

ANÁLISIS TRANSEXENAL DE LAS ESTRATEGIAS ORIENTADAS AL FOMENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO

TRANSEXENNIAL ANALYSIS OF STRATEGIES AIMED AT PROMOTING MICRO, SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN MEXICO

Saul Alfonso Esparza Rodríguez

sesparzarodriguez@astate.edu

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9900-6159>

Doctor en Administración por la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo.
Profesor de tiempo completo en Arkansas State University – UA.

Enrique Esquivel Fernández

enrique.esquivel10@yahoo.com.mx

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2935-8551>

Doctor en Administración Pública por el Instituto Nacional de Administración Pública. Investigador y asesor técnico, Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública de la Cámara de Diputados.

Laura Giovanna Tapia García

tapia.giova@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5194-7945>

Magíster en Administración Empresarial por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey. Doctoranda en Administración, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo – UMSNH.

RECIBIDO	[05/11/2021]	ACEPTADO	[30/12/2021]	PUBLICADO	[28/02/2022]	
Pág. 63 - 90						

RESUMEN

Las micro, pequeñas y medianas empresas representan un sector estratégico que aporta en forma significativa a indicadores de orden nacional relevantes en términos de nivel de empleabilidad, productividad y, en menor grado, innovación tradicional. En este trabajo, se muestra una investigación documental descriptiva efectuada a través de una revisión documental de fuentes primarias y secundarias en torno al tema vinculado con políticas de fomento empresarial en un periodo comprendido entre 1930 y 2018 para determinar factores comunes en las estrategias implementadas por distintos Gobiernos. A partir de la identificación de factores relevantes transversales entre programas de Gobierno, se hace un análisis estadístico con regresión lineal utilizando indicadores estratégicos generados por la *Encuesta Nacional de Productividad y Competitividad Empresarial* (ENAPROCE), realizada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía en el 2015. El motivo es validar la importancia de los factores que fueron apoyados por los planes de Gobierno

para las mipymes en términos de las ventas reportadas, en donde se incluye el análisis de los datos estandarizados en valores absolutos sobre la base de variables relacionadas con las ventas reportadas en el periodo comprendido en la encuesta, el número de empresas que recibieron apoyos de Gobierno, impartieron capacitación, manifestaron ser proveedoras de Gobierno y que participaron en cadenas productivas. Los resultados obtenidos en el análisis de regresión lineal revelan que el monto del apoyo adquirido por el Gobierno, la pertenencia a cadenas productivas, así como los procesos y la inversión en la capacitación impartida son variables significativas para explicar el comportamiento de las ventas de las mipymes.

► **Palabras clave**

Mipyme, factores relevantes, ventas, acciones de fomento.

ABSTRACT

Micro, small and medium enterprises represent a strategic sector that contributes significantly to relevant national indicators in terms of the level of employability, productivity and, to a lesser degree, traditional innovation. In this work, a descriptive documentary research is shown carried out through a documentary review of primary and secondary sources on the subject related to business promotion policies in a period between 1930 and 2018 to determine common factors in the strategies implemented by different governments. Based on the identification of relevant transversal factors between government programs, a statistical analysis is made with linear regression using strategic indicators generated by the National Survey of Business Productivity and Competitiveness (ENAPROCE), carried out by the National Institute of Statistics and Geography in the 2015. The reason is to validate the importance of the factors that were supported by the government plans for MSMEs in terms of reported sales, which includes the analysis of standardized data in absolute values based on variables related to the sales reported in the period covered by the survey, the number of companies that received government support, provided training, declared themselves to be government suppliers and participated in production chains. The results obtained in the linear regression analysis reveal that the amount of support acquired by the Government, the membership of production chains, as well as the processes and investment in the training provided are significant variables to explain the behavior of sales of MSMEs.

► **Keywords**

SME's, relevant factors, sales, promotion actions.

INTRODUCCIÓN

En el mundo entero, las empresas micro, pequeñas y medianas contribuyen en forma determinante en indicadores relacionados con el nivel de empleabilidad, la creación de entes económicos, la productividad y, en menor grado, en la innovación que se generan en los diversos sistemas económicos. Con ello, se registra un total de 90 % de las empresas pertenecientes a este esquema económico, así como una aportación del 40 % del PIB en las economías emergentes y un aproximado equivalente al 50 % del empleo, de acuerdo con datos del Banco Mundial.

Por ello, el impulso a este tipo de organismos sociales son una parte determinante en las estrategias económicas orientadas a mejorar las condiciones de vida de la sociedad, debido a su presencia en la dinámica social de los seres humanos como puntos de conexión, en términos de intercambio de bienes y servicios. En ese sentido, los Gobiernos también deben buscar los medios que les permita garantizar su supervivencia y su consolidación. Para ello, se diseñan programas de apoyo y fomento empresarial que contribuyan a mejorar sus condiciones particulares de competencia y desarrollo (Morales, 2011).

Es conveniente señalar que el Estado, como administrador de los recursos de naturaleza pública, tiene la posibilidad de influir en la naturaleza y el grado de desarrollo que presentan las mipymes en el desarrollo de sus actividades productivas, considerando la posibilidad de utilizar instrumentos de alta relevancia, tales como la política macroeconómica¹, una legislación específica para atender necesidades en concreto de este modelo empresarial, el diseño, la implementación, la evaluación y la mejora de programas de apoyo focalizados, así como a través del desarrollo de infraestructura de apoyo orientado a bancos y otros intermediarios financieros (Saavedra *et al.*, 2013).

A manera de referencia histórica, al inicio del siglo XX, los esquemas de política económica buscaban lograr los siguientes objetivos en términos de crecimiento económico: la construcción de un Estado nacional fuerte, la consolidación de una formación social capitalista, la articulación de regiones y mercados en el país, un fortalecimiento en el sector exportador, además de la constitución de la capital de la República como un centro financiero, comercial y político en el país. Asimismo, se considerarán factores tales como el desarrollo de la red ferroviaria, de comunicaciones, el sistema de energía eléctrica, de una industria ligera (que adoptaría una relevancia creciente en distintas zonas del país), así como una estructura agraria en donde los grandes latifundios alcanzaban su máxima extensión. Todo ello representaría puntos de relevancia en este cambio de configuración económica e industrial nacional (Moctezuma, 2010).

Estas transformaciones de los elementos estructurales en la configuración productiva mexicana generó un nuevo modelo económico basado en la industrialización por sustitución de importaciones, que duró desde mediados de los cuarenta hasta fines de los sesenta, en donde por un espacio aproximado de 25 años el agro mexicano contribuyó con determinación en el intercambio económico para impulsar otros sectores de la producción y la generación de alimentos para la población urbana, mientras que se registraba un crecimiento poblacional a un ritmo de 2,2 % anual (de 1930 a 1946). Esto también lo hacía el sector de la agricultura con un promedio anual de 3,5 %. En el periodo de 1946 a 1966, se ha registrado un incremento poblacional del 3,3 % anual, mientras que la agricultura creció a tasas de 6,1 % promedio (Hernández & Concheiro, 2016).

¹ Un entorno estable facilita la planificación de las empresas, además de fomentar la inversión e incentivar el desarrollo de iniciativas.

En esa línea de acontecimientos, el sector de la pequeña industria representó desde su origen una fuente creadora determinante en la satisfacción de las necesidades primarias de la población, así como una activadora del desarrollo de las fuerzas productivas. Incluso, todo ello representó una base para el impulso de la Revolución Industrial. Así, habría un impacto favorable para el progreso de la tecnología de la época —pilares de las grandes empresas contemporáneas (Rodríguez, 2010).

En seguimiento del párrafo anterior, el desarrollo de la pequeña industria en nuestro país ha mostrado un comportamiento de importancia creciente, tal como se evidencia en la siguiente tabla:

Tabla 1.
Desarrollo de la pequeña y mediana industria (pymi)

Año	Pymi	Talleres y artesanos
1930	12 % ²	88 %
1950	25 %	71,9 %
1955	45,8 %	51,9 %
1960	56,7 %	42,8 %
1965	56,8 %	41,8 %
1971	64,4 %	35,6 %

Nota. Elaboración propia sobre la base de Molina *et al.* (2014).

Las mipymes son importantes como sectores estratégicos. Estas aportan un porcentaje significativo a la creación de empleos a nivel nacional; es decir, se encarga de la productividad y busca la participación para conseguir la innovación. Ahora, en relación con el presente trabajo, se ha procurado contribuir un conocimiento a partir de un análisis que permita determinar aquellas variables destacables en los ingresos por concepto de ventas reportadas por las empresas. De toda esa operación, el motivo es proponer un modelo de fomento empresarial que sirva como base para el desarrollo de iniciativas orientadas a fomentar esta clase de organizaciones en México.

Algunos investigadores como Vecino y Boggio (2006) han realizado aportaciones en ese tema, mediante propuestas de fomento al desarrollo de las mipymes sobre la base de tres líneas estratégicas. La primera consiste en el diseño de políticas públicas de apoyo y fomento a mipyme. Esta se orienta a la inclusión de tareas de fomento y apoyo al empresariado, vigentes y actualizadas por el Gobierno mexicano, que de acuerdo con la legislación vigente como con los planes de desarrollo económico e industrial incluyan temas relacionados con distintas áreas empresariales como producción, tecnología, finanzas, entre otros. Además, se deberán especificar los objetivos, las metas, los recursos y, en general, los planes de trabajo previamente establecidos. La segunda línea estratégica pretende producir y poner a disposición experiencias de apoyo y fomento a pequeñas empresas en países que cuentan con una experiencia de los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE); es más, se incluirán la revisión y la evaluación de las estrategias de fomento para pequeñas empresas entre sus países miembros. La última línea estratégica se enfoca en la realización de foros que procuren obtener reflexiones de las políticas de apoyo y fomento de mipyme en México.

² Este valor es producto del total de la industria de la transformación.

Otras propuestas con el mismo fin señalan la necesidad de generar una sana política orientada al desarrollo económico nacional que considere como objetivos rectores la eliminación de la desocupación, el desempleo y la subocupación en las personas que son parte de la población económicamente activa, dentro de lo cual se han desarrollado incluso propuestas matemáticas como la de Navarrete (1956), que propone partir del cálculo retomando las siguientes relaciones fundamentales. Una de ellas consiste en el vínculo productividad-producción. Este se encontraría determinado por la tasa de aumento en la productividad (producto nacional por hombre-hora) y el nivel de vida; o sea, la producción *per cápita* para conocer el cambio requerido en horas-hombre trabajadas por unidad de población. La siguiente relación sería la producida por el cambio en horas de trabajo, en las que se divide el total de horas-hombre trabajadas por el número de trabajadores ocupados, el cual, combinado con el indicador anterior, nos da el cambio necesario en trabajadores ocupados por unidad de población. Finalmente, se halla la relación del cambio en la fuerza de trabajo, considerando la fuerza de trabajo en función de la población para conocer el cambio en la desocupación —como se la definió— por unidad de población.

DESARROLLO

Revisión bibliográfica

Por lo anteriormente expresado, es fundamental hacer una revisión bibliográfica en este trabajo sobre las distintas estrategias que se han emprendido en diferentes Gobiernos. Para ello, se ha considerado el periodo comprendido entre 1930 y 2018. En ese periodo, es posible identificar factores que son comunes y transversales entre los planes de Gobierno respectivos. Después de ello, se comparan estos factores extraídos con los datos de la *Encuesta Nacional de Productividad y Competitividad Empresarial (ENAPROCE)*, que corresponde al año 2015 y que ha sido elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi). En ese trabajo, se realizan regresiones lineales con las variables cuantitativas, que han sido reconocidas para hallar el modelo con el mayor grado de explicación en términos de las ventas reportadas.

En ese sentido, la interrogante que rige el diseño de la presente investigación indaga acerca de cuáles son los factores significativos de los programas de fomento empresarial del Gobierno federal que permiten explicar el comportamiento de las ventas reportadas por las mipymes, de acuerdo con los datos de la *ENAPROCE* (2015), del Instituto Nacional de Estadística y Geografía.

El análisis presentado sigue la línea de pensamiento expresada por Moctezuma (2010), quien propone un análisis de la planeación del desarrollo regional en modelos económicos integrados. Para ello, se constatará la información distribuida en la siguiente tabla:

Tabla 2.*Modelos económicos por periodo de Gobierno en México*

Modelo económico	Periodo de Gobierno	Presidentes
Crecimiento hacia adentro (en la década de los cuarenta, inicia el proceso de industrialización por sustitución de importaciones)	1934-1946	Pascual Ortiz Rubio Lázaro Cárdenas del Río Manuel Ávila Camacho
Monopólico u oligopólico	1946-1958	Miguel Alemán Valdés Adolfo Ruiz Cortines
Desarrollo estabilizador	1958-1970	Adolfo López Mateos Gustavo Díaz Ordaz
Desarrollo compartido	1970-1976	Luis Echeverría Álvarez
Crecimiento acelerado con inflación controlada (agotamiento del proceso de industrialización por sustitución de importaciones)	1976-1982	José López Portillo
Globalización (economía global)	1982-2018	Miguel de la Madrid Hurtado Carlos Salinas de Gortari Ernesto Zedillo Ponce de León Vicente Fox Quezada Felipe Calderón Fournier Enrique Peña Nieto

Nota. Elaboración propia sobre la base de Moctezuma (2010)

De acuerdo con el trabajo de Tello, es conveniente aludir a la siguiente cita: “Con las manos muy visibles del Estado, desde la perspectiva y los intereses nacionales, se tiene que pastorear el proceso mediante el cual la economía nacional se integra al mercado global” (2007, p. 766). Por ello, el análisis realizado con respecto a los diversos modelos económicos que se han presentado en distintos periodos de Gobierno en México es un elemento de relevancia en el estudio acerca del desarrollo de las mipymes en el país.

Este autor sostiene que las políticas de mercados libres o neoliberales —aplicadas a partir de los años ochenta— han perpetuado la condición de estancamiento de la economía mexicana, debido a una comparación entre periodos económicos en el país. Encima, señala que entre 1956 y 1981 el PIB fue de 3,2 %, que resulta notablemente mayor en comparación con el periodo comprendido entre 1982 y 2006, con promedio de 0,5 % al año (Sánchez, 2010).

Por ello, a continuación, se presenta un análisis bibliográfico de los diferentes periodos comprendidos entre 1934 a 2018 sobre la base de la revisión documental realizada.

Periodo comprendido entre 1934 y 1946

El Primer Plan Sexenal contenía quince rubros; entre los cuales, los de mayor relevancia eran el sector primario —en especial, la cuestión agraria—, luego, venían la educación y la nacionalización de los recursos “en manos” extranjeras. Las prioridades y metas no estaban cuantificadas y no se señalaban los medios financieros para alcanzarlas ni los plazos para llegar a ellas.

Este periodo se caracteriza por la entrada en un proceso de estabilización del país, en donde algunos de los puntos de mayor relevancia del Primer Plan Sexenal presentados en el mencionado documento fueron los siguientes (Martínez, 1980):

- Que el Estado no acaparara la tierra, sino que la destinara a la creación de la pequeña propiedad.
- Que se instituyera el estudio y la investigación científica de la economía agrícola nacional.
- Que el proletariado fuera considerado como el motor del desarrollo económico, y la contratación colectiva tendiera a ser la forma única —al menos, preponderante— de establecer las relaciones entre los patrones y los trabajadores.
- Que se interviniera y regulara el sistema de precios.
- Que se modernizara el sistema financiero, fiscal y monetario de México.
- Las organizaciones empresariales fueron dejadas formalmente al margen con 10, que en apariencia quedaban excluidas del programa de la revolución.

Asimismo, algunos acontecimientos de relevancia para el crecimiento económico del país hacen referencia a la creación de instituciones tales como la Comisión Federal de Electricidad (1937), Petróleos Mexicanos (1938), el Banco Nacional de Crédito Ejidal (1935), la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (1937) o la Comisión de Fomento Agrícola y Ganadero (1938).

En 1939 se elaboró el Segundo Plan Sexenal para los años 1941-1946, bajo la presidencia de Manuel Ávila Camacho. Durante el mandato del presidente Miguel Alemán, se expidieron la Ley para el Control de los Organismos Descentralizados y Empresas de Participación Estatal y la Ley sobre Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica.

Periodo comprendido entre 1946 y 1958

En el mencionado periodo, se crea la Comisión Nacional de Inversiones, dependiente de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Se genera un Programa Nacional de Inversiones para el Sexenio, así como una Comisión de Inversiones, cuyo fin principal se enfocaba en el examen y la aprobación de las inversiones del sector público.

Se realizaron modificaciones tales como la Ley de Secretarías, Departamentos de Estado, Organismos Descentralizados y Empresas de Participación Estatal, y se creó la Secretaría de la Presidencia, dependencia centralizada del Ejecutivo y encargada fundamentalmente de la elaboración del plan general del gasto público y de los programas especiales fijados por el presidente de la República, de la planeación del desarrollo regional y de la inversión pública y del sector paraestatal.

Periodo comprendido entre 1958 y 1970

Este periodo conocido como “Desarrollo estabilizador”, el cual presentó alternativas notables a distintos países en desarrollo, en donde México se reestructura para aprovechar oportunidades asociadas con áreas económicas de comercio, inversión, turismo y crédito. Los principales objetivos que se buscaba lograr se relacionaban con un rápido crecimiento, el control de las presiones inflacionarias, el fomento del ahorro voluntario, el incremento de los niveles de inversión, así como el grado de productividad del trabajo y capital, el aumento de salarios reales y la conservación del tipo de cambio (Tello, 2007).

En el año de 1962 se crea la Comisión Intersecretarial, formada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la de la Presidencia, con la encomienda de generar un Plan de acción inmediata para el periodo sexenal, misma que durante la presidencia de Díaz Ordaz, fue encargada de la elaboración del Programa de Desarrollo Económico y Social de México, en sus primeros años.

Sobre la base de dicho programa, se solicitaba a los organismos públicos sus respectivos programas de actividades. Y, por esa razón, surge el Programa de Acción del Sector Público. Se crea la Comisión de Estudios del Territorio Nacional y Planeación que realiza el punto de partida para hacer un inventario de los recursos naturales de México. El Anteproyecto de Lineamientos para el Programa de Desarrollo Económico y Social 1974-1980 se elaboró durante el cuarto año del régimen de Luis Echeverría (1970-1976), que contó con la colaboración de la Secretaría de la Presidencia, Hacienda y Crédito Público, Patrimonio Nacional, Conacyt, Fondo de Cultura Económica y la Cepal (Coquis, 2015).

Periodo comprendido entre 1970 y 1976

Durante este periodo de Gobierno y con el objetivo de mejorar el acceso de las empresas a los recursos financieros, se fortaleció la Comisión Nacional de Valores como órgano de promoción, a fin de ampliar el mercado de los de renta variable. Para tal propósito, se estableció también un sistema crediticio bancario para las casas de valores y se concedió a estas un tratamiento fiscal más favorable (Cámara de Diputados, 2006b).

A través de mayores incentivos, se adoptó una posición más activa que generó mejores condiciones para la retención de utilidades, frente al reparto de dividendos para contribuir a la capitalización de las empresas.

Considerando el hecho de que la gran empresa coexiste con la pequeña y mediana, en donde cada cual con sus características coadyuva al desarrollo industrial, se identifica a la primera como el tipo de organización privada que tiene mayor facilidad para el acceso a tecnologías modernas y la disponibilidad de recursos, además de que tiene la posibilidad de abordar ramas —siendo prioritarias para el país— donde no existe alternativa distinta de la de uso intensivo de capital. Por otro lado, las segundas están preparadas para utilizar con intensidad la mano de obra y las tecnologías especiales, además de ofrecer mayor empleo por unidad de producción.

Se consideró que la industria pequeña y mediana no requería de sobreprotección del Estado; sin embargo, sí era susceptible de requerir diversos tipos de apoyos, debido a su condición más vulnerable ante las fluctuaciones cíclicas, dado su menor acceso al financiamiento institucional. Se adoptó una estrategia que permitió la asignación de recursos crecientes al fomento de este tipo de empresas, además de agilizar los mecanismos crediticios existentes, la dotación de liquidez y capital de trabajo.

Apoyados en este pacto se logró disminuir la excesiva presión inflacionaria, que la población padece cada día por el encarecimiento de bienes y servicios, además de que las empresas sufren situaciones adversas, tales como desequilibrio financiero, falta de crédito, contracción de la demanda y las calamidades exteriores.

Con la meta de aliviar la carga y compartir el peso de la gestión de los negocios que conllevan los patrones, se realizaron ofrecimientos en materia de prestaciones, capacitación, reinversión, empleo, crédito y precios (Cámara de Diputados, 2006b).

Periodo comprendido entre 1976 y 1982

De acuerdo con el trabajo del Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República (Bardán & Rivera, 2002), la recopilación de las múltiples estrategias adoptadas por el Gobierno mexicano durante el mencionado periodo contempló diferentes esquemas de apoyo solidario a los pequeños y medianos industriales a través de acciones concertadas. Así, se impulsaron la generación y la distribución nacional de tecnología, además de otorgar crédito y participar con capital en nuevas empresas.

Siguiendo esa línea estratégica, uno de los conceptos presentes en el esquema de acciones de fomento empresarial incluyó la búsqueda de una recuperación industrial por el incremento de la productividad de capital y de trabajo. Ello crearía un grado considerable en desarrollo económico.

En este periodo, emerge la Comisión Nacional de Fomento Industrial, así como foros de discusión para impulsar el apoyo a la pequeña empresa. Se buscó otorgar a las mipymes financiamiento y estímulos fiscales para que las grandes empresas operaran con subcontratos con la pequeña y mediana industria.

Gracias a ello, la producción industrial de México registra un crecimiento promedio equivalente al 8,1 %, además de que el 80 % de las empresas, apoyadas por los mecanismos de fomento derivado del plan industrial, lo constituyeron industrias pequeñas y medianas con capital 100 % mexicano.

Además, la política industrial se basó en desconcentrar territorialmente la industria, desarrollar ramos de alta productividad, integrar mejor la estrategia industrial para aprovechar los recursos naturales y articular a la gran empresa con la mediana y pequeña industria (Bardán & Rivera, 2002).

Periodo comprendido entre 1982 y 2018

En los ochenta, se establece la política liberal de México, basada en los programas definidos por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, en donde uno de los puntos fundamentales era limitar la intervención directa del Estado en la economía, con el privilegio de políticas que beneficiarían el desarrollo empresarial, a través de la total liberalización comercial y financiera con el exterior, la orientación a garantizar el orden público, además de confiar en la regulación del mercado por medio de la libre competencia (González, 2014).

De acuerdo con Covarrubias (2010), el Plan Nacional de Desarrollo que se elaboró en la Presidencia de Miguel de la Madrid Hurtado refería a una estrategia económica y social, que se enfocaba a la recuperación de la capacidad de crecimiento y la elevación de la calidad del desarrollo por la reordenación económica y el cambio estructural, la modernización del aparato productivo, la descentralización de las actividades económicas y el financiamiento para activar la producción y a la priorización de las mismas. Todo ello se haría a través de un planteamiento de la política del gasto público, la política de la empresa pública, la política del financiamiento del desarrollo, la vinculación con la economía mundial, la capacidad y la productividad.

Estas estrategias incluyeron la creación del Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (PAI), que consistió principalmente en proporcionarles asistencia financiera, técnica, de capacitación e investigación. En 1984, este programa se amplió para convertirse en el principal instrumento de coordinación para el apoyo de este sector entre

las diferentes entidades federales, mientras que en 1985 se dio a conocer el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña y el año siguiente se publicó el de Apoyo Financiero de la Micro, Pequeña y Mediana Industria (Méndez, 1997).

En el caso de México, el segundo informe de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari menciona que el cambio a la apertura comercial será gradual para que los sectores más expuestos —como las empresas pequeñas y medianas— tengan acceso a los apoyos gubernamentales. De esta manera, en años posteriores a 1990, el discurso se dirige incrementalmente hacia las mipymes, con el fin de externar el apoyo del Gobierno hacia ellas (Cortés, 2017).

Los resultados mostraron un crecimiento anual de 3,96 %, gracias a las exportaciones hacia los Estados Unidos de Norteamérica por parte de la industria maquiladora (Sánchez & Moreno, 2016). Durante este sexenio referido, las mipymes en el país representaban 119 914 empresas, que demandaban 1 000 591 miembros de la población económicamente activa. Esta era la representación del 98 % del total de establecimientos de transformación y empleaban más del 50 % de la mano de obra del sector. Con ello, se aportaba el 44 % de la producción de la industria manufacturera, por lo cual se desarrolla el Programa para la Modernización y el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana (PMDI) para promover los instrumentos y las acciones en apoyo a este tipo de empresas.

En 1989, la política de apoyo a la mipymes continuó con programas de financiamiento y apoyos fiscales, de organización y asistencia técnica, tales como el Fondo de Fomento Industrial —que destinó 43 000 millones de pesos a estas industrias— o el Programa de Apoyo Integral a la Micro Industria. Asimismo, se aplicaron créditos por 16 686 millones de pesos. Se crearon bolsas de subcontratación de residuos industriales. Esta fue una modalidad promotora organizada por 185 empresas de la industria metal y mecánica. Además, se encuentra el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, donde se crean agrupaciones de microindustrias, centros de compra en común, uniones de crédito y bolsas de subcontratación. Se destinan recursos financieros a más de 21 000 compañías y se instala la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (Valdés & Sánchez, 2012).

En lo correspondiente al periodo considerado entre los años 1994 y 2000, se desarrollaron algunas políticas públicas que acompañaron la ejecución del Plan Nacional de Desarrollo sexenal, en donde el enfoque sectorial incluyó acciones tales como la implementación del Programa de Desregulación, que busca facilitar y agilizar los procesos administrativos relacionados con el cumplimiento de trámites en las mipymes, mediante una normatividad concentrada en la protección del consumidor y la promoción de las actividades comerciales y productivas en el país (Cámara de Diputados, 2006a).

Asimismo, se incluyeron algunos programas de ajuste proyectados a la promoción y la viabilidad de programas de reestructuración de pasivos de empresas, productores y familias con la banca comercial y de desarrollo.

Otras políticas aplicadas en este periodo sexenal pretendieron el incremento de la productividad a través de la capacitación laboral y la actualización tecnológica de las empresas, en donde una labor de conciliación política permitió promover acuerdos para lograr el emprendimiento de las reformas necesarias para estimular el incremento del empleo de mano de obra en procesos productivos. A ello, se incluyeron financiamientos orientados a la entrega de apoyos, a una cantidad que superó los 20 000 proyectos de mujeres empresarias.

Por otro lado, algunos de los retos a los que se enfrentó esta administración de orden federal fue la estructuración de cadenas productivas consolidadas, así como la administración de la cartera vencida en el sector empresarial, el nivel de desempleo o las altas tasas de interés (Cámara de Diputados, 2006a).

De acuerdo con Moctezuma (2010), un análisis de las políticas públicas sectoriales presentes en este periodo presidencial incluyeron planes de Financiamiento del Desarrollo, para Superar la Pobreza, Educación, Salud y Alimentación (PROGRESA), de Desarrollo y Reestructuración del Sector de la Energía, de Comercio Interior, Abasto y Protección al Consumidor, de Política de Comercio Exterior y Promoción de Exportaciones, así como Reformas del Sector Salud, de Empleo, Capacitación y Defensa de los Derechos Laborales.

Por otro lado, durante el periodo sexenal comprendido entre los años 2000 a 2006 (Cámara de Diputados, 2006c), algunas de las estrategias orientadas a la promoción de la competitividad del sector productivo del país incluyeron la eliminación de trabas u obstáculos para la creación de empresas y la generación de empleos a través de la ejecución oportuna de proyectos de inversión del sector público. Además de ello, se impulsó el mercado interno mediante la integración de las mipymes a la cadena de suministro del Gobierno en sus distintos niveles.

Un aspecto relevante fue la orientación de la política económica en este periodo, en donde se redujeron las erogaciones destinadas a la atención de la deuda externa en más de 35 000 millones de pesos. Esta cantidad de recursos estuvo dirigida a mejorar las condiciones de vida de las familias, incrementar la competitividad de las empresas, el campo, el desarrollo del sector de la vivienda y el pago de las deudas contraídas por Gobiernos locales.

En lo referente al apoyo a las mipymes durante este periodo, se registró un incremento destinado a los programas de promoción y fomento empresarial en un aproximado de 750 % con respecto al año 2000, además de que se continuó con la estrategia de fomentar la participación de la pequeña y mediana empresa en procesos de abastecimiento tanto de la administración pública como a las grandes empresas relacionadas con las cadenas de tiendas de consumo.

En términos de apoyos otorgados por Nacional Financiera (Nafin) y el Banco Nacional de Comercio Exterior, se registró un monto de 53 600 millones de pesos. En ese sentido, para el año 2001, Nafin atendió a 2500 microempresas. Asimismo, en materia de ciencia y tecnología se aprobaron estímulos fiscales del 30 % a proyectos científicos y tecnológicos de las empresas.

Un factor relevante en dicho sexenio en lo correspondiente a la conectividad de las empresas para acceder a servicios en el ámbito digital fue la estrategia para que tanto ciudadanos como empresas, en donde se facilitó la realización de distintos trámites de Gobierno, gracias al desarrollo de las plataformas relacionadas con trámites y servicios federales. En ese mismo sentido, se crea el Sistema de Apertura Rápida de Empresas y se publica el Registro Nacional de Trámites y Servicios.

Con respecto al ámbito de los apoyos del orden fiscal, se otorgaron aproximadamente 496 millones de pesos a las empresas que invierten en investigación y desarrollo tecnológico, mientras que la banca social —que incluyó al Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi) y a las cajas de ahorro— incrementó el alcance de su red de atención a 753 puntos a nivel nacional. Con ello, los emprendedores de ingresos bajos y medios se privilegiaron.

Como parte de la estrategia de fomento empresarial, las microfinancieras permitieron canalizar 724 millones de pesos (692 168 microcréditos), además de ofrecerse apoyos económicos del Gobierno federal a 58 347 proyectos productivos, por 3262 millones de pesos, en beneficio de más de 1 600 000 personas.

En lo correspondiente al periodo comprendido entre los años 2006 y 2012 (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2013), se presentaron estrategias de fomento empresarial desde instrumentos de política pública, tales como el Programa de Financiamiento a Emprendedores, que facilitó el otorgamiento de créditos a emprendedores por parte de la banca comercial respaldados con garantías del Fideicomiso México Emprende. Aunado a ello, el Programa de Compras de Gobierno registró un total de 189 934 000 de pesos en contratos con micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes).

Los ejes correspondientes al Programa Sectorial de Economía se enfocaron en el fomento del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, la generación de empleos por la creación de nuevas empresas y la consolidación de las mipymes existentes, además de la promoción y el fortalecimiento de proyectos productivos a través de procesos de mejora regulatoria, agendas de trabajo en distintos niveles gubernamentales y el desarrollo de portales digitales que buscan simplificar trámites de apertura de empresas y de ambiente de negocios.

Se crea la Comisión Intersecretarial de Compras y Obras de la Administración Pública Federal a la mipyme, con el cual se incrementa en 19 puntos porcentuales la meta de orientar las compras de Gobierno hacia este tipo de empresas.

Asimismo, iniciativas tales como “México Emprende” facilitó un conjunto de soluciones específicas para contribuir a incrementar la productividad y la competitividad de las unidades productivas, así como para impulsar la creación de empresas a partir de las iniciativas de nuevos emprendedores —un rubro que además fue atendido en forma estratégica mediante acciones de capacitación a universidades, a través de Sistema Nacional de Incubadoras y la formación de nuevos emprendedores.

De esta manera, las pequeñas y medianas empresas representaron el 4,3 % del total de empresas del país. Con ello, aportan el 29,4 % de las fuentes de empleo, mientras que las microempresas representan el 95,5 % del total, por lo que brindan el 45,5 % de empleo.

En el periodo correspondiente a los años 2012 a 2018 (Secretaría del Trabajo y Previsión Social, 2018), se impulsaron reformas en lo concerniente a la protección al consumidor y la propiedad industrial, los cuales se fundamentaban principalmente en materia de política comercial, política industrial, apoyo a emprendedores y mipymes, así como política de competencia económica y mejora regulatoria.

A través del Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem), se atendió a un total de 4,4 millones de personas emprendedoras y mipymes beneficiadas, que incluyeron programas que proveían de financiamiento, capacitación, investigación y certificación, en donde además se estableció el Fideicomiso Público para Promover el Desarrollo de Proveedores y Contratistas de la Industria Energética. Este superó el 1 050 000 de pesos al cierre del 2017.

Por otro lado, el Fondo Nacional Emprendedor y los programas Crezcamos Juntos, Fondo Emprendedor, Fondo para Fronteras y el Programa de Competitividad en Logística y Centrales de Abasto (PROLOGYCA) apoyaron un total de 112 122 proyectos de

emprendedores y mipymes con recursos por 22 612 000 de pesos, en beneficio de más de 423 000 personas emprendedoras y 590 000 mipymes, en tanto que el Sistema Nacional de Garantías facilitó el acceso al crédito a más de 485 811 000 unidades económicas, con una derrama crediticia por 629 464 000 de pesos.

Se atendieron a más de 1,8 millones de personas emprendedoras y más de 576 000 mipymes con asesoría, capacitación y vinculación con los programas públicos y privados, mientras que el Programa Mujeres Pyme facilitó el acceso a crédito a 8673 personas, con una derrama crediticia equivalente a 9550,4 millones de pesos.

En atención a las líneas de Acción del Programa para Democratizar la Productividad, el Sistema Nacional de Garantías facilitó el acceso al financiamiento a 74 258 unidades económicas desde septiembre de 2017 hasta junio de 2018. Asimismo, permitió las contrataciones del sector público y reportó compras con este tipo de empresas por un monto de 46 388 000 de pesos.

Con el fin de promover la adopción y el uso de tecnologías de la información y comunicación en los procesos productivos y de gestión empresarial, se apoyó un total de 12 817 proyectos, por un monto de 180,7 millones de pesos, en beneficio de 12 817 unidades económicas.

Mientras tanto, el impulso a la participación de las empresas mexicanas en cadenas globales de valor en los sectores estratégicos de mayor dinamismo incluyó a 104 proyectos por un monto de 480 millones de pesos, en beneficio de 137 empresas.

Para integrar una alianza de empresarios consolidados con emprendedores jóvenes y mipymes, la Red de Empresarios Mentores incluyó a 33 instituciones que brindaron asesorías a personas emprendedoras y mipymes para fortalecer y hacer crecer sus negocios. Asimismo, se realizaron eventos de promoción y fomento de la vocación emprendedora en egresados de niveles medio superior y superior con 35 proyectos apoyados.

La Red de Apoyo al Emprendedor se conformó por 184 programas que incluyeron la participación de 36 dependencias e instituciones de la Administración Pública Federal, así como la intervención de programas de las entidades federativas a través de sus Secretarías de Desarrollo Económico o su homólogo y 97 programas de 79 instituciones del sector privado.

Se promovió el fortalecimiento de las capacidades empresariales de 6886 organizaciones, beneficiarias de proyectos integrales de capacitación y consultoría por un monto de 204,5 millones de pesos.

Se crearon programas como el correspondiente al Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario y a la Mujer Rural (PRONAFIM), que tuvo como objetivo democratizar la productividad por medio de acciones tales como la promoción del uso y la asignación eficiente de los factores de producción de la economía, a través del otorgamiento de servicios de microfinanzas. Con ello, se buscaba promover la creación de unidades económicas y el incremento de la productividad de las ya existentes, donde se canalizaron 1884,8 millones de pesos mediante líneas de crédito.

Se otorgaron 598 700 microcréditos, de los cuales el 96,2 % fueron otorgados a mujeres (576 200 créditos) y el 3,8 %, a hombres (22 600 créditos). Dichos apoyos se distribuyeron en 1773 municipios de las 32 entidades federativas del país, además de que se capacitó a un total de 44 300 personas; de las cuales, el 92,9 % eran mujeres y el 7,1 %, hombres.

Se realizaron actividades relacionadas con la incubación de actividades productivas, en términos de asesoría y acompañamiento emprendedores y empresarios, mediante el trabajo conjunto con organizaciones especializadas seleccionadas por el PRONAFIM. En ese orden de ideas, es posible presentar una siguiente tabla con la información relevante de cada sexenio:

Tabla 3.

Cantidad de empresas registradas en cada periodo presidencial

Presidente	Periodo	PIB \$ constantes (miles de millones de pesos)	Crecimiento del PIB	Tasa promedio anual de crecimiento del PIB	Crecimiento del PIB <i>per cápita</i>	Cantidad de empresas registradas
Lázaro Cárdenas del Río	1940	\$ 77,49	30,27 %	4,52 %	18,02 %	55 196
Manuel Ávila Camacho	1946	\$ 110,86	43,06 %	6,15 %	20,49 %	164 136
Miguel Alemán Valdés	1952	\$ 155,31	40,10 %	5,78 %	18,38 %	86 459
Adolfo Ruiz Cortines	1958	\$ 225,60	45,26 %	6,42 %	21,21 %	285 563
Adolfo López Mateos	1964	\$ 333,47	47,81 %	6,73 %	21,56 %	501 469
Gustavo Díaz Ordaz	1970	\$ 493,47	47,98 %	6,75 %	23,49 %	779 400
Luis Echeverría Álvarez	1976*	\$ 706,24	43,12 %	6,16 %	16,20 %	1 057 790
José López Portillo	1982*	\$ 1030,97	45,98 %	6,51 %	24,36 %	1 196 985
Miguel de la Madrid Hurtado	1988	\$ 1042,07	1,08 %	0,18 %	-10,07 %	1 336 180
Carlos Salinas de Gortari	1994	\$ 1311,66	25,87 %	3,91 %	12,42 %	2 230 165
Ernesto Zedillo Ponce de León	2000	\$ 1651,50	22,18 %	3,39 %	11,18 %	2 805 384
Vicente Fox Quesada	2006	\$ 1900,89/ \$ 8563,59	14,80 %	2,03 %	4,47 %	3 005 157
Felipe Calderón Hinojosa	2012	\$ 9634,72	12,51 %	2,04 %	2,02 %	4 230 745

Nota. Esta tabla se reproduce de Club Planeta (s. f.), con la diferencia de que se agregó la columna de "Cantidad de empresas registradas", que incluye un estimado sobre la base de la información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2015)³.

³ Este dato es imputado sobre la base de los registros proporcionados.

Como es posible observar en la tabla anterior, la cantidad de empresas registradas lleva una tendencia positiva en los distintos sexenios del periodo considerado en el análisis, con lo cual se aprecia que este sector es un importante indicador en la generación de riqueza en el país.

MÉTODO

A continuación, se presenta la argumentación que sustenta los métodos empleados para el análisis de la información de esta investigación. Para ello, se hace referencia a tres herramientas utilizadas: la identificación de factores comunes en la bibliografía consultada, el análisis de tendencias por estadística descriptiva y el análisis inferencial a través del método de mínimos cuadrados para determinar el modelo que representa el mejor ajuste en términos de la estimación del comportamiento de las ventas en las mipymes mexicanas en función de los indicadores disponibles en la *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas* (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2016).

Identificación de factores comunes en la bibliografía consultada

En el desarrollo de la revisión crítica realizada en los distintos documentos relacionados con las estrategias y los programas de Gobierno que fueron instrumentos utilizados para impulsar a empresas micro, pequeñas y medianas, se consideró como punto de referencia las recomendaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en términos de las mejores prácticas de política pública para propiciar el desarrollo económico a través de un modelo de fomento basado en la cooperación de estas empresas con actores diferentes para innovar, el financiamiento y el rol de las políticas públicas (Molina et al., 2014).

Con el propósito de encontrar los mecanismos para gestionar adecuadamente las relaciones del Gobierno con las mipymes, la OCDE emite algunas recomendaciones orientadas a crear estrategias de fomento de este tipo de organizaciones, concentradas principalmente en la mejora regulatoria, programas de formación y capacitación, apoyos financieros, integración de las empresas en cadenas productivas y la generación de oportunidades para la participación de estas empresas en la cadena de proveedores del Gobierno (Unido & OECD, 2004).

A partir del análisis de los documentos incluidos en la revisión bibliográfica, a continuación, se presentan los factores que resultan comunes entre los diferentes modelos económicos que fueron parte de las políticas públicas de Gobierno a nivel federal (de 1930 a 2018), de acuerdo con las menciones encontradas sobre cada factor considerado:

Tabla 4.*Análisis de factores comunes en los distintos modelos económicos*

Modelo económico	Apoyos del Gobierno	Enfoque en la capacitación	Participación en compras de Gobierno	Integración en cadenas productivas
Sustitución de importaciones	X		X	
Monopólico u oligopólico	X			
Desarrollo estabilizador	X		X	
Desarrollo compartido	X	X	X	X
Crecimiento acelerado con inflación controlada	X	X	X	X
Globalización (economía global)	X	X	X	X

Nota. Elaboración propia sobre la base de la bibliografía consultada

La tabla anterior muestra que el efecto de la globalización puede ser trazado en todos los factores comunes a los diferentes modelos económicos que se han presentado en cada periodo sexenal en el país.

Análisis estadístico descriptivo

A partir de la determinación de los factores comunes encontrados en el análisis de la documentación incluida en la bibliografía, se realizó una exploración en los indicadores de la *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas* del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2015). Su objetivo fue extraer las cantidades consideradas en los aspectos de fomento empresarial, que son comunes a las recomendaciones de la OCDE a manera de buenas prácticas en el fomento para modelos económicos orientados al desarrollo de las mipymes, como elementos estratégicos en el crecimiento de las economías.

Los datos encontrados están concentrados en la “Tabla 5” y la “Tabla 6”, las cuales se muestran a continuación:

Tabla 5.*Datos concentrados de la ENAPROCE con variables de interés por entidad federativa*

Estado	Valor de las ventas (en millones)	Empresas que recibieron apoyo del Gobierno	Empresas que impartieron capacitación	Empresas que son proveedoras de Gobierno	Empresas en cadenas productivas
Aguascalientes	\$ 50 895,02	79	1485	452	34
Baja California	\$ 101 036,54	15	3424	49	258
Baja California Sur	\$ 13 238,76	88	862	226	0
Campeche	\$ 13 457,04	35	735	243	0
Coahuila	\$ 104 752,01	40	2638	529	110
Colima	\$ 16 897,41	83	715	190	46
Chiapas	\$ 25 509,66	40	1551	404	44
Chihuahua	\$ 118 109,21	71	4128	1176	210
Ciudad de México	\$ 464 916,56	140	14 999	4262	831
Durango	\$ 24 934,93	21	938	377	6
Guanajuato	\$ 164 677,02	164	4056	892	300
Guerrero	\$ 16 016,41	0	754	128	0
Hidalgo	\$ 28 848,64	40	1241	372	6
Jalisco	\$ 302 024,31	266	9616	1693	403
Estado de México	\$ 262 649,38	98	5659	1011	225
Michoacán	\$ 47 644,49	84	2388	700	55
Morelos	\$ 22 262,84	9	966	210	0
Nayarit	\$ 9797,27	0	497	128	0
Nuevo León	\$ 384 581,30	171	7488	1540	476
Oaxaca	\$ 22 470,73	30	1429	433	0
Puebla	\$ 96 266,65	77	3410	482	138
Querétaro	\$ 88 482,24	35	2505	550	94
Quintana Roo	\$ 28 244,49	0	1572	239	0
San Luis Potosí	\$ 99 893,74	59	2651	542	111
Sinaloa	\$ 54 602,28	88	2035	509	13
Sonora	\$ 69 097,74	38	2662	898	97
Tabasco	\$ 17 957,25	0	997	215	0
Tamaulipas	\$ 120 018,89	89	2670	976	109
Tlaxcala	\$ 31 871,84	10	537	71	0
Veracruz	\$ 93 279,10	15	2703	563	64
Yucatán	\$ 40 884,83	92	1637	110	26
Zacatecas	\$ 12 967,78	0	450	320	0

Nota. Elaboración propia sobre la base de ENAPROCE (2015)

Tabla 6.*Datos concentrados de la ENAPROCE con variables de interés por entidad federativa*

Estado	Gasto capacitación	Monto apoyo Gob.	CP 1Nvl	CP 2Nvl	CP Comer
Aguascalientes	\$ 62,92	177,07	0	9	19
Baja California	\$ 181,44	32,64	158	39	31
Baja California Sur	\$ 36,29	42,92	0	0	0
Campeche	\$ 54,87	7,29	0	0	0
Coahuila	\$ 103,49	53,13	41	38	80
Colima	\$ 20,63	34,32	0	0	32
Chiapas	\$ 43,08	40,97	0	0	21
Chihuahua	\$ 131,57	123,39	68	80	66
Ciudad de México	\$ 895,48	266,5	418	215	469
Durango	\$ 25,23	8,23	0	0	0
Guanajuato	\$ 154,06	144,52	113	116	79
Guerrero	\$ 9,65	0	0	0	0
Hidalgo	\$ 34,52	33,52	0	0	0
Jalisco	\$ 389,47	199,1	202	13	229
Estado de México	\$ 664,82	215,42	124	14	25
Michoacán	\$ 74,75	139,71	14	0	0
Morelos	\$ 32,02	29,31	0	0	0
Nayarit	\$ 17,41	0	0	0	0
Nuevo León	\$ 479,82	463,28	209	226	119
Oaxaca	\$ 30,08	20,65	0	0	0
Puebla	\$ 261,77	35,08	47	55	11
Querétaro	\$ 149,02	56,89	34	29	21
Quintana Roo	\$ 53,38	0	0	0	0
San Luis Potosí	\$ 114,40	88,12	65	12	36
Sinaloa	\$ 78,31	64,62	0	0	0
Sonora	\$ 92,26	15,91	0	0	60
Tabasco	\$ 26,95	0	0	0	0
Tamaulipas	\$ 115,31	198,41	43	45	0
Tlaxcala	\$ 14,16	6,15	0	0	0
Veracruz	\$ 279,04	42,98	29	0	0
Yucatán	\$ 56,91	84,74	0	0	0
Zacatecas	\$ 19,69	0	0	0	0

Nota. Elaboración propia sobre la base de ENAPROCE (2015)

Análisis estadístico inferencial

El tercer elemento considerado en el método de análisis es la técnica de mínimos cuadrados. El motivo de su uso es el de identificar el modelo que representa el mejor ajuste en términos de la estimación del comportamiento de las ventas en las mipymes mexicanas.

Esta técnica permite controlar de manera explícita muchos otros factores que afectan a la variable dependiente con simultaneidad. Esto es importante tanto para probar teorías económicas como para evaluar los efectos de una política cuando hay que respaldarse en datos no experimentales (Wooldridge, 2009).

La selección de este método se justifica por la naturaleza cuantitativa de las variables, mientras que una segunda razón es por los objetivos del estudio en los que se concentra. En concreto, se procura determinar un modelo de inferencia estadística que permita explicar —con un grado estadísticamente significativo a un nivel de confianza del 95 %— el comportamiento de las ventas como una variable aleatoria regresada o explicada, a partir de las demás variables independientes consideradas como regresoras.

En el caso específico del presente trabajo, se refiere a la cantidad de empresas que recibieron apoyo del Gobierno, cantidad de empresas que impartieron capacitación, que fueron proveedoras del Gobierno o que pertenecieron a cadenas productivas, así como también es de interés el monto recibido en forma de apoyos del Gobierno, el nivel de participación en las cadenas productivas y el monto invertido en procesos de capacitación por empresa.

RESULTADOS

Análisis con estadística descriptiva

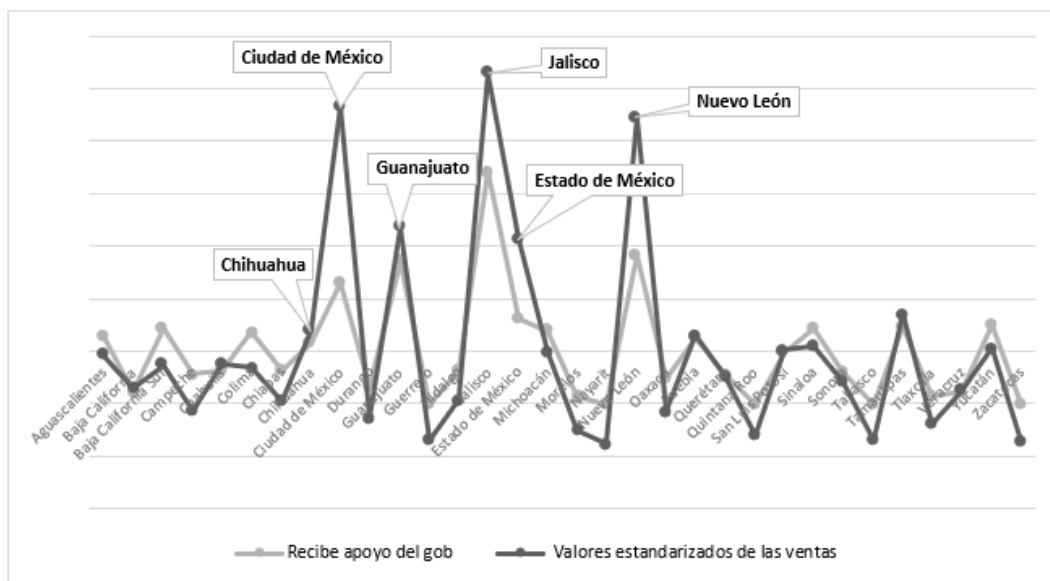
Sobre la base de los indicadores extraídos de ENAPROCE, se presentan en primera instancia y de forma gráfica las tendencias de algunos indicadores comparados con el valor de las ventas totales declaradas por los empresarios encuestados en este censo económico. Los datos se adecuaron a valores estandarizados para realizar la contrastación de tendencias, debido a que en una escala real dicha diferencia no es factible; es decir, no es práctico equiparar gráficamente unidades de empresas con millones en ventas.

A pesar de ello, la estandarización de los valores correspondientes a cada variable permite graficar las tendencias de los resultados reportados en la encuesta. Por ello, se realizan tres tipos de comparaciones de las tendencias de las variables consideradas. Primero, se encuentran los valores estandarizados de las ventas totales con el número de empresas que reciben apoyo del Gobierno. También, se hallan aquellas que impartieron capacitación. Y, en tercer lugar, están las tendencias que reportaron ser proveedoras del Gobierno.

Para una mejor comprensión, se presenta el primer comparativo en la siguiente figura:

Figura 1.

Comparativo de la tendencia entre los valores estandarizados de las ventas totales con el número de empresas que recibe apoyo del Gobierno



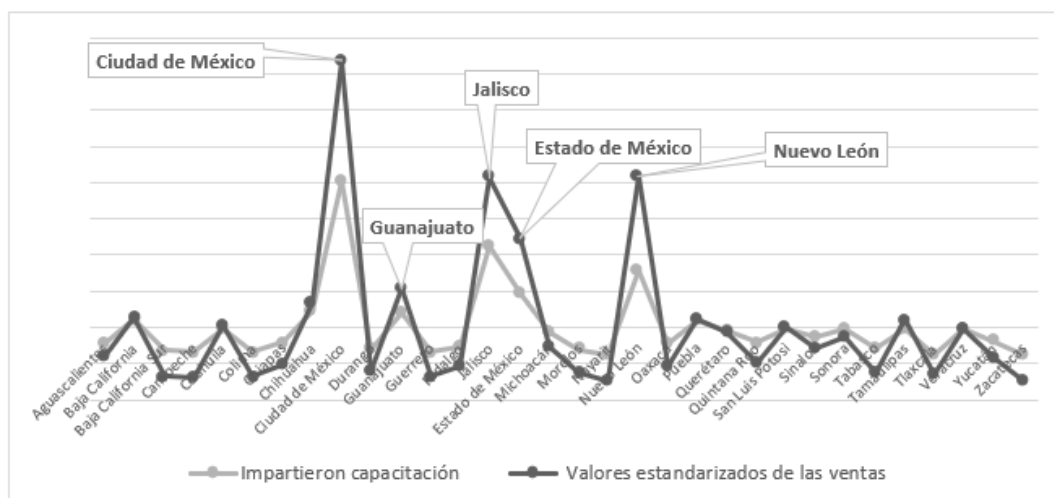
Nota. Elaboración propia con datos de ENAPROCE (2015)

La tendencia que se aprecia en los valores estandarizados entre ambas variables muestra que las ventas totales reportadas por las mipymes tienen una tendencia positiva superior a la cantidad de empresas que recibe apoyo del Gobierno en las unidades económicas correspondientes a los Estados de Chihuahua, Ciudad de México, Guanajuato, Jalisco, Estado de México y Nuevo León, siendo esta tendencia de interés para la investigación, debido a que solo se presentan como factor común en 6 de los 32 Estados.

El segundo comparativo se muestra en la siguiente figura:

Figura 2.

Comparativo de la tendencia entre los valores estandarizados de las ventas totales con el número de empresas que impartieron capacitación



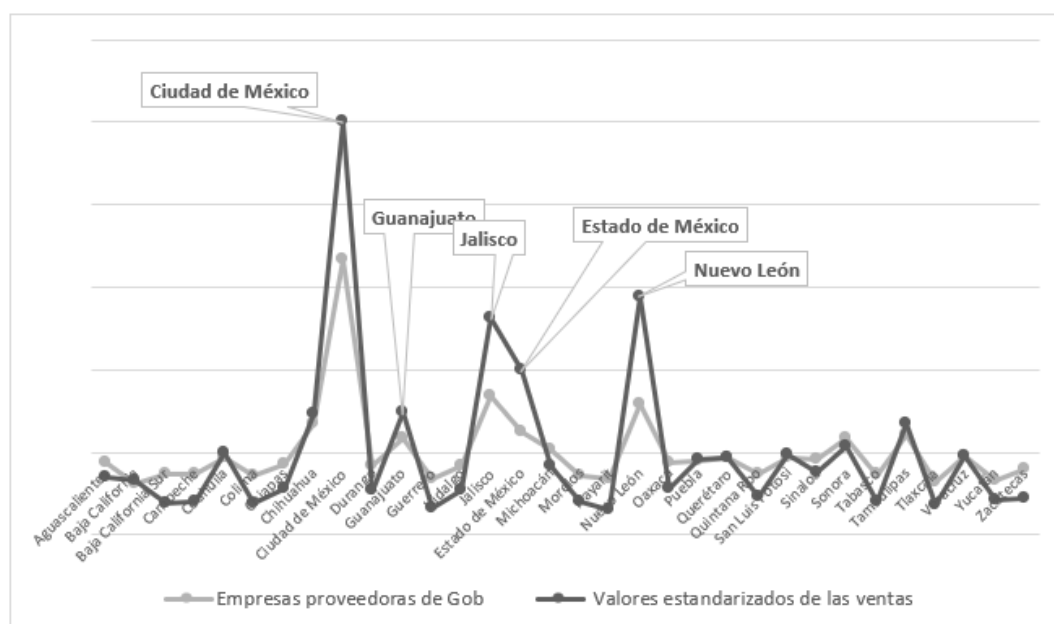
Nota. Elaboración propia con datos de ENAPROCE (2015)

En esta segunda gráfica, la tendencia que se ve en los valores estandarizados entre ambas variables muestra que las ventas totales reportadas por las mipymes tienen una consistencia en términos de la tendencia positiva superior a la cantidad de empresas que impartieron capacitación; específicamente, en las unidades económicas correspondientes a los Estados de Ciudad de México, Guanajuato, Jalisco, Estado de México y Nuevo León. Esta tendencia fue de interés para la investigación, debido a que solo se presentan como factor común en 5 de los 32 Estados (Chihuahua no se considera en esta segunda figura, porque los valores estandarizados del factor de la capacitación es prácticamente el mismo que el mostrado en las ventas totales).

Por último, el tercer comparativo que considera los valores estandarizados de las ventas totales en comparación con el número de empresas proveedoras del Gobierno es apreciado en la “Figura 3”.

Figura 3.

Comparativo de la tendencia entre los valores estandarizados de las ventas totales con el número de empresas proveedoras del Gobierno



Nota. Elaboración propia con datos de ENAPROCE (2015)

En esta tercera gráfica, la tendencia mostrada en los valores estandarizados entre ambas variables es congruente con los anteriores factores; en específico, con aquellos que corresponden a los Estados de Ciudad de México, Guanajuato, Jalisco, Estado de México y Nuevo León —factor común en 5 de los 32 Estados.

Análisis con Estadística inferencial

Se realizaron pruebas de regresión estadística para datos de la *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas*, del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2015). El propósito fue determinar el impacto de los factores en las ventas de las mipymes a nivel nacional. Para ello, se usó el software econométrico EViews 7 y se aplicó la técnica de regresión lineal por mínimos cuadrados. Todo ello fue posible con la opción “Stepwise”. Con esta, se obtuvieron los valores correspondientes al análisis de las variables en términos de su significancia y relevancia para explicar el comportamiento de los valores de las ventas totales declaradas

por las mipymes. Para este caso, el análisis inferencial se desarrolla con los valores reales reportados para cada variable, debido a que la covarianza en el análisis de los valores es una medida de concordancia entre variables aleatorias.

Tabla 7.

Análisis inferencial con regresión lineal para las variables de interés

Variable	Coeficientes	Std. Error	t-Statistic	Prob.
Empresas que recibieron apoyo del Gobierno	-17,49067	52,65963	-0,332146	0,7401
Empresas que son proveedoras del Gobierno	0,950840	8,076133	0,117735	0,9064
Monto que recibieron las empresas en forma de apoyos del Gobierno	119,3545	35,66695	3,346362	0,0010
Empresas en cadenas productivas	186,2821	71,60615	2,601483	0,0100
Empresas en cadenas productivas (1.er nivel)	-194,7222	75,27629	-2,586767	0,0104
Empresas en cadenas productivas (2.º nivel)	77,21490	73,83659	1,045754	0,2969
Empresas en cadenas productivas (comercializadoras)	6,039995	62,47929	0,096672	0,9231
Monto del gasto realizado en capacitación	160,9617	31,05545	5,183042	0,0000
Empresas que impartieron capacitación	15,93336	3,041031	5,239460	0,0000
Intersecto	76,43314	798,9820	0,095663	0,9239

Nota. Elaboración propia con datos de ENAPROCE (2015)

Como se muestra en la gráfica, variables tales como las empresas que recibieron apoyo del Gobierno, empresas que son proveedoras del Gobierno, empresas en cadenas productivas (2.º nivel), empresas en cadenas productivas (comercializadoras) y el intersecto terminaron siendo no significativas para un modelo de regresión lineal a un nivel de confianza del 95 %.

En seguimiento al resultado obtenido anteriormente, se realiza un proceso iterativo de selección de variables para conseguir un modelo que se adecúe mejor, siendo las variables regresoras significativas las siguientes:

Tabla 8.*Análisis inferencial con regresión lineal para variables regresoras significativas*

Variable	Coefficiente	Std. Error	t-Statistic	Prob.	Coefficiente de determinación R ²
Monto que recibieron las empresas en forma de apoyos del Gobierno	120,0961	27,00878	4,446556	0,0000	0,862722
Empresas en cadenas productivas	216,5280	46,75127	4,631490	0,0000	
Empresas en cadenas productivas (1.er nivel)	-195,9243	69,95728	-2,800628	0,0056	
Monto del gasto realizado en capacitación	161,8256	30,10747	5,374932	0,0000	
Empresas que impartieron capacitación	15,45473	2,241723	6,894131	0,0000	

Nota. Elaboración propia con datos de ENAPROCE (2015)

Como se muestra en la “Tabla 8”, el modelo de regresión que explica mejor el comportamiento de las ventas totales está determinado de acuerdo con lo siguiente:

$$\text{Ventas totales: } 120.09\beta_{\text{monto}} + 215.52\beta_{\text{cadenas_prod}} - 195.92\beta_{\text{cadenas_prod_1ernivel}} + 161.82\beta_{\text{gasto_cap}} + 15.45\beta_{\text{capacitación}}$$

Por último, se tomaron las variables regresoras que están relacionadas específicamente con algún tipo de participación o interacción directa con el Gobierno para conocer cuál modelo responde a una necesidad de comprender las variables significativas que pueden ser consideradas dentro de un modelo de regresión lineal en las ventas totales de las mipymes. Los resultados obtenidos se muestran en la “Tabla 9”, con variables regresoras ya iteradas.

Tabla 9.*Análisis inferencial con regresión lineal para variables regresoras con participación de Gobierno*

Variable	Coefficiente	Std. Error	t-Statistic	Prob.	Coefficiente de determinación R ²
Empresas que son proveedoras del Gobierno	52,95450	7,702788	6,874719	0,0000	0,777334
Monto que recibieron las empresas en forma de apoyos del Gobierno	159,9063	33,96049	4,708598	0,0000	
Empresas en cadenas productivas	311,9583	34,93051	8,930827	0,0000	

Nota. Elaboración propia con datos de ENAPROCE (2015)

Como se muestra en la “Tabla 9”, el modelo de regresión que explica mejor el comportamiento de las ventas totales sobre la base de variables asociadas directamente con una interacción con el Gobierno está determinado de acuerdo con lo siguiente:

$$\text{Ventas totales: } 52.95\beta_{\text{proveedor_gob}} + 159.90\beta_{\text{monto_apoyo}} + 311.95\beta_{\text{cadena_productiva}}$$

DISCUSIONES

Los resultados obtenidos en el proceso de análisis con estadística descriptiva muestran una tendencia positiva en el comportamiento de los valores estandarizados cuando se comparan las ventas totales con las variables relacionadas con tres factores: el número de empresas que reporta haber recibido apoyo del Gobierno, la cantidad de empresas que impartieron capacitación y aquellas que manifestaron ser proveedoras de Gobierno, pero únicamente en aquellas unidades económicas establecidas en 5 o 6 Estados de la República Mexicana.

Los tres indicadores son relevantes en términos de interpretar el comportamiento de los apoyos de Gobierno y su verdadero impacto en las ventas de las mipymes, a partir de una concentración de los mismos en un número reducido de entidades federativas del país, las cuales son semejantes en los tres rubros prácticamente, donde el Estado de Chihuahua tuvo una menor coincidencia en dos de las tres tendencias.

En términos de efectividad de los planes y los programas de Gobierno —sobre la base de la búsqueda de la llamada “democratización de la productividad”—, es posible apreciar que es un objetivo que no se ha cumplido, toda vez que los principales impactos de estos apoyos se concentran en pocas entidades federativas.

En ese mismo orden de ideas, no hay una coincidencia de tendencias positivas superiores al valor de las ventas en términos de las empresas (mipyme) que manifestaron impartir capacitación en el periodo específico cuando se realizó la encuesta para recolectar este tipo de información de naturaleza económica, por lo que el número de empresas que impartió capacitación vio reflejada la tendencia de los frutos de esta inversión con notoriedad en solo algunos casos (considerando que el análisis a escala estandarizada permite utilizar datos al mismo nivel; aun, en variables cuantitativas con datos numéricos a distintas escalas).

Por último, la comparación en tendencias de las ventas totales de las mipymes con el número de empresas que manifestaron ser proveedoras del Gobierno también se concentra en una cantidad reducida de entidades federativas. Esto puede ser un indicativo de que el ambiente de negocios y el ecosistema empresarial sea un factor de impacto significativo en este rubro, debido a que los Estados de la República que presentan una tendencia de relación entre ambas variables también son aquellos que participan en mayor grado en la economía mexicana.

Por otro lado, el modelo resultante al aplicar el método de los mínimos cuadrados muestra un conjunto multivariado de estimación para el comportamiento de las ventas con énfasis positivo en variables, tales como el monto que recibieron las empresas en forma de apoyos del Gobierno, empresas que participan en cadenas productivas, monto del gasto realizado en capacitación y de empresas que impartieron capacitación. Esto es un resultado congruente con las recomendaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en términos de factores que determinan una política pública adecuada de fomento empresarial.

Sin embargo, la variable cuantitativa asociada con aquellas empresas que participan en cadenas productivas en primer nivel (es decir, aquellas que son proveedores de materia prima, de partes o servicios que se incorporan directamente a bienes finales) muestra un coeficiente negativo. Esto es un indicador de que las unidades económicas que ofrecen productos en forma de insumo dentro de las cadenas productivas no encuentran beneficio o incentivo para participar en ese tipo de esquemas. De acuerdo con la naturaleza del cuestionario utilizado como instrumento, una de las razones por las que no se percibe como un factor conveniente es por los precios propuestos: son muy bajos. En principio, esto afecta la rentabilidad de las empresas en este primer nivel. Aparte, existen otros problemas de escalamiento de los negocios para cumplir con el tamaño de los pedidos, tales como los que se refieren a la calidad para ajustar la producción a los estándares exigidos por otros miembros de la cadena, y en algunos casos, los relacionados con el acceso a esquemas de financiamiento (Instituto Nacional de Estadística y Geografía, 2019).

CONCLUSIONES

La recomendación que se puede extraer del análisis presentado en este trabajo de investigación es considerar el modelo obtenido a partir del análisis estadístico inferencial con el método de mínimos cuadrados como un soporte para integrar una argumentación objetiva, sistemática, basada en evidencia y verificable, que aporte al diseño de una iniciativa de ley orientada a contribuir a la actualización y el enriquecimiento de documentos rectores de las políticas públicas de fomento empresarial en México, tal como lo es la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, vigente en la legislación mexicana.

En primera instancia, la revisión de los documentos muestra una orientación de las decisiones gubernamentales al fomento empresarial que privilegiaron apoyos dirigidos a los créditos para la inversión en los negocios, el apoyo en términos fiscales, la capacitación y la integración en cadenas productivas, lo cual se refiere a una base fundamental para el diseño, la evaluación, la implementación y el seguimiento de las diversas estrategias a nivel regional, que son representadas por los distintos programas que se operan a nivel nacional y en cada una de las entidades federativas.

Con ello en mente, el impulso proporcionado a indicadores relacionados con aspectos de competitividad —una capacidad de la empresa para generar bienes y servicios que buscan satisfacer necesidades de un nicho de mercado específico, a partir de lo cual obtiene una rentabilidad que le motiva a continuar con su actividad productiva— se manifiesta en diferentes indicadores, siendo el sector manufacturero la principal actividad generadora de riqueza y productividad en todo el país, seguido de los servicios y al final el comercio.

Ello ha representado una oportunidad para que el sector social tenga facilidades en la participación e inclusión productiva, en lo correspondiente a la apertura de nuevos negocios, con una presencia significativa de micronegocios de subsistencia, de naturaleza familiar y con una estructura no mayor a 5 personas empleadas, a partir de lo cual una gran cantidad de familias mexicanas encuentran sustento y —en términos de cadenas productivas— son el “eslabón” con mayor penetración en el mercado, además de interactuar en forma directa con los clientes.

Por ello, el mayor número de organismos sociales registrados están dentro de la categoría de mipymes a nivel nacional (el 99,8 % de acuerdo con los registros del Instituto Nacional de Estadística y Geografía). De ellos, el 95 % del total son micronegocios. Esa situación

proporciona un significado a la realidad del sector generador de empleos y riqueza en México: una economía plena en microempresas.

En ese mismo sentido, esta forma de organización productiva es rentable sin distinción de género, debido a que tanto mujeres como hombres manifiestan realizar una actividad de autoempleo o microempresa para complementar sus ingresos. Incluso, lo consideran como su principal fuente de sustento, siendo el factor que impulsa un doble consumo en las familias con miembros microempresarios. Es decir, un consumo tiene fines de inversión, mientras que el otro tiene fines de subsistencia.

En este análisis histórico obtenido a partir de la revisión de la literatura, algunas reflexiones reveladoras que corresponden al modo de vida de un sector de las familias mexicanas — en términos de aprendizaje social, a su forma de relacionarse con las comunidades a las que pertenecen, su contribución a la convivencia con vecinos y semejantes o su visión del mundo— demuestran que hay un notable grado de influencia entre padres e hijos con respecto a las decisiones profesionales que “marcarán” el futuro de nuevas generaciones, debido a que es tanto posible como probable que los hijos sigan el ejemplo empresarial de sus padres; incluso, adoptarán el sector industrial al que se dedican y, sobre la base de ello, desarrollarán un sentido de “dinastía” dedicada a una labor específica de trabajo en un lugar determinado.

A partir de esa afirmación, se propone considerar que las estrategias de fomento empresarial son —en forma simultánea— estrategias orientadas a generar un estado de bienestar en un sector importante de la población, dado el caso de que los microempresarios con actividades productivas dirigidas principalmente a la subsistencia deben a dicha labor su capacidad de proveer a su entorno familiar de alimento, ropa, educación, integración social, participación en el sistema bancario, entre otros.

Como complemento a lo descrito con anterioridad, el uso de herramientas de estadística inferencial —en este caso particular, mínimos cuadrados— para el análisis de las variables significativas sobre la base de datos verificables y obtenidos de fuentes oficiales tales como la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, permitirá incrementar la efectividad de las políticas de fomento al desarrollo empresarial y emprendedor del país, toda vez que la toma de decisiones en este rubro tendrá a bien considerar herramientas con mayor peso categórico y rigurosidad científica.

AGRADECIMIENTOS

Agradecemos al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, a la Universidad Nacional Autónoma de México y al Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública de la LXIV Legislatura de la Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión por el apoyo mostrado durante el desarrollo del presente trabajo.

REFERENCIAS

Bardán, C. & Rivera, G. (Coords.) (2002). *Micro, pequeñas y medianas empresas en México. Evolución, funcionamiento y problemática*. México: Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República. <https://bit.ly/32hgNJc>

- Cámara de Diputados (2006a). *Informes presidenciales: Ernesto Zedillo Ponce de León*. Ciudad de México: Centro de Documentación, Información y Análisis. <https://bit.ly/3qHtzKp>
- Cámara de Diputados (2006b). *Informes presidenciales: José López Portillo*. Ciudad de México: Centro de Documentación, Información y Análisis. <https://bit.ly/3qHrKNn>
- Cámara de Diputados (2006c). *Informes presidenciales: Vicente Fox Quesada*. Ciudad de México: Centro de Documentación, Información y Análisis. <https://bit.ly/3Ac0MAA>
- Club Planeta (s. f.). Crecimiento del PIB de México. Autoedición. https://www.economia.com.mx/crecimiento_del_pib_de_mexico.htm
- Coquis, F. (2015). Sistema nacional de planeación. En J. Fernández (Coord.), *La Constitución y el Derecho Administrativo* (pp. 187-204). Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. <https://bit.ly/3lgl6A>
- Cortés, N. (2017). *Improvisación dinámica estudio de casos sobre pymes de la industria alimentaria en Xalapa y municipios aledaños*. [tesis doctoral, Universidad Veracruzana]. Repositorio Institucional UV. <http://cdigital.uv.mx/handle/123456789/47425>
- Covarrubias, J. (Coord.) (2010). *Enciclopedia política de México. Tomo II. Planes nacionales (siglos XX-XXI)*. Ciudad de México: Senado de la República, Instituto Belisario Domínguez. <https://bit.ly/3fErvMN>
- González, G. (Coord.) (2014). *Políticas públicas para el desarrollo y la competitividad en la industria manufacturera* (1.a ed.). Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas. <http://ru.iiec.unam.mx/2790/1/politicaspUBLICAS.pdf>
- Hernández, L. & Concheiro, L. (2016). Artículo 27. "Y venimos a contradecir"... después de un siglo. *Argumentos. Estudios Críticos de la Sociedad*, (82), 69-88. <https://argumentos.xoc.uam.mx/index.php/argumentos/article/view/65>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2015). Resúmenes de la reunión. En *Taller Internacional sobre Censos Económicos, Registros de Negocios y Estadísticas Económicas Integradas* (pp. 1-17). Aguascalientes, México: Autoedición. <https://bit.ly/33T4kVL>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2016). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2015*. México: Inegi Informa. <https://bit.ly/3rwLrXF>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2019). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE) 2018*. México: Inegi Informa. <https://bit.ly/3tH3aOB>
- Martínez, R. (1980). El Plan Sexenal de Gobierno 1934-40 como modelo de desarrollo. *Problemas del Desarrollo*, 11(44), 117-124. <https://www.probdes.iiec.unam.mx/index.php/pde/article/view/37413>
- Méndez, J. (1997). Veinte años de planeación industrial en México. *Comercio Exterior*, 47(1), 50-56. <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/331/7/RCE7.pdf>

- Moctezuma, F. (2010). La planeación del desarrollo regional en México (1900-2006). *Investigaciones Geográficas*, (71), 102-121. <http://www.scielo.org.mx/pdf/igeo/n71/n71a9.pdf>
- Molina, R., López, A. & Contreras, R. (2014). El emprendimiento y crecimiento de las pymes. *Acta Universitaria*, 24, 59-72. <https://www.actauniversitaria.ugto.mx/index.php/acta/article/view/701>
- Morales, I. (2011). Las pymes en México, entre la creación fallida y la destrucción creadora. *Economía Informa*, (366), 39-48. <https://bit.ly/3FN9pTs>
- Navarrete, A. (1956). Productividad, ocupación y desocupación en México: 1940-1965. *El Trimestre Económico*, 23(92), 415-423. <https://www.jstor.org/stable/23393658>
- Rodríguez, J. (2010). *Administración de pequeñas y medianas empresas* (6.ª ed.). Ciudad de México: Cengage Learning.
- Saavedra, M., Tapia, B. & Aguilar, M. (2013). El impacto de las políticas públicas en la mipyme mexicana. *Ciencias Administrativas*, (1), 1-19. <https://revistas.unlp.edu.ar/CADM/article/view/659>
- Sánchez, I. (2010). Estado y desarrollo económico: México, 1920-2006. *Frontera Norte*, 22(43), 221-225. <https://doi.org/10.17428/rfn.v22i43.878>
- Sánchez, I. & Moreno, J. (2016). El reto del crecimiento económico en México: industrias manufactureras y política industrial. *Revista Finanzas y Política Económica*, 8(2), 271-299. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2016.8.2.4>
- Secretaría de Relaciones Exteriores (2013). *Primer informe de labores* (2012-2013). Ciudad de México: Talleres Gráficos de México. <https://bit.ly/3KlzT25>
- Secretaría del Trabajo y Previsión Social (2018). *Sexto informe de labores* (2017-2018). Ciudad de México: Talleres Gráficos de México. <https://bit.ly/3GITAyD>
- Tello, C. (2007). *Estado y desarrollo económico 1920-2006*. Ciudad de México: Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México. <https://bit.ly/3fBKRCn>
- Unido & OECD (2004). *Effective Policies for Small Business. A Guide for the Policy Review Process and Strategic Plans for Micro, Small and Medium Enterprise Development*. París: Autoedición. <https://bit.ly/3FKiWux>
- Valdés, J. & Sánchez, G. (2012). Las mipymes en el contexto mundial: sus particularidades en México. *Iberóforum. Revista de Ciencias Sociales de La Universidad Iberoamericana*, VII(14), 126-156. <http://ri.iberomx/handle/ibero/3935>
- Vecino, F. & Boggio, J. (2006). Reflexiones sobre las políticas de fomento y apoyos a micros, pequeñas y medianas empresas (mipymes) en México y las experiencias en países de la OCDE. En *X Congreso Anual de la Academia de Ciencias Administrativas* (pp. 1-30). <http://acacia.org.mx/busqueda/pdf/P26T17.pdf>
- Wooldridge, J. (2009). *Introducción a la econometría. Un enfoque moderno* (4.ª ed.). Trad. de M. Hano & É. Jasso. Ciudad de México: Cengage Learning. <https://bit.ly/3qG6Xd2>