

XIV Congreso Internacional de Análisis Organizacional

Educación Superior y Desarrollo Sustentable

La Situación de las Mipymes ante la Expansión de las Grandes Empresas en

la Manufactura, el Comercio y los Servicios

Mesa Temática. MiPyMEs y Empresa Familiar

Modalidad: Investigación en Proceso

Autor: Gerardo González Chávez

Correo electrónico: gerardog@unam.mx

Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc) de la Universidad Nacional

Autónoma de México (UNAM).

Dirección: Circuito Mario de la Cueva s/n, Ciudad de la Investigación en
Humanidades, Ciudad Universitaria, Coyoacán, Cd. Mx., CP.04510, TEL. (55)

56230100 Ext. 42458, Celular 044 55 18097108.

Programa de Apoyo a Proyectos de Investigación e Innovación Tecnológica-

PAPIIT IN302315

Guanajuato, Gto.

8 al 11 de noviembre de 2016

Importancia de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en el Desarrollo Económico y la Generación de Empleos en México

Resumen

La expansión capitalista a nivel mundial se adapta a las condiciones del mercado internacional en la globalización económica por lo que es relevante reflexionar sobre las transformaciones que sufre la producción, distribución y los servicios en el mercado, ante la consolidación de una nueva estructura de organización y explicar cuál es el papel que desempeñan las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) en la generación de empleo y la reproducción de las familias en la fase actual del desarrollo y poder entender el futuro inmediato. Es necesario comprender cómo se da la fragmentación productiva y distributiva que ha implicado que los procesos de producción se modifiquen, utilizando a las Mipymes para enfrentar las formas de competencia en el sector manufacturero, pero también en las cadenas de distribución y la prestación de servicios en donde el empleo precario adquiere perfiles de carácter mundial y responde a la competitividad internacional, de la misma manera en que lo ha hecho siempre, mediante la modernización continua de la producción y la calificación de los trabajadores para aumentar la productividad del trabajo y disminuir los costos laborales. Asimismo, evaluar el papel del Estado en la reestructuración productiva a favor de las grandes empresas y comprender las tendencias del empleo con las nuevas formas de organización del trabajo subcontratado, el fortalecimiento de la flexibilidad laboral, los cambios en la contratación colectiva y la evolución de las prestaciones sociales que tienen un efecto directo sobre las condiciones de vida y trabajo de las familias mexicanas.

Palabras clave: Mipymes, manufactura, comercio, servicios, Estado, condiciones de vida.

Introducción

Las grandes empresas desarrollan su proceso productivo y venta de los productos buscando las mejores condiciones que les permita reducir sus costos de producción y distribución con una forma de organización en redes que les permita mantener el control del proceso y la valorización de su capital. Para ello despliegan todo un proceso de innovación y desarrollo tecnológico en las actividades que les reduzcan costos y acelere la distribución por lo que adquieren gran importancia las tecnologías de la información y las comunicaciones.

La innovación y desarrollo constante de los medios de producción modifica la composición orgánica de capital en las grandes empresas lo que produce la expulsión de grandes contingentes de trabajadores de los sectores más modernos por la intensificación de capital ante la necesidad de generación de altos niveles de productividad lo que provoca un creciente desempleo. Al mismo tiempo, las nuevas forma de organización descentralizada del trabajo, incorporan a las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) como receptoras de la producción y distribución de las mercancías con una composición de capital intensiva en el uso de la fuerza de trabajo.

El análisis y descripción de este proceso nos permite entender las condiciones en que se da la inversión en capital fijo y los costos laborales tanto en la generación y como en la distribución de los productos en donde los servicios van adquiriendo cada vez mayor relevancia. Este análisis nos permite entender cómo se puede mezclar un proceso de producción intensivo en capital (innovación y desarrollo tecnológico, recursos naturales, calificación laboral, organización del

trabajo, participación estatal), para incrementar la productividad y las ganancias con otro proceso de intensificación del uso de la fuerza de trabajo, vinculando los menores costos laborales, las jornadas de trabajo, inexistencia de prestaciones entre otros aspectos que son aceptados en la forma de organización del trabajo en las Mipymes, con el uso de fuerza trabajo joven, barata con habilidades y destrezas y apoyadas por la acción del Estado, para incrementar las ganancias con la nueva forma de fragmentación productiva y la organización de la producción y distribución de las mercancías en redes que permite amortiguar la caída de los beneficios de la gran empresa con el aumento de la plusvalía absoluta producto de la reducción directa de los costos laborales y la intensificación de la producción de las Mipymes en favor de la gran empresa.

La productividad industrial en el modelo sustitutivo de importaciones

El desarrollo de la producción industrial en el sector productor de bienes de consumo y bienes de producción en masa del Fordismo-Taylorista de principios del siglo XX, le permitió al capital aumentar las utilidades vía la productividad del trabajo con la explotación de recursos naturales, la innovación y el desarrollo tecnológico, la organización científica del trabajo con la cadena de producción, pero también la disminución de los costos laborales con el apoyo estatal en la educación, vivienda, salud, seguridad social, el control de precios, las facilidades a la importación de las materias primas y bienes de capital, la protección del mercado interno que permitieron fortalecer la producción y distribución de bienes y servicios para incrementar sustancialmente la riqueza y la ampliación constante de la acumulación.

En este periodo la participación directa del Estado en la economía fue fundamental para desarrollar el mercado interno, fortalecer la producción industrial, generar empleos, fortalecer la inversión extranjera directa con la ampliación de la inversión estatal en infraestructura, el fortalecimiento de la inversión en protección social, el control de los trabajadores a través del sindicalismo corporativismo (fortalecimiento de contratos colectivos de trabajo para definir las tareas, las áreas y los tiempos de la producción), la garantía de estabilidad y el fomento del empleo, además de la regulación de precios, la jornada laboral, entre otros aspectos que propiciaron un proceso ampliado de la acumulación de capital con tasas de crecimiento del orden del 6% hasta el 8% anual en el periodo conocido como el milagro mexicano.

En el sector industrial prevaleció el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI), como eje de la acumulación durante la etapa del Estado intervencionista keynesiano que se extendió hasta finales de la década de los setenta del siglo XX, cuando creció la producción de bienes de capital e intermedios para el mercado interno, sin embargo, también se presentaron factores que impedían mejores tasas de ganancia a las empresas trasnacionales, por lo que se cuestionó el proteccionismo, el rezago tecnológico, las distorsiones producidas por los mercados cautivos que impedían el crecimiento del mercado, por lo que empezaron a presionar a los estados nacionales para incorporar todos aquellos sectores económicos controlados por el Estado (en el caso de México 1155 empresas de todo tipo) a liberalizarlos a través de las privatizaciones.

En este periodo prevalece la organización del trabajo Fordista funcional a las políticas intervencionistas con un crecimiento importante de la economía aunque también generó un sistema de producción y distribución altamente burocratizado que creó problemas de costos e ineficiencias en la cadena de producción, rezagos en los cambios tecnológicos, además de un creciente enfrentamiento entre las necesidades de las grandes empresas y el papel del Estado por la distribución de las cadenas productivas y las barreras a la expansión del capital en sectores controlados por el sector público y en las que le interesaba participar.

El Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) plantearon un nuevo patrón de acumulación encabezado por interés de las grandes empresas transnacionales, se busca desarticular el aparato productivo, junto con una menor participación directa del Estado en la economía. El neoliberalismo incorpora la liberalización del mercado como la forma más adecuada de funcionamiento de la economía y el alejamiento del Estado de sus funciones esenciales de todo tipo trasladándolas al capital privado nacional y extranjero. Se gestó la casi total desprotección de los empresarios nacionales con la liberalización comercial, la firma de tratados comerciales, la reducción del déficit estatal, la reducción de los gastos sociales, entre otros que tendría amplias repercusiones en la forma que tomaría la organización de las Mipymes como principales generadoras de empleo y riqueza situación que las puso en graves problemas ante la quiebra de un gran número de ellas. Las razones que se argumentaron fue el burocratismo, el déficit estatal por los subsidios al capital privado que llevó a un creciente endeudamiento y la necesidad de liberalizar los mercados.

La producción industrial ante la apertura económica

El modelo de acumulación neoliberal planteó que el buen funcionamiento del mercado era la mejor forma de organización para solucionar los problemas económicos. En este sentido uno de los principios básicos del neoliberalismo es el alejamiento del Estado de su actividad económica directa, se le minimiza y se deja en manos de la inversión privada. La función del Estado estará concentrada en la regulación del conflicto social, la creación de la infraestructura, la estabilidad social y la protección a la propiedad privada. Se debería vender las empresas públicas, controlar los flujos monetarios y fiscales para mantener la estabilidad, además de orientar su esfuerzo en el fomento a la industrialización hacia las exportaciones con el apoyo a las empresas que fueran competitivas en el mercado internacional.

La forma de organización del trabajo que mejor le funciona al neoliberalismo es el *Toyotismo, especialización flexible o posfordismo* ya que se establece la flexibilización del trabajo y se eliminan los obstáculos que impedían utilizar los mecanismos de la producción multifuncional teniendo como base la demanda de los consumidores. Se abandonó la producción masiva homogénea del fordismo para establecer la diversificación de mercancías bajo demanda, se fortalece la deslocalización internacional de las grandes empresas con la apertura comercial que permitió a las grandes empresas la ampliación del comercio mundial con la firma de tratados comerciales de carácter regional para promover la integración económica en una supuesta liberalización del comercio y la inversión que traería para los participantes un mayor crecimiento económico y beneficios sociales con

la creación de nuevas oportunidades para los trabajadores y los negocios que permitirían elevar los estándares de vida y el beneficio de los consumidores al reducir la pobreza y promover el crecimiento sostenible de las familias.

Esta política implicó una vinculación diferente y más estrecha de las grandes empresas con las Mipymes por la mayor flexibilidad para adoptar las nuevas formas de producción y organización del trabajo menos mecanizadas y tecnificadas en los departamentos y con una fuerza de trabajo flexible en la producción con el sistema de justo a tiempo y cero inventarios, además de la calificación permanente de la fuerza de trabajo.

El uso de las nuevas tecnologías permitió a las grandes empresas aumentar la productividad del trabajo con una fuerza de trabajo más calificada, con procesos de trabajo más intensivos que incrementan la producción y demandan del Estado el desarrollo del transporte, las telecomunicaciones y el sistema financiero para facilitar el ciclo de producción en áreas geográficas cada vez más extensas para la venta de las mercancías.

La forma de subordinación de las Mipymes con la gran empresa le permite a ésta la organización del trabajo flexible con la prolongación de la jornada de trabajo, el trabajo a destajo o por obra determinada, la intensificación de la producción, el incremento constante de trabajo al ser más intensivos en este factor con la incorporación del trabajo femenino, ante la pérdida del poder adquisitivo del salario. Se les incorpora con remuneraciones inferiores y peores condiciones de trabajo ante el incremento del número de desempleados. Es una reestructuración del capital a escala mundial con la desconcentración de la producción y la

internacionalización capitalista mediante la fragmentación y segmentación del proceso productivo, a través de redes empresariales globales para enfrentar la competencia.

En este contexto, el problema fundamental para las Mipymes radica en la capacidad que tienen para competir en los mercados globales, en donde es muy diversa la promoción de oportunidades para los negocios, incluyendo la promoción del desarrollo y fortalecimiento de las cadenas regionales de suministro por los estados nacionales. Un porcentaje elevado de Mipymes quiebra ante las dificultades competitivas y se incrementa el desempleo y la migración a pesar de ser un punto esencial en la reestructuración productiva con el fomento a los “emprendedores” individuales, con la asignación de la producción a estas empresas que cumplen la función de subcontratación o proveedoras de bienes intermedios y de capital y parte esencial de la cadena de distribución. Como lo veremos más adelante, un porcentaje creciente de Mipymes son informales y han tenido un crecimiento rápido en casi todo el mundo como consecuencia de la globalización económica y los procesos de flexibilidad laboral para incrementar las ganancias empresariales de los sectores más competitivos. Los empresarios reducen sus costos laborales al contratar a los trabajadores en la informalidad, con el consecuente proceso de precarización y el deterioro del mercado laboral en su conjunto [Samaniego, 1998: 30-31].

En prácticamente todos los acuerdos de liberalización se asegura que las Mipymes recibirán apoyo para su crecimiento y desarrollo que les permita fortalecer su capacidad para participar en el mercado. Sin embargo, como lo

señalan los datos oficiales, no hay ni puede haber igualdad de condiciones con las empresas de propiedad privada con distinta composición orgánica de capital, los montos de la inversión y las prácticas comerciales. Por ejemplo, la Secretaría de Economía señala que la permanencia en el mercado depende de la protección que se les dé, sin embargo al hacerlas cumplir con sus obligaciones laborales se requieren recursos que garantizar el pago de las mejores condiciones laborales y estándares de vida que fortalece la cooperación y la capacidad de las partes en los asuntos labores y, por último, contribuir con el desarrollo y expansión armoniosa del comercio mundial y proveer un catalizador para expandir la cooperación regional e internacional [Secretaría de Economía, 2015], entre otros aspectos que por sus condiciones de inversión, producción y consumo las hace inviables y van a la quiebra.

En este sentido, los resultados de los acuerdos de liberalización económica, singados en las últimas décadas, muestran una aparente unificación de los mercados de producción y consumo a nivel regional cada vez más grande, aunque las políticas públicas de cada estado están dirigidas a fortalecer a las grandes empresas trasnacionales y los países receptores se ven en la casi total desprotección de sus empresas y los trabajadores que allí se ubican. Los países desarrollados no eliminan las barreras o restricciones a la circulación de mercancías en su mercado interno, subsidian a sus empresas para la estabilidad, mantienen sus grados de participación y la privatización de las empresas estatales son controladas por el Estado y su concesión a grandes grupos monopólicos, además del control de la fuerza de trabajo, la pérdida de prestaciones sociales

ante la prioridad a las exportaciones, las garantías a las inversiones directas y los programas de seguros, incluida la disciplina en temas tales como la transparencia, autofinanciamiento y términos de repago.

La producción en redes empresariales permitió la desconcentración del sector manufacturero y le otorgó un papel clave a las Mipymes en la producción, por la facilidad para establecer la flexibilidad productiva y laboral además de su importancia en la generación de riqueza, la creación de empleo intensivo como motor del crecimiento económico que permitió reducir los costos laborales en la producción y circulación de mercancías. Sin embargo, muchas de estas empresas adquieren un carácter maquilador tradicional o de armadoras como sucede en la industria automotriz que ha tenido un gran auge en los últimos lustros, aunque las condiciones laborales de la mayor parte de estas empresas se deterioran con la flexibilidad y el fortalecimiento de un sector que es muy intensivo en fuerza de trabajo en contraste con los requerimientos de la gran empresa que son actividades muy especializadas y automatizadas por lo que la generación de un empleo formal es muy caro para las grandes empresas; esto indica la gran empresa requiere de inversión intensiva en capital, en tanto las Mipymes son intensiva en fuerza de trabajo, crean mucho empleo para las familias pero son precarios e inestables por la fragilidad de este tipo de empresas en el mercado globalizado.

La organización de la producción y distribución en el mercado mundial

La producción industrial en redes descentralizadas de producción y distribución destaca la importancia que adquieren las Mipymes para las grandes empresas y la

preocupación por abrir los mercados para la venta de las mercancías que invaden el mercado mundial. Se apropian del valor generado en la producción del sector agropecuario e industrial, en donde los grandes consorcios son los principales interesados en la implantación de este sistema de organización de la producción y distribución en todo el mundo. Con este mecanismo mantienen el monopolio de la producción y distribución con el control de las distintas fases de valorización para la reducción de los costos unitarios, aunque también se descentralizan actividades de asistencia técnica y administrativa, con el aprovechamiento de la mano de obra más barata en la manufactura, el comercio y los servicios.

Las Mipymes representan más del 95% de las empresas en la mayoría de los países del mundo, según el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (Sela), en la Unión Europea y en Estados Unidos representan el 95% de las unidades económicas y proveen más de 75% de los puestos de trabajo. En Japón, del total de 4,8 millones de empresas existentes en 2007, sólo 14 mil eran grandes empresas (0,25 por ciento). [SELA, 2009: 122-134]. Las empresas transnacionales aprovechan el amplio ejército de asalariados dispuestos en las Mipymes para desempeñar cualquier tipo de actividades, independientemente de la precariedad y con un trabajo flexible, a tiempo parcial, desprotegido e inseguro para disminuir los costos salariales, mantener el control obrero e intensificar los mecanismos de aumento de la productividad y competitividad internacional por medio de la subcontratación, particularmente en las telecomunicaciones, el transporte, la industria automotriz, la construcción de aviones, computadoras y máquinas pesadas.

La producción industrial en América Latina y el Caribe

La producción industrial en las naciones de América Latina y el Caribe siguen el patrón de acumulación neoliberal con el fomento de las exportaciones para el mercado mundial, aunque transitan hacia una forma de organización del trabajo en donde la transformación y la articulación productiva dependen de las políticas públicas aplicadas en la región que buscan promover la competitividad en las empresas con una diversidad de escalas productivas. De entrada se menciona que es una región con una elevada presencia de micro y pequeñas empresas y muy baja presencia de empresas de tamaño mediano.

“Los datos disponibles indican que en la región hay unas 11 millones de unidades económicas que contaban con al menos un trabajador además del empleador. De éstas, la mayoría son micro y pequeñas empresas (alrededor de 10 millones) y cerca de un millón eran medianas y grandes empresas. También existen unos 76 millones de trabajadores por cuenta propia a quienes, por lo general, no se les considera empresarios, aunque una parte de los mismos podrían considerarse unidades económicas o negocios unipersonales. Las Mipymes exhiben altas tasas de natalidad pero también de mortalidad. Es decir, las tasas de creación de nuevas firmas tienden a ser elevadas pero, al mismo tiempo, las compañías creadas presentan dificultades para sobrevivir sobre todo en los primeros años, en comparación con otras regiones y aportan un considerable número de empleos.”[OIT, 2015: 19]. Es por ello que las familias ubicadas en la informalidad, tienen un salario precario, una alta movilidad laboral y

carecen de prestaciones debido a la situación endeble de las empresas, tanto en el nacimiento como en su extinción.

En ALyC las Mipymes representan aproximadamente al 99% y generan alrededor del 67% de los empleos en la región. Sin embargo, la participación de dichas empresas en el total de exportaciones regionales se ubica en niveles relativamente bajos; entre el 5% y el 10% de las exportaciones totales [SELA, 2015: 24]. La mayoría del personal ocupado son jóvenes, mujeres y migrantes, quienes son una fuerza de trabajo barata, de reciente ingreso al mercado laboral y muy flexible, motivo por el cual las empresas van sustituyendo la fuerza de trabajo vieja por trabajadores jóvenes, más calificados y fácilmente explotables con menores salarios y reducen los costos laborales e incrementan las utilidades. La importancia del empleo informal en ALyC se vincula a la precariedad del mercado de trabajo pues la existencia de la subcontratación y el papel de proveedor de las Mipymes responden a las necesidades del modelo de acumulación neoliberal en beneficio de las grandes empresas.

En este contexto, las Mipymes establecen una estructura de producción y distribución totalmente subordinadas a la gran empresa y no disfrutan de los derechos y protecciones que les corresponden por lo que el empleo de la mayoría de las familias resulta precario y tienen que incorporarse varios de sus miembros para cubrir sus necesidades. Realizan grandes esfuerzos para mantenerse en el mercado en donde la obtención de crédito, equipo, materias primas y pedidos de trabajo dependen de la voluntad de la gran empresa y de las condiciones del mercado, debido a que la mayor parte de su producción, prestación de servicios o

circulación de mercancías son parte del proceso de la empresa grande tanto en la producción como en la venta y los servicios que les prestan como único comprador o cliente.

Las grandes empresas aprovechan el uso intensivo de fuerza de trabajo, largas jornadas y bajos salarios que les permite producir a menores costos y transferir vía precios, parte de estas utilidades al conglomerado. Por lo anterior, las ganancias extraordinarias de las grandes empresas provienen de la productividad, la intensidad, la diferenciación de precio de la fuerza de trabajo en salarios, jornadas y prestaciones, por lo que los precios de costo versus precios de venta de las Mipymes benefician a la gran empresa. La subordinación de las Mipymes a una sola empresa los pone en serias dificultades debido a que no reciben los pagos de inmediato (le dan crédito a su muchas veces único cliente) por largos plazos, mantienen existencias con los cargos a su bolsillo, les obligan al establecimiento de controles de calidad y ecológicos por lo que disminuyen sensiblemente sus utilidades y les impide cumplir muchas veces con los pagos de nómina, seguro social o impuestos, entre otros. Los empresarios señalan que tienen que establecer mecanismos de sobrevivencia que en muchos casos los coloca en la informalidad.

La producción industrial para las exportaciones y las Mipymes en México

La apertura económica representó un entorno extremadamente desfavorable para la actividad empresarial nacional, y en particular para el sector manufacturero, ya que significó el desplazamiento de grandes sectores de las Mipymes y la subordinación al capital trasnacional. El mecanismo de la

subcontratación se generaliza con el traslado de diversas funciones o actividades de un proceso productivo integrado a otras unidades económicas (personas físicas o jurídicas) real o ficticiamente ajenas a la empresa que organiza el trabajo, lo cual es una forma de delegar tareas específicas asociadas con una empresa particular la que va a desempeñar la función o funciones de los departamentos dentro de su organización para reducir costos de producción, como los de dirección, vigilancia y supervisión, de seguridad laboral (accidentes y equipo), de disposición, mantenimiento y almacenamiento de insumos y equipos, así como gastos de circulación que tiene que ver con la contabilidad en nóminas, materiales de oficina, personal y su respectivo equipo, trasladándolos a esas empresas [Martínez, 1998: 307- 308].

Las Mipymes han desempeñado un papel estratégico y prioritario para la reactivación y consolidación del crecimiento económico competitivo en México y, como lo señala René Villarreal, para que la industria se constituya verdaderamente en la base del crecimiento económico es necesario fortalecer el desarrollo de este tipo de empresas hasta conformar unidades económicas de clase mundial, comprometidas con la competitividad. Ahora bien, ante la hipercompetencia global a la que se enfrentan este tipo de empresas, es a la falta de capacidad para madurar los vínculos de cooperación con otras empresas, falta de apoyo estatal en la conformación de centros de investigación y de desarrollo, instituciones financieras sólidas que apoyen el desarrollo nacional, así como muchos otros organismos e instituciones de apoyo locales, regionales, nacionales

o incluso internacionales son elementos fundamentales para mejorar los niveles de competitividad y desarrollo empresarial [Villareal, 2005: XX, 808].

Las Mipymes se encuentran engarzadas a las cadenas de valor de las grandes empresas, al lado de sus trabajadores y de los gobiernos que entienden y atienden la problemática de la producción nacional. Se encuentran en todas las regiones, en las grandes ciudades y en los pueblos, apuntalando el verdadero desarrollo sustentable y federal. Son empresas que están en todo el mundo con características y problemas comunes, independientemente del desarrollo de cada país [Fernández, 2014:31-32]. Es por ello que las Mipymes representan un factor clave en la generación de riqueza y la distribución de la misma por ser las generadoras de empleo masivo. El crecimiento de ellas significa el fortalecimiento del mercado interno si se logra la reintegración de las cadenas productivas, con salarios dignos y mejores condiciones laborales que proporcionen las prestaciones sociales que recupere el nivel de vida de las familias que el neoliberalismo ha expropiado.

Clasificación por tamaño de las empresas

Las empresas se pueden clasificar de distinta manera al observar el monto de la inversión dirigido al capital fijo y al capital variable (composición orgánica de capital). Un uso sofisticado de medios de producción (medios de trabajo y objetos de trabajo) implica una inversión intensiva en capital constante con una baja inversión en fuerza de trabajo creadora de valor. Si la composición orgánica de capital es intensiva en maquinaria y equipo en comparación con lo que se invierte en fuerza de trabajo se obtendrá una productividad mayor con menos trabajadores

pero también proporcionalmente se generará menos valor y menos consumidores. Si la inversión es intensiva en fuerza de trabajo se generará más valor en términos de la media social, disminuirá el desempleo y se incrementa el consumo que abate las crisis de sobreproducción.

Un análisis somero de la industria automotriz, uno de los sectores más dinámicos de la economía nacional, nos muestra una composición orgánica intensiva en capital con enormes márgenes de productividad, una fuerza de trabajo altamente calificada y por sus costos, escasa generadora de empleos por el contrario, si analizamos la inversión en las Mipymes en donde la generación de empleos es mayor pero con salarios más bajos, sin prestaciones sociales, jornadas más largas, con equipos de trabajo más elementales, es una composición orgánica de capital intensiva en fuerza de trabajo, lo que genera un aumento de la plusvalía absoluta. Es aquí cuando entendemos el papel de las Mipymes ya que ambos mecanismos le sirven a las empresas transnacionales automotrices para ser más competitivas e incrementar sus utilidades.

La dificultad para clasificar el tamaño de las empresas por su capital invertido en medios de producción y fuerza de trabajo, impide con precisión diferenciar si la inversión es intensiva en capital o en fuerza de trabajo ya que implica entender el grado de concentración y centralización del capital de la empresa en estudio. En el caso de las Mipymes en general, por ejemplo, el Banco Mundial clasifica a una empresa como micro, pequeña o mediana, señalando dos de tres criterios: contar con menos de 300 empleados, poseer activos por menos de 15 millones de dólares o tener ventas menores a 15 millones de dólares. [Banco de México, 2015:

105].En tanto la Unión Europea considera que las Pymes son aquellas empresas que presentan un máximo de 250 empleados y una facturación de cincuenta millones de euros anuales. En Japón, para ser considerada Pyme una firma debe tener una facturación menor a trescientos millones de yenes y menos de trescientos empleados; en Estados Unidos, el tope es una dotación de quinientos empleados, mientras que en Uruguay, es una facturación de hasta cinco millones de dólares y un plantel de cien empleados, al igual que en Venezuela. En Costa Rica, en cambio, se inclinan por una fórmula para cada sector de actividad que tiene en cuenta diversas variables y arroja un puntaje que define el tamaño de la empresa [Fernández, 2014: 32].

A nivel práctico puede resultar que una inversión intensiva en capital requiera pocos trabajadores altamente calificados, en este caso por el número de empleados clasificaríamos a esta empresa en la categoría de empresa micro,pero si nos referimos a los montos de la inversión en capital fijo resulta que se tendría que ubicar como empresagrande por el nivel de su capital, al igual que una empresa dedicada, por ejemplo, a la producción editorial intensiva en trabajo con escaso desarrollo tecnológico, implicaría la contratación de muchos trabajadores por lo que sería una empresa mediana o grande pero comparamos el monto de la inversiónsería una empresa pequeña.

En México,el Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía(INEGI) en los Censos Económicosclasifica a las empresas por el número de empleados ocupados como micro, pequeña, mediana o grande. En 2014, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores adoptó un criterio que combina la definición oficial

con un monto máximo de crédito de 50 millones de pesos. Por otro lado, las instituciones bancarias mexicanas utilizan distintas clasificaciones de pequeñas y medianas empresas en la definición de sus políticas internas de crédito; cada banco cuenta con un criterio propio que puede basarse en el número de empleados, ventas, monto del crédito o combinaciones de estos criterios.” [Banco de México, 2015: 21, 105]. Los bancos utilizan más claramente el concepto de composición orgánica de capital ya que definen con mucha claridad cuanto de la inversión se destina al capital fijo y cuanto al capital variable para otorgar sus créditos y la realización de sus negocios.

Los datos del Censo Económico definen el tamaño de las empresas con la metodología del INEGI y se considera que las empresas micro son aquellas que tienen hasta 10 trabajadores en la manufactura, el comercio y los servicios sin que haya distinción entre ellos. Para el caso de las empresas pequeñas se considera que el sector manufacturero y servicios tendrían un personal ocupado de 11 a 50 personas, en tanto que el comercio sería de 11 a 30 personas para ser consideradas en ese rango.

Los datos del Censo Económico clasifican a las empresas medianas como aquellas que tienen un personal de 51 a 250 trabajadores en la manufactura, en tanto que para los servicios y el comercio solo consideran a los establecimientos que ocupan de 31 a 100 trabajadores. Por último, la empresa grande es aquella que en el sector de la manufactura cuenta con más de 250 trabajadores, las empresas comerciales grandes serían las que cuentan con más de 100

trabajadores, lo mismo sucede con los servicios en donde los establecimientos grandes son aquellos que tienen más de 100 trabajadores. (Véase el cuadro 1).

Cuadro 1.
Clasificación de las micros, pequeñas, medianas y grandes empresas por personal ocupado

Tamaño de la empresa	Manufacturero	Comercial	Servicios
Micro	Hasta 10	Hasta 10	Hasta 10
Pequeña	11 a 50	11 a 30	11 a 50
Mediana	51 a 250	31 a 100	51 a 100
Grande	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: INEGI Censos Económicos. www.inegi.gob.mx

Número de establecimientos

La participación de las Mipymes y grandes empresas respecto al total de establecimientos por año de registro, en el Censo Económico de 1999 informa que había un total de 2.8 millones de unidades económicas entre micro, pequeñas, medianas y grandes empresas en la industria, el comercio y los servicios de las cuales las Mipymes representaban el 99.65% del total. En 2004 el total de establecimientos aumentó a casi 3 millones. La mayor parte son Mipymes con 2,970,870 que representan el 99.57% del total. El Censo Económico de 2009 reportó un total de establecimientos de 3.7 millones de los cuales, las Mipymes registraron un leve incremento al sumar 3,689,803 con el 99.60% del total de empresas, a pesar de la crisis económica de 2008-2009 que significó la desaparición de muchos establecimientos pero también el nacimiento de nuevos “emprendimientos”. La recuperación económica del 2010 al 2013 permitió, de acuerdo con los datos del último Censo Económico, un repunte importante de las

unidades económicas en México al sumar 4.2 millones de establecimientos, aunque se mantuvo su peso relativo de 99.60%. En términos absolutos el número de establecimientos de las Mipymes aumentaron a 4, 193, 394 (véase el cuadro 2).

Cuadro 2. Participación Mipymes respecto al total de establecimientos registrado por año						
Año	Establecimientos	Establecimientos Mipymes* en industria, comercio y servicios	Participación Mipymes en industria, comercio y servicios (porcentaje)	Personal ocupado Total	Personal ocupado en Mipymes* en industria, comercio y servicios	Participación Personal ocupado Mipymes en industria, comercio y servicios (porcentajes)
1999**	2800505	2790820	99,65	13596761	9126624	67,12
2004	2983695	2970870	99,57	16313613	10658579	65,34
2009	3704494	3689803	99,60	20294224	13693356	67,47
2014	4210311	4193394	99,60	21843690	14223693	65,12

*Nota: para el tamaño de empresa en todos los sectores en 2014 se utilizó la estratificación de personal de la industria; 0 a 10, 11 a 50 y 51 a

**Para obtener la estratificación del personal para el año 1999 se utilizó la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP). A diferencia de los demás años en los que se utilizó Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN).

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censos Económicos, www.inegi.gob.mx

Si consideramos solamente los establecimientos que agrupan a las pequeñas, medianas y grandes empresas encontramos que en 1999 el 74.7% de los establecimientos eran pequeñas con 95, 669 (con un personal ocupado de 11 a 50 unidades), en tanto las empresas medianas eran 22, 669 con el 17.6% del total y las empresas grandes eran 7.5% del total con 9,685 establecimientos. Si vemos el último Censo Económico, excluyendo a las empresas micro que representan más del 99% de los establecimientos, encontramos que las pequeñas, medianas y grandes en 2014 el 74.6% de las empresas eran pequeñas con 142, 666 establecimientos, en tanto las empresas medianas eran 31,452 con el 16.5% del

total y las empresas grandes eran 16, 917 establecimientos con el 8.8%del total (véase el cuadro 3 y la gráfica).

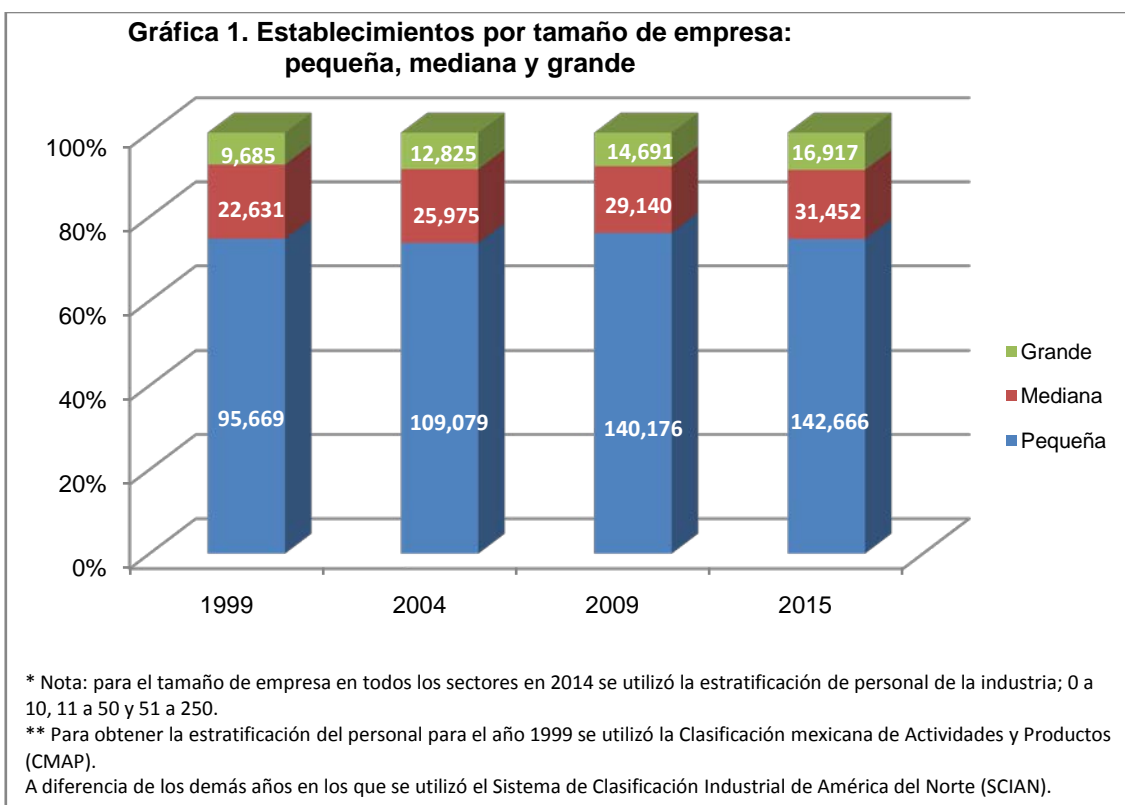
Cuadro 3. Establecimientos por tamaño de empresa: Pequeña, Mediana y Grande								
Año	1999**		2004		2009		2014	
Sector (empresas)*	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Pequeña	95669	74,75	109079	73,76	140176	76,18	142666	74,68
Mediana	22631	17,68	25975	17,57	29140	15,84	31452	16,46
Grande	9685	7,57	12825	8,67	14691	7,98	16917	8,86
Total	127985	100,00	147879	100,00	184007	100,00	191035	100,00

Nota: Se descartan la microempresa al representar el 90% del total.

* Para el tamaño de empresa en todos los sectores en 2014 se utilizó la estratificación de personal de la industria; 0 a 10, 11 a 50 y 51 a 250.

**Para obtener la estratificación del personal para el año 1999 se utilizó la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP). A diferencia de los demás años en los que se utilizó Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN)

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censos Económicos, www.inegi.gob.mx



Personal ocupado por tamaño de empresa

Los datos del personal ocupado por tamaño de empresa confirma la hipótesis de la importancia de las Mipymes en el desarrollo económico y la generación de empleos en México. En 1999, el número de trabajadores ocupados en las empresas micro fue de 5.3 millones de personas con una participación de 39.09% del total del empleo. Las pequeñas empresas ocuparon a 1.9 millones de asalariados lo que representa el 14.2% del total. En el caso de los establecimientos medianos hubo 1.8 millones de personas ocupadas lo que representan el 13.8% del total del empleo y las empresas grandes emplearon a 4.4 millones de trabajadores con el 32.9% del total lo que nos permite concluir que el 67.1% del empleo se encuentran distribuido entre las micro, pequeñas y medianas empresas (véase cuadro 4).

El personal ocupado por tamaño de empresa en el Censo Económico 2004 nos indica un crecimiento de 700 mil trabajadores en las microempresas, con respecto al periodo anterior al registrar 6.2 millones de personas en este tipo de empresa en donde se registra una reducción en su porcentaje que las ubicó en 37.94% del total, las pequeñas empresas también registraron un importante crecimiento con 2.1 millones de ocupados con el 13.3% del total, registrando una leve caída en términos relativos. Las empresas medianas contrataron a más personal y aumentaron levemente su importancia relativa al registrar 2.3 millones de trabajadores con el 14.04% del empleo total. Por último, la gran empresa registró una ocupación creciente con el aumento en cerca de un millón en el número de trabajadores ocupados en el periodo de cinco años al registrar 5.6 millones de trabajadores lo que representa el 34.7%, es decir un aumento cercano

al 2%. Hubo un incremento importante en el empleo total al pasar de 13.6 millones de ocupados a 16.3 millones de trabajadores, sin embargo, la demanda anual de empleo fue superior al millón de empleos por año por lo que los niveles de desempleo abierto subieron por arriba del 5% anual en este periodo (véase cuadro 4).

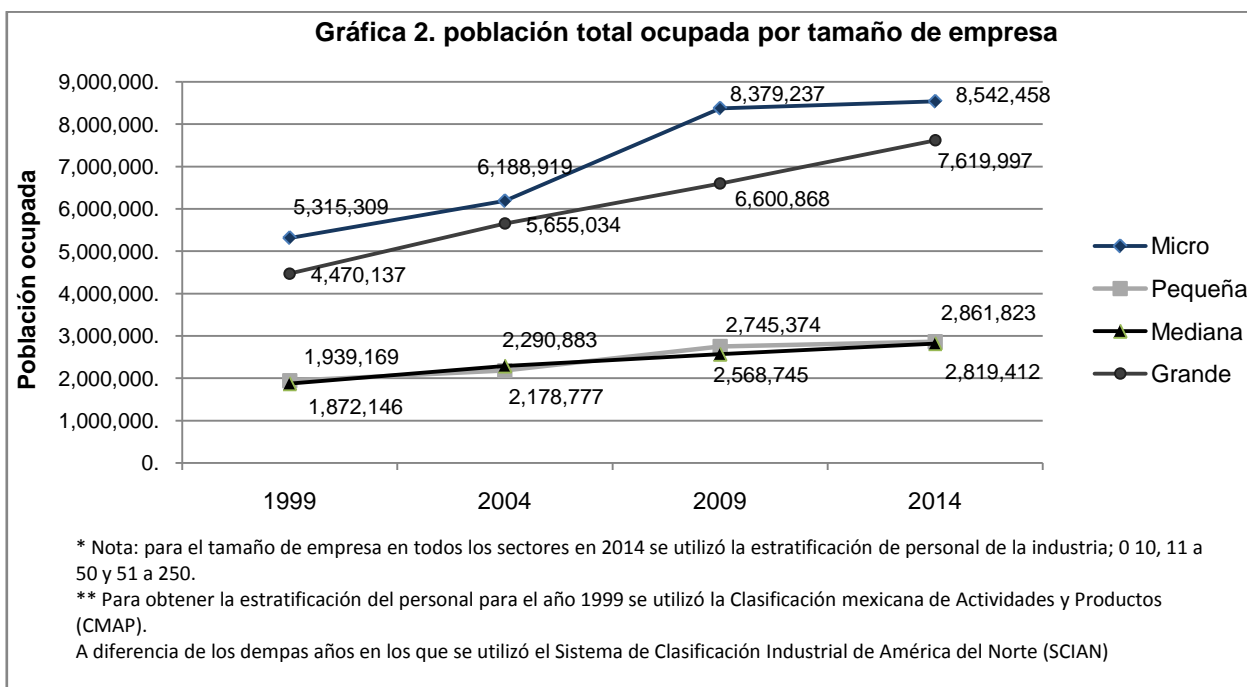
La crisis de 2008-2009 reportó importantes efectos en el desempleo al aumentar el desempleo abierto al 6.2% con más de 3 millones de trabajadores buscando empleo, sin embargo los datos del Censo Económico de 2009 reportan una ocupación total de 20.2 millones de ocupadas en términos absolutos. El número de establecimientos aumentó a 3.7 millones, en tanto el número de trabajadores ocupados en las empresas micro sumaron 8.3 millones con el 41.3% del total, en tanto las pequeñas empresas aumentaron también a 2.7 millones de trabajadores con el 13.5% del total, lo mismo sucedió con las empresas medianas que incremento su personal en cerca de 300 mil trabajadores nuevos al pasar de 2.2 millones de ocupados a 2.5 millones del total, lo que nos indica en que la crisis obligó a muchos trabajadores a incorporarse a la informalidad al ampliarse el número de establecimientos. Las empresas grandes incrementaron el número de trabajadores ocupados a 6.6 millones aunque redujeron su participación total de 34.6 a 32.5%, lo que implicó un mayor desempleo (véase cuadro 4). En términos absolutos se incrementó el desempleo, el empleo informal y la migración.

Cuadro 4. Personal ocupado por tamaño de empresa								
Año	1999		2004		2009		2014	
Tamaño de empresas	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Micro	5.315.309	39,09	6.188.919	37,94	8.379.237	41,29	8.542.458	39,11
Pequeña	1.939.169	14,26	2.178.777	13,36	2.745.374	13,53	2.861.823	13,1
Mediana	1.872.146	13,77	2.290.883	14,04	2.568.745	12,66	2.819.412	12,91
Grande	4.470.137	32,88	5.655.034	34,66	6.600.868	32,53	7.619.997	34,88
Total	13.596.761	100	16.313.613	100	20.294.224	100	21.843.690	100

*Nota: para el tamaño de empresa en todos los sectores en 2014 se utilizó la estratificación de personal de la industria; 0 a 10, 11 a 50 y 51 a 250.

**Para obtener la estratificación del personal para el año 1999 se utilizó la Clasificación Mexicana de Actividades y Productos (CMAP). A diferencia de los demás años en los que se utilizó Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN)

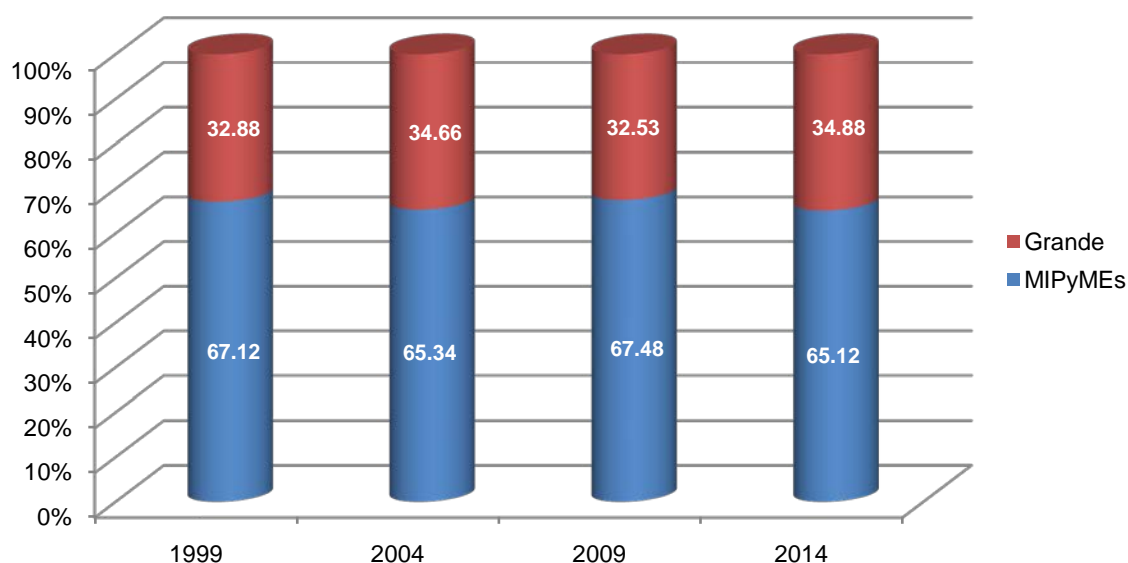
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censos Económicos, www.inegi.gob.mx



En el último Censo Económico de 2014, el personal ocupado por tamaño de empresa indica que la participación del personal ocupado en las micro empresas creció a 8.5 millones de trabajadores en la industria, el comercio y los servicios con un 39.1% del total, en tanto las pequeñas empresas

aumentaron a 2.8 millones los trabajadores ocupados, registrando también una leve disminución relativa al ubicarse en 13.10%. Las empresas medianas registraron una leve recuperación al ocupar a 2.8 millones de trabajadores con un porcentaje de 12.9%. Las grandes empresas nuevamente aumentaron su contratación de personal, lo que representó el 34.8% de la ocupación total, un incremento de 2% respecto al periodo anterior, sin embargo las Mipymes siguen representando el 65.12% del empleo total con 14.2 millones de trabajadores contra 7.6 millones de empleados ocupados por las empresas grandes. Estos datos indican que las grandes empresas invierten la mayor parte de su capital en medios de producción y la generación de empleos es muy limitada, pero también demuestra el grado de concentración y centralización de la producción y distribución de mercancías, ya que las Mipymes generan el mayor número de empleos por ser intensivas en fuerza de trabajo en la manufactura, el comercio y los servicios, pero con empleos precarios, falta de financiamiento y con grandes rezagos en la innovación y el desarrollo tecnológico, en tanto las grandes empresas invierten más en capital constante con una productividad muy alta pero con escasa generación de empleo (véase cuadro 4 y la gráfica 3).

Gráfica 3. Personal ocupado en las MIPyMEs y grandes empresas



* Nota: para el tamaño de empresa en todos los sectores en 2014 se utilizó la estratificación de personal de la industria; 0 10, 11 a 50 y 51 a 250.

** Para obtener la estratificación del personal para el año 1999 se utilizó la Clasificación mexicana de Actividades y Productos (CMAP).

A diferencia de los demás años en los que se utilizó el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN)

Buena parte de la reducción de los costos laborales de la gran empresa se deben a la flexibilización laboral que es aplicada más fácilmente en las Mipymes aunque muchas de ellas se colocan en la informalidad y los empleos que generan son más precarios. En 2014 el INEGI calculaba que seis de cada diez trabajadores ocupados estaban excluidos de la seguridad social, lo que significa que no eran trabajos formales, tomando como base la definición de empleo decente de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Además, un porcentaje cercano al 40% de los empleos formales reportados por el Seguro Social eran temporales o sin prestaciones, como es el caso de los promotores, supervisores, vendedores, entre otros; lo cual también los coloca como empleos informales, aunque muchas veces realizan sus actividades dentro de las empresas formales. La OIT, calcula que el 60% de la fuerza de trabajo ocupada en México y América Latina se

encuentra en la economía informal, por motivos de costos y competencia en el mercado mundial.

La informalidad y las Mipymes

La posibilidades de sobrevivencia de las Mipymes es muy reducida debido a la precariedad de sus recursos, la dificultades para obtener créditos para el fortalecimiento de sus actividades, las bajas posibilidades de aplicación de la innovación y el desarrollo tecnológicas, además de que la mayoría no cuenta con apoyo institucional y, por el contrario se ven enfrentadas a la sobrevivencia o regularización por el peso que representa el sistema impositivo, los costos laborales en las prestaciones sociales que en conjunto pone graves problemas para la sobrevivencia, además de la falta de infraestructura y las limitadas posibilidades de diversificar a sus clientes, unido a las crisis recurrentes del sistema capitalista.

No es extraño que la mayor parte de los empleos generados en los últimos años fueran registrados en la informalidad, en actividades de subsistencia por cuenta propia, como los vendedores callejeros, los limpiabotas, los recogedores de basura, los chatarreros y traperos, los trabajadores domésticos remunerados, los trabajadores a domicilio, los trabajadores de fábricas explotadoras a los que "se hacen pasar por trabajadores asalariados independientes" en la cadena de producción, y los trabajadores de las microempresas que funcionan en solitario, con trabajadores familiares o algunas veces con aprendices o trabajadores asalariados [OIT, 2002: 3]. También en este tipo de actividades quedan incorporados los vendedores ambulantes de mercancías y de alimentos,

artesanos, transportistas, prestadores de servicios domésticos de todo tipo y de reparaciones diversas, así como sexoservidoras, entre otros [Conasami, 2013: 92].

Las actividades que desarrollan las Mipymes informales son muy diversas como lo señalamos antes, pero también se encuentran en las manufacturas, la construcción, los restaurantes, el comercio, el transporte y los servicios personales en la venta de mercancías y alimentos, artesanos, transportistas, hasta prestadores de servicio doméstico de todo tipo —incluyendo a quienes realizan reparaciones diversas— (INEGI). Pero también podemos identificar a las pequeñas unidades de producción que agrupan a trabajadores por cuenta propia, de autoempleo aunque muchos de ellos no trabajan solos al recibir ayuda de los familiares, pero también microempresas con trabajadores contratados, particularmente del trabajo femenino domiciliario.

Las grandes empresas han sabido utilizar esta fuerza de trabajo para obtener mayores beneficios, a través de la desconcentración de sus actividades a proveedores o subcontratación de la producción y el traslado de diversas funciones a otras empresas del proceso productivo o en el mercado integrando a otras unidades económicas (personas físicas o jurídicas) real o ficticiamente ajenas a la empresa que organiza el trabajo y los distribuyen, lo cual es una forma de delegar tareas específicas asociadas con una empresa particular en una forma de organización departamental en redes, para reducir los costos de producción, pero también en los de circulación: dirección, vigilancia y supervisión, de seguridad laboral (accidentes y equipo), de disposición, mantenimiento y almacenamiento de insumos y equipos, así como los gastos de la contabilidad en

nóminas, materiales de oficina, personal y su respectivo equipo, trasladándolos a esas empresas [Martínez, 1998: 307-308]. No significa que con la desconcentración de las actividades pierdan el control de la producción y distribución, por el contrario con este mecanismo logran reducir los costos sin tener que atender los múltiples problemas que el proceso requiere. La gran empresa trata cientos de empresas proveedoras y contratistas a las cuales concentra y centraliza sin perder el control del producto y lo distribuye en el mercado mundial.

Como ya lo señalamos, las Mipymes se incorporan subordinadamente a este encadenamiento y tienen graves problemas para su permanencia como proveedor o subcontratista de la gran empresa, debido a que para su sobrevivencia deben permanecer en la informalidad ya que difícilmente pueden cumplir con los requerimientos del empleo formal o contar con la documentación necesaria para incorporarse al régimen impositivo que les permitiría documentar su capacidad de pago para ser sujetas de crédito por parte del capital financiero, particularmente en el caso de los micronegocios que son los más abundantes y que los coloca en una condición de informalidad permanente.

De acuerdo con el Banco de México, las empresas consideradas formales son aquellas que pagan impuestos o cuotas al IMSS, las cuales representan solo el 26.69% del total, es decir alrededor del 73% de las Mipymes se encuentran en la informalidad por lo cual es imposible que puedan obtener un crédito, se enfrentan a dificultades administrativas y burocráticas para regularizar sus empresas y una proporción elevada no puede proporcionar las prestaciones sociales a sus

trabajadores a riesgo de entrar en insolvencia y la quiebra. Aun así, hay empresas Mipymes que pueden lograr la obtención de un crédito, sin embargo tienen muchas dificultades para enfrentar los pagos de la deuda en la medida en que las condiciones en que obtienen los créditos son menos favorables a los que le dan a la empresa grande. Así lo dice el Banco de México:

“Las tasas de interés en el crédito PYME son variadas; sin embargo, en promedio el crédito a PYMES es considerablemente más caro que el crédito a empresas grandes. Al interior de las PYMES, las empresas micro y pequeñas pagan tasas en promedio tres puntos porcentuales más elevadas que las medianas; el costo del crédito permanece más alto para las micro y pequeñas, aún al ajustar las tasas de interés por el riesgo de la empresa. Por otro lado, una fracción importante del crédito a empresas micro y pequeñas se provee a través de una fuente relativamente cara de financiamiento, la tarjeta empresarial, y estas empresas recurren al intermediario financiero más costoso en una proporción mucho mayor que las empresas medianas. Esto refleja que las restricciones al acceso al crédito de las empresas micro y pequeñas son mayores que las que enfrentan las medianas. En este sentido, las empresas micro y pequeñas son las que enfrentan menores opciones de crédito.” [Banco de México, 2015: 37-38].

Una fuente de financiamiento para el 70% de las Mipymes es el préstamo familiar o el sistema financiero informal que resulta, la mayoría de las veces, mucho más costoso que el financiamiento formal y es causa de la quiebra de miles de empresas al año.

Políticas públicas para la competitividad

Un elemento básico para la competitividad de las Mipymes es el papel que desempeña el Estado en la competencia nacional, a través de la facilidad que el gobierno les dé en el acceso al crédito, a la información y al conocimiento, en la definición de políticas para impulsar la innovación y especialización productiva con un sistema de ciencia y tecnología que les permita competir en un mercado globalizado que busca la mejora continua y la gestión de calidad que son elementos fundamentales para poder competir y mantenerse en el mercado. En este sentido, la política de incremento de la productividad y competitividad para las Mipymes debe ser permanente o similares a la política de desarrollo industrial aplicada por la mayor parte de los países desarrollados. El ejemplo de Japón es muy clara para el desarrollo de la industria manufacturera concentrando sus acciones en los gobiernos locales para que promuevan sus empresas manufactureras, a través de centros tecnológicos diseminados por todo el territorio, que dependen de las prefecturas de administración pública, para la transferencia de tecnología, disponen de laboratorios de análisis técnicos y asesoran, capacitan a empresarios y trabajadores de pequeñas y medianas empresas en las diversas disciplinas tecnológicas. Se promocionan a las Mipymes locales con el establecimiento de políticas que regulan los métodos de compra de las empresas contratantes e impulsan la formación de cooperativas de subcontratistas o proveedores y la determinación de precios.

Una situación parecida al caso japonés la encontramos en la estrategia de promoción de exportaciones de los llamados "tigres asiáticos", entre las décadas

de 1960y 1970 que permitió que las Pymes de países como Corea del Sur, Taiwán y Singapur llegaran años después a participar en más del cincuenta por ciento de las exportaciones totales de esos países (Fernández, 2014: 67-69). La clave del desarrollo alcanzado por estos países, estuvo centrado en las políticas de Estado favorables al desarrollo industrial, la protección de su mercado interno y el fomento de las exportaciones para lograr un equilibrio entre los aparatos productivos locales y las multinacionales establecidas y darles seguimiento desde que son pequeñas hasta convertirse en grandes empresas transnacionales.

Esta política ha propiciado el desarrollo empresarial, la innovación tecnológica, una alta calificación laboral, el fomento de las exportaciones de mercancías y capitales en todo el mundo. También se fortaleció la creación de empleos mucho más competitivos y el mercado interno con un cambio sustancial en el poder adquisitivo y un mayor consumo de las familias.

Conclusiones

Las políticas de liberalización económica aplicadas en las últimas décadas con la firma de múltiples tratados comerciales que propiciaron mejores condiciones de producción y circulación de mercancías han sido a favor de las grandes empresas transnacionales. El éxito del modelo descentralizado de producción y distribución se debe a los cambios en la organización del trabajo para la flexibilización laboral y empresarial con la creación de infraestructura y la innovación tecnológica que incrementó la productividad.

La organización de la producción en un sistema de redes, también fortaleció la concentración y centralización de la producción de la gran empresa, sin perder

el control y se reforzó con la utilización de las Mipymes como proveedores o subcontratistas de sus procesos productivos, mercantiles, tecnológicos y los esquemas de innovación. También amortiguaron el desempleo, sobre todo porque las grandes empresas se estancaron en su generación e hicieron más intensivas a las empresas subcontratistas agrupadas en las Mipymes. Estos cambios han beneficiado particularmente a las grandes empresas trasnacionales con la apertura del mercado interno de mercancías, al capital financiero especulativo y la inversión extranjera directa.

La población ha recibido políticas económicas que recortan el gasto público de los programas sociales, se reforman las condiciones de trabajo con el debilitamiento de las organizaciones sindicales y su capacidad de negociación que incrementa la desigualdad y propicia una la pérdida constante del poder adquisitivo de las familias y un aumento de la pobreza. El control salarial reduce los costos laborales, la reorientación del gasto estatal en favor del capital, así como la reducción del gasto público en aspectos sociales con la reducción de los subsidios a las empresas nacionales, la privatización de las empresas en favor del capital trasnacional; el debilitamiento de las organizaciones sindicales y la creación de las condiciones para fortalecer el trabajo en las Mipymes. Con la reforma laboral se eliminaron las trabas que impedían a miles de trabajadores aceptar legalmente su contratación y ahora estos trabajadores se formalizan, aunque una gran mayoría permanece en la informalidad como forma de subsistencia. No se han establecido los encadenamientos productivos, por el

contrario, el país se está transformado en un país armador para la industria automotriz o maquilador en otros sectores.

Una política distinta requiere de un Estado que permita a las Mipymes establecer encadenamientos productivos reales, facilitar y promover el financiamiento público para este tipo de empresas, la atención al problema del desarrollo tecnológico, la regularización de las empresas, la infraestructura y el apoyo a las exportaciones, en contraposición de la política de apertura económica y la continuidad de los tratados comerciales que han entregado el país a los monopolios internacionales. Se requiere reactivar la economía y la generación de empleos formales para el mercado interno, con mejores salarios que cuenten con las prestaciones sociales definidas para el trabajo decente que se han perdido con el modelo neoliberal.

Bibliografía

- Banco de México (2015), *Reporte sobre las condiciones de competencia en el otorgamiento de crédito a PYMES*, México, 128 p.
- Benavente, J. [2005], “La dinámica industrial y la financiación de las pyme”, en *Trimestre Económico*, México, 72 (86): 3-35.
- Conasami, www.conasami.gob.mx
- Correa, E. (2015), “Reformas estructurales: continuidad y financierización”, en Gregorio Vidal, *Estados Unidos, Europa, Asia, América Latina. La crisis va y se generaliza*, México, M. A. Porrúa, pp. 145-169.

- Fernández, N. (2014), *Pymes que crecen –a pesar de-: acciones y omisiones en el desarrollo de un segmento productivo clave*, Argentina, Lenguaje claro editores, 189 pp.
- Gómez O., R. A. (2008), “El liderazgo empresarial para la innovación tecnológica en las micro, pequeñas y medianas empresas”, *Pensamiento & Gestión*, núm. 24, México, Universidad del Norte, pp. 157-194.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) *Encuesta Nacional de Empleo Urbano e Indicadores de Empleo y desempleo*, en http://www.stps.gob.mx/01_oficina/05-cgpeet/302_0075hpt.
- _____ (2015), *Censos Económicos*: www.inegi.gob.mx
- Marx, K. (2000), *El capital*, tomo I, Vol. 3, México, Ed. Siglo XXI, *Capítulo XXIII. La ley general de la acumulación capitalista*, pp. 759-808.
- Martínez Aparicio, J. (1998), “Flexibilidad y productividad laboral en la siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas (Sicartsa)”, en F. Zapata, *¿Flexibles y productivos? Estudios sobre flexibilidad laboral en México*, México, El Colegio de México, p. 265-318.
- Neffa, J. C. (2006), *Teorías económicas sobre el mercado de trabajo: I Marxistas y keynesianos*, Buenos Aires, FCE, 192 p.
- Olivera, G. [2008], *Importancia económica y distribución territorial de la micro y pequeña industria en México en un panorama mundial, nacional, urbano, y de política*, México, UNAM, pp. 60-70.

Organización Internacional del Trabajo (2002), “El trabajo decente y la economía informal” en *Conferencia Internacional del Trabajo, 90ª. Reunión*, Ginebra, 147 pp.

_____ (2015), Programa Laboral Temático. *Pequeñas empresas, grandes brechas. Empleo y condiciones de trabajo en las MYPE de América Latina y el Caribe*, Lima, OIT/Oficina Regional para América Latina y el Caribe, 72 p.

Pérez P., C. [2009], “Innovación y crecimiento. Comprender la dinámica y el cambio de las oportunidades para América Latina”, Adriana Martínez, Pedro L. López, Alejandro García y Salvador Estrada (coord.), *Innovación y competitividad en la sociedad del conocimiento*, México, Plaza y Valdés, pp. 21-42.

Samaniego Breach, N. (1998), “Programa de empleo e ingreso en México” en A. Andraus Troyano *et al.*, *Programa de empleo e ingreso en América Latina y el Caribe*, Perú, BID, Oficina Internacional del Trabajo, p. 263-294.

_____ (2014), “La participación del trabajo en el ingreso nacional: el regreso a un tema olvidado”, *EconomíaUNAM*, México, FE, IIEc, FES Aragón, FES Acatlán-UNAM, 11 (33), p. 52-77. También se encuentra en LC/L.3920, /MEX/L1165, noviembre, México, Naciones Unidas, 30 p. www.cepal.org/publicaciones

Saavedra G., María L. y Hernández C., Yolanda (2008), Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: un estudio comparativo, *Actualidad Contable*, FACES Año 11 N° 17, Julio-Diciembre. Mérida, Venezuela, (122-134).

Secretaría de Economía (2015), *Acuerdo sobre un extenso pacto comercial que reducirá las barreras arancelarias*, México, Reuters y AFP, 5 de octubre. www.cnnexpansion.com/print/economia/2015/06/25/que-es-el-acuerdo-transpacifico-y-que-espera-mexico

Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) [2009], “Políticas e instrumentos para enfrentar el impacto de la crisis económica internacional sobre las pequeñas y medianas empresas (pymes) de América Latina y el Caribe”, Caracas, Venezuela, Secretaría Permanente del SELA, pp. 6-9.

_____ (2015), *Consideraciones metodológicas para la elaboración de un índice de Políticas Públicas para PYMES en América Latina y el Caribe Reunión Regional sobre Políticas Públicas para la Promoción y Apoyo a las PYMES*, Cartagena, Colombia, abril de 2015, SP/RRPPPA-PYMES/DT N° 3-15, 42 p.

Villarreal, R. [2005], *Industrialización, competitividad y desequilibrio externo en México*, México, FCE.