

## **¿Por qué no crecen las Micro y Pequeñas empresas en México?**

Cruz, María, López, Efraín, Cruz, Rocío y Meneses, Griselda

M. Cruz, E. López, R. Cruz y G. Meneses

Universidad Tecnológica de Tecámac  
mmartinezr@uttecamac.edu.mx

R. Paredes, N. Peña, I. Vacio (eds.) *La Micro y Pequeña Empresa: Un análisis desde la perspectiva económico-administrativa*. Tópicos Selectos de Micro y Pequeñas Empresas -©ECORFAN-San Juan del Río Querétaro, 2016.

## Resumen

En México, la importancia de las micro y pequeñas empresas, como columna vertebral de la economía que generan aproximadamente el 52 por ciento del producto interno bruto, y el 72 por ciento del empleo directo además de la aportación importante de empleo al país, datos del censo de 2009 (INEGI, 2010) Sin embargo éstas subsisten en medio de un mercado agresivo, demandante, con insuficiente acceso para actualizar su tecnología, trámites administrativos complejos, pocas facilidades para obtener créditos entre otros, de tal forma que podría pensarse que sólo es responsabilidad del gobierno impulsarlos, no obstante debería ser un trabajo conjunto, para conceptualizarlo de forma diferente que propicie un aparato productivo integral en el que se conserven entre otros factores modelos de empresas sustentables a largo plazo, con creación o mantenimiento de empleos, aumentando el ahorro de capital propio que favorezca su crecimiento. Razón por la cual estudiar a las micro, pequeñas y medianas empresas que forman parte del motor económico del país, así como su supervivencia como unidades económicas, e identificar cuáles son los motivos por los que no crecen y en ocasiones tienden a desaparecer.

**Palabras Clave:** Emprendedurismo, crecimiento empresarial, negocios formales.

## Introducción

El crecimiento de la economía de una región fundamentalmente responde al desarrollo de actividades productivas específicas, en la que las microempresas representan el 95.2 por ciento y emplean al 45.6 por ciento de la población, sin embargo la actual situación de nuestro país en donde las unidades económicas llamadas Micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), en su gran mayoría están conformadas por familias, con un papel de relación comunitaria lo que significa que influye en el comportamiento económico de su entorno, estas células conformadas a partir de la unión de una pareja que en la medida de su desarrollo su composición va variando, ya sea por el número de hijos o familiares que dependen de esta, y por lo tanto las necesidades, el volumen de actividad económica que se requiera hacen que puedan o no subsistir con modelos de administración tradicional o familiar. Muchas veces nos preguntamos ¿por qué no crecen las empresas familiares o microempresas? esta pregunta surge a su vez entre los emprendedores e inversionistas mexicanos.

Sin embargo, y a pesar de esto, en México hay más de 4.1 millones de microempresas, que aportan 41.8% del empleo. Las pequeñas suman 174,800 y representan 15.3% de empleabilidad, mientras que las medianas llegan a 34,960 generando el 15.9% del empleo, de acuerdo con la Subsecretaría para la Pequeña y mediana empresa (Spyme), hoy Instituto Nacional del Emprendedor, sólo observando su comportamiento y su actuar financiero podríamos tener la idea de su situación, al considerar las razones que justifican su actuar como micro empresarios, se observa una serie de inconvenientes, trabas y requisitos que el mismo gobierno les impone como exigencias para que estas crezcan o se mantengan, se regularicen o en su efecto deseen cumplir con toda la serie de requisitos y trámites que se les exigen para considerarse una empresa formal; por ejemplo darse de alta en hacienda, para declarar ingresos y egresos, es algo que evitan para evitar pagar impuestos. O en su efecto pagar lo menos posible.

La gran mayoría de estas empresas, están conformadas por personas que al no haber tenido una oportunidad en el sector industrial o que les ha costado trabajo conseguir empleo, tienden a auto emplearse, ya sea porque vienen de trabajos anteriores, en los cuales devengaban un salario muy bajo o provenientes del sector poblacional económicamente inactiva. Es por ello que se infiere en que la mayoría de los casos se inclinan y arriesgan por crear su propio negocio.

Micro o fami empresas que son creadas por motivos de tipo económico, toda vez que al verse limitados con sus ingresos y afrontar gastos fijos, tienen que incursionar en este modelo de negocio, incluso muchas de las veces, simplemente por no quererse contratar por los bajos salarios que se ofrecen como empleados, incontables emprendedores que sin tener una intuición de cómo manejar un negocio, ponen en marcha su plan, aunque con ciertas consecuencias que estos negocios generan cuando no están adecuadamente preparados en administración, dirección y control de estos. Para efectos de este tema, se plantea lo siguiente: la selección de información presentados por diferentes instituciones tomando en cuenta los datos estadísticos, así como las argumentaciones correspondientes, de los cuales se retoman datos para la síntesis de las posibles causas por las cuales las mipymes no crecen, finalmente las conclusiones que dan pie a continuar la investigación de campo, de aquellas empresas que permitan documentar su experiencia y que se ha iniciado su estudio. Las preguntas a considerar ¿las características del microempresario y el perfil del negocio propician que no se planee un negocio a largo plazo? ¿El financiamiento es un factor determinante para la subsistencia de los micronegocios? ¿Los trámites burocráticos son excesivos para estas microempresas? ¿Las empresas familiares crecen bajo un esquema diferente? ¿Es importante el tamaño de la empresa por su facturación o por el número de empleados?

### **Revisión literaria**

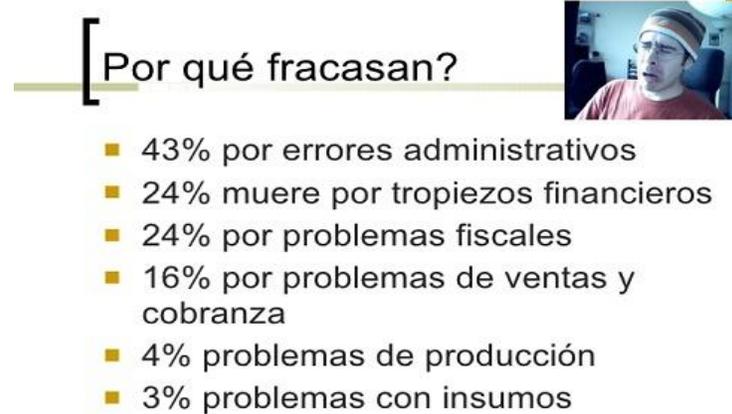
El Instituto Nacional de Estadística y Geografía identificó en el censo de 2009 las siguientes razones por las que no crecen las micro y pequeñas empresas de acuerdo a las estadísticas, más del 68.2 % de estos negocios se manejan bajo la informalidad, por lo que se debe considerar que las MiPymes se encuentran limitadas ante las grandes empresas, pero esto responde principalmente a la falta de equidad que existe, aunque éstas también contemplan algunas limitantes que no les permite ser altamente competitivas observando sus principales debilidades:

- Les cuesta trabajo conseguir clientes.
- Se inclinan por contratar trabajadores no calificados.
- Existen pocas fuentes de financiamiento.
- Les cuesta trabajo conseguir proveedores comprometidos.
- Aclentarse con el tiempo y poner sus productos al cliente.
- No realizan previos estudios de mercado.
- No distinguen entre lo que es calidad y precio.
- Carecen de estrategias de atención a clientes.
- Un desconocimiento del manejo de estrategias de la mercadotecnia.

Es importante de igual forma el hacer algunas observaciones en cuanto a las anteriores limitantes, considerando que hay otras razones, entre las que se encuentran:

- Excesivos gastos personales y sin control.
- Mala delegación de responsabilidades y toma de decisiones.
- Mala o falta de planeación.
- Problemas de ineficiencia en producción e inventarios.
- Problemas de ventas y de mercado.
- Sucesión y problemas entre generaciones.
- Dirección general deficiente.
- Manejo de personal y contratación deficiente.
- Problemas financieros.

**Figura 1** ¿Porque Fracasan las Mipymes?



Fuente: (Juan Carlos Fernandez, 2009)

De igual forma es menester mencionar que estas limitantes se deben en primer lugar a la falta de capacitación y orientación en cuanto a estas necesidades, principalmente en el manejo de lo que debería ser una empresa (fig. No. 1). No importando el tamaño, las Mipymes en su gran mayoría no cuenta con conocimientos administrativos básicos, sin un soporte que les permita garantizar buenos resultados, dados por los errores en los que se presentan e incluso esto no les permite la obtención de créditos, ya sean algunos de los que se encuentran en los programas de apoyos para las Mipymes, por consiguiente se les limita el adquirir los recursos tecnológicos propios para que el negocio funcione óptimamente, así mismo, la gran mayoría de ellos, desconocen completamente el mercado, el cual igual que los pudiera beneficiar, de igual forma los puede marginar por adolecer de los conocimientos o técnicas comerciales, por lo que se les complica el poder posesionarse en el gusto de los diversos clientes. Si esto les impide competir, crecer e incluso conseguir nuevos clientes, mismos que a diario buscan y exigen mejoras e innovación en el producto o servicio. (Canales, 2000)

Las oportunidades son indistintas, pero solo se abren a una minoría de emprendedores, toda vez que, dentro del ambiente político - económico, se ajustan a sus necesidades. Esto debido a que son muchos los requisitos y poca orientación a los interesados. Un gran reto para la empresa moderna es el de utilizar los recursos necesarios para conseguir un máximo de efectividad y productividad de los bienes y servicios que la gente necesita y desea. El consumidor solo está al pendiente de esos productos o servicios que le satisfagan plenamente sus necesidades, Para hacer frente a las demandas del mercado de consumo donde se requiere de diversos tipos de actividad empresarial. (Iberoamericana)

A continuación, se detallan tres categorías para llevar a cabo este tipo de actividades:

- En la transformación de materias primas en productos terminados.
- En logística de distribución de dichos bienes.
- Posicionamiento y permanencia en el mercado.

Debido a lo anterior, se tienen que una gran cantidad de empresas, en su gran mayoría se enfrenten a diversos tipos de problemas, como son los que se exponen a continuación:

Problemas financieros:

- Difícil acceso a recursos provenientes de apoyos de gobierno, instituciones de crédito y organizaciones auxiliares de crédito.
- Bajo margen de utilidad, por lo tanto poca capacidad de expansión y permanencia.
- Desconocimiento en la fijación de precios, debido a que no se pueden implementar técnicas de valuación con altos costos financieros y que no pueden solventar por falta de liquidez.
- Una tradicional deficiencia en capitalización.

Es eminente que el tratado de libre comercio en el que se encuentra inmerso nuestro país con los E.E.U.U y Canadá, y en el que los productores nacionales se ven frenados ante la entrada de productos que en más de las veces son triangulados por terceros países, como China mismo, que este país aprovecha por las relaciones comerciales que tiene con el país del Norte y nos invaden con sus productos y en el renglón de comercio, el proteccionismo sale de contexto dado a este tipo de acciones de comerciantes desleales.

Las Mipymes enfrentan una competencia difícil de igualar, ya que en ocasiones no se consideran con las herramientas suficientes para hacer frente a este hecho, incluso la suficiente capacidad económica para poder sobresalir dentro de su ramo, o que gracias a que estas pequeñas empresas se sostienen gracias a que durante varios años se han especializado o adoptado de sus abuelos o padres, sistemas caducos de administrar sus negocios. Ya sean negocios como una tienda o una pequeña productora de bienes o que prestan algún tipo de servicio.

Dicho de otra manera, este tipo de comercio o manufactura de alguna forma se ven limitados para enfrentar esa realidad en los diferentes mercados, ya será el comercializar sus productos o en la presentación de un servicio, y no han pensado en la posibilidad de ser empresas complementarias de otras (Hernandez Mar, Raul, 2005)

#### Problemas socioeconómicos:

- Poca capacidad de negociación frente a proveedores y clientes.
- Desconocimiento del mercado y su competencia.
- Bajos márgenes de utilidad al no ser competitivos.
- Falta de preparación empresarial, es de baja capacidad de asociación, ya que estas personas tienen por costumbre operar individualmente y no compartir riesgos y oportunidades.
- Falta de una gestión empresarial enfocada a un mundo global con una economía abierta.
- Carecen de una cultura de asociación, ya sea entre los productores, empresarios y comerciantes, y prestadores de servicios, o entre cualquiera de ellos.
- Falta de capacitación de mano de obra.

#### Problemas tecnológicos:

- No hay cultura en adopción de la tecnología
- Bajos controles de calidad y atención al cliente
- Maquinaria y equipo obsoleto
- La falta de actualización en sus procesos de producción y/o comercialización.

Problemas administrativos fiscales:

- Falta de controles administrativos en sus empresas.
- Altas cargas impositivas.
- No aprovechamiento de beneficios fiscales.
- Desconocimiento de la rentabilidad real de la empresa.
- Falta de la optimización de los recursos.
- Falta de personal con suficiente capacidad para administrar la empresa.
- Las cargas fiscales y pagos de licencias y/o permisos.

Por lo anterior es que, si la planta productiva no cuenta con recursos adecuados para competir frente a las grandes tiendas o industrias nacionales y extranjeras, de ahí la brecha comercial, financiera y tecnológica, la cual se incrementa y no se tendrá la capacidad suficiente para ni siquiera participar en el mercado interno y por ende la desmoralización en inversión o crecimiento. (Zamorano, 1997)

La gran mayoría de las fami o micro empresas se ven ante una gran incertidumbre para poder crecer o ser empresas generadoras de empleos, a diferencia de las medianas y grandes empresas, sobre esto no existe una cifra certera al respecto, pero una realidad es que la micro y pequeña empresa, incluyendo a la mediana, viven procesos de formación de forma distinta, buena parte de trabajadores son miembros de familia, en la práctica implica tener políticas claras de incorporación y retribución, sin embargo el 30% de estas empresas enfrentan el problema de remunerar por parentesco, no por funciones realizadas. (Vargas, 2012)

**Tabla 1** Problemas internos identificados en las nuevas Mipymes familiares

Área Problemática	Importancia
Excesivos gastos personales y sin control	1
Mala delegación de responsabilidades y toma de decisiones	2
Mala o falta de planeación estratégica	3
Problemas de ineficiencia en producción e inventarios	4
Problemas de ventas y de mercado	5
Sucesión y problemas entre generaciones	6
Dirección general deficiente	7
Manejo de personal y contratación deficiente	8
Problemas financieros	9
Mala o falta de capacitación de personal	10

**Tabla 2** Problemas Externos Identificados en las Nuevas Mipymes Familiares

Área Problemática	Importancia
Excesiva tramitología y burocratización	1
Altos costos de financiamiento	2
Falta de accesibilidad a programas de financiamiento especializados de nuevas PyMEs	3
Falta de incentivos fiscales	4
Falta compartir riesgos financieros con el emprendedor	5
Falta de ética	6
Piratería en el mercado	7

Con base en las tablas anteriores, se pueden identificar los escenarios que se presentan según el tamaño de la empresa y los de orden familiar e incluso lo relacionado a la sucesión, criterios que son aprobados y que son base de muchos estudios, en los que habrá que considerar la problemática económica, política y social a los que se enfrentan las Mipymes y por los que atraviesan actualmente la gran mayoría de estas empresas en toda la República Mexicana (Belausteguigoitia 2004). Razón por lo que muchos micro empresarios tienen incertidumbre de modificar algunos procesos en cuanto al crecimiento de su negocio. Incertidumbre por: ¿si invierto más, quien me asegura que voy a recuperar la inversión? ¿Qué pasa si México entra en una revolución social o política? ¿Qué se está haciendo con la delincuencia que cada vez es más y supera al orden policial?, ¿qué pasa que cada vez encuentro más elevados los precios en el mercado y al mismo tiempo disminuyendo el consumo de productos y servicios? ¿Qué pasa con aquellos negocios que se regulan ante el gobierno, que posteriormente son acosados por los mismos ayuntamientos o delegaciones?, entidades que inician con la aplicación de toda una serie de impuestos y trabas para su loable seguir comercial, que ponen en jaque a estos pequeños negocios, por ejemplo, impuestos por uso de suelo, que, por el pequeño anuncio o cancel, que, por el pintado de la fachada, etc. Por ende, cada vez se ve el propietario amenazado por las mismas autoridades por la aplicación de pagos de derechos por una cosa u otra, esto, mismo merma el deseo de crecer y en consecuencia, hace que en más de las veces se tenga que incurrir al cohecho, o soborno. Por otra parte los irrisorios recibos de servicios que los pone a temblar con el pago tan excesivo de los recibos. Los costos tan elevados en la gasolina, en el gas, en impuestos prediales y el agua. (Notimex, 2008)

Como pequeño comerciante, esto merma su deseo de seguir adelante y de simplemente dejarles a las grandes empresas el mercado, quienes finalmente gozan de beneficios fiscales. Esto representa tener que trabajar improvisando, incluso con una mala administración, sin esos deseos de crecer.

Por lo anterior si las Mipymes no cuentan con el apoyo por parte de organismos o del propio gobierno, incluso abasteciéndoles de los recursos adecuados para competir frente a las industrias o grandes negocios a nivel nacional, la brecha comercial, financiera y tecnológica se incrementará y no se tendrá la capacidad suficiente para ni siquiera poder participar en mercados municipales y/o regionales, primeramente. Esto provoca seguir participando en un comercio informal o subterráneo. (Hermida, 1981)

Una constante de este tipo de negocios son las empresas familiares que generan un porcentaje importante del PIB en diferentes giros industriales, el comercio y los servicios, vitales para el desarrollo económico del país. Decir empresa familiar no necesariamente quiere decir empresa pequeña, puesto que la mayoría de las más grandes, incluso aquellas que cotizan en la bolsa, tienen a la familia en el consejo y en altos puestos directivos. La elevada mortandad de las empresas familiares se explica casi siempre por la falta de un plan de negocios, una estructura de control eficiente y flexible, y trabajadores y directivos alineados a estrategias, lo cual se evidencia al observar que sólo el 13% de las empresas tienen un plan de sucesión claro, situación que amenaza el destino del negocio mismo que esté ligado a la permanencia del fundador, lo que sugiere es que no hay posibilidad de sucesión o promoción.

Así mismo el de asumir erróneamente situaciones del estatus de los hijos del dueño, que no tienen poder legal en la toma de decisiones, mismas que impactan negativamente a la empresa a corto y mediano plazo. No hay que sorprenderse de que las empresas familiares tengan tanta mortandad y que, a la vez, algunas puedan crecer de modo importante. El apego a la tradición no es negativo en sí mismo, pero si todo ese proyecto se construyó para generar riqueza y asegurar el futuro, hay que hacer los ajustes cuando sean necesarios.

Los fundadores no siempre reconocen que ha llegado el momento de darle forma institucional al negocio, de formalizar la estrategia para que sea sostenible, de identificar los riesgos y de establecer los indicadores para medir resultados y tomar decisiones.

Un fundador normalmente es altamente activo y proactivo ante su negocio. Sin embargo, llega un momento que su trabajo personal se topa como consecuencia natural de sus limitaciones. El día tiene solo 24 horas y la semana 7 días. Por lo que la estandarización de procesos bien gestionados, es fundamental para poder delegar, seguir creciendo y mantener a la vez el control de la organización y asegurar la sucesión. Es relevante mencionar que para considerar que una empresa este estandarizada, debe integrar y formalizar sus procesos y actividades, gente capaz, capacitada, con perfil suficiente, y tecnología acorde a su complejidad de operación.

## **Método**

El método utilizado en la investigación es exploratorio-descriptivo, observando ideas, y datos desde otra óptica, basado en la recopilación de información documental de la que se seleccionará y analizará el desempeño de la mipymes como columna vertebral de la economía en nuestro país, lo que permitirá identificar las razones documentadas hasta la fecha del porque no crecen o en su efecto mueren estos negocios, La descripción de los problemas que aquejan a estas empresas, con el propósito de describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un espacio dado, en donde la principal actividad es el comercio, basada en la reducción de datos, despliegue de información y conclusión de la misma, de forma interpretativa, debido a la diversidad de datos e información generada sobre el tema.

Por lo cual son consideradas las acciones que se producen efectivamente, mismas que están relacionadas con la cultura y contexto en el que se desenvuelven los micro y medianos empresarios, la hipótesis al respecto es que, toda vez que un emprendedor desea iniciar un negocio propio, va a depender de sus propias necesidades para crecer y mantenerse, de la disposición para innovar, de su administración y personal del que se apoye para avanzar tanto como se requiera. El interpretar a través de la observación el fenómeno de evolución de los microempresarios puede ser tan diferente de una región a otra. Por lo que las variables a considerar son el aspecto administrativo y el financiero, en esta primera etapa, ya que una segunda etapa será el estudio de caso de las empresas a las que actualmente se les estudia.

En la observación lo primero que se busca es, plantear previamente qué es lo que nos interesaba identificar. En este caso las causas de no crecimiento. Concretándonos a plantear y conocer del porque la mayoría de la Mipymes no llegan a los dos años de vida a partir de su creación o mueren en su intento, observando la conducta de los emprendedores o microempresarios, durante su periodo de establecimiento y crecimiento.

## **Resultados/ Discusión**

Los resultados de la investigación arrojan que los pequeños y micro empresarios, que el 40% cuenta con estudios de educación media, sin embargo, alrededor del 80% han iniciado de forma empírica su negocio, por supuesto con toda la problemática que ha servido de marco para el desarrollo de esta investigación.

Según datos de la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI), órgano de consulta del gobierno federal proporciona los siguientes datos:

- 65% son de carácter familiar.
- 31% de los empleados cuentan con secundaria terminada, 26% con el bachillerato o carrera técnica y el 3% con primaria.
- 90% de estos negocios se dedican a oficios, entre los más comunes se encuentran restaurantes y tiendas misceláneas o de abarrotes.
- El porcentaje restante pertenece a profesionales dedicados a trabajos independientes.

También de importancia es el considerar dos efectos adversos para la empresa: Primero, se observan erogaciones superiores a su capacidad de retorno, esto es paga más de lo que recibe, situación que a largo plazo y aunado al incremento de familiares, empezará a presentar impactos negativos notorios, esto es, una situación compleja para cualificar el costo oculto para la empresa (KPMG, 2013).

Así mismo los principales problemas a los que se enfrentan por la no planeación de actividades funcionales, etc., que le facilitarían organizarse de mejor manera su sistema productivo, no podemos olvidar que una constante de estos negocios es la informalidad con la que se han mantenido, inclusive con su actividad, quizá muy sencilla, y aplicada a lo que ya conocen Ser fundadores de una empresa familiar y/o emprendedores, mismos que se enfrentan a toda una serie de problemas de crecimiento, financiamiento y capacitación a su personal.

Con base a lo anterior se podría decir que un empresario/emprendedor es una persona que experimenta un proceso de innovación permanente. Cuando deja de innovar deja de ser emprendedor, no obstante de que se sobreviva como empresario. Con este argumento y retomando a Pereira (2003), el espíritu empresario/emprendedor se encuentra en la persona, la que está circunscrita dentro de los aspectos económicos, psicológicos y culturales, más que en su trabajo predominante. En la actualidad es muy común, pero a su vez muy arriesgado, toda vez que previa a la apertura de un negocio, no se llevan a cabo estudios de mercado o detección de necesidades del mismo, tan solo crearon esa idea por motivos de tipo económico y la necesidad de sentirse útiles o con la necesidad de generar ingresos, ya que en sus trabajos anteriores eran explotados y minimizados como individuos, con un bajo ingreso percibido como asalariado o simplemente por no encontrar un trabajo como empleado o colaborador, sin tener una percepción de asalariado, razón por la cual adoptan este modelo de negocios.

El crecimiento de estos negocios, que se dedican principalmente a la comercialización de productos entre los que destacan: misceláneas, papelerías, recauderías, zapaterías, panaderías talleres mecánicos entre otras, con las que sus creadores sólo se comprometen durante el tiempo que les pueda ser útil o en su efecto, en tanto no reciban visita de autoridades, para hacer las revisiones correspondientes y tener que regularizarse como empresarios bajo el régimen recaudatorio que les corresponda. Otro rubro que les pega como pequeños negocios es la búsqueda o el de contar con la asesoría contable, administrativa y mercadológica es muy baja, y el acercamiento que realizan a algunos centros u entidades para su adecuada orientación, o el de llevar a cabo alguna consulta, encaminados hacia las instituciones educativas o en su efecto a las incubadoras, con el fin de que se les apoye para la de obtener recursos para el financiamiento del negocio, buscar tener como resultado la obtención de créditos más accesibles, inclusive aquellos llamados a fondo perdido. Es cierto que hay cierto grado de emprendedurismo por parte de estos nuevos empresarios, sin embargo, para permanecer en el mercado, requieren de una capacitación en todo aquello que se desconoce, que a largo plazo les podrá beneficiar, además de tener impacto más favorable en su entorno. De 2006 a 2012 las pymes han recibido 320 mdp en créditos, pero el presupuesto aún es insuficiente.

Para que realmente estos programas sean certeros, se requiere de una mejor distribución de los recursos y profesionalizar a los emprendedores. Según el Observatorio Pyme, apenas el 31% de las pymes industriales accede a financiamiento, principalmente a través de la banca pública. Este porcentaje las ubica muy lejos de las empresas europeas, donde el 80% obtiene préstamos. Pero si bien el porcentaje actual es bajo, es un 50% más alto que el registro que había en 2005, cuando los créditos llegaban al 21% de las pymes. Después de haber tocado un pico de 34% en 2011 –el último año con crecimiento sólido de la economía–, el financiamiento retrocedió al 31% y se estancó allí.

Frente a estas dificultades, la opción que queda para quienes quieren invertir es utilizar capital propio. Pero en un contexto recesivo como el de los últimos años, los fondos disponibles se fueron reduciendo. Esto hizo que en 4 años, el porcentaje de pymes que invierten cayera del 45% al 39%. La consecuencia de esto es que las pymes manufactureras se encuentran operando al límite de su capacidad instalada, con un parque de máquinas y equipos tecnológicamente atrasados.

El punto más alto del autofinanciamiento se produjo en 2006, cuando de cada 10 pesos que las pymes invertían, 8 provenían de fondos propios. Ocho años más tarde, en 2014, el componente de autofinanciamiento dentro de la inversión había caído al 60%. El 63% de las pymes se autoexcluye del financiamiento bancario, consciente de que no cumple con los requisitos para calificar para un préstamo de este tipo. De las que se presentan, el grueso consigue el crédito que busca. El financiamiento bancario aparece en el segundo lugar para solventar inversiones, con el 27% sobre el monto total de los fondos desembolsados. Desde la perspectiva del Observatorio Pyme, las regulaciones sobre créditos productivos que ha venido aplicando la banca central han sido de mucha ayuda para el segmento de las pymes industriales, aunque no resulta suficiente.

## **Conclusiones**

La conclusión a esta investigación en primera instancia es al revisar las diferentes razones consideradas por diferentes instituciones y estudios realizados, se determina que están directamente vinculadas con el entorno en que se desempeñan las Mipymes, las diferentes situaciones que se les presentan a partir de querer formalizar su negocio y la poca experiencia dificulta que deseen regularizar su situación, aunado a la falta de experiencia en las áreas administrativas-contables que desarrollan en su mayoría de forma empírica, pero que a la larga afecta su ingreso. Por un lado las imitaciones que el mismo gobierno les impone y lo tardado que es el llevar un trámite de legalidad o protocolización. Los altos costos por concepto de pago de impuestos y los demás gastos que habría que desembolsar como microempresa. Por lo anterior es por lo que habría que estar muy atentos de lo que los gobiernos federal, estatal y municipal lleven a cabo dentro de sus programas de afiliación o regularización del microempresario o del autoempleo, al igual que apoyo a changarros etc. Contemplar y considerar que si éstos en verdad no reciben el apoyo económico, si pueden ser apoyados en el cómo desarrollar una administración sencilla que les dé resultados, con lo que se promoverá su crecimiento, creando una verdadera cultura empresarial en donde se inicie por lo familiar. Los padres de familia para poder solventar todos los gastos que hay que realizar en el seno familiar, tienen que trabajar tiempo extra o laborar en dos plazas o recurrir al micro negocio. Por razones obvias los padres de familia descuidan su atención a los hijos por tener que cumplir con sus negocios, mismos que son una incertidumbre para ellos, dado que si no se les atiende como es debido su situación es crítica e inestable, lo que provoca que los niños no pasen tiempo de calidad con sus padres. Seguidamente la salud, uno de los padecimientos más perjudiciales en el individuo es el Estrés, esto se da principalmente por esa tensión que a diario se presenta en el individuo, generando un malestar y mal humor en diversos escenarios de su vida laboral, familiar, en el tráfico o en las calles, en fin, en donde no se presente este malestar.

Esto da como consecuencia, siendo un micro empresario o tenedor de un changarro, ilegalidad comercial, sobornos o mordidas a funcionarios públicos desleales, etc., familias que viven con una baja autoestima, que se les deja de atender y que pasan la mayoría del tiempo en el negocio, los que en ocasiones no se manejan sin conocimientos administrativos previos, de aquí que otra de las causas de que un micro negocio no prospere o desaparezca es ese precisamente.

## Referencias

Canales, M. (2000). Como crear empresas rentables. México: Gestión.

Belausteguigoitia (2004). Problemas externos e internos identificados en las nuevas Mipymes familiares

Hermida, J. (1981). El empresario ¿victima o culpable de la crisis de su empresa? México: S/E.

Hernandez Mar, Raul. (2005). La micro empresa reconociendo su importancia. México: Producción Económica.

Iberoamericana, C. L.-E. (s.f.).

INEGI. (2010). Resumen de los resultados de los censos económicos 2009. México: INEGI.

Juan Carlos Fernandez. (2009). Porque Mueren las Pymes. Slideshare, unica.

Notimex. (2008). La micro y mediana empresa. México: Notimex, cepal, org, cespi.it.lafec.

Vargas, I. H. (2012). Contrata como los grandes para tu pyme. Expansión, 10.

Zamorano, E. (1997). Las causas de fracaso de las empresas. México: Grijalbo.

<http://www.tuposicionamientoweb.net/porque-las-pymes-no-crecen/>

<http://www.creditoreal.com.mx/contenidos/pymes-2/factores-que-impiden-el-crecimiento-de-las-pymes/>

[http://api.eoi.es/api\\_v1\\_dev.php/fedora/asset/eoi:20089/componente20088.pdf](http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:20089/componente20088.pdf)