en inversiones públicas en investigación y desarrollo. En sus trabajos más recientes, Mazzucato aboga por un cambio en la forma en que se financian y se evalúan las innovaciones. Propone que las políticas públicas deben enfocarse en maximizar el valor social de las inversiones, en lugar de simplemente buscar rentabilidad económica inmediata. Esta perspectiva ha influido en el debate sobre el crecimiento sostenible y ha llevado a una reevaluación del papel del sector público en la economía (Mazzucato, 2021).

También tenemos a Thomas Piketty quien ha tenido un impacto profundo en la discusión sobre desigualdad económica con su libro "Capital in the Twenty-First Century" (2013) y su continuación "Capital and Ideology" (2019). Piketty sostiene que la concentración de capital puede superar el crecimiento económico, llevando a una creciente desigualdad. Este fenómeno plantea serias dudas sobre la sostenibilidad del crecimiento a largo plazo (Piketty, 2013).

También tenemos a Daron Acemoglu quien ha seguido siendo una figura prominente en la economía, especialmente en el estudio de cómo las instituciones afectan el crecimiento. Su trabajo se basa en la idea de que las instituciones inclusivas, que protegen los derechos de propiedad y fomentan la participación, son fundamentales para el desarrollo sostenible. En sus investigaciones recientes, Acemoglu ha explorado la interacción entre el cambio tecnológico y las instituciones. Argumenta que las instituciones pueden determinar qué tecnologías se adoptan y cómo se distribuyen sus beneficios. Esto implica que un país con instituciones débiles puede quedarse atrás en la carrera por la innovación, mientras que aquellos con instituciones sólidas



pueden aprovechar las nuevas tecnologías para impulsar su crecimiento. Además, Acemoglu ha enfatizado la necesidad de reformas institucionales en contextos específicos, sugiriendo que las políticas deben adaptarse a las realidades locales para ser efectivas. Este enfoque ha tenido un impacto significativo en la política económica, proporcionando un marco teórico para entender la relación entre instituciones y crecimiento en diversas economías (Acemoglu, 2014).

Por su parte Piketty destaca que la desigualdad no es solo un problema moral, sino que también tiene implicaciones económicas. En sociedades con alta desigualdad, el crecimiento puede verse obstaculizado, ya que las oportunidades se concentran en manos de unos pocos. Propone políticas fiscales progresivas y una mayor transparencia en la propiedad del capital como soluciones para abordar estas disparidades. Su análisis ha influido en el discurso político y económico, resaltando la necesidad de considerar la equidad en la formulación de políticas de crecimiento (Piketty, 2019).

Varios autores han realizado contribuciones significativas a la teoría del crecimiento endógeno, abordando aspectos cruciales como la innovación, las instituciones y la desigualdad. Este ensayo se centrará en Daron Acemoglu, Esther Duflo y Abhijit Banerjee, Mariana Mazzucato, Thomas Piketty y Paul Romer, analizando sus aportes y su impacto en la comprensión del crecimiento económico contemporáneo.

Esther Duflo y Abhijit Banerjee, ganadores del Premio Nobel en 2019, han transformado el campo de la economía del desarrollo a través de su enfoque experimental. Su libro "Good Economics for Hard Times" (2019) presenta una serie de investigaciones que demuestran cómo intervenciones específicas pueden mejorar la vida de las personas en situaciones de pobreza y, al mismo tiempo, estimular el crecimiento económico. Utilizando ensayos controlados aleatorios, han evaluado el impacto de diversas políticas públicas, desde la educación hasta la salud, ofreciendo evidencia sólida sobre qué estrategias son más efectivas en contextos específicos. Duflo y Banerjee también abordan la importancia de entender el comportamiento humano en el diseño de políticas. Argumentan que las decisiones económicas no se toman en un vacío racional, sino que están influenciadas por factores sociales y psicológicos. Este enfoque ha llevado a un cambio en la forma en que los economistas piensan sobre el crecimiento, destacando la necesidad de políticas que sean sensibles a las realidades locales y al comportamiento humano (Duflo y Banerjee, 2019).



Como hemos observado, estos autores han ampliado y enriquecido la teoría del crecimiento endógeno, aportando nuevas perspectivas sobre el papel de las instituciones, la innovación y la equidad en el desarrollo económico. A través de sus investigaciones, han subrayado que el crecimiento sostenible no es solo una cuestión de incrementar el producto interno bruto, sino que también requiere un enfoque inclusivo que beneficie a toda la sociedad. Sus contribuciones continúan influyendo en el debate sobre cómo las políticas económicas pueden ser diseñadas para enfrentar los desafíos del mundo contemporáneo y fomentar un crecimiento equitativo y sostenible.

CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES

Adaptabilidad tecnológica

Las PYMES a menudo están en la vanguardia de la innovación. Debido a su tamaño más manejable y su estructura más ágil, estas empresas pueden implementar rápidamente nuevas ideas y tecnologías. La capacidad para innovar es una ventaja competitiva clave para las PYMES, que pueden introducir productos y servicios innovadores al mercado de manera más rápida que las grandes empresas. Según Aghion y Howitt (1992), esta capacidad de adaptación y renovación contribuye al dinamismo y a la competitividad de las economías.

Cada vez más, las PYMES están adoptando prácticas sostenibles y responsables. Al implementar tecnologías limpias y procesos de producción sostenibles, las PYMES contribuyen al desarrollo económico de manera que también respeta el medio ambiente. Esta tendencia hacia la sostenibilidad es un aspecto importante de su papel en la economía global y local (Aghion y Howitt, 2009).

La competitividad en un mercado global exige que las empresas no solo ofrezcan productos de calidad, sino que también se adapten rápidamente a los cambios tecnológicos y de mercado. Sin embargo, muchas PYMES carecen de los recursos necesarios para invertir en la formación de su personal o en la adopción de nuevas tecnologías (Nieto, 2021).



Diversificación económica

Las PYMES contribuyen a la diversificación económica al operar en una amplia gama de sectores y mercados. Esto es particularmente relevante para la estabilidad económica, ya que la diversificación reduce la dependencia de sectores específicos y ayuda a mitigar los riesgos económicos. Al establecerse en diversas áreas geográficas y sectores industriales, las PYMES fomentan una economía más resiliente y equilibrada (Barro & Sala-i-Martin, 2004).

Desarrollo regional y local

Las PYMES juegan un papel importante en el desarrollo regional y local al establecerse en áreas menos desarrolladas y contribuir al desarrollo económico de las comunidades. Al crear empleos y generar ingresos en regiones que de otro modo podrían experimentar un estancamiento económico, las PYMES ayudan a reducir las desigualdades regionales y a promover un desarrollo más equitativo (Lucas, 1988).

Su importancia radica en la promoción de la diversidad económica y el desarrollo regional. Estas empresas están distribuidas en diversos sectores, siendo el comercio el más predominante, seguido por los servicios y la manufactura. En el sector servicios, las PYMES juegan un papel vital en áreas como la educación, los servicios financieros, y el turismo, donde la personalización y la proximidad con el cliente son claves para su éxito (Jesús, 2021).

Flexibilidad

La flexibilidad es una característica distintiva de las PYMES, que les permite adaptarse rápidamente a los cambios en el entorno económico y a las demandas del mercado. Esta adaptabilidad es crucial en un entorno económico globalizado y cambiante, donde la capacidad para ajustar estrategias y operaciones puede determinar el éxito y la supervivencia de las empresas (Melitz, 2003).

APORTACIONES ECONOMICAS DE LAS PYMES



Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) juegan un papel crucial en las economías modernas, contribuyendo significativamente al crecimiento económico, la generación de empleo, PIB, Exportaciones.

Empleo

Las PYMES son responsables de una gran proporción de los empleos en las economías globales. Representan una fuente esencial de empleo, especialmente en regiones donde las grandes corporaciones tienen una presencia limitada.

En 2020, estas empresas representaron más del 70% del empleo formal en el país, según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI, 2020). Esta cifra subraya la importancia de las PYMES no solo en la economía nacional, sino también en el bienestar laboral de millones de mexicanos. Estas empresas proporcionan alrededor de 17.5 millones de empleos formales, lo que equivale aproximadamente al 72% del total del empleo formal en México. Este alto porcentaje revela la significativa dependencia del país en estas organizaciones para la creación de empleo. Las PYMES abarcan una amplia gama de sectores, incluyendo comercio, manufactura, servicios y agricultura, lo que les permite ofrecer una diversidad de oportunidades laborales que van desde posiciones básicas hasta roles especializados (INEGI, 2020).

Para el año 2021 según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), las PYMES generan más del 50% de los empleos en muchos países, proporcionando oportunidades laborales en sectores variados, desde manufactura hasta servicios y comercio (OIT, 2021). La flexibilidad y el dinamismo de las PYMES les permiten ajustarse a los cambios en la demanda y crear empleos en diferentes contextos económicos.

La capacidad de las PYMES para absorber empleo es particularmente notable en las regiones menos desarrolladas del país. Su presencia en áreas rurales y semiurbanas ayuda a equilibrar el desarrollo económico regional, proporcionando empleo en localidades que podrían no ser atendidas por grandes corporaciones. Esto contribuye a reducir las disparidades regionales en términos de oportunidades laborales y fomenta una distribución más equitativa del empleo (Sánchez, 2022).

Además, estas empresas juegan un papel crucial en la inclusión laboral. Ofrecen oportunidades a personas con distintos niveles de experiencia y educación, facilitando el acceso al



mercado laboral para una amplia gama de individuos. Muchas PYMES también implementan programas de capacitación interna, lo que permite a sus empleados adquirir nuevas habilidades y avanzar en sus carreras profesionales. Este enfoque no solo mejora la empleabilidad de los trabajadores, sino que también fortalece el capital humano disponible para las empresas. Sin embargo, las pequeñas y medianas empresas enfrentan desafíos significativos que pueden impactar su capacidad para mantener y expandir sus plantillas laborales: como el acceso a financiamiento, falta de políticas públicas entre otras (BID, 2023).

PIB

El Producto interno Bruto (PIB) de México es una métrica clave que mide el valor total de todos los bienes y servicios producidos en el país durante un período determinado. En 2023, el PIB nominal de México se estimó en aproximadamente 1.76 billones de dólares, con un PIB per cápita de alrededor de 13,500 dólares. La teoría del crecimiento endógeno, desarrollada en la década de 1980, sostiene que el crecimiento económico a largo plazo es impulsado por factores internos como la inversión en capital humano, innovación tecnológica y políticas económicas, en lugar de ser simplemente el resultado de factores externos.

Además, las políticas económicas y las reformas estructurales tienen un impacto significativo en el PIB. Las reformas en el mercado laboral, el sistema fiscal y la apertura comercial están diseñadas para mejorar la competitividad y atraer inversión extranjera. El Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) es un ejemplo de cómo las políticas económicas pueden influir en el PIB mediante un aumento en las exportaciones y la inversión. En 2023, la tasa de crecimiento del PIB de México se estimó en aproximadamente 3.2%, reflejando cómo las políticas internas y la inversión en factores clave pueden influir en la expansión económica. A pesar de los avances, la baja inversión en I+D y los desafíos en educación indican áreas con potencial de mejora que podrían fortalecer el PIB a largo plazo si se incrementa la inversión en el comercio internacional.



Exportaciones

Las PYMES también participan en el mercado de exportaciones, aunque en menor medida que las grandes empresas. Tienen un papel notable en el comercio internacional de México, aunque su contribución es menor comparada con las grandes corporaciones. En 2019, estas empresas representaron aproximadamente el 12% del total de las exportaciones mexicanas (Banco de México, 2023a). Esta cifra destaca la importancia de las PYMES en la balanza comercial del país, a pesar de los desafíos que enfrentan en el mercado global.

Las PYMES mexicanas exportan una amplia variedad de productos y servicios, incluyendo maquinaria ligera, componentes electrónicos, textiles, frutas frescas, verduras y alimentos procesados. Este rango de exportaciones demuestra su capacidad para competir en distintos sectores y adaptarse a las demandas de los mercados internacionales. Sin embargo, el camino hacia el éxito en el comercio internacional no está exento de dificultades. Las PYMES suelen enfrentar barreras comerciales como aranceles y regulaciones estrictas, así como una falta de información detallada sobre los mercados extranjeros y sus requisitos específicos (Sánchez, 2022).

Aunque las PYMES enfrentan desafíos para competir en mercados internacionales y poder exportar, muchas logran establecerse en el comercio global. La teoría endógena del crecimiento sugiere que mejorar las capacidades internas, como la innovación y la eficiencia operativa, puede ayudar a las PYMES a superar las barreras de entrada en mercados internacionales (Bernard y Jensen, 2004). Facilitar el acceso a nuevas tecnologías y ofrecer apoyo en comercio internacional son estrategias que pueden potenciar las exportaciones de las PYMES.

En resumen, las pequeñas y medianas empresas juegan un rol crucial en las exportaciones de México, contribuyendo aproximadamente con el 12% del total. A pesar de los desafíos que enfrentan, su participación en el comercio internacional es vital para la economía del país. Apoyar a estas empresas mediante recursos adecuados y facilidades para el acceso a mercados internacionales es esencial para maximizar su impacto exportador y fortalecer su papel en la balanza comercial. (Banco de México, 2023b)



FACTORES QUE LIMITAN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN LAS PYMES

Acceso a Financiamiento

El acceso limitado a financiamiento es uno de los principales obstáculos para el crecimiento de las PYMES. Además de las restricciones en el crédito y las altas tasas de interés, las PYMES a menudo enfrentan dificultades para presentar garantías y credenciales que satisfagan los requisitos de los prestamistas. Según Demirgüç-Kunt et al. (2020), el 55% de las PYMES en economías emergentes reportan dificultades significativas para obtener financiamiento, lo que limita su capacidad para invertir en expansión y mejora tecnológica. Esta dificultad también puede estar relacionada con la falta de información financiera adecuada, lo que incrementa la percepción de riesgo entre los prestamistas (Beck y Demirgüç-Kunt, 2006).

Inversión en Infraestructura

Además del financiamiento directo, las inversiones en infraestructura y servicios públicos adecuados son cruciales. Las PYMES en regiones con deficiencias en infraestructura pueden enfrentar costos adicionales y desafíos operativos que afectan su capacidad para crecer y ser competitivas (World Bank, 2021).

La inversión en investigación y desarrollo (I+D) también es fundamental para el crecimiento endógeno. En 2022, México invirtió alrededor del 0.4% de su PIB en I+D, una cifra relativamente baja comparada con economías avanzadas. Aumentar esta inversión podría potenciar el crecimiento económico al impulsar la innovación y la eficiencia en diversos sectores (González y Hernández, 2022).

Tecnología

La adopción tecnológica es un factor crítico para la competitividad de las PYMES. La falta de inversión en tecnologías emergentes y en capacitación tecnológica limita la capacidad de las PYMES para innovar y mejorar sus procesos (Brynjolfsson y McElheran, 2016). Según una investigación de Kauffman Foundation (2022), las PYMES que adoptan nuevas tecnologías



tienden a experimentar un crecimiento más rápido en comparación con aquellas que permanecen en métodos tradicionales.

Regulación y Cumplimiento

La carga regulatoria y fiscal también representa un obstáculo. Las PYMES, especialmente las microempresas, a menudo se ven abrumadas por la complejidad y el costo de cumplir con las regulaciones gubernamentales. Esto no solo afecta su rentabilidad, sino que también fomenta la informalidad, lo que a su vez limita su acceso a beneficios y programas de apoyo (Gómez, 2023).

Las PYMES a menudo enfrentan desafíos adicionales debido a la complejidad de las regulaciones tecnológicas y de privacidad. De acuerdo con el informe de la Comisión Europea (2023), las regulaciones estrictas pueden ser desalentadoras para las PYMES, que carecen de los recursos para cumplir con todos los requisitos y, por lo tanto, enfrentan barreras adicionales para la adopción de tecnologías innovadoras.

Capacitación del Capital Humano

La falta de capacitación adecuada en gestión y habilidades técnicas es otro desafío significativo. Un estudio de McKinsey (2022) revela que las PYMES con limitados recursos para invertir en capacitación suelen enfrentar dificultades para mejorar la eficiencia y la capacidad de innovación. Esta falta de habilidades puede ser una barrera para la adopción de nuevas tecnologías y la implementación de prácticas de gestión efectivas.

En el contexto mexicano, la inversión en capital humano juega un papel crucial. La calidad de la educación y la formación de la fuerza laboral afectan directamente la productividad y, por ende, el PIB. Aunque México ha avanzado en la educación básica, enfrenta desafíos en la educación superior y técnica, lo que influye en la capacidad de los trabajadores para contribuir al crecimiento económico.



Competencia con Grandes Empresas

Las PYMES también enfrentan desventajas frente a grandes empresas que pueden ofrecer salarios más altos y mejores oportunidades de desarrollo profesional. Esto puede llevar a una mayor rotación de personal y a la dificultad para atraer y retener talento calificado (Katz y Krueger, 2019).

Políticas Públicas

Las políticas públicas desempeñan un papel fundamental en el crecimiento de las PYMES. El diseño de políticas que fomenten la inversión, la innovación y la capacitación a través de diferentes programas puede aliviar algunos de los desafíos enfrentados por las PYMES. Según el Informe de la OCDE sobre Políticas de Apoyo a las PYMES (2022), los gobiernos que implementan políticas de apoyo adecuadas pueden mejorar significativamente el entorno de negocios para las PYMES, facilitando su acceso a financiamiento, capacitación y recursos tecnológicos.

Programas de apoyo

Para superar estos obstáculos, muchas PYMES mexicanas han recurrido a programas gubernamentales y asociaciones comerciales que ofrecen asistencia en comercio exterior. Estos programas proporcionan capacitación en temas de exportación, apoyo en la búsqueda de mercados internacionales y orientación para cumplir con los estándares internacionales. Un ejemplo exitoso de PYMES en el ámbito internacional es el sector agroalimentario, donde algunas empresas pequeñas han logrado establecerse en mercados exigentes como Estados Unidos y Europa, aprovechando la demanda global de productos auténticos y de alta calidad (FAO, 2023).

Reducción de la Burocracia

La simplificación de los procesos burocráticos también es crucial. La investigación de la Fundación para el Desarrollo de las Economías Regionales (FDER, 2021) indica que la reducción de trámites y la mejora en la eficiencia administrativa pueden reducir las cargas operativas para las PYMES, permitiéndoles concentrar más recursos en su crecimiento y desarrollo.



En conclusión, la inversión en infraestructura y tecnología, la capacitación del capital humano y el marco de políticas públicas son factores críticos que limitan el crecimiento económico de las PYMES. Abordar estos desafíos mediante políticas y estrategias adecuadas puede mejorar significativamente el entorno empresarial para las PYMES y fomentar un crecimiento más robusto y sostenible.

DISCUSIÓN

Nuestro objetivo consistió en describir cuál es la importancia de las PYMES en México y cómo influyen en el Producto Interno Bruto (PIB), el empleo y las exportaciones del país. Para alcanzar dicho objetivo utilizamos la teoría del crecimiento endógeno, la cual fue desarrollada por economistas como Paul Romer y Robert Lucas, quienes sostienen que el crecimiento económico de largo plazo es impulsado por factores internos de una economía, como el conocimiento, la innovación, y el capital humano. En este contexto, las PYMES desempeñan un papel central en la economía mexicana, a pesar de su importancia, las PYMES en México enfrentan diversos desafíos de carácter externo, que limitan su contribución al crecimiento económico. Entre ellos destacan el acceso limitado al financiamiento, las barreras regulatorias y la falta de infraestructura tecnológica. Desde la perspectiva del crecimiento endógeno, es fundamental que el gobierno y las instituciones promuevan políticas públicas que apoyen la formación de capital humano, fomenten la innovación y faciliten el acceso a recursos financieros y tecnológicos para las PYMES.

CONCLUSIÓN

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) constituyen un pilar fundamental de la economía mexicana, desempeñando un papel crucial en la generación de empleo, la contribución al Producto Interno Bruto (PIB), y el fomento de la innovación y el desarrollo regional. Su importancia económica es innegable, ya que representan una porción significativa del PIB nacional, contribuyen a la creación de más de la mitad de los empleos en el país, y juegan un papel esencial en las exportaciones y la diversificación económica.

En términos de exportaciones, las PYMES mexicanas también enfrentan barreras significativas. Aunque están comenzando a expandirse en mercados internacionales, la capacidad



de exportar está limitada por factores como el acceso a financiamiento, la falta de infraestructura adecuada y la competencia global. La teoría del crecimiento endógeno sugiere que mejorar las capacidades internas, como la innovación y la eficiencia operativa, puede ser clave para superar estos obstáculos y mejorar la competitividad internacional de las PYMES.

Sin embargo, a pesar de su relevancia, las PYMES enfrentan varios factores que limitan su crecimiento. Entre estos factores se encuentran el acceso limitado a financiamiento, la falta de infraestructura adecuada, la burocracia y las barreras regulatorias, y la escasez de capacidades para invertir en I+D. Estos desafíos internacionales.

Para abordar estas limitaciones, es crucial implementar políticas que faciliten el acceso a financiamiento, reduzcan la burocracia, y fomenten la capacitación y el desarrollo tecnológico. La inversión en infraestructura y el apoyo a la innovación también son necesarios para fortalecer el papel de las PYMES en el crecimiento económico del país.

BIBLIOGRAFIA

Aghion, P., & Howitt, P. (1992). "A model of growth through creative destruction". *Econometrica*, 60(2), 323-351. Consultado el 12 de agosto de 2024. Recuperado de <https://doi.org/10.2307/2951599>

Aghion, P., & Howitt, P. (2009). *The economics of growth*. MIT Press. Consultado el 20 de agosto de 2024. Recuperado de <http://digamo.free.fr/aghionh9.pdf>

BM (2023a). *Estadísticas de Exportaciones por Tamaño de Empresa*. Banco de México. Consultado el 21 de agosto de 2024. Recuperado de <https://www.banxico.org.mx>

BM. (2023b). *Informe trimestral abril-junio 2023*. Banco de México. Consultado el 21 de agosto de 2024. Recuperado de <https://www.banxico.org.mx>

Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. (2004). *Economic growth* (2nd ed.). MIT Press. Consultado el 20 de agosto de 2024. Recuperado de <https://crecimientoeconomico-asiain.weebly.com>

Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2006). "Small and Medium-Sized Enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint". *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2931-2943. Consultado el 20 de agosto de 2024. Recuperado de <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.008>

Bernard, A. B., & Jensen, J. B. (2004). "Why some firms export". *Review of Economics and Statistics*, 86(2), 561-569. Consultado el 21 de agosto de 2024. Recuperado de <https://doi.org/10.1162/003465304323031058>

CNDH (2023). *Informe sobre la situación de las PYMES en México*. Comisión Nacional de los Derechos Humanos. Consultado el 25 de agosto de 2024. Recuperado de <https://www.cndh.org.mx>

Communications. (2024, 3 febrero). *Los economistas Aghion y Howitt*, Premio Fronteras por sus investigaciones sobre el crecimiento económico basado en la destrucción creativa. Consultado el 25 de agosto de 2022. Recuperado de <https://www.bbva.com/es/los-economistas-aghion-y-howitt-premio-fronteras-por-sus-investigaciones-sobre-el-crecimiento-economico-basado-en-la-destruccion-creativa/>

Demirgüç-Kunt, A., Beck, T., & Honohan, P. (2020). *Finance for All? Policies and Pitfalls*. World Bank Policy Research Report. Consultado el 25 de agosto de 2024. Recuperado de <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/30945>



FMI. (2023). *Perspectivas de la economía mundial*. Fondo Monetario Internacional Consultado el 25 de agosto de 2024. Recuperado de <https://www.imf.org/es/Publications/WEO>

González, J., & Hernández, M. (2022). “Educación y productividad en México”. *Revista Mexicana de Economía*, 25(3), 145-167. Consultado el 25 de agosto de 2024. Recuperado de <https://doi.org/10.1016/j.rme.2022.03.004>

González Chávez, G. (2021). La importancia de las MIPYMES del capitalismo en México (pp. 16-51). Consultado el 15 de agosto de 2024. Recuperado de https://libros.iiec.unam.mx/sites/libros.iiec.unam.mx/files/2021-03/IMDE_GGC.pdf#page17

Giménez, M. (2024). “¿Qué son las Pymes en México y sus características?”. *El Universal Edomex*. Consultado el 22 de septiembre de 2024, Recuperado de <https://www.eluniversaledomex.mx/mexico/que-son-las-pymes-en-mexico-y-sus-caracteristicas/>

Gómez, R., & Rodríguez, J. (2023). “Innovación y Adopción Tecnológica en las PYMES Mexicanas”. *Revista de Tecnología e Innovación*, 27(2), pp. 202-221. Consultado el 25 de agosto de 2024. Recuperado de <https://doi.org/10.1016/j.jtec.2023.06.001>

Katz, L. F., & Krueger, A. B. (2019). “The Rise and Nature of Alternative Work Arrangements in the United States, 1995-2015. *ILR Review*, 72(4), pp. 1004-1040. Consultado el 25 de agosto de 2024. Recuperado de <https://doi.org/10.1177/0019793919877882>

Lizarazo C (2023). Las Pymes en México: retos e importancia. Consultado el 25 de agosto de 2024. <https://www.conekta.com/blog/las-pymes-en-mexico-retos-e-importancia>.

López, D. (2023). “Desarrollo y Capacitación del Capital Humano en las PYMES”. *Revista de Gestión Empresarial*, 31(4), 122-139. Consultado el 25 de agosto de 2024. Recuperado de <https://doi.org/10.1080/0267257X.2023.2261306>

Mendoza, A., & López, C. (2023). “Desafíos y oportunidades para las PYMES en México”. *Revista de Desarrollo Empresarial*, 32(1), 78-92. Consultado el 25 de agosto de 2024. Recuperado de <https://doi.org/10.1080/09537322.2023.2108704>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2021). *Panorama de las PYMES en América Latina y el Caribe*. Consultado el 25 de agosto de 2024. Recuperado de <https://www.oecd.org/latin-america/>

OCDE. (2023). *Panorama de la Ciencia, Tecnología e Innovación 2023*. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Consultado el 25 de agosto de 2024. Recuperado de <https://www.oecd.org/science/perspectives-innovation/>



Premios Fundación BBVA Fronteras del Conocimiento. (s.f.). Daron Acemoglu - Premios Fronteras. Premios Fronteras. Consultado el 20 de septiembre de 2024. Recuperado de <https://www.premiosfronterasdelconocimiento.es/galardonados/daron-acemoglu/>

Sánchez, J., & Rodríguez, A. (2023). “Políticas Públicas y Apoyo a las PYMES en México”. *Revista Mexicana de Políticas Públicas*, 18(2), 45-60. Consultado el 25 de agosto de 2024. Recuperado de <https://doi.org/10.1016/j.mpp.2023.07.003>

SE (2023). *Informe Anual de Comercio Exterior*. Secretaría de Economía Consultado el 25 de agosto de 2024. Recuperado de <https://www.gob.mx>

WB (2021). *World Development Report 2021: Data, Digitalization, and Development*. World Bank. Consultado el 25 de agosto de 2024. Recuperado de <https://www.worldbank.org>

**MUJERES INDUSTRIA: PROGRAMA DE APOYO DE NAFIN PARA IMPULSAR EL
DESARROLLO DE LAS PYMES**

**WOMEN IN INDUSTRY: NAFIN'S SUPPORT PROGRAM TO PROMOTE THE
DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES**

Granado Torreblanca Claudio Bladimir¹

García Pérez Sandi Vianey

RESUMEN

El objetivo de esta investigación fue analizar el programa “Mujeres Industria”, enfocándonos en brindar la información suficiente para que las Pymes tengan un adecuado asesoramiento al momento de adquirir un financiamiento. En la investigación utilizamos el método de estudio de caso inductivo, dado que nos enfocamos en el financiamiento hacia las Pymes por parte de NAFIN, en su Programa Mujeres Industria. Concluimos que toda actividad productiva requiere de inversión de recursos económicos, tal como lo señala la teoría del financiamiento, la que nos indica que aun cuando hay financiamiento tenemos que considerar otros aspectos como tasas preferentes y montos. También hemos observado que el Estado puede ayudar con programas para que las Pymes crezcan y puedan llegar a mas grupos de población que requieran de algún incentivo económico.

Palabras Clave: Programa, Pymes, Estado

ABSTRACT

The objective of this research was to analyze the "Women in Industry" program, focusing on providing sufficient information so that SMEs receive adequate advice when seeking financing. In this research, we used the inductive case study method, given that we focused on financing for SMEs through NAFIN's Women in Industry Program. We concluded that all productive activity requires an investment of financial resources, as indicated by financing theory, which tells us that

¹ Alumnos de la Carrera de Comercio Internacional de la Universidad Autónoma del Estado de México.



even when financing is available, we must consider other aspects such as preferential rates and amounts. We have also observed that the State can support SMEs with programs to grow and reach more population groups that require financial incentives.

Keys words: Program, SMEs, State

Fecha de envío: 05/06/2024

Fecha de aprobación: 25/11/2024

Fecha de publicación: 01/05/2025

INTRODUCCIÓN

En el financiamiento para las empresas se necesitan muchos procesos y requisitos a seguir, esto lleva a las unidades productivas a que tiendan a preferir una opción más segura y menos costosa. En esta investigación buscamos enfocarnos en brindar información para ayudar a las Pymes a tener un mejor desarrollo económico, mediante el programa que otorga NAFIN “Mujeres Industria”.

Por lo tanto, el objetivo de esta investigación fue analizar el programa “Mujeres Industria”, enfocándonos en brindar la información suficiente para que las Pymes tengan un adecuado asesoramiento al momento de adquirir un financiamiento.

En la presente investigación utilizamos el método de estudio de caso inductivo dado que, nos enfocamos en el financiamiento hacia las Pymes por parte de NAFIN, en su Programa Mujeres Industria que brindan apoyo a las mujeres para alcanzar el empoderamiento en el sector económico, ya que las mujeres experimentan situaciones de desigualdad al momento de acceder a créditos empresariales, así como, las problemáticas que estas empresas presentan durante el procedimiento o la falta de conocimiento de este programa, por su parte analizamos cuantas mujeres emprendedoras acceden a este programa buscando alcanzar un objetivo a lo largo de estos años para llegar a una solución que se puede brindar a las empresas, también los requisitos que se piden para un financiamiento.

Dentro de la problemática podemos decir que las Pymes en México son un sector importante en la economía del país, sin embargo, en la actualidad se enfrentan con desafíos para obtener un financiamiento o un crédito empresarial, y esto sucede porque en general los bancos



prefieren invertir en empresas más grandes que presentan un riesgo menor a la hora de cumplir con los pagos. Cabe señalar que es difícil conseguirlo por diferentes factores que impiden el crecimiento económico y la expansión, un principal detonante es no tener capital para un buen desarrollo, a su vez, la falta de asesoría de las Pymes, dado que, pueden cometer errores al momento de llenar su solicitud e incluso teniendo mal su documentación en automático sus papeles son rechazados. Retoma Meza (2023) que el 58% de las solicitudes crediticias de empresas son rechazadas por la banca tradicional, lo que hace difícil que las Pymes accedan a financiamiento. Si bien las mujeres en el sector de la industria tienen las bases y conocimientos para emprender, no cuentan con un apoyo económico para llevarlo a cabo mediante la modernización de las empresas de mujeres, eliminando barreras de acceso.

En relación a la hipótesis existen posibles soluciones, una de ellas y que consideramos importante es que las Pymes con el Programa financiero Mujeres Industria por parte del estado tengan un adecuado asesoramiento y capacitación en la solicitud de préstamos y acceso a información de las diferentes dependencias que otorgan un préstamo, es decir esta problemática del financiamiento se resolverán en la medida que NAFIN cree mayor acceso a sus páginas web y sean de fácil entendimiento.

La estructura del trabajo es la siguiente; en primera instancia presentamos un estado de arte, en segunda describimos la teoría del financiamiento, después que es NAFIN, posteriormente la explicación del Programa Mujeres Industria para terminar con la discusión y las conclusiones:

ESTADO DEL ARTE

Paredes y García (2001) en su investigación “Programa de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas de México 1995-2000”, señalan como objetivo analizar la función principal que tienen las cadenas de apoyo para darles un mejor funcionamiento a pequeñas y medianas empresas para aprovechar las oportunidades de crecimiento, expansión y creación. De igual manera se observa a los autores retomando el método inductivo, donde se encontró que existe una amplia oferta de programas y a la vez una duplicidad de acciones por parte de las instituciones de apoyo y programas de desarrollo de proveedores, basándose en la teoría del financiamiento, donde busca de manera eficiente el acercamiento entre el proveedor potencial y los grandes compradores, para generar demanda en empresas grandes, cada uno de los encuentros empresariales se diseña sobre



la base de las necesidades específicas de las empresas y organismos interesados. Finalmente, los autores concluyeron que a lo largo de los 5 años se vieron avances importantes que ayudaron a pequeñas empresas a crecer y expandirse, sobre todo a generar e implementar recursos que satisfacen a la sociedad, tomando en cuenta a empresas extranjeras que ayudaron al crecimiento, innovación, oferta y demanda que se encuentra en nuestro país.

En el artículo de Dussel (2004) “Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política”, menciona como objetivo mostrar la participación de NAFIN en las Pymes. El autor retoma un método analítico descriptivo al investigar datos de diversos años en financiamiento y empleo del apoyo de NAFIN a las Pymes. En su teoría financiera explica los empleados que han tenido las empresas, así como también la falta de empleo en otros diversos años, describiendo altas y bajas. Concluye que las Pymes han sido empresas que generan poco empleo, desde mitades de la década de los noventas en México por varias razones como el comercio exterior, las Pymes no tienen mucha influencia y debido también a su mercado interno.

En la tesis “Los Retos de las PYMES para consolidar el desarrollo económico de México”, de Cruz y Méndez (2007) mencionan como objetivo demostrar los beneficios que brinda NAFIN en las micro, pequeñas y medianas empresas en México. Las autoras retoman un método deductivo al buscar las principales causas de por las que las Pymes sufren un fracaso y los efectos a través de las campañas que organiza NAFIN para el fortalecimiento de estas mismas. Aplico una teoría financiera en su investigación sobre el financiamiento del Gobierno Federal a través de NAFIN y el total de empresas beneficiadas en la República Mexicana, en las que el menor porcentaje de beneficiados son empresas con 30,712 equivalente a un 26.7%. Concluye que las pequeñas y medianas empresas toman no solo un papel básico, sino que también su participación en el Producto Interno Bruto, así como en el empleo, estas mismas pueden crecer gracias a la política empresarial en México.

Montoya (2018) en su tesis “Determinantes de la estructura de capital para decisiones de financiamiento en la pequeña y mediana empresa. Sinaloa 2014-2017. estudio multicaso”, señala como objetivo de la investigación el identificar y analizar los factores determinantes de la estructura de capital y cómo influyen en las decisiones de financiamiento en las pequeñas y medianas empresas (PYMES), la autora en su investigación utilizó un método cualitativo en el que analizó y recopiló datos de varias empresas. Retoma la teoría del óptimo financiero. Concluye que



al establecer políticas de estructura de capital se pueden sustituir una serie de decisiones de financiamiento apropiadas dentro de estas empresas, evitando riesgos innecesarios.

León y Saavedra (2019) en el artículo “Excelencia administrativa” en el apartado “Fuentes de financiación para las MiPymes en México”, comentan como objetivo describir los requisitos de la Banca pública como privada para beneficiar a las MiPymes, así como los obstáculos que estos presentan en su acceso al financiamiento. Las autoras retoman un método analítico descriptivo al investigar fuentes recientes y pasadas de las razones por las cuales a las MiPymes se les complicaba solicitar un financiamiento y datos de las empresas beneficiadas, ya sea en aumento o descenso a través de los años. A pesar de no representar una teoría como tal, aplicaron un marco referencial al desarrollar su investigación y buscar información en diversas fuentes para sustentar, en este caso, el por qué las Pymes se quedan a medio camino de buscar un financiamiento y terminan buscando otras alternativas menos seguras, también por todos los requisitos que los bancos piden y que las empresas no alcanzan, así como, el costo muy elevado del crédito hacia las MiPymes. Concluye que a pesar de los esfuerzos del gobierno por brindar ayudas a las MiPymes están siguen sin ser suficientes.

En el documento de Dávila (2021), “¿De dónde proviene el financiamiento de las Pymes?”, el objetivo fue conocer a detalle por qué los financiamientos son negados o no son otorgados a los candidatos de las Pymes, cuando esto pasa, acuden a un financiamiento externo que puede ser préstamos bancarios a corto plazo, su importancia nace en las contribuciones que tienen estas empresas para el país. Así mismo, el autor retoma la metodología de investigación que será de tipo cuantitativo, analiza de manera parcial y detalla estadísticas que determinan a las Pymes con los financiamientos, lo cual nos permitirá conocer por qué las Pymes a veces no llegan a lograr un objetivo eficiente. De igual manera se observa un marco referencial, analiza diferentes empresas en su mayoría Micronegocios recién formadas, con un número bajo de empleados y con poco acceso a la reinversión, lo que significa grandes retos que deben afrontar las Pymes. Llegando a la conclusión que los ingresos de estas empresas representan el soporte de muchas familias mexicanas, debido a que son la mayor fuente de empleo en el país, el tener un financiamiento es un acceso fundamental para aquellas pequeñas empresas que buscan mejoría y resultados, además es la mejora en muchas familias mexicanas, es importante resaltar que se necesita hacer investigaciones detalladas para conocer los factores de éxito de las Pymes.



La autora Lizarazo (2022) en su investigación “Las Pymes en México: Retos e importancia”, su objetivo fue analizar las Pymes que promueven el desarrollo económico del país y la expansión del mercado, además busca reconocer aquellas empresas que requieren emprender en nuevos mercados que generen un impacto económico a nivel local y también global, señalando los cambios positivos y negativos que pueden traer al momento de emprender. El autor retoma el método inductivo, explica cuál es el factor importante de crisis y uno de ellos es la falta de acceso de crédito, menciona que las pequeñas empresas no pueden crecer o invertir, ya sea en materia prima e incluso expandirse, pues no tienen capital suficiente o un acceso a ellos. De la misma forma se utilizó la teoría de la inversión, se analiza la problemática de acceso a un crédito, donde las pequeñas y medianas empresas que abarcan diferentes sectores y necesidades de las poblaciones, siendo más relevante el comercio, industrias y servicios, debido a su cercanía con grandes potencias, como los Estados Unidos y México, es un atractivo para aquellos que buscan emprender en nuevos mercados. El autor concluye que las Pymes en México son fundamentales para el crecimiento y emprendimiento a nivel nacional, pues ayuda económicamente a México ofreciendo sus servicios y productos en el mercado local para aumentar sus ventas, favoreciendo a las familias mexicanas.

Por su parte Zepeda y Montes (2023) en su investigación “Fuentes de financiamiento para personas emprendedoras en México”, plantea como objetivo reconocer los resultados económicos del 2018 y el acceso al financiamiento de las personas emprendedoras, además es entender que no todos cuentan con un acceso a un financiamiento, porque no tienen un historial crediticio. Los autores retoman el método de estudio de caso, donde se analiza de manera cuantitativa para identificar las principales variables que condicionan el acceso al financiamiento para las personas emprendedoras en México, un crédito representa un papel importante para hacer fuerte a las empresas laborales de los individuos. Se puede observar un marco referencial, porque se analiza mediante encuestas y estadísticas de la población con un programa de financiamiento que ofrece microcréditos a las personas emprendedoras a cargo del Gobierno Federal, este programa se conoce como “Tandas para el Bienestar” a través de NAFIN, otorga préstamos a personas dueñas de pequeños negocios. Finalmente, el autor hace referencia a la importancia de las instituciones bancarias, que revisen los requisitos solicitados para el otorgamiento de un crédito, sería recomendable que se analizaran otras vías para ofrecer el financiamiento, esto ayuda a las Pymes para crecer y tener un mejor desarrollo en sus empresas.



TEORÍA DEL FINANCIAMIENTO

Origen

El financiamiento y la regulación de los mercados de valores nació en un contexto caracterizado por el fracaso en los negocios y mercados debido a la gran depresión de 1930 y la primera guerra mundial. Maynard Keynes (1930) escribió el Tratado sobre el dinero, creó un enfoque dinámico que convirtió la ciencia económica en un estudio del flujo de ingresos y gastos, y abrió nuevas perspectivas para el análisis económico. John Hicks (1930) en su teoría de Inversiones, ya había perfilado las funciones básicas de los mercados de crédito para la actividad económica, expresamente como un modo de asignar recursos a través del tiempo. John Burr Williams (1938) fue uno de los primeros economistas interesados en el tema de los mercados financieros y de cómo determinar el precio de los activos con su teoría sobre el valor de la inversión. Él argumentó que los precios de los activos financieros reflejan "el valor intrínseco" de un activo, el cual puede ser medido por la corriente descontada de futuros dividendos esperados del activo.

Desarrollo

James Tobin (1952) contribuyó con su idea de la cartera de inversiones, postuló este concepto en la Universidad de Yale dentro de una teoría de equilibrio general, en la cual los agentes económicos toman las decisiones de inversión sobre sus percepciones de riesgos y rendimientos esperados. Markowitz (1955) desarrolló una teoría en la que los inversionistas construyen portafolios basados en el riesgo y en el rendimiento esperado. Modigliani y Miller (1958) probaron que la dirección de una empresa no debe preocuparse por la proporción de deuda y capital propio porque, en mercados de capitales perfectos, cualquier combinación posible es tan buena como otra. Fama (1970) comenta que aunque un inversor puede tener suerte y comprar una acción que le proporcione enormes beneficios a corto plazo, a largo plazo no puede esperar obtener un rendimiento de la inversión superior a la media del mercado. Weston y Brigham (1970) hablan acerca del ciclo de vida financiero de las compañías y revisa las diferentes etapas, desde su comienzo hasta su madurez y declive. Durante dicho ciclo, éstas toman decisiones de financiamiento que inician con la formación del patrimonio por parte de los propietarios, hasta las diferentes fuentes externas de generación de recursos donde se hace necesaria la determinación de la estructura de capital a través de la teoría del Trade-off. Robert (1973) propuso una extensión en



el modelo de valoración de activos financieros (CAPM) al incorporar otros factores de riesgo adicionales al riesgo de mercado. Este modelo plantea que los inversionistas buscan ser remunerados por esas fuentes de riesgo adicionales a través de sus correspondientes primas.

Vigencia

Merton (1997) cuenta con múltiples contribuciones realizadas al conocimiento en el campo de las Finanzas al que ha aportado durante 50 años de trabajo. Ayudó a introducir el cálculo estocástico en la Economía Financiera, lo cual permitió que el comportamiento de los precios de algunos derivados (frutos y opciones, principalmente) fuese descrito con el lenguaje preciso de la probabilidad. También aplicó la teoría del Control Óptimo para encontrar las reglas con las que los agentes económicos logran la distribución en sus carteras financieras. Recibió el Premio Nobel de Economía, compartido con Myron Scholes por sus trabajos para calcular el precio de las opciones financieras. Frydenberg (2004) criticó que lo establecido por Modigliani y Miller no puede ser aplicado a la actualidad debido a que asumen “varias limitaciones estrictas” como las siguientes: los mercados de capital se suponen sin costos de transacción, no existen costos de quiebra, todas las compañías no asumen la misma clase de riesgo, los impuestos corporativos son la única carga del gobierno, entre otros. Graham y Leary (2011) añadieron que, en la teoría, las empresas eligen sus estructuras de capital para equilibrar los beneficios del financiamiento de la deuda (por ejemplo, el ahorro del impuesto de sociedades y la mitigación de los conflictos de agencia entre accionistas y directivos), con los costos directos e indirectos de las dificultades financieras. Por lo tanto, si las grandes empresas son más estables, seguramente tendrán una probabilidad de quiebra más baja y tendrán un mayor apalancamiento óptimo, mientras que las empresas de bajo crecimiento estarán probablemente más expuestas a los conflictos de agencia entre accionistas y directivos, y, por último, las empresas con alto crecimiento tenderían a mostrar mayor preocupación de sobreendeudamiento. Berum, García y Domenge (2012) examinaron las determinantes internas que influyen en la estructura de capital de las pequeñas y medianas empresas familiares en México y encontraron que las decisiones se establecen, con respecto al tipo de financiamiento elegido por este tipo de empresas, basadas en una serie de factores internos, tales como: características individuales de los dueños-directores, experiencia, expectativas financieras, aversión al riesgo y actitud ante el control.



QUIEN ES NAFIN

En primer lugar, reconoceremos al fundador de NAFIN (Nacional Financiera) Abelardo L. Rodríguez, su objetivo principal era promover el mercado de valores y movilizar recursos; NAFIN es un banco de desarrollo mexicano que se estableció en 1934 para impulsar el mercado local y la creación de empleos. Desde 1989, se otorga recursos financieros y garantías, principalmente como banco nacional, y es agente financiero del Gobierno Federal para la negociación, contratación y manejo de créditos del interior, existen diferentes tipos de programas entre los que se incluyen; “Mueve tu Pyme”, “Garantía preferente”, “Impulso NAFIN + Estados”, “Financiamiento empresarial”, “Fabrica de crédito”, “Eco crédito sustentable”, “Eco crédito empresarial”, “Contrato de proveedor del gobierno federal”, de los cuales nos enfocamos a analizar el programa “Mujeres Industria”; elegimos este programa porque consideramos que en la actualidad el emprendimiento de las mujeres en el sector económico es muy importante y en la industria este programa ayuda a la capacitación, estrategia y planeación a través de Cadenas Productivas, además de que ofrece un descuento en el costo de factoraje de las empresas de mujeres proveedoras de las cadenas de la red de Nafin.

PROGRAMA: MUJERES INDUSTRIA

En la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2024 de acuerdo con INEGI (2024) se encontró que entre las mujeres de 15 años y más el 35.6% de las mujeres rurales se encontraban en alguna actividad económica, porcentaje menor al de aquellas en zonas más urbanas que reportaron un 49.7%. Por sector de ocupación resalta que, de las mujeres rurales ocupadas, el 39.7% se encuentra en sector de servicios, el 25.0% trabaja en comercio y el 17.1% para las actividades agrícolas y en la industria manufacturera. Entre las mujeres ocupadas, el 11.3% de las rurales son no remunerados mientras que entre las más urbanizadas este porcentaje es solo de 3.3%. Por otra parte, entre las mujeres subordinadas y remuneradas el 51.5% de las que viven en localidades rurales no tienen prestaciones, este porcentaje es menor en 30 puntos porcentuales para aquellas en zonas más urbanas (20.8%). A continuación, hablaremos los aspectos más importantes del programa.



Mujeres y Pymes

En 2023, se identificó que 4 221 603 MiPymes tenían un régimen de capital de persona física. De la cifra anterior, 52.65 % de los establecimientos reportó que un hombre era propietario y 47.35 %, una mujer (INEGI, 2024).

Las Pymes lideradas por mujeres destinan más del 70% de sus recursos a la comunidad y la familia, en comparación con el 30-40% de los hombres. Esto subraya la contribución adicional que hacen al progreso social y en otros aspectos, como la resiliencia empresarial, como se ha visto en diferentes casos alrededor del mundo.

El emprendimiento femenino en México está en constante crecimiento y contribuye de manera significativa al desarrollo económico del país. A pesar de los desafíos, las mujeres emprendedoras están demostrando su resiliencia y habilidades empresariales excepcionales. Las políticas y programas de apoyo desempeñan un papel crucial en el empoderamiento de las mujeres y en la promoción de una economía más inclusiva y equitativa para nuestro país (Konfio, 2023).

Durante 2023, se desarrolló el Programa Mujeres Industria, que es un esquema mediante el cual se busca atender a mujeres empresarias o MiPymes lideradas por mujeres del sector industria, que concluyan satisfactoriamente un diagnóstico y capacitación impartida por Nafin. Con ello se busca fortalecer la toma de decisiones financieras por medio de servicios no financieros y, si es necesario, otorgarles financiamiento para apoyar la participación y el empoderamiento de las mujeres en el ámbito económico. Este programa inicio operaciones este año (NAFIN, 2023a).

También permitirá aprovechar las ventajas competitivas asociadas al nearshoring, es decir las nuevas relocalizaciones para incrementar la productividad y competitividad de las empresas, incentivando el desarrollo económico local y regional.

Objetivo

Impulsar, a través de financiamiento, a las empresas lideradas por mujeres del sector industria, apoyando la participación y el empoderamiento de las mujeres en el ámbito económico; asimismo, fortalecer la toma de decisiones financieras por medio de servicios no financieros como: diagnóstico y capacitación (NAFIN, 2023b).



¿Qué te ofrece?

Mediante un diagnóstico se les dará un acompañamiento personalizado para hacer un plan de trabajo personalizado para definir sesiones de asistencia técnica y talleres especializados, podrán obtener habilidades de negocio y conocimientos técnicos que les permita tomar decisiones informadas sobre sus negocios. Como objetivo busca impulsar el crecimiento y modernización de las empresas de mujeres, eliminando barreras de acceso. Crédito hasta por 5 millones de pesos y hasta 300 mil pesos para mujeres inscritas en el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF). Plazo: hasta 36 meses para capital de trabajo y 60 meses para inversión en activos fijos. Sin comisión por apertura ni penalización por prepago. Sin aval, ni obligado solidario, ni garantía hipotecaria en créditos menores a 500 mil pesos. Sin garantía hipotecaria, para montos de hasta 2.5 millones de pesos. Tasa de interés máxima: 13% anual. Cobertura nacional (NAFIN, 2023c).

¿A quién va dirigido?

Mujeres Industria está dirigido a mujeres con negocios en el sector industria manufacturera, de alimentos, textil, fabricación de equipo, productos metálicos, para el pago de proveedores, maquinaria, inventarios, logística, que les permita hacer crecer, fortalecer y profesionalizar sus negocios.

Para empresarias inscritas en el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF); mujeres dadas de alta como personas físicas con actividad empresarial; o personas morales en las que al menos el 51% del capital accionario sea propiedad de mujeres.

¿Qué requisitos necesitas?

Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (incluyendo Personas Físicas con Actividad Empresarial) que pertenezcan a mujeres y al sector industria que cuenten con el certificado del curso de NAFIN.

Personas morales, al menos el 51% del capital accionario, debe ser propiedad de personas físicas mujeres, al momento de la solicitud de crédito y debe cumplir con alguna de las siguientes condiciones:



La Presidencia del Consejo de Administración la ocupe una mujer y/o la mayoría de los miembros del Consejo de Administración sean mujeres y/o el Administrador Único sea mujer, al momento de la solicitud de crédito. (NAFIN, 2023)

¿Cómo obtenerlo?

Llenar el formulario de prospección.

Cumplir con las sesiones de diagnóstico, retroalimentación, asistencia técnica y curso de acceso al financiamiento.

Nafin envía certificado de capacitación y expediente crediticio al intermediario financiero, también ofrecen de manera gratuita sus programas de capacitación y asistencia técnica. En caso de cumplir con las políticas de intermediario financiero, recibe el financiamiento

Montos

- Monto: 5 millones de pesos
- Plazo de crédito: Hasta 36 meses para capital de trabajo y hasta 60 meses para activo fijo.

REFLEXIÓN

Consideramos importante que el Programa Mujeres Industria que apoya a las mujeres juega un papel importante en la economía del país, debido a que les brinda apoyo y asesoría mediante cursos. Cabe mencionar que las mujeres representan liderazgo y toma de decisiones, aportando diferentes perspectivas y enfoques, lo que puede impulsar innovación y creatividad en sus emprendimientos. Con este programa se busca promover el desarrollo de mujeres en las Pymes, lo que contribuye a la equidad de género y a la reducción de la brecha salarial, lo que fortalece la justicia social y económica, es decir puede brindar mayor empleo para invertir en su desarrollo, asegurando que las Pymes puedan aprovechar al máximo este recurso humano. Al igual deberían tener empresas asociadas que les den un pase o trabajo para desempeñar mejor sus conocimientos y sobre todo que los cursos que toman les sirva para que no les rechacen los créditos y puedan tener más fácil su financiamiento. En resumen, apoyar el desarrollo de las mujeres en Pymes no



solo es una cuestión de justicia y equidad, sino que también es una estrategia empresarial inteligente que puede llevar al crecimiento y éxito sostenido de las empresas.

DISCUSION

El objetivo de este trabajo fue analizar la importancia del programa Mujeres industria promovidos por NAFIN para saber cómo beneficio el desarrollo de las Pymes, gracias a la teoría del financiamiento hemos podido comprobar que toda actividad productiva requiere de inversión de recursos económicos, gracias al financiamiento tenemos que considerar otros aspectos de suma importancia como las tasas preferentes, tiempo de pago, recuperación y montos que también pueden impactar de manera positiva o negativa en el crecimiento de la empresa.

CONCLUSIONES

A pesar de todos los programas que ofrece NAFIN y otras organizaciones, concluimos que siguen existiendo muchos problemas que a la fecha no han cambiado, como lo son la falta de información o de requisitos hace que las Pymes no puedan desarrollarse y consolidarse como quisieran, si bien todos los requisitos que se exigen son por la razón de dar un financiamiento, existen métodos más arriesgados y que estas empresas prefieren tomar por las facilidades, lo cual no debería ser así, tomando como ejemplo el programa Mujeres Industria, el financiamiento busca integrarse conforme a los requerimientos de la sociedad y a las necesidades de las mujeres, sin embargo dicho programa aun es limitado ya que se requiere llegar a mas población que demanda recursos económicos para incentivar el adecuado desenvolvimiento de su empresa.

Para el otorgamiento de los créditos, se deberían hacer diagnósticos realistas de los problemas que enfrentan las Pymes que son manejadas por las mujeres, fomentar más cursos de capacitación para difundir asertivamente este tipo de programas, además de dar mayor difusión de los mismos.

BIBLIOGRAFÍA

Arbeláez, F. (2011). “Modelo de Markowitz y Modelo de Black-Litterman en la Optimización de Portafolios de Inversión”. *Tecnologías*, No.26, (Pag.71-88). Recuperado el 12 de septiembre 2024, de <http://www.scielo.org.com>.

Argandoña, A. (2013). *Irving Fisher: Un gran economista: Teoría del financiamiento (WP-1082)*. Iese.edu. Barcelona, España. Recuperado el 14 de agosto de 2024 de <https://media.iese.edu/research/pdfs/wp-1082.pdf>.

Berum, J. García, P. & Domengue. R. (2012). “Determinantes de la estructura de capital en la pequeña y mediana empresa familiar en México”, *Revista Contaduría y administración* vol. 57, (pág. 67-96). Recuperado el 10 de septiembre de 2024 de <https://www.redalyc.org/pdf/395/39523153004.pdf>

Cantillon, R. (2010). *Cantillon y sus contribuciones a la teoría monetaria*. Recuperado 4 de septiembre de 2024, de <https://www.libremercado.com>.

Cruz, D, & Méndez, M. (2007). *Los retos de las Pymes para consolidar el desarrollo económico de México*, Capitulo IV, 5 edición, vol. II. Biblioteca Digital - Universidad de Sonora. Recuperado 19 de agosto de 2024, de <http://www.bidi.uson.mx>.

Dávila C. K. (2021). “¿De dónde proviene el financiamiento de las Pymes?” *Vinculatégica EFAN*. Universidad Autónoma de Nuevo León, Vol. 2, Numero 7. (pág. 427–443). Recuperado el 15 de junio 20221, de <https://doi.org/10.29105/vtga7.1-113>.

Dávila, R. & García, G. (2020). “Hipótesis de Mercados Eficientes y estrategias de inversión en el MILA: 2014-2019”. *Revista Análisis económico*, vol.57 No.3 35(90), (Pag.67-90). Epub 15 de abril de 2021. Recuperado en 11 de septiembre de 2024, de <http://www.scielo.org.mx/scielo.com>.

Drimer, R, (2008). *Teoría del financiamiento, evaluación y aportes*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Programa de Doctorado (Tesis Doctoral 001501/1199 en Administración). Recuperado el 16 de marzo del 2024 <http://bibliotecadigital.econ.uba.com>.

Dussel, E. (2004). “Pequeña y mediana empresa en México: condiciones, relevancia en la economía y retos de política”. Ciudad de México, *Economía UNAM*, vol. 1, núm. 2, (pag.64-84). Recuperado el 06 de septiembre de 2024, de <http://www.scielo.org.mx>.



Fama, E. (1970). *Hipótesis de Mercado Eficiente. Estrategias de inversión*, Recuperado el 05 de septiembre de 2024 de <https://www.estrategiasdeinversion.com>.

Frydenberg J. (2004). “Estructura optima de capital: análisis de la teoría del trade-off entre patrimonio y deuda para minimizar el costo del capital (CPPC) y maximizar el valor de la empresa *MARKETCAP*, Vol. 1 (pág. 1138). Recuperado el 05 de septiembre de 2024, de <http://www.web.facpya.uanl.mx>.

INEGI (2024). *Estadísticas a propósito del día de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes)*, Comunicado de prensa núm. 383/24, Página 6/6, Recuperado el día 11 de septiembre de 2024, de <https://www.inegi.org.mx>.

Jaha, S. & Papageorgiou, C. (2014). “¿Que es la economía keynesiana?” Finanzas y desarrollo: publicación trimestral del *Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial*, Vol. 51, No.3 2014, (Pág. 53-54), Vuelta a lo esencial. Recuperado 13 de agosto de 2024, de <https://www.imf.org.com>.

Keynes, J (1930). “¿Que es la economía keynesiana?”, revista *Vuelta a lo esencial*, Vol. 51, No. 3 , (pag. 53), Recuperado el 11 de septiembre de 2024, de <https://www.imf.org.com>.

Konfio (2023). “El emprendimiento femenino en México: crecimiento, desafíos y oportunidades”, Recuperado el 23 de septiembre de 2024 de <https://konfio.mx/tips/gestion-del-negocio/el-emprendimiento-femenino-en-mexico-crecimiento-desafios-y-oportunidades/>

Konfio (2024). “Mujeres emprendedoras en México: datos y retos”, Recuperado el 23 de Septiembre de 2024 de <https://konfio.mx/tips/soluciones-financieras/creditos/mujeres-emprendedoras-en-mexico-datos-y-retos/>

Lizarazo, C. (2022). *Las pymes en México: retos e importancia*. Recuperado el 14 de agosto del 2023, conekta.com; conekta. <https://www.conekta.com>.

Medina, A. (2003). “Aplicación de la teoría del portafolio en el mercado accionario colombiano”. Revista *Cuadernos de Economía*, 22(39), 129-168. Versión impresa ISSN 0121-4772. Recuperado el 10 de septiembre de 2024, de <http://www.scielo.org.co/scielo.com>.

Merton, R. (1997). *Contribuciones a la Economía y las Finanzas Internacionales*, Instituto de Tecnología de Massachusetts, Estados Unidos. Direccion de contro escolar UMSNH: Recuperado el 11 de Septiembre de 2017, <https://www.dce.umich.mx>.

Meza, R. (2023). “Gobierno redistribuirá apoyo a MiPymes en el 2024”. *El economista*. Recuperado el 12 de agosto 2024 de <https://www.eleconomista.com.mx>.



Modigliani, M. (1958). “Estructura de capital: revisión de la literatura y propuesta de investigación”. Centro de estudio de contabilidad internacional. No. 49, (Pág. 1-16). Facultad de Ciencias Económicas UNLP, Recuperado el 19 de octubre del 2019 de <https://www.econo.unlp.edu.com>.

Montoya, Y. (2018). *Determinantes de la estructura de capital para decisiones de financiamiento en la pequeña y mediana empresa. Culiacán de Rosales, Sinaloa; México. Estudio multicaso*. Universidad Autónoma de Sinaloa, Dirección General De Investigación Y Posgrado. Recuperado el 12 de mayo 2024 de <https://mae.posgrado.fca.uas.edu.mx.pdf>.

NAFIN (2023a). “Presentan Nafin y Bancomext Programa de Apoyo para Mujeres Empresarias”, Gobierno de México, Recuperado el 23 de septiembre de 2024 de <https://www.gob.mx/nafin/prensa/presentan-nafin-y-bancomext-programa-de-apoyo-para-mujeres-empresarias>.

NAFIN (2023b). “Mujeres Industria”, Gobierno de México, Recuperado el 23 de septiembre de 2024 de <https://www.nafin.com/portalfnf/content/financiamiento/mujerEsindustria.html>

NAFIN (2023c). NAFIN informe 2023, pág. 14. Recuperado el día 11 de septiembre de 2024, de <https://www.nafin.com>.

Paredes, V. & García, G. (2001). *Programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en México, 1995-2000*. Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile, Cepal.org. Edición número 115, No. de venta: S.01. II. G.177. Recuperado el 9 de agosto del 2004, de <https://repositorio.cepal.org.com>

Saavedra M.L. (2019). “Fuentes de financiamiento para las MiPymes en México”. *Revista excelencia administrativa*, vol. 2, número 2, página 113-139. Researchgate. Recuperado 19 de agosto de 2024, de <https://www.uv.mx/iesca/files/2018/11/16ca201801.pdf>.

Tobin, J.(2012). *Economistas notable:James Tobin*, El Blog Del Salmón, Recuperado el 9 de octubre de 2012. De <https://www.elblogsalmon.com>.

Weston F, & Brigham E. (1970). *Estructura óptima de capital: análisis de la teoría del trade-off entre patrimonio y deuda para minimizar el costo de capital (CPPC) y maximizar el valor de la empresa (MARKEPCAT)*. Versión impresa ISSN: 2448-5101, Vol 1, Universidad Autonoma de Nuevo Leon, Recuperado el 05 de septiembre de 2024, de <http://www.web.facpya.uanl.mx>.



Williams, J. (1938). “Evolución de la teoría financiera en el siglo XX”, *Revista Ecos de Economía*, vol. 12, No. 27, (pág. 151), Universidad EAFIT Colombia, Recuperado el 11 de septiembre de 2024, de <https://www.redalyc.org/pdf/3290/329027263004.pdf>

Zepeda, M. & Montes, O. (2023). “Fuentes de financiamiento para personas emprendedoras en México”. En Venegas Herrera, María Amparo del Carmen; Amparo Tello, Dagoberto y Martínez Pellegrini, Sarah Eva [Coordinado.] *Ordenamiento territorial. Teorías y políticas con inclusión, innovación social y sostenibilidad: Vol. IV* (pp. 471–490). UNAM-AMECIDER. Recuperado el 9 de Agosto 2024 de <http://ru.iiec.unam.mx/id/eprint/6220>.

**CRECIMIENTO DE LAS PYMES EN MÉXICO DURANTE EL PERÍODO 2012-
2018: ANÁLISIS DEL INADEM**

**GROWTH OF SMES IN MEXICO DURING THE PERIOD 2012-2018: ANALYSIS
BY INADEM**

Bernardo Isidoro Daniel¹

Xochicale Mora Saul

RESUMEN

El objetivo de esta investigación es analizar el papel del Instituto Nacional del Emprendedor, para impulsar el crecimiento de las Pymes y reflexionar si este logró las expectativas y alcanzó las metas que se propusieron al iniciar esta política pública durante el sexenio de Enrique Peña Nieto. Por medio del método de estudio de caso, se llevó a cabo la presente investigación, ya que se recabo información de los apoyos que otorgaba el Instituto Nacional del Emprendedor para apoyar a las Pymes alrededor de todo el país, centrándonos en estadísticas y datos provenientes de este Instituto y de otros autores que han escrito sobre el tema. En conclusión, el sexenio de Enrique Peña Nieto fue un periodo de importantes y constantes desafíos y oportunidades para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México. Aunque se implementaron políticas y programas para aumentar y ayudar el crecimiento y la competitividad, como el programa de Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), también se enfrentaron numerosos obstáculos como la desigualdad económica, la corrupción y la inestabilidad política.

Palabras Claves: Pymes, gobierno, créditos

¹ Alumnos de la Carrera de Comercio Internacional de la Universidad Autónoma del Estado de México.



ABSTRACT

The objective of this research is to analyze the role of the National Institute for Entrepreneurship in promoting the growth of SMEs and to reflect on whether it met the expectations and achieved the goals set when initiating this public policy during Enrique Peña Nieto's six-year term. This research was conducted using a case study method, gathering information on the support provided by the National Institute for Entrepreneurship to SMEs across the country. We focused on statistics and data from this Institute and other authors who have written on the subject. In conclusion, Enrique Peña Nieto's six-year term was a period of significant and constant challenges and opportunities for micro, small, and medium-sized enterprises in Mexico. Although policies and programs were implemented to increase and support growth and competitiveness, such as the National Institute for Entrepreneurship (INADEM) program, numerous obstacles were also faced, such as economic inequality, corruption, and political instability.

Keys Words: Smes, credits, government

Fecha de envío: 05/06/2024

Fecha de aprobación: 10/11/2024

Fecha de publicación: 01/05/2025

INTRODUCCIÓN

Con el paso de los años hemos visto que las Pymes son parte fundamental de la economía de nuestro país, es por lo que dentro de esta ponencia hemos recopilado una serie de datos, los cuales analizaremos para dar nuestra opinión acerca del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), el cual fue creado durante el sexenio del presidente Enrique Peña Nieto buscando apoyar a las pequeñas y medianas empresas (Pymes) y emprendedores del país, para finalmente ver si este fue bien implementado o por su parte solo sirvió para un cierto porcentaje de personas alrededor del país en ese periodo.

El objetivo de esta investigación es analizar el papel del Instituto Nacional del Emprendedor, para impulsar el crecimiento de las Pymes y reflexionar si este logró las



expectativas y si alcanzó las metas que se propusieron al iniciar esta política pública durante el sexenio de Enrique Peña Nieto.

En este trabajo aplicamos el método de estudio de caso, debido a que gracias a este recabamos información acerca del Instituto Nacional del Emprendedor que buscaba apoyar a las Pymes alrededor de todo el país, centrándonos en estadísticas y datos provenientes de este Instituto y de otros autores que han escrito sobre el tema.

Para el planteamiento del problema, consideramos que durante el sexenio de Enrique Peña Nieto (2012-2018), las (Pymes) en México enfrentaron múltiples desafíos que obstaculizaron su crecimiento y desarrollo. A pesar de que las Pymes representan más del 90% de las empresas en México y generan cerca del 50% del empleo formal, enfrentaron dificultades para acceder a financiamiento, mejorar su productividad y competir en mercados globales.

Ante lo cual la hipótesis de trabajo es; que las políticas gubernamentales deben tener más difusión, capacitación y acceso a financiamiento, esto para ayudar a que las Pymes no se queden estancadas y puedan lograr un buen desarrollo y poder competir en el mercado, así como reducir los trámites burocráticos gubernamentales, para que las Pymes puedan tener un mayor crecimiento económico, lo cual ayudaría en gran parte en la generación de empleos y capital que se invierta en la economía del país.

El trabajo está estructurado con seis apartados, iniciando con la presentación del estado del arte donde se analizaron las aportaciones de autores que han investigado sobre el tema de las Pymes durante los años 2012-2018. Posteriormente tendremos la Teoría que se va a implementar dentro de esta investigación que sería la Teoría de las políticas públicas, analizando cual fue su origen y como fue evolucionando con el desarrollo del tiempo. A continuación, damos un panorama general de las Pymes durante el sexenio de Enrique Peña Nieto, para después hablar específicamente en un apartado sobre el Instituto Nacional del Emprendedor, donde detallaremos que funciones tenía el instituto, sus objetivos, los montos implementados en los apoyos otorgados a las personas, sus requisitos para poder acceder a la ayuda de este instituto y sus resultados a finales del sexenio. En el apartado de discusión, retomamos el objetivo inicial de la investigación para confrontarla con la teoría de las políticas públicas y finalizamos con una conclusión en la cual damos nuestro punto de vista sobre este Instituto.



ESTADO DEL ARTE

En la tesis “Apoyos gubernamentales no bancarios como medio alternativo de financiamiento para micro y pequeñas empresas” de Muñoz (2014), tiene como objetivo investigar las diversas fuentes de financiamiento gubernamental y su distribución a los gobiernos estatales a través de la Secretaría de Economía. Igualmente, este estudio busca entender por qué los empresarios no aprovechan los fondos y que tan informados están sobre su existencia y acceso. La metodología que uso Muñoz en esta tesis es de tipo cuantitativo descriptivo-explicativo, porque se llevaron a cabo sondeos para así saber las opiniones de los empresarios encuestados. Ofrece una recopilación de antecedentes y conceptos relevantes que ayudan a afirmar el estudio, esto lo hace citando a diversos autores que nos hablan sobre el financiamiento. También hace uso del marco referencial ya que retoma el marco legal del sistema financiero mexicano, las leyes que controlan al sistema, sus artículos, integrantes y los fideicomisos públicos. Concluye su trabajo señalando los resultados de este estudio y revela que las micro, pequeñas y medianas empresas recurren principalmente a sus propios ahorros para financiarse, en lugar de solicitar créditos en la banca comercial o en el gobierno estatal. Además, se encontró que los empresarios tienen un conocimiento limitado sobre los programas ofrecidos por la Secretaría de Desarrollo Económico.

En la tesis “El papel del gobierno corporativo para el crecimiento económico de las Pymes en México”, de Loza (2017), se plantea como objetivo estudiar como las pequeñas y medianas empresas pueden mejorar su gobierno corporativo, ya que el mayor problema que han enfrentado las Pymes mexicanas es la globalización, esto genero el cierre de muchas empresas, y aunque fueron, son y serán una base fundamental en la economía del país, estas no contaron con el apoyo financiero, ni asesoría empresarial. Loza uso el método cuantitativo para su análisis ya que de acuerdo con el INEGI las Pymes generaron el 52% del PIB además del 72% del empleo en el país. Esta tesis utiliza la teoría del desarrollo económico local, ya que se centra en como las políticas públicas y las iniciativas locales intentaron fomentar el crecimiento económico y la competitividad de las Pymes. Concluye su trabajo señalando que las pequeñas y empresas creadas tienen un corto lapso de vida, porque no cuentan con el suficiente apoyo por parte del gobierno, esto es diferente a las medianas y grandes empresas, ya que estas, si cuentan con la asesoría necesario para poder tener un desarrollo estratégico.



Por su parte, Sandoval (2018) en su tesis “Planeación estratégica, éxito y fracaso en Pymes”, indica como objetivo investigar cómo el Balanced Scorecard (BSC) interpreta los objetivos organizacionales en datos cuantificables, así como exponer los obstáculos y elementos que impiden el éxito de la planificación estratégica en las Pymes mexicanas. La metodología que utiliza Sandoval en su tesis es cuantitativa y cualitativa, ya que usa la recopilación y selección de datos adquiridos en libros y revistas de administración, así como datos proporcionados por el INEGI. Utiliza la planeación estratégica como marco teórico, para explicar cómo aplicar medidas correctivas a las empresas y evitar el fracaso empresarial como un fenómeno económico frecuente en las Pymes que puede ser prevenido mediante medidas guiadas por señales e indicadores claves específicamente diseñados para cada organización. Concluye su trabajo haciendo énfasis al objetivo y como su trabajo buscaba proponer el uso de la planeación estratégica en las Pymes mexicanas con dos conclusiones; la primera se trata de las relacionadas con la planeación estratégica y la segunda conclusión nos habla de aquellas que se emplean en las Pymes en México. Ambas conclusiones están de acuerdo en destacar la importancia de que la dirección general, los líderes clave o el propietario de la empresa se comprometan con un plan estratégico que oriente las acciones, defina la visión y la misión, y establezca los objetivos, metas y estrategias para alcanzar el éxito

De esta manera, Rodríguez (2019) en su tesis “Fondos Nacionales para Emprendedores en México: Razones de ser y su Eficacia”, tiene como objetivo analizar si los programas y fondos económicos del INADEM para emprendedores y Pymes en Mexicali, Baja California, alcanzaron los resultados deseados, ya que desempeñaron un papel sumamente importante para el crecimiento económico y la creación de nuevos empleos, pues las Pymes generaron el 60% del empleo. La metodología que uso el autor para esta tesis fue descriptiva, no experimental, porque estudio y detallo el impacto del INADEM en las empresas que han recibido apoyo. La metodología fue mixta, combinando entrevistas con los propietarios de empresas que han sido beneficiados por el INADEM, con la observación de las actividades que han implementado con los recursos recibidos. Rodríguez hace uso de conceptos básicos de que es un emprendedor y cuál es el propósito que tiene, sobre todo en la población mexicana, ya que un gran número de jóvenes están dispuestos a iniciar un negocio propio, pero no todos están informados adecuadamente y desafortunadamente



fracasan debido a tres factores muy importantes los cuales son el monopolio, el gobierno y el financiamiento, y precisamente es en este punto en el que el autor hace énfasis ya que menciona al organismo INADEM y cómo podía ayudar a los jóvenes. Concluye su trabajo diciendo que entre 2015 y 2018, el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) alcanzó sus objetivos principales, que se centraron en impulsar y desarrollar la cultura emprendedora en México. Esto se vio reflejado en el creciente número de emprendedores registrados como beneficiarios del INADEM. Sin duda alguna, el Instituto representó una iniciativa valiosa para las futuras generaciones de emprendedores, dándoles apoyo y recursos para fomentar su crecimiento y éxito.

En la tesis “El financiamiento público para las microempresas en México: una perspectiva desde el Fondo Nacional Emprendedor”, de Palestina (2019), se tiene como objetivo principal analizar las políticas públicas que se han ido implementando en México por parte del gobierno en apoyo a las Pymes centrándose en el Fondo Nacional Emprendedor (FNE). Para esto hace uso del método cuantitativo que se encarga de la recolección, análisis y comprensión de datos adquiridos gracias a distintos organismos. Hace uso de datos provenientes de instituciones públicas de México para analizar los datos del FNE como apoyos a Pymes, fondos recaudados y en que se usaron, así como las entidades más apoyadas por año durante el sexenio de Peña Nieto, por otra parte, usa el método cualitativo mediante la entrevista a cuatro personas de las cuales una de ellas fue beneficiario del FNE y las otras tres trabajaron dentro del INADEM o instituciones que buscaban apoyar las Pymes mexicanas. Hace uso de la teoría de la Jerarquía, y nos da a conocer el creador de esta, así como los que la impulsaron, usa esta teoría para compararlas con la forma en que otras personas pensaban acerca del crecimiento de las Pymes. Concluye diciendo que, aunque las Pymes son en gran parte las principales generadoras de riqueza y PIB dentro del país, muchas veces no cuentan con el dinero para impulsarse y es ahí donde el gobierno debería buscar apoyarlas, pero de buena manera, no solo darles dinero sino también asesoría.

Zepeda (2021) en su Tesis “Los diferentes tipos de financiamiento y asesoría que existen para las Pymes y su evolución de 2010 a 2017”, resalta como objetivo analizar las maneras en que el gobierno de México apoyaba a las Pymes, esto mediante la creación de Institutos u órganos derivados de estos. Hace uso de la metodología cualitativa durante su tesis, recopilando información de distintas fuentes para la comprobación de su idea inicial,



así mismo retoma las ideas de algunas personas las cuales se centran en la organización de empresas y procesos para reforzar lo que investigó y ampliar su punto de vista. Su marco teórico está ligado con la micro y macroeconomía para poder analizar la información recolectada. Finalmente concluye en que si bien las Pymes representan gran parte del ingreso de nuestro país muchas veces los bancos tienen grandes tasas de interés a la hora de prestar dinero a personas que quieren emprender, asimismo el gobierno busca ayudar a que más Pymes se desarrollen, para así contribuir con el país.

Moreno (2021) en su tesis “El Fondo Nacional Emprendedor y su Impacto en el Desarrollo Empresarial, 2013-2018”, toma como objetivo principal analizar el presupuesto dado por parte del gobierno de Enrique Peña Nieto al Fondo Nacional Emprendedor (FNE), ya que este fondo buscaba fomentar la creación de nuevas Pymes, así mismo aborda el INADEM puesto que es el órgano público que ayudó al FNE. Su metodología usada es de tipo cuantitativa gracias a la cual puede hacer una recolección minuciosa de datos para comprobar su hipótesis inicial. Parte de que el Fondo Nacional de Emprendedores tuvo poco impacto en la productividad de las Pymes en México durante los años 2013-2018, para finalmente dar unas propuestas propias de cómo se pudieron invertir los recursos destinados a este Fondo. Las principales teorías que usó durante su tesis fueron el gasto público y su relación que este podía tener con el desarrollo empresarial, ya que su idea principal era conocer si los recursos dados por el gobierno durante el año 2013-2018 fueron bien usados. Al final llegó a la conclusión de que el Fondo Nacional de Emprendedores recibió por parte del gobierno la cantidad de recursos más grande jamás invertida en años, esto para buscar apoyar a las empresas que estaban desarrollándose por primera vez, pero lo malo es que muchos de estos recursos no se ocuparon por completo porque algunas empresas no cumplían con los requisitos pedidos por el Fondo.

Por su parte Mejía (2023) en su tesis “Política de apoyo al emprendimiento en México por parte del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), durante 2013-2018. Un análisis desde el enfoque de coherencia interna de políticas”, busca explicar cómo es que las políticas públicas impuestas por los gobiernos a lo largo de los años han ido cambiando para buscar apoyar a los habitantes de México, esto lo hace analizando el desempeño que tuvo el INADEM durante el Sexenio de Peña Nieto. Para la realización de su tesis aplicó el método analítico y descriptivo, ayudándose de la creación de preguntas iniciales, las cuales le dieron



un enfoque más certero de lo que quería hacer para que después de contestar estas preguntas pudiera hacer un análisis detallado de las problemáticas y trabas que sufrieron las Pymes durante el sexenio de Peña Nieto y como este afecto o beneficio al país. Hace uso de la teoría de las políticas públicas, ya que le ayuda a ver desde un enfoque diferente si el Instituto Nacional del Emprendedor logró lo prometido durante el sexenio de Peña Nieto o se administró de mala manera el programa, ya que su idea principal es que está bien que el gobierno implemente programas que apoyen a las Pymes pero a su vez que estos sean bien utilizados y no solo crear por crear. Al final concluye diciendo que una parte fundamental del desarrollo de un país como lo es México serían sus empresas que nacen día con día y que es deber del gobierno cuidar de ellas para que estas logren llegar a cumplir sus metas y así generar más dinero y trabajos, por otra parte, recalca que si bien el INADEM no cumplió con todos los planes que tenían al iniciar se apoyó de gran manera a muchos emprendimientos durante el periodo de Peña Nieto.

TEORÍA DE POLÍTICAS PUBLICAS

Las políticas públicas se refieren a los proyectos y programas que el estado lleva a cabo para mejorar la calidad de vida de la sociedad y fomentar el desarrollo de la sociedad. Estas acciones son de interés público y son promovidas por el gobierno, para beneficiar a toda la población. En términos específicos, las políticas públicas se centran en una variedad de intervenciones estatales implementadas para satisfacer las demandas y desafíos sociales como la salud, educación, cultura, crecimiento económico, gobernabilidad entre otros. Las prioridades gubernamentales se centran en áreas específicas como:

- Salud pública y educación
- Empleo y desarrollo social
- Vivienda y planificación urbana
- Energía e infraestructura

La creación de políticas públicas es un componente esencial de la labor del estado y los gobiernos. En el contexto de la democracia como forma de gobierno, se requiere que los



gobernantes asuman la obligación de desarrollar respuestas concretas y efectivas para satisfacer las necesidades, demandas y prioridades de la población

Por razones ya mencionadas se decidió que la teoría implementada dentro de esta ponencia será la teoría de políticas públicas, esto para poder analizar las políticas implementadas durante el sexenio 2012-2018, mediante esta teoría podemos comprender como las políticas públicas han alcanzado sus objetivos planteados o el caso contrario saber si fueron un fracaso.

Origen

Simon (1947) en su trabajo "Administrative Behavior: A Study of Decision-making Processes in Administrative Organization" señaló que los responsables de tomar decisiones (como los creadores de políticas) enfrentan limitaciones que les impiden optimizar los resultados, ya que están sujetos a restricciones en su comprensión y acceso a la información. Simon también analizó la forma en que se deben tomar decisiones en organizaciones económicas de gran escala y complejidad, como empresas públicas y multinacionales. Este enfoque influyó en la forma en la que se diseñan y evalúan las políticas públicas. Simon también desarrolló y formuló un marco teórico para abordar los desafíos humanos, sugirió que la toma de decisiones debe ser estudiada con modelos informáticos que simulen el pensamiento humano

Lasswell (1951) a quien se le atribuye el estudio de las Políticas Públicas resalta la importancia de utilizar datos estadísticos en la formulación y aplicación de políticas gubernamentales más eficaces. Según este autor, el gobierno necesitaba ampliar su comprensión y contar con instrumentos más especializados para optimizar el proceso de toma de decisiones. Sostenía que las Ciencias Sociales se encontraban divididas y que para enfrentar de manera eficiente los complejos y crecientes retos públicos era necesario adoptar un enfoque más interdisciplinario en el ámbito político. También introdujo el concepto de "ciencias de las políticas" durante los años cincuenta, esta perspectiva tuvo un impacto significativo en la primera etapa de transformaciones del sector público en países como Estados Unidos, Gran Bretaña y Francia. Además, Lasswell estableció una distinción entre la investigación de políticas públicas y el estudio de la política como fenómeno, se enfocó en



la comprensión del estudio del poder y los procesos de tomas de decisiones. Su contribución sigue siendo vigente hasta el día de hoy en el ámbito del análisis de las políticas, aunque algunos expertos creen que su influencia no podría estar siendo aprovechada.

Por su parte Lindblom (1959) publicó un artículo llamado “The Science of Muddling Through”, donde propuso una metodología original para así comprender las políticas públicas como procesos de decisiones y resultados, también reconoció que los conflictos de intereses, las fricciones y las distintas lógicas organizativas influyen constantemente en el proceso de tomar decisiones. Lindblom planteaba que los responsables de la toma de decisiones políticas suelen inclinarse por soluciones que implican modificaciones modestas en las políticas existentes, en lugar de promover cambios drásticos. Su postura se basaba en la idea de que es mucho más viable, realista y manejable las políticas públicas, cuando tomas en cuenta las limitaciones de tiempo, información y recursos que enfrentan los responsables de diseñar políticas. Lindblom también resaltó la importancia de la interacción y confrontación entre diversos grupos de interés, actores políticos en el proceso de políticas públicas. También es considerado uno de los principales exponentes en el estudio de las políticas públicas, ha sido una figura influyente para muchos otros autores e investigadores en este campo.

Desarrollo

Aguilar (1993) en el libro “Problemas públicos y agenda de gobierno, México” dice que es fundamental para comprender la evolución de las políticas públicas en México, considerar las transformaciones significativas que ha experimentado el sistema político en los últimos años. También nos ofrece un enfoque teórico y práctico para examinar todos los procesos de definición de prioridades gubernamentales y la administración de problemas públicos en un entorno de cambio constante. En este trabajo se aborda como se configura el programa de acción del gobierno y el proceso a través del cual los problemas sociales adquieren visibilidad y se convierten en prioridades políticas. Esta obra se centra en diversos aspectos clave:

- Definición de problemas públicos: se analiza como las problemáticas son interpretadas y definidas como construcciones sociales.



- Interacción entre agendas: se investiga la interacción entre los temas que preocupan a la sociedad y los asuntos que se convierten en prioridades políticas
- Proceso de toma de decisiones: el libro examina como los gobiernos identificación y define los problemas que requieren atención y como generan alternativas para su resolución

Por otra parte, Méndez (1993) publica el libro “La política pública como variable dependiente: hacia un análisis más integral de las políticas públicas”, donde nos dice que una política pública se compone de un conjunto de acciones interrelacionadas que, siguiendo una estrategia específica, se desarrollan en una secuencia determinada y con asignación de recursos. Estas acciones tienen como objetivo cumplir metas establecidas por el Estado, basadas en un diagnóstico, y están dirigidas a resolver problemas o proporcionar bienes públicos. En su trabajo ofrece una visión novedosa en el estudio de las políticas públicas, en lugar de considerar las políticas públicas solo como una herramienta creada e implementada para alcanzar ciertos objetivos predeterminados, Méndez propone verlas y analizarlas como un elemento que puede ser influido por múltiples factores, tanto internos como externos

Parsons (1995) en el libro titulado "Public Policy: An Introduction to the Theory and Practice of Policy Analysis", analiza las políticas desde una perspectiva crítica, considerando los valores, intereses y poderes involucrados en el proceso de toma de decisiones. Su método de investigación fue crítico y analítico mostrando la influencia significativa que tienen las políticas públicas en las empresas. En su obra, Parsons examina los conceptos y marcos teóricos que sustentan el análisis de las políticas públicas, que incluyen los modelos de decisión y las teorías que explican la configuración de la agenda política. Así mismo este autor nos provee de 7 etapas para así dar un contexto en el que se pueda usar, una o más marcos analíticos para así encontrar posibles explicaciones para los problemas considerados por el público.

1. Surgimiento del problema: En esta primera etapa se identifica la problemática que requiere una intervención por parte del gobierno. El problema se detecta por los ciudadanos, medios de comunicación o funcionarios públicos
2. Definición del problema: En esta etapa se especifica y se define el problema, identificando cada uno de sus orígenes y efectos. Esta etapa es muy importante para poder comprender el problema y así asegurar una solución clara y concisa



3. Identificación del problema: Se analizan diferentes escenarios o planes estratégicos para resolver el problema. Esto puede incluir la consulta con especialistas, la revisión de antecedentes y la evaluación de las posibles soluciones

4. Evaluación de opciones: Estudio en donde se analizan las propuestas identificadas, examinando sus ventajas, desventajas, inconvenientes y posibles repercusiones. Esta evaluación nos permite identificar la opción más conveniente

5. Selección de una opción más política: Este punto se trata sobre la elección de la mejor alternativa basada en la evaluación previa. Esta decisión puede verse influenciada por las influencias políticas, económicas y sociales

6. Implementación: Aplicación de la política elegida, esto implica la distribución de recursos, la cooperación de diferentes organismos y el seguimiento de implementación

7. Evaluación: Seguimiento y análisis de los resultados de la política implementada para determinar su éxito y eficacia. Esta fase puede llevar correcciones o modificaciones en la política si es necesario

Concluye diciendo que también las cuestiones morales y éticas rodean las políticas públicas, por lo que es necesario considerar como equilibrar los intereses rivales y los principios en el proceso de diseño de políticas.

Vigencia

Howlett (2011) publica el libro “Designing Public Policies”, donde nos presenta una perspectiva completa sobre la creación de políticas públicas, engloba desde los fundamentos y herramientas hasta el proceso de diseño y evaluación. Howlett nos brinda una guía práctica para que se puedan elaborar políticas eficaces, enfatizando la relevancia de tener en cuenta los contextos y actores implicados. Howlett analiza los fundamentos teóricos que sustentan el diseño de políticas públicas, destaca las ideas y teorías que impulsan la elaboración de las políticas exitosas. También estudia los criterios clave que se deben evaluar al crear políticas, como la consistencia, congruencia, durabilidad, factibilidad, entre otras.

Corzo (2020) en su libro “Diseño de Políticas Públicas”, propone que las acciones de política pública tengan dos importantes características.

1. Buscar objetivos de interés público



2. Ser resultado de un proceso de investigación

Señala que las políticas públicas sean intervenciones dirigidas que aborden con precisión los problemas que se intentan solucionar, asegurando una asignación óptima de los recursos públicos y que así se pueda garantizar un impacto efectivo y duradero. También sugiere que se incorporen las opiniones y perspectivas de los ciudadanos, especialmente de aquellos que son más afectados por el problema público. Esto va a fomentar la inclusión y participación de la sociedad en la búsqueda de soluciones a los problemas públicos. Finalmente, Corzo utiliza el compromiso de las políticas públicas como un medio para impulsar cambios beneficiosos en la sociedad

Por otra parte, Méndez (2020) presenta su libro “Políticas Públicas: Enfoque Estratégico para América Latina”, el diseño, implementación y evaluación de las políticas públicas en toda América Latina. También nos ofrece una visión teórica y práctica sobre la política pública, centrada en las experiencias y características específicas de América Latina. En este trabajo Méndez nos ofrece diversos puntos clave para la formulación y ejecución de políticas públicas en la región.

- **Análisis Contextual:** Destaca la necesidad de analizar el entorno político, económico y social único de cada nación latinoamericana. Esto implica tomar en cuenta las características culturales y las estructuras de poder que afectan la aplicación de políticas gubernamentales

- **Participación ciudadana:** Fomenta la integración de la ciudadanía en el proceso de creación de políticas, esto fortalece su credibilidad y asegura que las soluciones implementadas sean más efectivas con las necesidades

- **Innovación y adaptabilidad:** Méndez destaca el enfoque innovador en la formulación de políticas. Las soluciones deben ser lo suficientemente versátiles como para ajustarse y adaptarse a los cambios en el entorno y a los nuevos datos que puedan aparecer

- **Evaluación y monitoreo continuo:** Destaca la importancia de implementar herramientas de supervisión y evaluación continua desde el principio de la ejecución de las políticas. Esto permite realizar cambios estratégicos y precisos para potenciar el éxito y la eficacia de las medidas adoptadas

- **Colaboración interinstitucional:** Promueve la alianza entre diferentes niveles de gobierno y entre el sector público privado. La cooperación interinstitucional es clave para



enfrentar y resolver problemas complejos que necesitan una estrategia coordinada. Su enfoque incluye desde la identificación y diagnóstico de problemas públicos hasta la formulación, implementación y evaluación de políticas.

PANORAMA GENERAL PYMES

Podemos catalogar a las Pymes como micro, pequeñas y medianas empresas, esto va de acuerdo con el número de colaboradores con los que cuenta la empresa, así como el ingreso de capital anual que generan.

CUADRO NO: 1. ESTRATIFICACIÓN DE LAS PYMES

Estratificación				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	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		235



	Servicios	Desde 51 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

Fuente: Diario Oficial de la Nación, 2009

Así mismo, las Pymes en México son parte fundamental dentro de la economía, puesto que son una buena fuente creadora de empleos generando del 60 al 70% de estos y aportando con el 50% del Producto Interno Bruto (PIB) a nivel Mundial (Alberto, 2023). Con esto en mente se puede decir que sin la ayuda de las Pymes este país tendría dificultades para desarrollarse y seguir compitiendo por entrar a mercados globales es por eso que el gobierno tiene la obligación de apoyar a estas Pymes para poder seguir impulsando la economía del país.

Durante el sexenio de Enrique Peña Nieto se buscaba beneficiar a las Pymes mediante la implementación del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), el cual fue el organismo más destacado durante su mandato, esto en apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, este Instituto era un órgano descentralizado de la Secretaría de Economía de México.

Así mismo durante el año 2014 en el país existían 5 millones 654 mil 421 de empresas, reflejando un aumento del 9.2% respecto a los censos realizados durante el año 2009 (Zepeda, 2021:15), esto nos dice que las Pymes tuvieron un aumento significativo durante 3 años.

Es por eso, que optamos por analizar este instituto para así conocer cómo se buscaba beneficiar a las Pymes durante el año 2012-2018 y determinar si su implementación durante el mandato de Enrique Peña Nieto fue usada de buena manera.



INSTITUTO NACIONAL DEL EMPRENDEDOR (INADEM)

Origen

Mediante decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 14 de enero de 2013, se creó el Instituto Nacional del Emprendedor como un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de economía (Guajardo, 2013) esto para dar continuidad a las políticas públicas implementadas en sexenios anteriores y buscar renovar la manera en la cual se apoyaban a las Pymes en el país.

De este órgano público se derivan otros, tales como el Fondo Nacional del Emprendedor, el cual fue creado en 2014 gracias a la combinación del Fondo Pyme y el Fondo Emprendedor, el cual era un fondo proveniente de dinero público que buscaba beneficiar a Pymes de todo México siendo reconocido como el Fondo más grande creado y proporcionado por el gobierno en los últimos años (Palestina, 2019: p 41).

Al llevar a cabo las “Semanas Nacionales del Emprendedor”, se pretendía incentivar a las Pymes de México a competir para poder conseguir el apoyo de empresas tanto extranjeras como nacionales, para poder llegar a competir en mercados internacionales y llegar a más personas, esto gracias a establecer alianzas o Networking (Mejía, 2023: 74-75).

Con esto nos podemos dar cuenta que la idea de implementar el INADEM era buena en un principio, pero por falta de divulgación y apoyo continuo a las Pymes no se logró llegar a resultados concretos, teniendo muchas irregularidades con el paso de los años.

Objetivo

Se podría decir que de acuerdo con el Gobierno de México (2016) el Instituto Nacional del Emprendedor INADEM tenía como objetivo fomentar la cultura emprendedora, impulsar el emprendimiento social verde y de alto impacto; fomentar la innovación; mejorar las condiciones de acceso al financiamiento; insertar con éxito a las Pymes en las cadenas de proveeduría; apoyarlas en los procesos de internacionalización; y eliminar las barreras para que las mujeres emprendan con éxito.



Esto nos da una idea de que este Instituto gracias a palabras del Gobierno de México durante el sexenio de Enrique Peña Nieto buscaba apoyar de buena manera a las Pymes de México, pero este Instituto no solo planteaba eso, sino también quería destacar la participación de las mujeres dentro de la creación de Pymes.

Cualquier gobierno busca llegar a todas las personas para poder apoyarlas y es gracias a esto que se plantea conectar con las personas, esto debido a los objetivos que tenían con este Instituto puesto que pretendían ayudar a todos para hacer crecer la economía de todas las familias mexicanas, así como la del país en general.

Montos

Para el apoyo a este instituto, el gobierno de Enrique Peña Nieto destino diferentes montos de dinero durante el periodo del 2013-2018, contando con un presupuesto de 33,940 millones de pesos durante sus 5 años de operación, esto con un aproximado de 4,000 millones de presupuesto anual, el cual fue disminuyendo con el paso del tiempo llegando a tener en el año 2019 un presupuesto de 1,000 millones.

Por otra parte gracias a una auditoría realizada en 2018 se pudo llegar a saber que en la revisión de las Cuentas Públicas de 2017 y 2016 se practicaron dos auditorías al FNE, en las cuales se revisó el ejercicio de los recursos en el capítulo de subsidios otorgados por el INADEM para convocatorias de apoyos y para desastres naturales; como resultado de dichas auditorías se determinaron algunas debilidades, tales como falta de comprobación por 188,843.2 miles de pesos que demuestre que 32 proyectos de la categoría 1.1 Desarrollo de Redes y Cadenas Globales de Valor, así como 42 proyectos por un importe de 93,138.6 miles de pesos correspondientes a la categoría 3.3 Impulso a Emprendimientos de Alto Impacto, se encuentran ejercidos o, en su caso, disponibles en las cuentas bancarias a nombre de los beneficiarios (Auditoría Superior de la Nación, 2018).

Así mismo el Fondo Nacional del Emprendedor en su comprobación de datos durante los años 2013 a 2018, solo acreditaron 61, 109 proyectos del total que querían, lo que representó un 57.2% de lo esperado, mientras que el otro 42.7% son de proyectos que no se cerraron ya sea por incumplimiento de los beneficiarios o por mala revisión en documentos presentados (Palestina, 2019:63).



Si bien el Fondo Nacional de Emprendedores es un órgano proveniente del INADEM nos queda claro que puede llegar a ser muy fácil no presentar una que otra comprobación a la hora de tener auditorías, las cuales nos ayudan a conocer como es que los organismos utilizan el dinero destinado a estos, y muchas veces este dinero nunca se termina de comprobar y solo desaparece, o por el caso contrario ese dinero no es usado ya que no se encuentran personas a las cuales beneficiar y el gobierno opta por ocultarlo o canalizarlo en otras partidas para justificar su gasto.

Requisitos

Si se buscaba recibir un apoyo por parte del gobierno para poder iniciar una micro, mediana y pequeña empresa se podía recurrir al Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM).

Para poder hacer uso de este programa se debían cumplir ciertos requisitos los cuales son:

- Una identificación oficial con fotografía
- Comprobante de domicilio fiscal
- Clave única de registro de población (CURP)
- Constancia de situación fiscal (RFC)

Una vez teniendo todos estos documentos es necesario cumplir los siguientes lineamientos para así pertenecer al régimen del INADEM

- Realizar actividades que no requieran de un título o cedula profesional
- Los ingresos anuales no deben rebasar los 2 millones de pesos al año
- Realizar una o más de las 900 actividades del RIF
- No ser una persona física con actividad empresarial, ni ser socio de una persona moral

Resultados

Durante el año del 2019 los diputados de Morena decidieron dar por concluido el organismo conocido como INADEM, ya que tenían el argumento de terminar con los intermediarios y así podrían entregar los apoyos directamente a los emprendedores, esto se decidió gracias a



los 268 votos a favor de los diputados que aprobaron eliminar todas las menciones al instituto que había en la ley, mientras que recibió 143 votos en contra. Durante su lapso de vida del Instituto Nacional del Emprendedor recibió 33,940 millones de pesos de presupuesto, apoyo a 92,000 proyectos de emprendedores, 140 proyectos estratégicos y 26,000 microempresas

CUADRO NO: 2. RESULTADOS DEL INADEM PERIODO 2013-2018

Objetivos	lo que se logró	Comentario
Generar vocación emprendedora	Se lograron crear varios apoyos derivados del INADEM tales como: el Fondo Nacional Emprendedor, Sistema nacional de garantías, el Programa Crédito Joven y Las Semanas Nacionales del Emprendedor	Aunque se hayan creado diversos programas que dependían del INADEM, muchos de estos como el Fondo Nacional del Emprendedor presentaron muchas irregularidades e información confusa o en ocasiones de difícil acceso la cual nos podría decir cómo era utilizado el dinero destinado a estos programas.
Fomentar la innovación	INADEM no demostró eficacia ni resultados positivos	No logro fomentar la innovación debido a la falta de indicadores para medir el éxito de los programas del organismo
Mejorar las condiciones de acceso al financiamiento	No se logró mejorar el acceso al financiamiento	Tiene pendiente comprobar el destino de fondos desde su desaparición en el año 2019



Insertar con éxito a las Pymes en las cadenas de valor	Gracias al INADEM diversas Pymes mexicanas lograron su inserción en cadenas de valor	Esto fue posible mediante la articulación de redes que conectan a estas empresas con grandes corporativos y mercados internacionales
Eliminar las barreras para que las mujeres emprendan con éxito.	Esto se obtuvo mediante la creación del programa Mujeres Pyme, esto con apoyo del Instituto Nacional de las Mujeres (INMUJERES), Nación Financiera (NAFIN), y el INADEM	Por su parte el Gobierno de México tuvo un buen acierto a la hora de implementar un programa que apoyara a las mujeres que tienen Pymes, la mayoría de veces el número de Pymes lideradas por mujeres es mayor a comparación con las creadas por hombres, siendo 3 de cada 5

Fuente: elaboración propia

DISCUSIÓN

El objetivo planteado al inicio de esta ponencia fue analizar el papel del Instituto Nacional del Emprendedor, para impulsar el crecimiento de las Pymes y reflexionar si este logró las expectativas y alcanzó las metas que se propusieron al iniciar esta política pública durante el sexenio de Enrique Peña Nieto. Y al relacionarlo con la Teoría de las Políticas Públicas, pudimos observar que el Gobierno de un Estado tiene que buscar mejorar la vida de las personas, así como incrementar la economía de un país por medio de la generación de políticas públicas, y el INADEM buscaba ayudar a las personas que querían emprender y



poner su negocio propio; pero de acuerdo a las investigaciones realizadas pudimos llegar a conocer que este Instituto cumplió con algunas expectativas esperadas, pero por otro lado se dieron muchas irregularidades, dado que los créditos no llegaron o fueron insuficientes, lo que provocó que las Pymes no pudieran alcanzar un mejor crecimiento.

CONCLUSIÓN

En conclusión, el sexenio de Enrique Peña Nieto fue un periodo de importantes y constantes desafíos y oportunidades para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México. Aunque se implementaron políticas y programas para aumentar y ayudar el crecimiento y la competitividad, como el programa de Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), también se enfrentaron numerosos obstáculos como la desigualdad económica, la corrupción y la inestabilidad política.

Durante el gobierno de Enrique Peña Nieto las políticas públicas por parte del gobierno para apoyar a las Pymes se presentaron como una solución a problemas como el desempleo y la pobreza. Pero estos apoyos no fueron constantes, llegaron demasiado tarde y no duraron el tiempo suficiente, ya que los apoyos económicos que se dieron a las empresas no se les dio un seguimiento óptimo a las Pymes que se crearon. El problema es que los programas implementados por parte del gobierno para apoyar a las Pymes deben ser a corto y largo plazo, también deben ser constantes y sobre todo deben tener objetivos claros y concisos relacionados con el apoyo a los emprendedores. Estos apoyos no debieron ser temporales, sino que debieron enfocarse a fortalecer de manera sostenible todo el entorno en el que se desarrollaron las empresas.

Cuando el gobierno diseñó e implementó los programas para apoyar a las Pymes durante este gobierno, no se tomó en cuenta las condiciones económicas del país que afectaron la productividad de las nuevas empresas. Aunque estas políticas públicas no fueron la solución a todos los problemas existentes, su efectividad dependió mucho de las condiciones económicas del país. El problema fue que dentro del gobierno no hubo ningún tipo de organización dentro de las áreas que diseñaron los programas de apoyo. Los programas y apoyos que se implementaron durante este gobierno no tomaron en cuenta las



necesidades y situaciones específicas de los diferentes tipos de Pymes. No se consideraron la variedad que existe entre los emprendedores y los empresarios.

A pesar de todo esto es importante destacar que las Pymes demostraron fortaleza y capacidad para adaptarse a los cambios que se presentaron aun después de la desaparición de algunos programas. Es fundamental que las políticas públicas continúen apoyando el desarrollo de las Pymes, ya que estas han sido un motor clave para que el crecimiento económico y la generación de empleo en todo el país.

BIBLIOGRAFIA

Alberto, J. (2023). “Día de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas ¿Cuál es la importancia de celebrarlas?”, *El Economista*. Recuperado el 12 de septiembre de 2024, de: <https://www.eleconomista.com.mx>

Auditoría Superior de la Nación (2018). *Instituto Nacional del Emprendedor Fondo Nacional Emprendedor*, Auditoría De Cumplimiento: 2018-5-10E00-19-0431-2019. Recuperado el 5 de septiembre de 2024, de: <https://www.asf.gob.mx>

Aguilar, L. F. (1993). *Problemas públicos y agenda de gobierno*. México: Miguel Ángel Porrúa.

Corzo, J. F. (2020). *Diseño de Políticas Públicas: Una guía práctica para transformar ideas en proyectos viables* (4ª ed.). IEXE Editorial.

Guajardo, I. (2013). *Acuerdo que regula la organización y funcionamiento interno del Instituto Nacional del Emprendedor*. Diario Oficial de La Nación. Recuperado el 5 de septiembre de 2024, de: <https://www.dof.gob.mx>

Howlett, M. (2011). *Designing Public Policies: Principles and Instruments*. Routledge.

Alberto, J. (2023). “Día de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas ¿Cuál es la importancia de celebrarlas?”, *El Economista*. Recuperado el 12 de septiembre de 2024, de: <https://www.eleconomista.com.mx>

Lasswell, H. D. (1971). *The policy sciences: Recent developments in scope and method*. Stanford University Press.

Lindblom, C. E. (1959). The science of muddling through. *Public Administration Review*, 19(2), 79-88. Recuperado el 20 de septiembre de 2024, de: <https://doi.org/10.2307/973677>

Lira, P. (2009). *Finanzas y financiamiento*. Recuperado el 5 de septiembre de 2024, de: <http://www.crecemype.pe/>

Loza, D. (2017). *El papel del gobierno corporativo para el crecimiento económico de las PYMES en México*. Licenciatura en Contaduría, Universidad Nacional Autónoma de México, Repositorio de Tesis DGB SDI. Recuperado el 5 de septiembre de 2024, de: <https://hdl.handle.net/20.500.14330/TES01000772195>



Mejía, T. E. N. (2023). *Política de apoyo al emprendimiento en México por parte del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), durante 2013-2018: un análisis desde el enfoque de coherencia interna de políticas*. Maestría en Gobierno y Asuntos Públicos, Universidad Nacional Autónoma de México. Repositorio de Tesis DGB SDI. Recuperado el 5 de septiembre de 2024, de: <https://hdl.handle.net/20.500.14330/TES01000849618>

Asuntos Públicos, Universidad Nacional Autónoma de México. Repositorio de Tesis DGB SDI. Recuperado el 5 de septiembre de 2024, de: <https://hdl.handle.net/20.500.14330/TES01000849618>

Méndez, J. L. (1993). “La política pública como variable dependiente: hacia un análisis más integral de las políticas públicas”. *Foro Internacional*, 33(1), 5-30.

Méndez, J. L. (2020). *Políticas públicas: Enfoque estratégico para América Latina*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

Moreno, C. A. (2021). *El Fondo Nacional Emprendedor Y Su Impacto En El Desarrollo Empresarial, 2013-2018*. Maestría en Economía del sector Público, Universidad Autónoma del Estado de Quintana Roo. Repositorio Institucional UQROO. Recuperado el 5 de septiembre de 2024, de: <http://hdl.handle.net/20.500.12249/2741>

Muñoz, R. (2014). *Apoyos gubernamentales no bancarios como medio alternativo de financiamiento para micro y pequeñas empresas*. Maestría en Administración, Universidad Autónoma de Baja California. Repositorio Institucional UABC. Recuperado el 5 de septiembre de 2024, de: <https://hdl.handle.net/20.500.12930/2057>

Palestina, I. G. (2019). *El financiamiento público para las microempresas en México: una perspectiva desde el Fondo Nacional Emprendedor*, Maestría en Políticas Públicas Comparadas, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Repositorio Institucional de FLACSO. Recuperado el 5 de septiembre de 2024, de: <http://flacso.repositorioinstitucional.mx/jspui/handle/1026/297>

Parsons, W. (1995). *Public policy: An introduction to the theory and practice of policy analysis*. Edward Elgar.

Rodríguez, L. D. (2014). *Fondos nacionales para emprendedores en México INADEM: razones de ser y su eficacia*. Especialidad en dirección financiera, Universidad Autónoma de Baja California. Repositorio Institucional UABC. Recuperado el 5 de septiembre de 2024, de: <https://hdl.handle.net/20.500.12930/3694>



Sandoval, G. (2018). *Planeación estratégica, éxito y fracaso en Pymes*, Licenciatura en Actuaría, Universidad Nacional Autónoma de México, Repositorio de Tesis DGB SDI. Recuperado el 5 de septiembre de 2024, de: <https://hdl.handle.net/20.500.14330/TES01000773736>

SE (2016). *El Instituto Nacional del Emprendedor INADEM fomenta la cultura emprendedora*. Secretaría de Economía, Gobierno de México. Recuperado el 5 de septiembre de 2024, de: <https://www.gob.mx>.

Simon, H. A. (1947). *Administrative behavior: A study of decision-making processes in administrative organizations*. The Free Press.

Zepeda, E. (2021). *Los diferentes tipos de financiamiento y asesoría que existen para las Pymes y su evolución de 2010 a 2017*, Licenciatura en Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, Repositorio de Tesis DGB SDI. Recuperado el 5 de septiembre de 2024, de: <https://hdl.handle.net/20.500.14330/TES01000821308>

EL PLAN DE NEGOCIOS: LA CLAVE PARA EL ÉXITO EMPRESARIAL

THE BUSINESS PLAN: THE KEY TO BUSINESS SUCCESS

Contreras Olgún Ulises Julián¹

Bravo Mora Cinthia

RESUMEN

El objetivo de la presente ponencia es explicar las diferentes partes que integran un plan de negocios y la incidencia de este instrumento en el éxito de una empresa en el mercado. Se aplicó el método analítico-descriptivo, puesto que se interpreta la información recabada de distintos estudiosos sobre el plan de negocios para analizar a profundidad cada sector que engloba esta herramienta y con ello respaldar el contenido del presente escrito. Se concluyó a través de la teoría de la planeación estratégica, que al momento de iniciar una empresa es fundamental contar con un plan de negocios para la identificación de los objetivos y recursos con los que cuenta un negocio, ya que se necesita de la elaboración de una estrategia original y adaptada a las condiciones de la empresa para ver más de cerca el panorama económico, social, cultural y político, al cual se enfrentara y con ello conocer las técnicas y herramientas para poder entrar en el mercado con fuerza y seguridad.

Palabras Clave: plan, Pymes, negocios

ABSTRACT

The objective of this presentation is to explain the different components of a business plan and how this tool impacts a company's success in the market. The analytical-descriptive method was applied, interpreting information gathered from various business plan scholars to provide an in-depth analysis of each sector encompassed by this tool and thereby support the content of this paper. It was concluded, based on strategic planning theory, that when starting a business, it is essential to have a business plan to identify the objectives and resources available. This requires the development of an original strategy adapted to the company's circumstances in order to gain a

¹ Estudiantes de la Carrera Comercio Internacional de la Universidad Autónoma del Estado de México



closer look at the economic, social, cultural, and political landscape it will face and thereby understand the techniques and tools needed to enter the market with strength and confidence

Keywords: plan, SMEs, business

Fecha de envío: 05/06/2024

Fecha de aprobación: 05/11/2024

Fecha de publicación: 01/05/2025

INTRODUCCIÓN

En México cada vez se generan nuevas pequeñas y medianas empresas en gran cantidad, mismas que tienen una notable participación en el desarrollo económico del país pues están aumentando los empleos y la producción en distintos sectores del comercio, sin embargo, una parte de estas empresas fracasan a razón de no contar con el apoyo de un plan de negocios.

El objetivo de la presente ponencia es explicar las diferentes partes que integran un plan de negocios y la incidencia de este instrumento en el éxito de una empresa en el mercado. Para abordar esta investigación se aplicó el método analítico-descriptivo, puesto que se interpreta la información recabada de distintos estudiosos sobre el plan de negocios para analizar a profundidad cada sector que engloba esta herramienta y con ello respaldar el contenido del presente escrito.

Identificamos como problema principal que existen empresas que desconocen qué es un plan de negocios y cómo llevarlo a cabo ante la extinción de innumerables PYMES, además, hay emprendedores a quienes se les informa de manera ambigua o equivoca sobre cómo llevar a cabo esta guía, causando así que los negocios tengan un futuro desalentador.

Según las investigaciones preliminares para la elaboración de este trabajo, y con base a la identificación de las dificultades de las PYMES, nos planteamos como hipótesis que la elaboración y aplicación de un plan de negocios resulta de gran ayuda para guiar el desarrollo de las PYMES que lo llevan a cabo.

El presente trabajo cuenta con siete apartados, comenzando con un estado del arte donde revisamos a diferentes estudiosos que exponen la conformación de un plan de negocios y la importancia que este tiene en una PYME, seguido de la teoría de planeación estratégica, abarcada desde el origen hasta su implementación en la actualidad, continuando con la definición de un plan



de negocios, su importancia y las partes que lo conforman, para seguir con la discusión sobre el tema en cuestión y terminar con las conclusiones a las que se han llegado tras haber desarrollado la investigación.

ESTADO DEL ARTE

Gilses & Méndez,(2019) en su artículo “Aproximación teórica a la elaboración de un plan de negocio”, tienen como objetivo dar una base conceptual del plan de negocios al igual que proporcionar la estructura de un plan, realizando un método de análisis de contenido de distintos textos, se percatan que la mayor parte de los autores coinciden en que un plan de negocios es un documento que permite conocer la información necesaria para analizar, evaluar un negocio y ponerlo en marcha, así como para tener financiamientos de los inversionistas. Se apoyan de un marco conceptual, usando definiciones como plan de negocio nuevo, expresado como un documento que ayuda al análisis del mercado y el plan de acción que seguirá para alcanzar el conjunto de objetivos que se ha propuesto; plan de negocios de expansión al igual es un documento que incluye un análisis de la expansión potencial de la empresa y expresándose de ellos como una orientación que dirige algún área funcional de la empresa. Las autoras llegan a la conclusión de que para elaborar un plan de negocio existen distintos factores que deben ser cumplidos, al igual que no existe un documento oficial que indique los pasos para elaborar uno.

En la tesis “Plan de negocio para la creación de una distribuidora mayorista de frutas y vegetales producidas sin químicos, Cantón Quevedo, año 2014” de (Tirado, 2015), se plantea como objetivo desarrollar una planificación de negocios para el forjamiento de una empresa de distribución mayorista de frutas y verduras sin químicos en el Cantón de Quevedo. Utilizaron los métodos; deductivo (para analizar los datos empíricos para llegar a conclusiones particulares), descriptivo (para después especificar las propiedades de los fenómenos sometidos al estudio) y analítico (para conocer las bases y problemas del mercado económico y financiero). El escritor utiliza un marco conceptual muy amplio en el que, apoyándose tanto en otros autores como en un glosario relacionado a la investigación, aborda definiciones y partes importantes del plan de negocio. Concluyendo que gracias al plan de negocios se puede llevar a cabo un proyecto factible y viable, pues observó la rentabilidad de la misma en el mercado.



En el artículo “Estrategias de sostenibilidad, responsabilidad social e innovación en el plan de negocio de las PYMES”, de (Muñoz, 2015) se presenta como objetivo plantear un paradigma para pequeñas y medianas empresas que identifique a las instituciones responsables e innovadoras, y a su vez, decretar si existe una relación entre el tamaño de los negocios y su sector de actividad con la realización de estrategias de sostenibilidad, responsabilidad e innovación. Dentro de la investigación cuantitativa se aplicaron distintas metodologías para la estructuración del modelo, las cuales son: plantear el modelo (creación de un cuestionario que conformará el modelo), testar el modelo (organización de un premio a las empresas participantes para luego entrevistar a cada uno de ellas) y ajuste del modelo (se hizo un contraste a través del análisis factorial). Mediante un marco referencial, utiliza el apoyo de distintos autores e instituciones para explicar las dos principales determinantes del nuevo modelo: Responsabilidad social e innovación, así mismo, se basa en la teoría de sostenibilidad, la cual permite obtener una rentabilidad financiera, valor ambiental, social y económico, para contrastar un nuevo modelo con las dos determinantes antes mencionadas. De esta forma se concluye que las empresas pequeñas y medianas sí desarrollan estrategias de sostenibilidad, además se prueba que el tamaño si es un factor determinante en cuanto al planteamiento del plan de negocios.

Si bien la planificación es primordial en las empresas, no se cuenta con el conocimiento de adversidades, para ello (Del Peso & Rivera,2022) hablan en su artículo “Planificación estratégica en el desarrollo de las PYMES industriales en la ciudad de Guayaquil en tiempos de pandemia”, que su objetivo es analizar como las empresas durante la pandemia, se vieron afectadas en su crecimiento. Lo autores buscan una solución mediante un plan estratégico, haciendo uso de métodos de investigación cualitativos y cuantitativos, como lo es un grupo focal en una zona de industrias pequeñas. Para facilitar su investigación, los autores se percatan que la pandemia impacto de manera desigual en la economía y organización; ya que dependían del alcance y tamaño de las operaciones que tenían en las empresas. Los autores consultaron a diferentes especialistas del tema y se dieron cuenta que la teoría de la planificación estratégica es primordial en estos casos. Como conclusión las empresas posteriores a la pandemia usaron una planificación estratégica para sobreponerse al nuevo mundo; con respecto a las empresas durante la pandemia algunas por la falta de decisiones y estrategias ya no continuaron en el mercado laboral.

Al igual (Gonzales, Herrera & Garza 2016) mencionan en su artículo “La planeación como herramienta clave en el desarrollo de las PYMES”, que su objetivo es informar la manera en que



la planeación influye en el crecimiento y en el buen manejo de las PYMES, así como los beneficios de contar con una administración adecuada. Mencionan que los emprendimientos en su mayoría tienen una planeación informal, a través de su investigación de campo clasifican las empresas por estratificación. Al evaluar los resultados observan que la mayor parte de las empresas no tienen la capacitación para la contratación de empleados y tampoco una buena administración: Usan un marco teórico con respecto al uso de las tecnologías, como un factor importante dentro del desarrollo de las PYMES donde retoman el modelo de Porter denominado las cinco fuerzas, además define la utilidad de la técnica FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas). Concluyendo la investigación en que es importante una planificación y una administración estratégica para lograr los objetivos que se plantea la PYME, haciendo uso de las herramientas que se proporcionan por el entorno y las aprendidas por la investigación de cada empresa.

En cuanto a los riesgos que afrontan pequeñas y medianas empresas con respecto a la gestión empresarial, (Zapata, 2004) en su artículo “Las PYMES y su problemática empresarial. Análisis de casos”, redacta como objetivo hacer una reflexión que identifique las dificultades internas y externas de las PYMES, emplea una metodología cualitativa, una evaluación diagnóstica general de nueve empresas, conformado con el apoyo de especialistas de distintos departamentos, donde algunos ejes de análisis sugeridos y aplicados fueron: orientación estratégica, gestión de la innovación, gestión del recurso humano, gestión de mercado, gestión de exportaciones, gestión de comunicación y sistemas de información, gestión financiera, entre otros. El autor dentro del marco referencial, estudia dos investigaciones de otros autores en donde se comparan los problemas externos a la empresa (económicos, políticos y tecnológicos) y los problemas internos de la institución (mercadeo, sector productivo y el personal). Con lo anterior el autor concluye que las PYMES, independientemente del área en el que se desarrollen, tienen una problemática integral, misma que se divide entre deficiencias internas y externas.

Aunado a lo anterior (Miranda, 2013) en su trabajo de investigación “Los problemas de financiamiento en las PYMES”, elaboro el objetivo de determinar las causas de los problemas financieros de las PYMES, así como proponer alternativas de solución a los mismos. Aplica un método comparativo al analizar el desarrollo de las PYMES argentinas, con empresas del resto de Latinoamérica. Tomando en cuenta un marco referencial, el autor explica en primera instancia el origen y la evolución de las PYMES, seguido de las características de este tipo de empresas como



lo son: ser concebidas y administradas por grupos familiares, que aquellas empresas industriales que cuentan con un buen desarrollo e importante conocimiento técnico incorporado, el que estas registren un bajo nivel de inversiones, el gestionarse de forma centralizada, que se orientan al mercado interno, que carecen de estrategias empresariales a mediano plazo, entre otras, y adicionando la importancia de las pequeñas y medianas empresas. En conclusión, se observa que a pesar de los problemas que existen para acceder al financiamiento, se ven tres alternativas de solución que resultaron ser óptimas para resolver la situación mencionada.

A pesar de las problemáticas externas e internas de igual forma es importante resalta que la educación y la capacitación es primordial dentro de una PYME, (Aponte,2020) en su artículo “La necesidad de la planeación estratégica para la profesionalización de la pequeña y mediana empresa (PYME)”, tiene como objetivo exponer la necesidad de formular e implementar la planificación estratégica en el proceso de profesionalización y contratación de personal de administración de las PYMES. El autor por medio de una investigación de tipo documental, como lo es la revisión, el análisis y la síntesis de información de fuentes secundarias construye su argumento sobre la importancia de la estructura mencionada. Usando como teoría la planificación estratégica para describir como esta ayuda al éxito de una empresa. Concluyen que la planificación estratégica es una herramienta fundamental para la profesionalización de las PYMES y afirmando que las PYMES generalmente no se preocupan por trabajar esta área que da soporte a la gerencia, sino que prefieren conducirse por la intuición del director o con base en lo que hacen las empresas líderes de su sector.

TEORIA DE LA PLANEACION ESTRATEGICA

Para que las PYMES se desarrollen de forma efectiva dentro del mercado se requiere de la realización correcta de un plan de negocios, en el que se gestiona, estructura y analiza el proyecto para su pronta fundación. A continuación, presentamos la Teoría de la Planeación Estratégica, la cual está orientada a la constitución de un plan estratégico a largo plazo que delimite tanto los objetivos como las acciones específicas para cumplir con el desarrollo y crecimiento de una empresa.



Origen

En cuanto al origen, según indica (Bello, 2023) en su artículo “Teoría de planeación estratégica y teoría estratégica emergente: una revisión literaria”, esta teoría fue abordada en primera instancia por Alfred Chandler (1962), quien después del análisis de cuatro empresas estadounidenses en la década de 1850 y 1920, menciona que: la estrategia empresarial debe concordar con la estructura organizativa, usualmente jerárquica, para obtener el éxito empresarial pues ambas áreas evolucionan juntas ante los cambios del mercado y tecnología.

Por otro lado, Ansoff (1965) explica en “La matriz de Ansoff”, un modelo de análisis estratégico constituido por cuatro escenarios que den paso a estrategias de: penetración en el mercado, desarrollo de productos, desarrollo de mercado y diversificaciones. Esta herramienta agiliza la toma de decisiones en una empresa, ya que se analizan tanto los recursos y capacidades internas, como las oportunidades y amenazas del entorno empresarial externo para crear una estrategia adecuada, viable y sostenible para la institución. Además, expone la importancia de la implementación y la constante evaluación de las estrategias.

Aunado a ello, Kenneth R. Andrews (1965) define la estrategia como el patrón de decisiones de una empresa que involucra los objetivos, propósitos o metas, así como el rango de negocios de la empresa y la organización económica y humana. Menciona que la estrategia corporativa consta de cuatro procesos: identificar los riesgos comerciales; identificar los recursos financieros, físicos, humanos y técnicos; decidir sobre las acciones a tomar por los líderes; y juzgar las medidas que los directivos quieren llevar a cabo.

Desarrollo

Esta teoría siguió evolucionando con autores como George A. Steiner (1998), quien menciona que la esencia de la planeación estratégica consiste en la identificación de las oportunidades y peligros que una empresa puede enfrentar en un futuro para así estudiar las alternativas de acción que conlleven a mejores decisiones para la institución. Steiner además crea un modelo de plan de negocios, en donde se identifica analizar: los elementos pasados, presentes y futuros, para el crecimiento de la empresa, las expectativas de los intereses internos (la alta dirección y empleados), las expectativas de los intereses externos (clientes, acreedores y proveedores), el



archivo (desempeño pasado, actual y previsiones), el ambiente (oportunidades y peligros) y la compañía (potencialidades y debilidades).

Por su parte, Richard Whittington (2001), quien argumenta que la estrategia es un fenómeno de carácter social y organizacional complejo, y por tanto, debemos ser críticos y reflexionar los cuatro enfoques teóricos de la estrategia, para con ello evaluar la estrategia a aplicar, desde los modelos con perspectiva clásica, evolutiva, y sistemática.

Hambrick y Fredrickson (2005), quienes tras mencionar que los negocios no cuentan con estrategias claras ofrecen un marco de trabajo para que así las empresas identifiquen si en realidad cuentan o no con una verdadera estrategia y si es funcional. Este marco está constituido por los elementos de: objetivo claro y específico, un diagnóstico sobre la situación actual de la empresa, una propuesta de valor única, políticas coherentes y una acción coordinada para implementar la estrategia. Así mismo, los autores mencionan que la estrategia debe ser única, no debe ser copiada de otra empresa, y que no garantiza el éxito, pero sí funge como elemento indispensable para lograrlo.

Vigencia

En tiempos actuales podemos hacer mención de estudiosos como Thomson, Peteraf, Strickland y Gamble (2010), quienes en su libro señalan que las estrategias deben ser únicas en cada una de las empresas y que estas deben ser perfectamente diseñadas para tener una ventaja competitiva dentro del mercado. Detallan tanto técnicas de creación de una estrategia, explicando cada vertiente o enfoque estratégico que puede usar la empresa, como la forma ejecutar la misma, involucrando acciones que pueden aplicarse. A todo lo anterior los autores incluyen casos de distintas empresas o instituciones las cuales aplicaron las técnicas planteadas y que han sido favorables en su desarrollo.

Porter M. (2018) menciona que un estratega debe de entender y enfrentar la competencia, es por ello que identifica como fuerzas influyentes dentro de la misma: la amenaza de nuevos participantes, la intensidad de la rivalidad, la amenaza de productos o servicios sustitutos, el poder de negociación de los proveedores y el poder de negociación de los clientes, con la finalidad de que las empresas reflexionen sobre como esto les afecta y con ello desarrollen la estrategia ideal para obtener una ventaja competitiva rentable.



El escritor Hamel (2019), quien explica que aún en tiempos actuales muchas empresas proponen estrategias añejas o no las actualizan provocando así que se vean desfasadas en un mercado donde la innovación es importante, por ello presenta las preguntas clave ¿Qué? ¿Cómo? y ¿Por qué? para ayudar así a los emprendimientos a actualizar sus estrategias frente al mercado.

Dicho lo anterior, podemos resaltar que la Teoría de Planificación estratégica es muy importante para cualquier tipo de empresa, ya que nos permite tener conocimientos sólidos para el inicio de un proyecto empresarial, siendo mucho más viable contar con estrategias que indiquen los objetivos a alcanzar y las técnicas o métodos para lograrlos, y de esta manera, empezar la planificación de negocios.

DEFINICION: PLAN NEGOCIOS

El plan de negocios es una herramienta que permite a las organizaciones trazar una ruta por la cual se alcanzaran los objetivos y metas propuestos. Además, es una herramienta de gran utilidad que le permite a una organización determinar qué tan competitiva puede ser en el sector o mercado al que se integraran (Gaytan, 2020).

Para (Castelán y Oros 2011) un plan de negocios es un documento de análisis, realizado por el empresario, cuya finalidad es la de documentar la información más importante relacionada con la empresa y su mercado, el cual tiene entre sus características ser un documento demostrativo de las áreas de oportunidades, en el que se evidencia la rentabilidad y viabilidad de un proyecto.

Al igual (Andía y Paucara, 2013) mencionan que un plan de negocios es un documento escrito de manera sencilla y precisa, el cual es el resultado de una planificación. Este documento muestra los objetivos que se quieren obtener y las actividades que se desarrollarán para lograr dichos objetivos. De igual manera, se puede decir que un plan de negocio es un instrumento de gestión de la empresa que sirve de guía para el emprendedor o empresario implemente un negocio.

La definición de un plan de negocios nos quiere decir que es una manera de organizar las ideas y objetivos principales que se tiene para lograr lo que se planea, por ende es importante considerar que un plan de negocios es más una representación de las metas esclarecidas para el éxito de una empresa.



IMPORTANCIA DE UN PLAN DE NEGOCIOS

Es importante que las organizaciones desarrollen habilidades para prevenir y anticiparse ante los desastres parciales o totales, logrando así mantener su operación de misión crítica por medio de la adopción de un plan de negocio, lo anterior, es clave para que las organizaciones mitiguen los riesgos por medio de la adopción de un plan para hacer frente y recuperarse cuando ocurren eventos inevitables como los desastres naturales o incidentes de seguridad. La pandemia ha logrado que algunas organizaciones hayan tenido el mayor número de interrupciones que jamás esperaron tener, las causas pueden haber sido por la falta de personal capacitado como por la falta de una estrategia de resiliencia del negocio, esto trajo como resultado, el aumento del porcentaje de implementación de planes de continuidad del negocio (Rodríguez, 2020).

Cada vez más incierto y de cara a los nuevos retos organizacionales, la importancia del plan de negocios es vital ya que sirve a catalizar el porvenir de las decisiones actuales al interior de las organizaciones. El plan estratégico es una herramienta que bien implementada al interior de las organizaciones, permite alcanzar las metas establecidas. Esta herramienta debe ser más desarrollada por las pequeñas y medianas empresas en México con el fin de potencializar su desarrollo en áreas de crecimiento o expansión, se tiene como ejes transversales el compromiso y la comunicación (Palacios, 2020).

Un plan de negocios, se deberá de hacer para sobrevivir dentro de un ambiente empresarial y algo que es indispensable es que el plan, formule ideas claras y hacerse conscientes de que a través de la planeación es posible materializarlas, siempre y cuando sea lógico real y sobre todo apegado a la realidad y necesidades que la sociedad demande (Castelán y Oros 2011).

Para algunos autores la importancia de un plan de negocios tienen que ver con la forma en que las empresas toman situaciones adversas como lo antes mencionado que es la pandemia o una crisis de carácter mundial y como toman en cuenta la estrategia para lograr las metas, por otro lado la importancia recae en la manera en que las PYMES toman sus rumbos, algunas necesitan de una meta clara para poder crecer y todos los autores concluyen en que el plan de negocios es la base para hacerlo aunque no este considerado en muchos casos.



PARTES QUE CONFORMAN UN PLAN DE NEGOCIOS

El plan de negocios requiere de una buena conformación del mismo para poder funcionar correctamente, es por ello que con el paso del tiempo se han desarrollado distintos modelos para crear esta herramienta escrita. El procedimiento de elaboración de este documento se constituye en los siguientes apartados:

Iniciando con el Resumen Ejecutivo, donde (Guerra, 2012) lo define como la parte principal del plan en donde se capta la atención del lector para que llegue a una decisión rápida sobre la propuesta planteada, procurando convencerlo de que esta vale la pena. Este apartado debe ser claro y conciso, incluyendo la información general del negocio y su posible éxito en una a dos páginas. Por lo tanto, Guerra (2012) menciona que se debe pensar en el resumen ejecutivo como una especie de portal que incluya el conjunto de planteamientos que llevará la empresa y cuál será su proceso de planeación.

Continuando con el apartado de Análisis del entorno, el Centro de Exportaciones e Inversiones. (CEI, 2010) señala que se deben identificar a los diversos figurantes que participan, entre los cuales destacan: los Proveedores, que buscan abastecer a todo el mercado con menos cantidad a mayor costo; los clientes, que dan pie a las oportunidades de negocio, por su manera de demandar y consumir; y los competidores actuales y potenciales, que regirán en el mercado, complicando la entrada y permanencia en el mismo. Villegas (2005) complementa esto mencionando los elementos del Producto o Servicio, para destacar el valor del producto para el cliente y el Equipo de Gestión, para mostrar el mercado y posibilidad para participar en este.

Según (Weinberger, 2009), el siguiente paso corresponde al Planteamiento Estratégico, el cual inicia con el análisis de la institución. Cuando se trata de una empresa existente se evalúan las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA), sin embargo, cuando se trata de una institución nueva, se requiere del análisis de las capacidades, los conocimientos y los recursos del equipo empresarial fundador. Ya realizado este análisis, el autor sugiere la identificación de la misión (La razón de ser) y la visión (La proyección a futuro) de la empresa; la implementación de los objetivos estratégicos; y la estrategia de negocio, que representa la manera de actuar para alcanzar los objetivos propuestos.

Dentro del Estudio de Mercado, que es el elemento siguiente, Cosío Hurtado (2011) menciona que, con base a un análisis de la competencia, los consumidores, el precio y las



características del producto, se elabora un plan estratégico de marketing que permita un máximo aprovechamiento de la oportunidad. Respecto a esto último, deberá considerar los objetivos de mercadotecnia, dar pie a la innovación de nuevos productos y evaluar las medidas a implementar para fortalecer a la empresa.

En cuanto al Recurso Humano se mostrará la organización de los compromisos y obligaciones dentro de la empresa para evitar conflictos entre el equipo, estos puestos son: Socios, puestos de trabajo, recursos humanos, y asesores externos. Se delegan responsabilidades a las distintas personas que van a trabajar en la empresa, y ese reparto de responsabilidades estará plasmado en el organigrama (Almoguera, 2006).

La Planeación Financiera es aquella que representa el desempeño económico de la empresa, en donde se establecen métodos y técnicas para cumplir los objetivos planteados en un lapso de tiempo no muy lejano, como bien indican los autores Morales Castro (2014) ya que el fin es aumentar la rentabilidad, establecer la cantidad adecuada de efectivo, fuentes de financiamiento, nivel de ventas, gastos que correspondan al nivel de operación, entre otros.

Otra parte que conforma esta planificación está plasmada en el ámbito jurídico, la cual se involucra en las decisiones de empresa para que sea funcional: “El plan legal es la parte del negocio donde se da la descripción administrativa de la empresa para definir la personalidad jurídica del negocio. Indica Martínez (2021) que dentro de este apartado se establecerán datos como lo son la forma jurídica, los trámites legales, obligaciones fiscales y laborales.

La conclusión y anexos son los últimos puntos a establecer en el plan de negocios, donde el primero exponen tanto los resultados obtenidos en cuanto a términos económicos, operativos, sociales y ambientales, como la rentabilidad de la empresa que podría ser un factor de interés para los inversionistas, (Weinberger, 2009). Y en cuanto al segundo punto, son aquellos documentos o informes de carácter financiero o jurídico para exponer a los inversionistas.

APLICACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS: CASO NETFLIX

RESUMEN EJECUTIVO

Netflix es una empresa de entretenimiento en streaming que ofrece una variedad de contenido, incluyendo series, películas, documentales y programas de televisión, a sus suscriptores en todo el



mundo. Fundada en 1997 por Reed Hastings y Marc Randolph, Netflix comenzó como una tienda en línea de alquiler de DVD y luego se expandió a la transmisión en línea en 2007. Hoy en día, Netflix es una de las empresas de entretenimiento más grandes del mundo, con más de 220 millones de suscriptores en más de 190 países (William L. Hosch y Ashburn, 2024).

ANÁLISIS DEL ENTORNO: COMPETENCIA

Netflix no tenía un competidor directo en sus inicios de carrera, ya que en ese entonces las personas rentaban las películas y los distribuidores tenían un formato diferente, entonces decidió enfocarse en la venta de lo más reciente que eran los DVD y esto supero a la competencia al inicio, al igual que todo la empresa tubo inconvenientes con su competencia, Netflix decide cambiar y vender conformidad que lo diferencia de los demás y su competidor directo Blockbuster se quedó atrás con las nuevas tecnologías y la vigencia de las tiendas de renta, cambio la competencia a la renta en línea que por un tiempo lo tuvo en consideración, actualmente su competencia se basa en contenido livestreaming y genera el contenido conforme la tendencia, su competencia se basa en el costo beneficio y es una de las más grandes plataformas en la competencia livestreaming (Spínola, Kaufman y Shih,2009).

PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO

Netflix continua con una estrategia de análisis de costes y diferenciación de productos, el cual se basa en lo que la gente consume más (lo que está en tendencia),para llegar esto Netflix como antes mencionado tuvo que pasar por eventos que lo hicieron retroalimentar sus estrategias de ventas, lo que lo convirtió en uno de los líderes de la televisión livestreaming, Netflix no es poco conocido por ser un producto barato pero es justificado por su calidad de contenido, teniendo un enfoque en sus productos series, películas y documentales aun nado considera sus costos y constantemente esta en evaluación de los mismos (William L. Hosch y Ashburn, 2024).



ESTUDIO DE MERCADO

Al inicio Netflix concentró sus esfuerzos en los clientes que gustaban de ser los primeros en adoptar la tecnología y que recientemente habían comprado lectores de DVD. Su estrategia de mercadeo era desarrollar programas promocionales cruzados con los fabricantes y vendedores de lectores de DVD, suministrando una fuente de contenido para los clientes. Hastings explicó con más detalle las metas de Netflix en sus primeros días: “Estábamos apuntando a personas que recién habían comprado lectores de DVD. En esa época nuestra meta era solamente meter nuestro cupón en la caja. No teníamos demasiada competencia. El mercado estaba subatendido y las tiendas no ofrecían una amplia gama de DVD en esos tiempos”, la competencia llevo a la compañía a una retroalimentación del cliente por las pérdidas que tenía en ese momento, lo cual no fue el único inconveniente en la carrera de Netflix, se vio obligado a la producción de su filmoteca y comenzar con sus rentas de video sin depender del correo postal, actualmente su mercado es el servicio de livestreaming (Spínola, Kaufman y Shih, 2009).

MISION DE LA EMPRESAL

La misión de Netflix es ofrecer a sus suscriptores una experiencia de entretenimiento en línea de alta calidad, sin interrupciones publicitarias y con la flexibilidad de disfrutarla cuando y donde quieran, además Netflis busca entretener al mundo, brindando acceso a series, documentales, películas y juegos de primer nivel, mas allá de los gustos y el lugar de residencia de los usuarios, “En Netflix queremos entretener el mundo. Independientemente de tus gustos y de donde vivas, te damos acceso a las mejores series, documentales, películas y juegos” (Netflix,2023).

RECURSOS FINANCIEROS

La compañía de Netflix ha evolucionado mucho desde sus inicios como un servicio de alquiler de DVD por correo hasta convertirse en una de las plataformas de streaming más grandes del mundo. Esta transformación ha ido de la mano de una estrategia financiera sólida que ha permitido a la empresa invertir en contenido original, tecnología y expansión global. Al inicio, Netflix se financió principalmente con capital de riesgo y préstamos bancarios para adquirir una extensa biblioteca de



DVDs y construir su infraestructura tecnológica, a medida que la empresa crecía, recurrió a la emisión de acciones en el mercado de valores para obtener capital adicional y financiar su expansión, también ha utilizado deuda a través de bonos y préstamos para financiar proyectos a largo plazo, como la producción de series y películas originales con el crecimiento de su base de suscriptores y la generación de ingresos por publicidad, pudo generar un flujo de caja operativo significativo que reinvierte en su negocio, en ocasiones, Netflix ha vendido activos no estratégicos para obtener liquidez y financiar otras iniciativas (Marketscreener,2024).

En resumen, Netflix ha utilizado una combinación de capital propio, deuda y flujo de caja operativo para financiar su crecimiento y expansión. La elección de una fuente de financiamiento particular depende de diversos factores, como el tamaño del proyecto, el horizonte temporal y las condiciones del mercado.

RECURSOS HUMANOS

Netflix ha sido innovador no solo en el mundo del entretenimiento, sino también en la gestión de sus recursos humanos tiene un enfoque en el talento y la autonomía, desde el principio, se ha enfocado en atraer a personas altamente talentosas y responsables, la compañía tiene áreas que dividen el recurso humano, emplea a desarrolladores de software para mantener y mejorar la plataforma de streaming, productores y creadores de contenido que contribuyen en la producir series y películas originales ,especialistas en marketing y publicidad para promocionar el servicio y sus contenidos, analistas de datos y científicos de datos para el análisis del el comportamiento de los usuarios y mejorar la recomendación de contenidos, especialistas en atención al cliente para brindar soporte y resolver problemas de los usuarios, profesionales de recursos humanos que gestionan el personal y los procesos de contratación y especialistas en seguridad de la información para la protección de la plataforma y los datos de los usuarios los empleados tienen amplia autonomía para gestionar su trabajo, lo que fomenta la proactividad y la innovación (Netflix Jobs, 2023).

En resumen, Netflix ha construido una cultura de empresa única y altamente efectiva, basada en la confianza, la autonomía y el desarrollo continuo de sus empleados. Este enfoque les ha permitido atraer y retener a los mejores talentos, lo que ha sido fundamental para su éxito.



DISCUSIÓN

De acuerdo con el objetivo de la presente ponencia que es explicar las diferentes partes que integran un plan de negocios y la incidencia de este instrumento en el éxito de una empresa en el mercado. A través de la teoría de la planeación estratégica, se pudo comprender que al momento de iniciar una empresa es fundamental la identificación de los objetivos y recursos con los que cuenta para dar pie a un plan de negocios, ya que se necesita de la elaboración de una estrategia original y adaptada a las condiciones de la empresa para ver más de cerca el panorama económico, social, cultural y político, al cual se enfrentara y con ello conocer las técnicas y herramientas para poder entrar en el mercado con fuerza y seguridad.

CONCLUSIONES

Conforme a lo desarrollado en esta ponencia podemos señalar que la formulación de un plan de negocios puede aplicarse tanto en empresas grandes como en PYMES, sin embargo, pensamos que sería más factible que se tenga un formato de plan de negocios dirigido a estas últimas ya que existen ciertas características de esta planificación que no se pueden abarcar en su totalidad a comparación de empresas grandes que ya están en funcionamiento y que no cuentan con ningún inconveniente.

Por otro lado, nos hemos percatado que, si bien no existe un modelo exacto sobre la manera de crear un plan de negocios, este siempre termina englobando aspectos estratégicos, financieros y jurídicos, los cuales fungen como base para los demás elementos complementarios en este documento.

Durante la investigación de esta ponencia en el estado del arte muchos de los autores que se mencionan, comprenden que el plan de negocios es un factor que no se profundiza en la creación de una PYME, pero tiene una importancia de una manera u otra, ya que consideramos que sería un recordatorio de lo que se puede lograr con respecto a las metas, objetivos y toma de decisiones adecuadas para el rumbo que se quiera tomar respecto a la empresa.

Al igual se menciona que las PYMES no cuentan con una capacitación o una fuente de información que les permita hacer este tipo de estructuras para evitar que entren en quiebra, por



ello es básico saber hacer un plan de negocios, o en su defecto ser capaces de desarrollar uno sin necesidad de poner en riesgo a los miembros de cada empresa.

En el caso que tomamos como representación de un plan de negocios de éxito, podemos ver que los riesgos siguen presentes a pesar de contar con una meta y un objetivo pero la persistencia y la planificación estratégica de cada desafío puede llevar al éxito, como lo fue en Netflix que es muy conocida hoy en día y al igual que está empresa existen muchas que se enfrentaron al desafío de llevar a cabo un plan y una estrategia; para crecer no solo se tienen que tomar decisiones precipitadas sino considerar las condiciones en las que se encuentren en ese momento la empresa.

En general concluimos que es vital informarnos en cuanto a lo que es, lo que conlleva y la manera de aplicar un plan de negocios, puesto que este representa un soporte que permitirá a cada empresa desarrollarse con mayor agilidad y rapidez dentro del mercado, con pasos más firmes y seguros, evitando así la disminución y extinción de innumerables PYMES en México.

Por medio de este tipo de trabajos llegamos a la conclusión de la importancia de las estrategias para sobre llevar las situaciones no previstas en una empresa y la manera en que se está dispuesto a enfrentarlas, por otro lado como ya es bien sabido que el conocimiento es fundamental en cualquier tipo de actividad y está no es la excepción ya que existen muchas empresas que ya no están en el mercado laboral, al igual existen muchas que no cuentan con el conocimiento para administrar una empresa y por ello lleva a accidentes y a pérdidas de trabajos. Las estructuras y partes de un plan de negocios son fundamentales para evitar este tipo de complejidades, y aun así se cuenta con la información adecuada para empezar con un plan de negocios solo es cuestión de que cada empresa investigue a fondo los conceptos básicos.

BIBLIOGRAFÍA

Almoguera A., J. (2006). *Plan de negocios*. Rescatado de: https://www.diphuelva.es/export/sites/dph/viveros/.galleries/documentos/Plan_de_negocio.Jose_A.Almoguera.pdf. Recuperado el 29 de agosto del 2024.

Andía V., W. y Paucara P., E. (2013). “Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias Industrial”. *Revista Industrial Data*, vol. 16, núm. 1, enero-junio, 2013, pp. 80-84. Rescatado de: <https://www.redalyc.org/pdf/816/81629469009.pdf>. Recuperado el 22 de agosto del 2024.

Ansoff I. (1965). *Corporate Strategy: Business Policy for Growth and Expansion*. Rescatado de: <https://archive.org/details/corporatestrateg0000anso/page/n7/mode/2up>. Recuperado el 20 de agosto del 2024.

Aponte L., A.C. (2020). “La necesidad de la planeación estratégica para la profesionalización de la pequeña y mediana empresa (PYME)”. *Revista negonotas docentes*, num.15, pág. 64 – 73. Rescatado de <file:///C:/Users/hp/Downloads/726-Texto%20del%20art%C3%ADculo-1552-1-10-20220614.pdf>. Recuperado el 11 de agosto del 2024.

Bello P., F.J. (2023). *Teoría de planeación estratégica y teoría estratégica emergente: una revisión literaria*. Rescatado de: <https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/45069/BELLOPINZONFRANCISCOJAVIER2023.pdf?sequence=1&isAllowed=y> Recuperado el 13 de agosto del 2024.

Castelán V. A y Oros M. L. (2011). “Importancia de un plan de negocios. Revista Contribuciones a la Economía”, *publicación en eumed*, vol. 9, num.2. Rescatado de: <https://www.eumed.net/ce/2011b/cvom.html>. Recuperado el 20 de agosto del 2024.

CEI (2010). *Manual Básico para Elaborar Plan de Negocio para PYMES. Centro de Exportaciones e Inversiones*. Rescatado de: <https://hopelchen.tecnm.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r130337.PDF>. Recuperado el 29 de agosto del 2024.



Chandler A.D. (1962). *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*. Rescatado de: https://archive.org/details/strategystructur00chan_0/page/n5/mode/2up. Recuperado el 20 de agosto del 2024.

Cosio H. J. M., (2011). “Los proyectos y los planes de negocios”. *Perspectivas*, (27), 23-45. Rescatado de: <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425941231003.pdf>. Recuperado el 03 de agosto del 2024.

Del Peso, S.N.M y Rivera, G.A. (2019). “Planificación estratégica en el desarrollo de las PYMES industriales en la ciudad de Guayaquil en tiempos de pandemia”. *Revista dominio de las ciencias*. Vol. 8, núm. 1. Febrero Especial, 2022, pp. 791-807. Rescatado de: <file:///C:/Users/hp/Downloads/Dialnet-planificacionEstrategicaEnElDesarrolloDeLasPYMESIn-8383392.pdf>. Recuperado el 11 de agosto del 2024.

Gaytán C. J. (2020). “El plan de negocios y la rentabilidad”. *Revista Mercados y Negocios*, núm.42. <https://www.redalyc.org/journal/5718/571864273008/571864273008.pdf>. Recuperado el 20 de agosto del 2024.

Gilses, B.K. y Méndez, L.S. (2019). “Aproximación teórica a la elaboración de un plan de negocio. Revista de Investigación Formativa: Innovación y Aplicaciones Técnico” – *Tecnológicas*. Vol. 1 No. 2. Rescatado de: <https://ojs.formacion.edu.ec/index.php/rei/article/download/v1.n2.a2/g2/879>. Recuperado el 11 de agosto del 2024.

Gonzales, D.L; Herrera, A.C. y Garza, G.A. (2016). “La planeación como herramienta clave en el desarrollo de las pymes”. *Revista Vincula tegica*. Num.1. Rescatado de: <http://www.web.facpya.uanl.mx>. Recuperado el 11 de agosto del 2024.

Guerra F. J. (2012). *Plan de negocios en las PYMES. Propuesta general de contenido para el libro*. Rescatado de: <https://www.researchgate.net>. Recuperado el 29 de agosto del 2024.

Hambrick C., D. y Fredrickson W., J. (2005). *Are you sure you have a strategy?* Rescatado de: <https://www.uio.no>. Recuperado el 20 de agosto del 2024.

Hamel, G. (2019). *The why, what, and how of management innovation*. Rescatado de: <https://www.researchgate.net>. Recuperado el 29 de agosto del 2024.

Hosch, W.L., Ashburn, N. (2024). *Netflix, Inc. Britannica Money*. Rescatado de <https://www.britannica.com/money/Netflix-Inc>. Recuperado el 03 de septiembre del 2024.



Martínez C. (2021). *Planificación Legal: clave para el despegue empresarial. El telégrafo*. Rescatado de: <https://www.eltelegrafo.com>. Recuperado el 29 de agosto del 2024.

Miranda, M. L. (2013). *Los problemas de financiamiento en las PYMES*. Rescatado de: https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5713/tesis-cs-ec-miranda.pdf. Recuperado el 11 de agosto del 2024.

Morales C, A. y Morales C. J. A. (2014). *Planeación financiera*. Rescatado de: <https://www.paginaspersonales.unam.mx>. Recuperado el 29 de agosto del 2024.

Muñoz del N. N. (2015). “Estrategias de sostenibilidad, responsabilidad social e innovación en el plan de negocio de las PYMES, CIRIEC-España”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 85, 83-108. Rescatado de: <https://turia.uv.es/index.php/ciriecespana/article/view/6868/11535>. Recuperado el 12 de agosto del 2024.

Marketscreener. (2024). *Informe financiero de Netflix*. Rescatado de: <https://es.marketscreener.com/cotizacion/accion/NETFLIX-INC-44292425/ratings/>. Recuperado el 10 de septiembre del 2024.

Netflix. (2023). *Inicio de Netflix*. Rescatado de: https://about.netflix.com/es_es. Recuperado el 10 de septiembre del 2024.

Netflix. (2023). *Netflix Jobs*. Rescatado de: <https://jobs.netflix.com/culture?lang=Espa%C3%B1ol>. Recuperado el 10 de septiembre del 2024.

Palacios R. M. (2020). “Planeación Estratégica, instrumento funcional al interior de las organizaciones.” *Revista nacional de administración*. Volumen 11(2), pp. 57 – 68. Rescatado de: <https://www.scielo.sa.cr/pdf/rna/v11n2/1659-4908-rna-11-02-2756.pdf>. Recuperado el 30 de agosto del 2024.

Porter, M. E. (2018). *The Five Competitive Forces that Shape Strategy*. Rescatado de: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/8026465/mod_folder/content/0/Porter-HBR.pdf?forcedownload=1. Recuperado el 29 de agosto del 2024.

Richmond A., K. (1980). *Future power: The Control of corporate strategy*. Rescatado de: https://egrove.olemiss.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1648&context=dl_tr. Recuperado el 27 de agosto del 2024.

Rodríguez, C.G. (2020). “La importancia de un plan de continuidad del negocio”. *Revista Desktop*. Rescatado de:



file:///C:/Users/hp/Desktop/JULIAN/Nueva%20carpeta/La%20importancia%20de%20un%20plan%20de.pdf . Recuperado el 22 de agosto del 2024.

Shih, W., Kaufman, S. y Spínola, D. (2009). Netflix. Documento de investigación Harvard Business School. Rescatado de: file:///C:/Users/hp/Downloads/Caso_Netflix.pdf. Recuperado el 02 de septiembre del 2024

Steiner A. G. (1998). *Planeación estratégica: Lo que todo director debe saber*. Rescatado de: <https://www.google.com>. Recuperado el 27 de agosto del 2024.

Thompson, A. A; Gamble, J. E; Peteraf, M.A. & Strickland III, A. J. (2010) *Administración estratégica*. Rescatado de: <https://estrategiaempresarial621.wordpress.com>. Recuperado el 29 de agosto del 2024.

Tirado M., J.F. (2015). *Plan de negocio para la creación de una distribuidora mayorista de frutas y vegetales producidas sin químicos, Cantón Quevedo, año 2014. Quevedo-Ecuador*. Rescatado de: <https://repositorio.uteq.edu.ec/server/api/core/bitstreams/a311b0ec-3c8d-4787-9c0a-0ca20964edff/content>. Recuperado el 11 de agosto del 2024.

Villegas R. (2005). *¿Cómo Estructurar un Plan de Negocios?*. Rescatado de: https://www.inf.utfsm.cl/~lheviasignaturas/proy_ti/presentaciones/CASO_3IE_Planes_Negocios.pdf. Recuperado el 29 de agosto del 2024.

Weinberger V. K. (2009). *Plan de negocios. Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*. Rescatado de: <https://www.nathaninc.com>. Recuperado el 29 de agosto del 2024.

Whittington R. (2001). *What is Strategy – and Does it Matter?*. Rescatado de: https://books.google.com.mx/books/about/What_is_Strategy_and_Does_it_Matter.html?id=PP6IMSkbYWoC&redir_esc=y. Recuperado el 20 de agosto del 2024.

Zapata G., E. E., (2004). “Las PYMES y su problemática empresarial. Análisis de casos”. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (52), 119-135. Rescatado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20605209>. Recuperado el 12 de agosto del 2024.

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS PYMES EN MÉXICO Y CHILE: RETOS Y OPORTUNIDADES

COMPARATIVE ANALYSIS OF SMES IN MEXICO AND CHILE: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

Guevara Valencia Alexa Yohali¹

RESUMEN

El objetivo de esta ponencia es analizar y comparar la situación de las Pymes en México y Chile, identificando los retos específicos que enfrentan y las oportunidades que pueden aprovechar para mejorar su competitividad y sostenibilidad. Para llevar a cabo la presente investigación, se retomó el método de análisis comparativo, partiendo de una revisión de la literatura existente, se consultaron revistas, libros y estudios estadísticos acerca de la importancia de las Pymes en las economías de México y Chile. Se concluye de acuerdo a la teoría de la ventaja competitiva es que, si bien México y Chile enfrentan retos similares, las diferencias en su entorno empresarial determinan las oportunidades que cada país ofrece a sus Pymes para obtener una ventaja competitiva sostenible.

Palabras Clave: México, Chile, competitividad, Pymes

ABSTRACT

The objective of this presentation is to analyze and compare the situation of SMEs in Mexico and Chile, identifying the specific challenges they face and the opportunities they can exploit to improve their competitiveness and sustainability. To carry out this research, we adopted the comparative analysis method, starting with a review of the existing literature, consulting journals, books, and statistical studies on the importance of SMEs in the economies of Mexico and Chile. The conclusion, based on the theory of competitive advantage, is that, although Mexico and Chile face similar challenges, differences in their business environments determine the opportunities each country offers its SMEs to achieve a sustainable competitive advantage

Keys words:

Fecha de envío: 05/06/2024

¹ Estudiante de la Carrera de Comercio Internacional de la Universidad Autónoma del estado de México, Centro Universitario Nezahualcóyotl.



Fecha de aprobación: 10/11/2024

Fecha de publicación: 01/05/2025

INTRODUCCIÓN

Las pequeñas y medianas empresas (Pymes), son el motor de la economía en muchos países, y representan una fuente significativa de empleo, innovación y desarrollo local. Sin embargo, cada nación enfrenta desafíos únicos en su camino hacia el crecimiento y la sostenibilidad de estas empresas. México y Chile, aunque comparten similitudes culturales y económicas, presentan escenarios muy distintos en términos de políticas públicas, acceso a financiamiento y tecnología, y condiciones de mercado de las Pymes.

El objetivo de esta ponencia es analizar y comparar la situación de las Pymes en México y Chile, identificando los retos específicos que enfrentan y las oportunidades que pueden aprovechar para mejorar su competitividad y sostenibilidad. Para llevar a cabo la presente investigación, se retomó el método de análisis comparativo, partiendo de una revisión de la literatura existente, se consultaron revistas, libros y estudios estadísticos acerca de la importancia de las Pymes en las economías de México y Chile.

Por otro lado, la problemática de las Pymes en América Latina, específicamente en México y Chile, es que enfrentan una serie de desafíos que limitan su desarrollo, lo cual se detallara más adelante. En estos obstáculos destacan la falta de acceso a financiamiento, la burocracia excesiva y la limitada adopción de tecnología. Estos factores no solo afectan la supervivencia de las Pymes, sino también su capacidad para innovar y expandirse en mercados internacionales.

Ahora bien, la hipótesis central de este análisis es que, aunque México y Chile enfrentan retos similares en cuanto a sus Pymes, las diferencias en las políticas públicas y el entorno empresarial de cada país resultan en niveles distintos de competitividad y éxito para estas empresas. Específicamente, se plantea que Chile tiene un entorno más favorable para las Pymes debido a políticas de apoyo más efectivas y un mayor acceso a recursos financieros y tecnológicos, en comparación con México.

Esta ponencia se estructura en seis apartados que son: El estado del arte, donde se citaron varios autores que nos hablan de la importancia de las Pymes en México y Chile, en segundo lugar, hablaremos de la Teoría de la ventaja competitiva, su origen, en que consiste y



su vigencia en la actualidad; en tercer lugar, se dará un contexto general de las Pymes en México y Chile. Seguido, tenemos un cuadro comparativo de las Pymes en México y Chile; para finalizar, tendremos la discusión y la conclusión.

ESTADO DEL ARTE

Zapata (2004) en su artículo “Las Pymes y su problemática empresarial. Análisis de casos”, tiene como objetivo analizar los principales obstáculos que enfrentan las Pymes en su gestión empresarial. Busca identificar las causas de estas problemáticas y proponer posibles soluciones. El autor emplea una metodología cualitativa, basado en el análisis de casos reales de Pymes. Se recopiló datos a través de entrevistas con los propietarios y gerentes. Se utilizó una teoría de gestión empresarial, particularmente aquellas relacionadas con la administración de pequeñas y medianas empresas. El autor concluye que las Pymes enfrentan una serie de desafíos específicos que dificultan su crecimiento y sostenibilidad, entre los cuales destacan la falta de planificación estratégica, la gestión ineficiente de recursos, y a falta de adaptación a los cambios en el entorno de negocios.

En el documento “El apoyo a la innovación de la PyME en México. Un estudio exploratorio”, de Góngora y Madrid (2010), plantean como objetivo conocer la importancia que las agencias de gobierno de los estados de México conceden a la innovación al apoyar a las pequeñas y medianas empresas (Pymes). Específicamente busca entender las prioridades de estas agencias, los programas de apoyo que ofrecen, los criterios de selección de empresas y la evaluación de los resultados. Se usó una metodología cualitativa y se llevó a cabo mediante la aplicación de un cuestionario a 18 agencias estatales mexicanas, cubriendo el 56% de la población del país. El estudio retoma la teoría de la innovación empresarial y el papel del gobierno en la promoción de la innovación en las Pymes. Concluyendo, se podría decir que los resultados del estudio indican, que, aunque se apoya la innovación, no se destinan suficientes recursos a este propósito.

En la tesis “Gestión y administración de proyectos de construcción la importancia de las Pymes para el desarrollo de la economía nacional”, de Chacana (2014), tiene como objetivo destacar indicadores que señalen claramente la importancia que este tipo de empresas tienen en la economía nacional. El autor utilizó un método cuantitativo, ya que obtuvo datos provenientes del SII (Servicio de Impuestos Internos) y el Banco Central entregando una caracterización general de las empresas del país por tamaño y sector económico. Por su parte,



se empleó un marco referencial para entender que es una Pyme, como crear una, que papel desempeñan en la economía del país, etc. El autor concluye que las Pymes son definitivamente imprescindibles en la economía nacional, ya que estas son la mayor cantidad de empresas a nivel nacional y que la misión es que las Pymes aumenten y se desarrollen tanto financiera como tecnológicamente. para así contribuir con el desarrollo del país a nivel mundial.

En el libro, “Importancia de las MiPymes en el desarrollo económico de México” de Chávez (2021), se tiene como objetivo reconocer la importancia de las Pymes en el desarrollo de México y la generación de empleos en el país. Se enfoca en la estructura de la producción, la competitividad, y el empleo en la economía nacional y mundial. El autor utilizó el método de análisis, ya que la investigación es vista desde una perspectiva histórico-dialéctica, intentando comprender las formas de vinculación las Pymes con las grandes empresas, su competitividad en el mercado, el empleo informal, la desigualdad económica, el uso de nuevas tecnologías y el desplazamiento constante del trabajo. Se emplea la teoría de competitividad de las MiPymes en México haciendo énfasis en el desarrollo de políticas económicas en materia de innovación tecnológica. Se concluye que es importante la necesidad de implementar políticas públicas que fomenten el crecimiento y sustentabilidad de las MiPymes. Se destaca, que para que estas empresas puedan desempeñar un papel aún más crucial en el desarrollo económico de México, se necesita que existan programas de apoyo adecuados, infraestructura sólida y un entorno regulatorio que favorezca.

Lizarazo (2022) en su artículo “Las Pymes en México: Retos e Importancia”, menciona como objetivo explorar la importancia de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) en la economía mexicana, abordando sus características, ventajas, desventajas, desafíos y oportunidades. Se analiza su contribución al empleo, desarrollo económico y equidad en la distribución de la riqueza mediante la revisión de literatura y datos estadísticos. En México, las Pymes se clasifican en microempresas, pequeñas y medianas con un notable predominio de microempresas (95.4%). Representan el 42% del PIB y generan el 78% del empleo nacional. Concluye que las ventajas de las Pymes incluyen su cercanía al cliente y flexibilidad, lo que les permite adaptarse al mercado.

En el artículo “¿Qué tan “viejas” son las Pymes en México?, 6 de cada 10 tienen más de 11 años, revela INEGI”, Moscosa (2023), resalta que el objetivo es evaluar la antigüedad de las Pymes en México y como esta variable afecta a su desempeño y su acceso a recursos. También analiza las características demográficas y a longevidad de las Pymes mexicanas para entender las implicaciones de la antigüedad en su funcionamiento y sostenibilidad. Se utilizó



una metodología descriptiva, basada en datos estadísticos y estudios de caso que son datos provenientes de encuestas, registros empresariales u otras fuentes estadísticas para analizar la antigüedad de las Pymes y su relación con el desempeño empresarial, incluyendo aspectos financieros y operativos. La teoría que el autor utiliza es la Teoría de la vida de las empresas, que exploran como las empresas evolucionan desde su inicio hasta su madurez y posibles declives. Para concluir, el autor menciona que la antigüedad de las Pymes puede influir en su capacidad para acceder a recursos, adaptarse a cambios y mantenerse competitivas.

OECD/CAF/SELA (2024) en el documento “Índice de Políticas para Pymes: América Latina y el Caribe 2024: Hacia una recuperación inclusiva, resiliente y sostenible”, tiene como objetivo evaluar las tendencias regionales y los avances en el diseño y la implementación de las políticas que afectan a las MiPymes en nueve países, que incluyen a México y Chile. Utilizando un método cuantitativo nos permite distinguir el panorama económico con respecto a las Pymes en cada país después de la pandemia COVID-19. Empleando un marco referencial, podemos observar que Chile particularmente, experimentó una recuperación sostenida en 2021, ya que tuvieron algunos impulsores de crecimiento tales como el apoyo fiscal directo y la rápida vacunación del país. El autor concluye que, aunque las Pymes en Chile enfrentan desafíos cruciales, las políticas implementadas están estableciendo bases para una recuperación más robusta y sostenible. Sin embargo, se requiere continuidad y que se fortalezcan estas políticas para que las Pymes no solo sobrevivan, sino que progresen a largo plazo, contribuyendo a una economía más inclusiva y resistente.

TEORÍA DE LA VENTAJA COMPETITIVA

Tenemos que esta teoría fue introducida por Michael Porter en su obra seminal “Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance” publicada en 1985. Porter argumentó que las empresas pueden obtener una ventaja competitiva adoptando una estrategia de liderazgo en costos o diferenciación. Además, Porter destacó la importancia de la cadena de valor para analizar cómo las actividades internas pueden crear valor y diferenciar a la empresa en el mercado (Porter, 1985).

La teoría de la ventaja competitiva, desarrollada por Michael Porter en 1985, se refiere a la capacidad de una empresa, país o entidad para superar a sus competidores de manera sostenida en el tiempo, generando un desempeño superior.



Porter (1985) identifica tres estrategias fundamentales para obtener ventaja competitiva:

Liderazgo en costos: Ser el productor de menor costo en la industria, permitiendo ofrecer productos o servicios a precios más bajos u obtener mayores márgenes de ganancia.

Diferenciación: Ofrecer productos o servicios únicos, que sean percibidos como valiosos por los clientes, justificando precios más altos.

Enfoque: Dirigirse a un segmento específico del mercado, ya sea mediante liderazgo en costos o diferenciación, satisfaciendo de manera más eficaz las necesidades de ese nicho particular.

Prahalad y Hamel (1994) introdujeron el concepto de competencias esenciales, señalando que las ventajas competitivas se originan en las capacidades organizacionales internas, que son difíciles de replicar por la competencia.

Por su parte con Teece, Pisano & Shuen, (1997) surgieron enfoques como las capacidades dinámicas, que proponen que la ventaja competitiva no es estática, sino que se debe construir continuamente adaptando los recursos y competencias de la organización a entornos cambiantes

La clave de la ventaja competitiva es que permite a una organización mantenerse relevante y rentable a largo plazo, diferenciándose de sus competidores en aspectos clave que los clientes valoran.

La vigencia de la ventaja competitiva en la actualidad sigue siendo relevante, pero el entorno dinámico de los negocios ha modificado algunos de sus principios tradicionales. Aunque la ventaja competitiva sigue siendo un objetivo central para las empresas, factores como la globalización, la disrupción tecnológica y la rapidez del cambio en las preferencias de los consumidores han influido en cómo las empresas pueden crear y mantener una ventaja competitiva sostenible. Algunos aspectos clave sobre su vigencia son:

1. **Durabilidad y sostenibilidad:** En el pasado, una ventaja competitiva podía durar años o incluso décadas. Sin embargo, hoy en día es más difícil mantener una ventaja competitiva durante largos periodos debido a la rapidez con que los competidores pueden replicar estrategias o innovaciones. Por ejemplo, la tecnología ha facilitado la imitación y la disrupción en múltiples industrias.

2. **Innovación continua:** El ciclo de vida de las ventajas competitivas se ha acortado, y por ello, las empresas deben recurrir a la innovación constante para mantener su posición.



Hoy, es esencial desarrollar nuevas capacidades, adaptarse a los cambios en el mercado y generar nuevas fuentes de valor.

3. Adaptación a la digitalización: La digitalización ha modificado la manera en que las empresas crean y mantienen ventajas competitivas. Modelos de negocio basados en la tecnología (inteligencia artificial, big data, automatización) y la transformación digital permiten a las empresas lograr mayor eficiencia y ofrecer productos y servicios más personalizados.

4. Sostenibilidad y responsabilidad social: Hoy, la ventaja competitiva no se limita solo a costos o diferenciación, sino que también incluye factores como la sostenibilidad y la responsabilidad social. Las empresas que integran prácticas ambientales y sociales en su estrategia son vistas más favorablemente por los consumidores, lo que puede traducirse en una ventaja competitiva.

5. Transformación de modelos tradicionales: Las empresas ya no pueden confiar únicamente en los modelos de ventaja competitiva tradicionales (liderazgo en costos, diferenciación o enfoque). Ahora, muchas organizaciones buscan modelos híbridos o estratégicos que combinen distintas fuentes de ventaja competitiva y que sean flexibles y adaptables².

Dentro de la vigencia de esta teoría encontramos diversos autores que han enriquecido dicha teoría tales como:

David J. Teece (2007) que introduce el concepto de “Dynamic capabilities” (capacidades dinámicas), sugiriendo que la ventaja competitiva en mercados dinámicos no proviene solo de los recursos de la empresa, sino de su capacidad para reconfigurar esos recursos en respuesta a cambios en el entorno. Las capacidades dinámicas permiten a las empresas adaptarse rápidamente y renovar sus ventajas competitivas, lo que indica que la vigencia de las ventajas está sujeta a la agilidad organizacional.

Rita Gunther McGrath (2013) quien desafía la idea tradicional de la ventaja competitiva sostenida y argumenta que las ventajas competitivas en el entorno empresarial actual son, en su mayoría, temporales. McGrath propone el concepto de "ventaja transitoria", sugiriendo que

² Véase: Teoría de la ventaja competitiva. (s/f). Legiscomex. Recuperado el 17 de septiembre de 2024, de <https://www.legiscomex.com/informacion-universidades-abc-del-comercio-internacional/teoria-de-la-ventaja-competitiva>.



las empresas deben estar en constante movimiento, explorando y explotando nuevas oportunidades para mantenerse competitivas.

Ram Charan (2022) explora cómo las empresas deben adaptarse a la era digital para mantenerse competitivas. Según Charan, las reglas tradicionales de negocio han cambiado radicalmente debido al avance de las tecnologías digitales. La capacidad para innovar continuamente y crear valor a través de plataformas digitales es ahora clave para el éxito.

CONTEXTO GENERAL DE LAS PYMES EN MÉXICO

Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en México son un componente esencial de la economía del país, tanto por su contribución al empleo como por su impacto en el producto interno bruto (PIB). Sin embargo, enfrentan varios desafíos como:

Estructura y sectores predominantes.

Sectores: Las Pymes predominan en sectores como comercio, servicios y manufactura ligera. Las microempresas (menos de 10 empleados) representan la mayoría, seguida por pequeñas (11 a 50 empleados) y medianas (31 a 100 en el sector comercio y de 51 a 250 en el sector industria) empresas (Charan,2022).

Estructura legal y registro: En México, las Pymes pueden adoptar diversas formas legales, como las Sociedades Anónimas (S.A.), Sociedades de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.), y las personas físicas con actividad empresarial. Cada tipo de entidad tiene requisitos y formalidades diferentes. Las empresas deben registrarse en el Registro Público de Comercio y obtener un Registro Federal de Contribuyentes (RFC). (INEGI, 2021).

Formalización: La formalización de las Pymes ha sido un desafío constante. Aproximadamente el 40% de las Pymes en México están formalizadas. Esto significa que el 60% restante opera en el sector informal, lo cual es un problema significativo debido a la falta de acceso a servicios financieros, seguridad social y protección legal. La informalidad en las Pymes se debe a factores como la carga burocrática, los alto costos de cumplimiento y la falta de incentivos para formalizarse (INEGI, 2021).

Número y empleo: Las Pymes en México representan aproximadamente el 99.8% del total de las empresas y generan cerca del 70% del empleo formal en el país (INEGI, 2021).



Contribución al PIB: Constituyen alrededor del 35% al Producto Interno Bruto (PIB) nacional, lo que refleja una productividad relativamente baja en comparación con las grandes empresas (OECD, 2021).

Acceso limitado al financiamiento: En México, es una de las principales barreras para las Pymes. Según un informe del Banco Mundial, solo el 23% de las Pymes mexicanas tienen acceso a crédito formal (World Bank, 2020). Esto se debe a que muchas de estas empresas no cumplen con los requisitos bancarios tradicionales, como historial crediticio y garantías, lo que las obliga a recurrir a fuentes de financiamiento informales, con condiciones menos favorables.

Capacidades limitadas en innovación y tecnología: Las Pymes mexicanas a menudo carecen de los recursos necesarios para invertir en tecnología e innovación, un estudio del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) muestra que solo el 15% de las Pymes en México han implementado algún tipo de innovación tecnológica en sus procesos o productos (INEGI, 2021). Esta falta de innovación reduce su competitividad tanto en el mercado local como en el internacional.

Principales instituciones y programas de apoyo a PyMEs en México:

1. Secretaría de Economía (SE): Ofrece programas como PROSOFT (para desarrollo tecnológico), PRODEPRO (para el desarrollo de proveedores) y PROCOM (para competitividad), con financiamiento, capacitación y vinculación empresarial.
2. PRONAFIM: Programa de financiamiento y capacitación para microempresas que no tienen acceso a la banca tradicional.
3. Nacional Financiera (NAFIN): Facilita financiamiento a Pymes en sectores de industria, comercio y servicios, con líneas de crédito accesibles.
4. BANCOMEXT: Ofrece financiamiento a Pymes interesadas en exportar o participar en el comercio exterior.
5. FONDESOC: Apoyo financiero y capacitación para micro y pequeñas empresas en la Ciudad de México, con especial énfasis en mujeres empresarias y sectores culturales (Aponte, 2025).
6. Crédito Joven: Programa de financiamiento con tasas preferenciales para jóvenes emprendedores de entre 18 y 35 años.
7. Crezcamos Juntos: Iniciativa para la formalización de negocios, con beneficios fiscales y acceso a servicios médicos, créditos para vivienda y apoyos económicos.



Excesiva burocracia y carga regulatoria: Las Pymes mexicanas enfrentan una carga regulatoria significativa, con numerosos trámites y requisitos administrativos que dificultan su operación diaria. Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), México es uno de los países de América Latina donde más tiempo y costos implica abrir un negocio (OCDE, 2021). Esta burocracia desalienta la formalización de muchas empresas y limita su crecimiento.

Problema de internacionalización: A pesar de ser parte de diversos tratados comerciales, las Pymes mexicanas encuentran dificultades para internacionalizarse. Solo el 7% de las Pymes mexicanas exportan sus productos, y muchas de estas exportaciones están concentradas en un número reducido de mercados (SE, 2018). La falta de conocimiento sobre mercados extranjeros y las barreras idiomáticas son factores que dificultan la expansión internacional.

CONTEXTO GENERAL DE LAS PYMES EN CHILE

Estructura y sectores predominantes

Sectores: Similar a México, las micro (hasta 9 empleados), pequeñas (10 a 49 empleados) y medianas (50 a 199 empleados) empresas chilenas están concentradas en comercio y servicios, con una participación destacada en manufactura y agricultura (Ministerio de Economía de Chile, 2021).

Número y empleo: Las Pymes en Chile también constituyen alrededor del 99% de las empresas, empleando aproximadamente el 65% de la fuerza laboral (Ministerio de Economía de Chile, 2021).

Estructura legal y Registro: En Chile, las Pymes pueden ser constituidas como Sociedades Anónimas (S.A.), Sociedades por Acciones (SpA) y personas naturales con actividad empresarial. El registro es relativamente sencillo y se realiza a través del Registro de Empresas y Sociedades (RES), dependiente del Servicio de Impuestos Internos (SII). La formalización es menos compleja en comparación con México (ProChile, 2021).

Formalización: Un mayor porcentaje de las Pymes chilenas está formalizado, lo que facilita su integración en el mercado formal y acceso a financiamiento (ProChile, 2021). En Chile, la formalización de las Pymes es más alta en comparación con México. Aproximadamente el 70% de las Pymes en Chile están formalizadas. Esto se debe a un entorno regulatorio más favorable, procesos administrativos simplificados y una mayor disponibilidad



de apoyo gubernamental. La formalización en Chile está respaldada por políticas que facilitan el registro de empresas y el cumplimiento de regulaciones.

Contribución al PIB: Su contribución al PIB es algo mayor que en México, alcanzando el 40% del PIB, lo que indica una mayor productividad relativa (CEPAL, 2020).

Acceso al financiamiento: En Chile, aunque el acceso al financiamiento es mejor comparado con otros países de la región, sigue siendo un desafío. De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), solo el 28% de las Pymes chilenas obtienen crédito bancario, y muchas enfrentan tasas de interés altas y condiciones restrictivas (CEPAL, 2020). Esto limita su capacidad para invertir en innovación y expansión.

Capacidades limitadas en innovación y tecnología: En Chile, la situación es similar, con solo el 20% de las Pymes invirtiendo en innovación tecnológica (Ministerio de Economía de Chile, 2021). Este bajo nivel de adopción tecnológica se debe en parte a la falta de conocimiento y habilidades técnicas dentro de estas empresas, lo que las hace menos competitivas en un mercado cada vez más globalizado.

Dependencias y programas de apoyo:

1.- Corfo (Corporación de Fomento de la Producción):

- Apoya la innovación, crecimiento y expansión internacional de PYMEs.
- Programas destacados: Semilla Inicia (financia nuevos emprendimientos), Semilla Expande (para empresas en etapa de expansión), y Startup-Chile (enfocado en emprendimientos tecnológicos).

2.- Sercotec (Servicio de Cooperación Técnica):

- Especializado en micro, pequeñas y medianas empresas.
- Ofrece el Capital Semilla y Capital Abeja (dirigido a mujeres emprendedoras), proporcionando fondos concursables para la creación y formalización de negocios.

3.- Fosis (Fondo de Solidaridad e Inversión Social):

- Dirigido a emprendedores en situación de vulnerabilidad.
- Programa Emprendamos Semilla: apoya con financiamiento, capacitación y asesoramiento técnico.

4.- Indap (Instituto de Desarrollo Agropecuario):

- Ofrece asistencia técnica, financiamiento y capacitación a pequeños agricultores para mejorar sus operaciones rurales.



5.-ProChile:

- Apoya empresas que desean internacionalizarse, ofreciendo asistencia en exportaciones y promoción internacional de productos y servicios.

6.- Sence (Servicio Nacional de Capacitación y Empleo):

- Proporciona capacitación y subsidios para mejorar las competencias de los trabajadores de PYMEs.

7.- SII (Servicio de Impuestos Internos):

- Administra el Subsidio Sueldo Mínimo MyPymes, proporcionando apoyo financiero para el cumplimiento de obligaciones salariales. (Ministerio de Economía de Chile, 2021).

Excesiva burocracia y carga regulatoria: En Chile, aunque los procedimientos para abrir y operar una empresa son más sencillos que en México, las Pymes todavía enfrentan desafíos regulatorios significativos. Un informe del Banco Mundial destaca que el cumplimiento de las normativas fiscales y laborales es un obstáculo importante para las Pymes chilenas (World Bank, 2021). La complejidad de estas regulaciones puede llevar a costos adicionales y a un enfoque excesivo en el cumplimiento normativo, en lugar de la innovación y el crecimiento.

Problemas de internacionalización: En Chile, las Pymes también enfrentan dificultades para internacionalizarse. Un informe de ProChile indica que solo el 10% de las Pymes chilenas participan en exportaciones tienden a ser mercados cercanos, como el resto de América Latina (ProChile, 2021). Las barreras incluyen la falta de redes internacionales, el desconocimiento de mercados potenciales y la insuficiente capacidad logística.



CUADRO NO. 1 COMPARATIVO DE LAS PYMES EN MÉXICO- CHILE

Categoría	México	Chile
Formalización	40% de las Pymes formalizadas.	70% de las Pymes formalizadas.
Estructura legal.	Sociedades Anónimas (S.A.), Sociedades de Responsabilidad Limitada (S. de R.L.) personas físicas con actividad empresarial.	Sociedades Anónimas (S.A.), Sociedades por Acciones (SpA), personas naturales con actividad empresarial.
Acceso a financiamiento.	Dificultades para acceder a crédito, programas gubernamentales limitados.	Mejor acceso a crédito, programas de apoyo como CORFO.
Programas de apoyo gubernamental.	Incentivos limitados, programas con alta burocracia.	Subvenciones y subsidios accesibles, apoyo a la innovación.
Adopción de tecnología.	Varia, adopción tecnológica desigual entre regiones.	Alta adopción tecnológica en sectores clave.
Competencia.	Alta competencia con presencia de grandes empresas y sectores informales.	Competencia significativa, con un entorno regulado.
Regulaciones laborales.	Cumplimiento con leyes laborales, informalidad laboral significativa.	Cumplimiento de leyes laborales, menor informalidad laboral.

Fuente: elaboración propia.



DISCUSIÓN

El objetivo de esta ponencia fue analizar y comparar la situación de las Pymes en México y Chile, identificando los retos específicos que enfrentan y las oportunidades que pueden aprovechar para mejorar su competitividad y sostenibilidad. En la discusión de este análisis, es esencial recurrir a la teoría de la ventaja competitiva desarrollada en este trabajo, ya que nos proporciona un marco útil para entender cómo las Pymes en México y Chile pueden mejorar su competitividad.

Primero, en cuanto al liderazgo en costos, las Pymes en México enfrentan desafíos significativos relacionados con la burocracia y el acceso limitado a financiamiento. Sin embargo, si logran adoptar nuevas tecnologías y optimizar sus procesos, podrían reducir costos operativos y mejorar su posición competitiva. Por otro lado, las Pymes en Chile, con un entorno de negocios más favorable y acceso a mejores recursos financieros, tienen más oportunidades de adoptar tecnologías que les permitan ser más eficientes y, por tanto, competir con una ventaja en costos.

Con relación a la diferenciación, las Pymes en México pueden aprovechar su flexibilidad para adaptarse a las necesidades locales, ofreciendo productos y servicios más personalizados que las grandes empresas no pueden replicar fácilmente. Aunque la limitada adopción de tecnología es un obstáculo, aquellas que logren superarlo podrán ofrecer productos diferenciados. En Chile, gracias al acceso a la innovación y a un entorno de apoyo gubernamental más robusto, las Pymes tienen una mejor oportunidad para desarrollar productos con mayor valor agregado que les permitan competir tanto en el mercado local como internacional.

Por último, la estrategia de enfoque es relevante para las Pymes de ambos países. En México, las Pymes pueden concentrarse en nichos desatendidos por las grandes empresas, aprovechando su cercanía al cliente. En Chile, donde el entorno es más favorable para las Pymes, estas empresas pueden enfocarse en sectores estratégicos, como la agricultura y los servicios, para fortalecer su competitividad.

Es importante destacar que, en el contexto actual, la innovación continua es clave para mantener una ventaja competitiva. Chile parece estar mejor posicionado en este aspecto debido a sus políticas de apoyo a la innovación. En este sentido, es crucial que tanto México como Chile impulsen políticas que favorezcan el acceso a la tecnología y fomenten la innovación constante en sus Pymes. Asimismo, la integración de prácticas de sostenibilidad y



responsabilidad social puede ser una fuente adicional de ventaja competitiva, dado que los consumidores valoran cada vez más estas características.

En resumen, la teoría de la ventaja competitiva nos permite ver que, si bien México y Chile enfrentan retos similares, las diferencias en su entorno empresarial determinan las oportunidades que cada país ofrece a sus Pymes para obtener una ventaja competitiva sostenible.

CONCLUSIÓN

En conclusión, aunque tanto México como Chile enfrentan retos similares en cuanto al desarrollo de sus Pymes, las diferencias en su entorno empresarial, políticas públicas y acceso a recursos financieros y tecnológicos resultan en variaciones significativas en el desempeño de estas empresas. Mientras que Chile ofrece un entorno más favorable y accesible para las Pymes, con menor burocracia y mejor apoyo gubernamental, México enfrenta mayores desafíos en términos de formalización y carga administrativa.

Esto se debe, en gran parte, a que las políticas públicas en Chile han sido más efectivas en fomentar la innovación, facilitar el acceso a financiamiento y simplificar los procesos regulatorios. En contraste, en México, la burocracia excesiva, la limitada disponibilidad de recursos financieros y el acceso desigual a la tecnología impiden que muchas Pymes alcancen su potencial competitivo. Además, la falta de incentivos adecuados para la formalización en México contribuye a la alta tasa de informalidad, lo que a su vez limita su crecimiento y sostenibilidad.

Por lo tanto, para que las Pymes mexicanas puedan mejorar su competitividad y aprovechar las oportunidades que ofrece tanto el mercado local como el internacional, es crucial implementar reformas que simplifiquen la formalización, fortalezcan el acceso a recursos y promuevan la adopción de tecnologías innovadoras. Solo a través de estos cambios será posible crear un entorno más equitativo y robusto para el desarrollo de las Pymes en ambos países.

BIBLIOGRAFÍA

Aponte A. (2025). *Programas de gobierno para apoyar a las pymes en México*, en <https://xepelin.com/blog/pymes/programas-de-apoyo-a-pymes-en-mexico/#%C2%BFqu%C3%A9-programas-gubernamentales-para-pymes-existen-y-est%C3%A1n-vigentes?>, Revisado 14 de febrero de 2025

Góngora B., G y Madrid G. A. (2010). El apoyo a la innovación de la PyME en México. Un estudio exploratorio Investigación y Ciencia, vol. 18, núm. 47, abril, 2010, pp. 21-30 Universidad Autónoma de Aguascalientes Aguascalientes, México

CEPAL. (2020). *Panorama de las PYMEs en América Latina y el Caribe*. <https://www.cepal.org/es>. Recuperado el 20 de agosto de 2024.

Chacana, S. (2014). *Gestión y administración de proyectos de construcción: La importancia de las Pymes para el desarrollo de la economía nacional*. [Tesis]. Universidad Católica del Norte. <https://www.academia.edu>. Recuperado el 20 de agosto de 2024.

Charan, R. (2022). *Repensar la ventaja competitiva: Nuevas reglas para la era digital*. ResearchGate. <https://www.researchgate.net>. Recuperado el 16 de septiembre de 2024.

Chávez, González, G. (2021). “La importancia de las MIPYMES en el desarrollo económico de México”. Universidad Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas. <https://doi.org/10.22201/iiec.9786073042420e.2020>. Recuperado el 20 de agosto de 2024.

INEGI. (2021). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las PYMEs*. <https://www.inegi.org.mx>. Recuperado el 20 de agosto de 2024.

Lizarazo, C. (2022). *Las PyMEs en México: Retos e Importancia*. <https://www.conekta.com>. Recuperado el 20 de agosto de 2024.

McGrath, R. G. (2013). *The End of Competitive Advantage: How to Keep Your Strategy Moving as Fast as Your Business*. Harvard Business Review Press.

Ministerio de Economía de Chile. (2021). *Informe Anual de la Innovación en PYMEs en Chile*. <https://www.economia.gob.cl>. Recuperado el 20 de agosto de 2024.

Moscosa, A. (2023). “¿Qué tan “viejas” son las Pymes en México? 6 de cada 10 tienen más de 11 años, revela INEGI”. *El Financiero*. <https://www.elfinanciero.com.mx>. Recuperado el 22 de agosto de 2024.

OECD. (2021). *Economic Survey of México 2021*. <https://www.oecd.org>. Recuperado el 22 de agosto de 2024.



OECD/CAF/SELA (2024). *Índice de Políticas para Pymes: América Latina y el Caribe 2024: Hacia una recuperación inclusiva, resiliente y sostenible*, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/807e9eaf-es>. Recuperado el 20 de agosto de 2024.

Porter, M. E. (1985). *Teoría de la ventaja competitiva*. (s. f.). Legiscomex. Recuperado de <https://www.legiscomex.com>. Recuperado el 17 de septiembre de 2024.

Prahalad, C. K.; Hamel, G. (1994). *Competing for the future*. Harvard Business School Press.

ProChile. (2021). *Informe de Internacionalización de PYMEs en Chile*. <https://www.prochile.gob.cl>. Recuperado el 20 de agosto de 2024.

SE (2018). ProMéxico te ayuda a exportar. <https://www.gob.mx/se/articulos/promexico-te-ayuda-a-exportar-142133?idiom=es> Recuperado el 20 de agosto de 2024.

Teece, D. J.; Pisano, G.; Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, v. 18, n. 7, 509-533. [https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1097-0266\(199708\)18:7 %3C509:AID-SMJ882 %3E3.0.CO;2-Z](https://doi.org/10.1002/(SICI)1097-0266(199708)18:7%3C509:AID-SMJ882%3E3.0.CO;2-Z)

Teece, D. (2007). Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal*, 28, 1319-1350.

Vera, D. P. (2023, enero 25). *¡Las ventajas competitivas sostenibles no sirven!*, LinkedIn.com. <https://es.linkedin.com>. Recuperado el 24 de septiembre de 2024.

World Bank. (2020). *Access to Finance for SMEs in Mexico*. <https://www.worldbank.org>. Recuperado el 22 de agosto de 2024.

World Bank. (2021). *Doing Business in Chile: Regulatory Overview*. <https://www.worldbank.org>. Recuperado el 20 de agosto de 2024.

Zapata, G. E. E. (2004). "Las PyMES y su problemática empresarial. Análisis de casos". *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (52), 119-135. <https://www.redalyc.org>. Recuperado el 22 de agosto de 2024.