

# DE LA INFORMALIDAD A LA COMPETITIVIDAD

POLÍTICAS PÚBLICAS PARA UN ECOSISTEMA

DONDE LAS PYMES CREZCAN Y SE DESARROLLEN





DE LA INFORMALIDAD A LA COMPETITIVIDAD  
POLÍTICAS PÚBLICAS PARA UN ECOSISTEMA DONDE LAS PYMES CREZCAN Y SE DESARROLLEN

# De la informalidad a la competitividad

## *Políticas públicas para un ecosistema donde las pymes crezcan y se desarrollen*

---

México es un país de muchos empresarios y pocos empleados, con un pequeño número de empresas grandes que concentran una gran parte de la productividad. Uno de los grandes retos es incrementar y generar las condiciones para que un mayor número de micro, pequeñas y medianas empresas logren desarrollarse y convertirse en empresas sólidas y grandes.

En este sentido, el propósito de QuickBooks es impulsar la prosperidad de las pymes y emprendedores en México por ayudarles a simplificar su administración y ganar mayor visibilidad y eficiencia en sus empresas.

Reconocemos el esfuerzo realizado por IMCO para la elaboración de este estudio, que señala la importancia que tienen las pymes en el desarrollo económico de México y los factores contextuales que determinan su éxito. De este modo, se establecen las bases para el desarrollo de nuevas alternativas que nos permiten seguir impulsando a este sector de los negocios, con la finalidad de que aumente sus estándares de crecimiento y supervivencia.

Las conclusiones de IMCO en este estudio, determinan que la implementación de políticas públicas abre una ventana de oportunidad en la que, de la mano con alternativas tecnológicas, las pymes pueden aumentar sus posibilidades para crecer su portafolio de productos y servicios bajo estándares de valor agregado diferenciado que aumente su competitividad.

El estudio ofrece propuestas de política pública accesibles en términos económicos y viables en términos políticos que, de la mano con un aprovechamiento cabal de las herramientas tecnológicas existentes, pretende fomentar un ecosistema propicio para que las pymes mexicanas puedan detonar su productividad y competitividad.

Teniendo estos elementos en consideración, desde QuickBooks reforzamos nuestro compromiso por colaborar con las entidades correspondientes, con el objetivo de implementar mejoras en áreas estratégicas como:

- **Propuestas para bajar el costo de la formalidad:** Establecer esquemas especiales para Pymes, que puedan implementarse durante sus primeros años y les ayuden a estructurar un proyecto de negocio formal.
- **Utilizar la tecnología para permitir a las pymes mover mercancías a nuevos mercados:** Encontrar nuevas alternativas para la expansión a nuevos mercados que trasciendan las limitantes del contexto local.
- **Propuestas para aumentar el acceso a financiamiento:** Promover campañas sobre alternativas de financiamiento.
- **Propuestas para promover la profesionalización e institucionalización de pymes:** Facilitar el acceso a cursos y asesorías, para que las pymes adopten mejores prácticas administrativas y organizacionales con ayuda de la tecnología y la digitalización

**Marilú Páez**

General Manager México, Intuit

# CONTENIDO

## INTRODUCCIÓN

06

# 01.

## LAS PYMES EN MÉXICO

12

1.1	DEFINICIÓN DE PYMES	12
1.2	ESTADÍSTICAS SOBRE LAS PYMES EN MÉXICO	13
1.2.1	LAS PYMES POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA	17
1.2.2	LAS PYMES POR ENTIDAD FEDERATIVA	18
1.3	PRINCIPALES DESAFÍOS PARA LAS PYMES EN MÉXICO	19

# 02.

## REGULACIÓN QUE SUBE EL COSTO DE LA FORMALIDAD

24

2.1	RÉGIMEN FISCAL	25
2.2	COMPLEJIDAD Y PERIODICIDAD DE DECLARACIONES	26
2.3	RÉGIMEN DE INCORPORACIÓN FISCAL	26
2.4	IMPUESTO SOBRE NÓMINA	27
2.5	IMPUESTO SOBRE LA RENTA	27
2.6	LEGISLACIÓN LABORAL	28
2.7	PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES EN LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA (PTU)	29
2.8	INSTITUCIONES DE SEGURIDAD SOCIAL	30
2.9	PROPUESTAS PARA BAJAR EL COSTO DE LA FORMALIDAD	31

# CONTENIDO

## 03.

### **PYMES, ESTADO DE DERECHO Y LA ECONOMÍA DE LA EXTORSIÓN**

**38**

---

3.1	CONTRATOS DE GOBIERNO	40
3.2	PERMISOS MUNICIPALES	41
3.3	INSPECCIONES DEL GOBIERNO FEDERAL	42
3.4	SINDICATOS	42
3.5	TRANSPORTE Y ACCESO A NUEVOS MERCADOS	42
3.6	CRIMEN ORGANIZADO	43
3.7	PROPUESTAS PARA REDUCIR EL COSTO DE LA EXTORSIÓN	43

## 04.

### **ACCESO A FINANCIAMIENTO**

**50**

---

4.1	BANCA COMERCIAL	52
4.2	BANCA DE DESARROLLO	53
4.3	MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO ALTERNATIVO	54
4.3.1	MERCADO DE CAPITAL	55
4.3.2	CAPITAL DE RIESGO	55
4.3.3	FINANCIERAS TECNOLÓGICAS	56
4.4	INSTITUTO NACIONAL DEL EMPRENDEDOR	56
4.5	PROPUESTAS PARA AUMENTAR EL ACCESO A FINANCIAMIENTO	58

# CONTENIDO

## 05.

### EDUCACIÓN, TECNOLOGÍA Y PROFESIONALIZACIÓN DE PYMES

---

62

- 5.1 EMPRESAS FAMILIARES, PROFESIONALIZACIÓN E INSTITUCIONALIZACIÓN 62
- 5.2 CAPACITACIONES Y ASESORÍAS A TRAVÉS DE LA UNIDAD DE DESARROLLO PRODUCTIVO 63
- 5.3 PROPUESTAS PARA PROMOVER LA PROFESIONALIZACIÓN E INSTITUCIONALIZACIÓN DE PYMES 64

## 06.

### CONCLUSIÓN

---

70

## 07.

### IMCO PROPONE

---

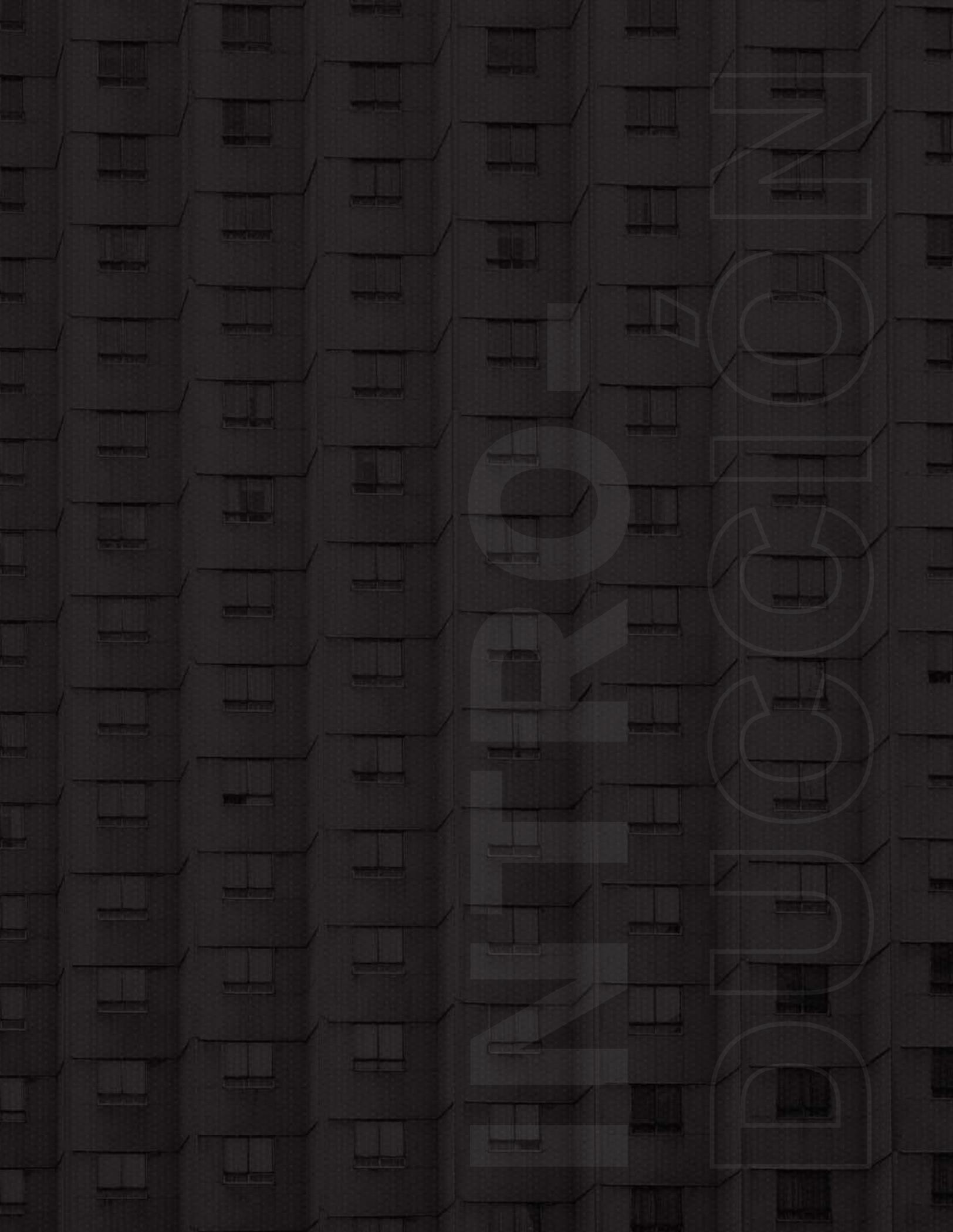
74

## 08.

### BIBLIOGRAFÍA

---

78



# INTRO- DUCCIÓN

México es un país de muchos empresarios y pocos empleos formales y bien remunerados, con un pequeño número de empresas grandes (generalmente privadas) que concentran la mayor productividad, un gran número de micro, pequeñas y medianas empresas y un valle de la muerte de por medio por el que muy pocas pymes logran transitar. Las pymes en este país no crecen para convertirse en grandes empresas.

En México hay más empresarios que unidades económicas, es decir, existen más patrones que empresas.<sup>1</sup> Santiago Levy sostiene que “en 2013, la empresa más productiva era 64 veces más productiva que la empresa promedio, mientras que la empresa menos productiva era 1/64 veces menos productiva que la empresa promedio”.<sup>2</sup>

¿A qué se debe esta situación? La respuesta evidente sería que esto es resultado de una mala asignación de recursos de acuerdo con la hipótesis planteada por Levy,<sup>3</sup> pero ¿a qué se debe esta mala asignación? ¿Cuáles son los factores estructurales que inhiben el crecimiento de las pymes en México? El Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) ha definido esta situación como el síndrome de “Peter Pan”, donde las empresas son renuentes a expandirse para evitar las complicaciones del ecosistema de la formalidad.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> Luis de la Calle, *La economía de la extorsión: El lastre que despoja a México* (Editorial Debate, 2020).

<sup>2</sup> Santiago Levy, *Esfuerzos mal recompensados: La elusiva búsqueda de la prosperidad en México* (Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, 2018), <http://dx.doi.org/10.18235/0001189>

<sup>3</sup> Levy, *Esfuerzos mal recompensados*.

<sup>4</sup> Manuel Molano e Iván Rivas, “Nacen, se reproducen y mueren, pero ¿se asocian? ¿crecen? ¿evolucionan? Las pymes en México”, en *Índice de Competitividad Estatal 2016. Un puente entre dos Méxicos* (Ciudad de México: IMCO, 2016), <https://imco.org.mx/indices/un-puente-entre-dos-mexicos/capitulos/un-puente-entre-dos-mexicos/capitulo-4-nacen-se-reproducen-y-mueren-pero-se-asocian-crecen-evolucionan-las-pymes-en-mexico>

¿Cuáles son estas complicaciones? ¿Cómo se pueden superar? ¿Es una cuestión de incentivos regulatorios mal alineados<sup>5</sup> o de Estado de derecho<sup>6</sup>? ¿Es el bajo acceso a financiamiento o un mal diseño de las políticas de fomento a pymes?

Este estudio tiene como objetivo identificar los obstáculos sistémicos que enfrentan estas empresas para expandirse y ser competitivas en el mercado. Para ello se consultaron bases de datos públicas, en particular los Censos Económicos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi) y se llevaron a cabo 30 entrevistas con propietarios de pymes, empresarios, líderes de cámaras y asociaciones empresariales, funcionarios públicos a nivel federal y estatal, inversionistas, expertos en el sector y líderes de opinión. A partir de esto y de una revisión de literatura se desarrolla un diagnóstico de la competitividad de las pymes en México que se complementa con una serie de recomendaciones de política pública con propuestas técnicamente sólidas, financieramente asequibles y viables en el entorno político-económico mexicano. Con ello se pretende abonar al debate público en un segmento que ha recibido muchos diagnósticos desde los ámbitos de la academia y la política pública, pero que hasta ahora no se ha reflejado en políticas que se traduzcan en pymes de mayor valor agregado. El principal aporte de este estudio a los diagnósticos existentes sobre las pymes en el país es la multiplicidad de voces que en él convergen. Con esto se aborda la problemática de la competitividad en el sector a partir del diseño de política pública desde múltiples ángulos: regulación, diseño institucional, Estado de derecho, financiamiento, educación, política educativa, entre otros.

El estudio abarca exclusivamente el universo de pymes utilizando los criterios de los Censos Económicos del Inegi, es decir, se reduce a establecimientos formales de 11 a 250 empleados. Estas empresas concentran el 30.7% del empleo del país. Los Censos Económicos 2019 registran 4.8 millones de establecimientos en el sector privado, de los cuales 4.9% corresponden a pymes: 234 mil 247

<sup>5</sup> Molano, "Nacen, se reproducen y mueren".

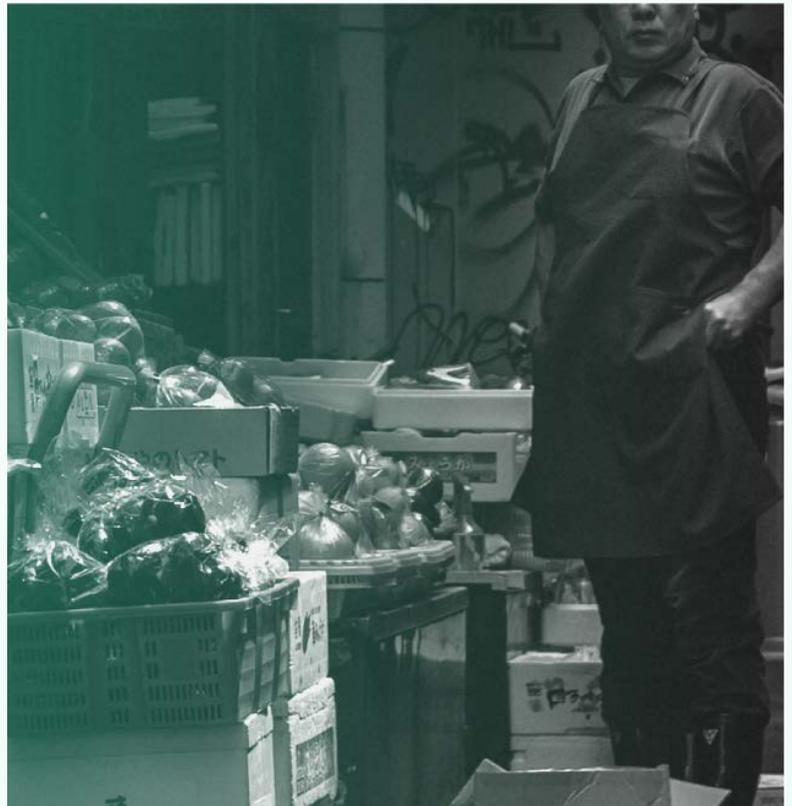
<sup>6</sup> Luis de la Calle, *La economía de la extorsión*.

establecimientos. El resto corresponde a microempresas con 10 o menos empleados (94.9%) y a grandes empresas de más de 250 empleados (0.2%).<sup>7</sup> De igual forma, las aproximadamente 2 millones de microempresas sin establecimiento fijo (vendedores ambulantes, por ejemplo) no cubiertas en la muestra de los Censos Económicos, pero sí identificadas en la Encuesta Nacional de Micronegocios (Enamin), no son objeto de este estudio. La razón de fondo para esto recae en que la política para microempresas está más relacionada con política social que con políticas de fomento, productividad y competitividad.

Esta diferencia es fundamental, dado que las recomendaciones de política pública adecuadas para un sector, no lo son para el otro. Asimismo, este estudio se concentra en pymes que ya se encuentran en la formalidad o que se encuentran en alguna medida ya cumpliendo con los requisitos de la formalidad (pago de impuestos sin estrategias fiscales agresivas de elusión, ni evasión impositiva o de cuotas de seguridad social, así como contribuciones locales).

La meta de política pública que se propone es transitar de un sector de pymes de bajo valor agregado que no se diferencian de su competencia hacia un sector de pymes de alto valor agregado diferenciadas a partir de la innovación.

Se concluye que las principales barreras estructurales que enfrentan las pymes en el país son una regulación poco favorable, la falta de Estado de derecho que promueve un ambiente de extorsión y políticas educativas no diseñadas para un ambiente de competencia y competitividad. Esto tiene



<sup>7</sup> Inegi, "Censos Económicos 2019", <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/> (Consultado el 19/10/2020).

múltiples implicaciones. La principal es que, aunque el acceso al financiamiento importa, el éxito o fracaso de las pymes tiene otros determinantes y el acceso a financiamiento es una consecuencia de las mismas. Implica también que es necesario diferenciar entre la política social y la política económica para atender las diferentes necesidades de las micro y pequeñas empresas informales de las de las pymes en la formalidad.

La revolución digital y la automatización presentan un reto para el país cuya respuesta se encuentra en lograr un crecimiento sostenido de las pymes para absorber la demanda laboral y atender el problema del desplazamiento.<sup>8</sup>

La coyuntura es propicia para tener esta conversación en el contexto de la expectativa de una recuperación económica lenta por la pandemia del COVID-19, así como de la entrada en vigor del Tratado México-Estados Unidos-Canadá (T-MEC), con disposiciones enfocadas en el desarrollo de pymes en América del Norte. En los años noventa México fue exitoso apostando a la integración regional en América del Norte, 26 años después el reto es estar preparados para la competitividad global. Esto no será posible únicamente con las empresas grandes, se necesita un sector de pymes con la capacidad de aprovechar la inserción de México en los mercados globales y competir no solo en América del Norte, sino en Europa y Asia.

<sup>8</sup> De la Calle, *La economía de la extorsión*.

**DE LA INFORMALIDAD A LA COMPETITIVIDAD**  
POLÍTICAS PÚBLICAS PARA UN ECOSISTEMA DONDE LAS PYMES CREZCAN Y SE DESARROLLEN

# 01



01

# LAS PYMES EN MÉXICO

# 01

## LAS PYMES EN MÉXICO

Esta sección presenta un panorama general sobre las pequeñas y medianas empresas en México: su evolución, composición y principales desafíos. Aunque la información que aquí se muestra corresponde a la etapa pre-pandemia, por lo que es muy probable que la crisis económica ocasionada por las medidas de distanciamiento social impuestas a propósito del COVID-19 la modifique en mayor o menor medida, se considera que los datos expuestos permiten dimensionar el rol central que las pymes desempeñan en la economía a nivel nacional, así como su potencial para incidir en el crecimiento y el desarrollo económico del país.

### 1.1 DEFINICIÓN DE PYMES

A nivel mundial existen múltiples criterios a partir de los cuales distintos países, organismos internacionales e instituciones clasifican a las empresas como micro, pequeñas, medianas o grandes. Ya sea que el propósito para categorizar a las empresas sea meramente estadístico o para fines legales o administrativos, dichos criterios se construyen generalmente a partir de atributos de las empresas como el personal ocupado, el sector en el que se desempeñan, el monto de sus ventas

anuales o sus estados financieros.

Frente a la heterogeneidad de definiciones que existen, en este estudio se considera como criterio único de estratificación de las empresas al número de trabajadores, independientemente de la actividad económica que realizan, sus ventas anuales u otras características; criterio que corresponde al utilizado por el Inegi en distintas publicaciones.<sup>9</sup> De esta forma, se entiende que una microempresa es aquella en la que laboran menos de 10 empleados; una pequeña o mediana empresa aquella en la que trabajan entre 11 y 250 individuos; y una empresa grande aquella cuyo número de trabajadores es mayor a 250.

Es importante señalar que la definición empleada en este documento no utiliza el criterio de estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas establecido en la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa que fue publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 30 de junio de 2009,<sup>10</sup> el cual, además de considerar al personal ocupado, toma en cuenta el sector (industria, comercio o servicios) en el que se opera la empresa y el

<sup>9</sup> Véase Inegi, *Censos Económicos 2014. Micro, pequeña, mediana y gran empresa: estratificación de los establecimientos* (México: Inegi, 2015), [http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva\\_estruc/702825077952.pdf](http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825077952.pdf)

<sup>10</sup> DOF, "Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas" (30 de junio de 2009), [http://dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009](http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009)

monto total de sus ventas. El motivo principal por el cual no se emplea esta definición es que la principal fuente de información pública disponible que se utiliza en esta sección (i.e. los Censos Económicos del Inegi) no permite identificar para cada una de las empresas que operan en México en una fecha determinada el estrato al que pertenecen y sus ventas totales de forma simultánea, lo cual impide su clasificación conforme a la definición antes mencionada.

## 1.2 ESTADÍSTICAS SOBRE LAS PYMES EN MÉXICO

Aunque a nivel mundial las pymes (sin considerar a las microempresas) constituyen un número relativamente pequeño del total de empresas, éstas representan una de las principales fuentes de empleo y juegan un rol estratégico en el desempeño económico de la mayoría de los países. En el caso específico de los países que pertenecen a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), las pymes (de acuerdo con la definición empleada en este estudio) constituyen aproximadamente el 8% del total de las empresas y generan, en promedio, el 40% del empleo total y el 39% del valor agregado de sus economías.<sup>11</sup>

México no es la excepción. Como se describe a continuación, las pymes son una parte central de la economía pues, aunque en 2018 representaron únicamente el 4.9% del total de las empresas del país, ese año emplearon al 31% de la población ocupada en el sector privado y paraestatal, y contribuyeron con el 22% de la inversión, el 31% del valor agregado y el 28% de la producción bruta total nacional.<sup>12</sup>

De acuerdo con la edición más reciente de los Censos Económicos del Inegi,<sup>13</sup> que constituyen la principal fuente de información estadística sobre la composición de las empresas, en 2018 en México existían 4 millones 800 mil 157 unidades económicas o establecimientos<sup>14</sup> en el sector privado y paraestatal,<sup>15</sup> las cuales emplearon a 27 millones 133 mil 927 personas. De acuerdo con la definición utilizada en este estudio, del total de unidades económicas que operaron en el país en ese año, el 94.9% (4.6 millones) eran microempresas, el 4.9% (234 mil 247) pequeñas y medianas empresas,<sup>16</sup> mientras que apenas el 0.2% (10 mil 647) lo conformaron las empresas grandes.

<sup>11</sup> Estas cifras no toman en cuenta a los siguientes países, pues sus datos no son estrictamente comparables a los del resto de los países miembros de la OCDE: Australia, Canadá, Corea, Japón, Reino Unido, Turquía y Suiza. OCDE, *Entrepreneurship at a Glance 2018 Highlights* (París: OECD Publishing, 2018), <https://www.oecd.org/sdd/business-stats/EAG-2018-Highlights.pdf>

<sup>12</sup> Inegi, "Censos Económicos 2019".

<sup>13</sup> Inegi, "Censos Económicos 2019".

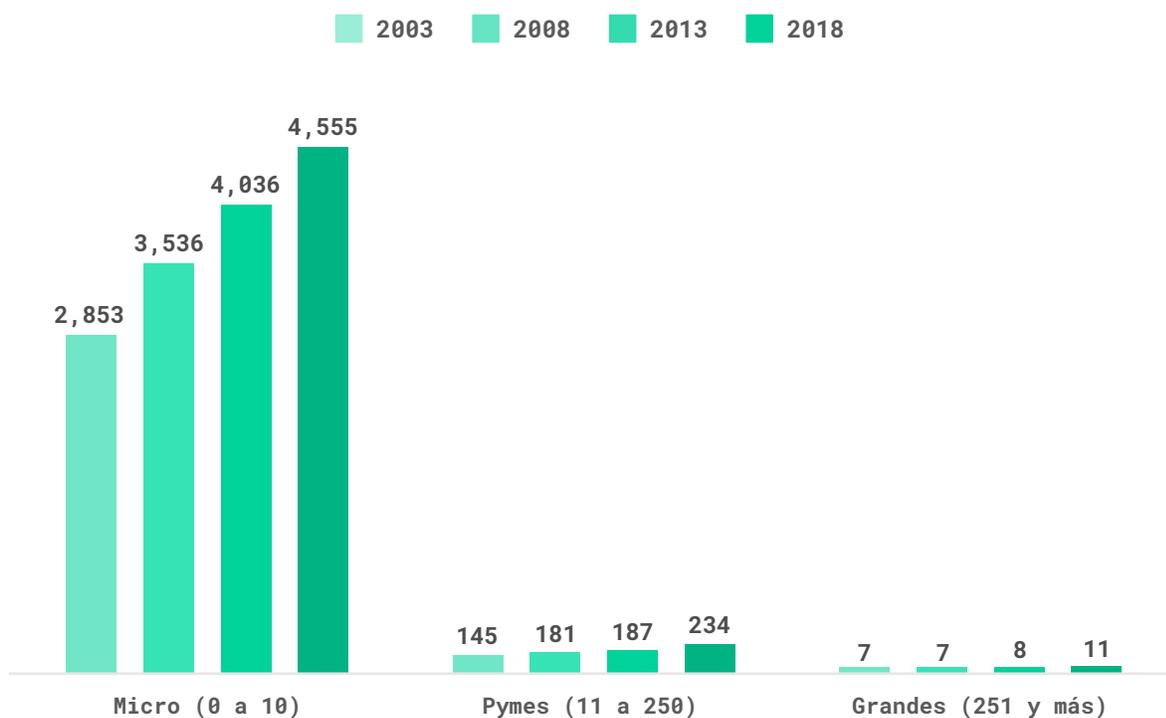
<sup>14</sup> En México existen 4 millones 616 mil 864 empresas, de las cuales 4 millones 581 mil 663 tienen un único establecimiento. Las 35 mil 201 empresas restantes cuentan con 218 mil 494 establecimientos (un promedio de 6.2 establecimientos por empresa multiestablecimiento).

<sup>15</sup> De acuerdo con el Inegi, "para conformar el sector privado y paraestatal se parte del total de establecimientos, a éste se le restan los establecimientos que iniciaron actividades [...] que no corresponden al año de referencia censal; también se descuentan los establecimientos del área rural, ya que los datos censales se presentan por cortes geográficos más desagregados que la entidad. Por último, se restan los establecimientos religiosos y del sector público dedicados a la prestación de servicios educativos, médicos y de la administración pública, pues de ellos sólo se capta información sobre el personal ocupado por establecimiento, ya que no disponen de información detallada sobre las demás variables". Inegi, *Censos Económicos 2014. Personal ocupado subcontratado en las unidades económicas. Outsourcing* (México: Inegi, 2016), 13, [http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva\\_estruc/702825083458.pdf](http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825083458.pdf)

<sup>16</sup> Del total de pymes, el 83% (193 mil 423) son pequeñas empresas (de 11 a 50 empleados) y el 17% (40 mil 824) son medianas empresas (de 51 a 250 empleados).

Si bien el número total de unidades económicas en México se ha incrementado de forma importante en los últimos 15 años (creció un 60% al pasar de 3.0 a 4.8 millones de unidades entre 2003 y 2018), la composición por estrato o tamaño de empresa no se ha modificado en lo absoluto en los últimos tres lustros: al igual que en 2003, las micro, pymes y grandes empresas continúan representando en 2018 el 94.9%, el 4.9% y el 0.2% del total de empresas, respectivamente. Lo anterior evidencia las barreras, muchas de ellas estructurales, que impiden que las microempresas transiten a pymes, y éstas se conviertan, a su vez, en grandes empresas.

**Gráfica 1. Unidades económicas en el sector privado y paraestatal por tamaño (2003, 2008, 2013 y 2018). Miles de establecimientos**

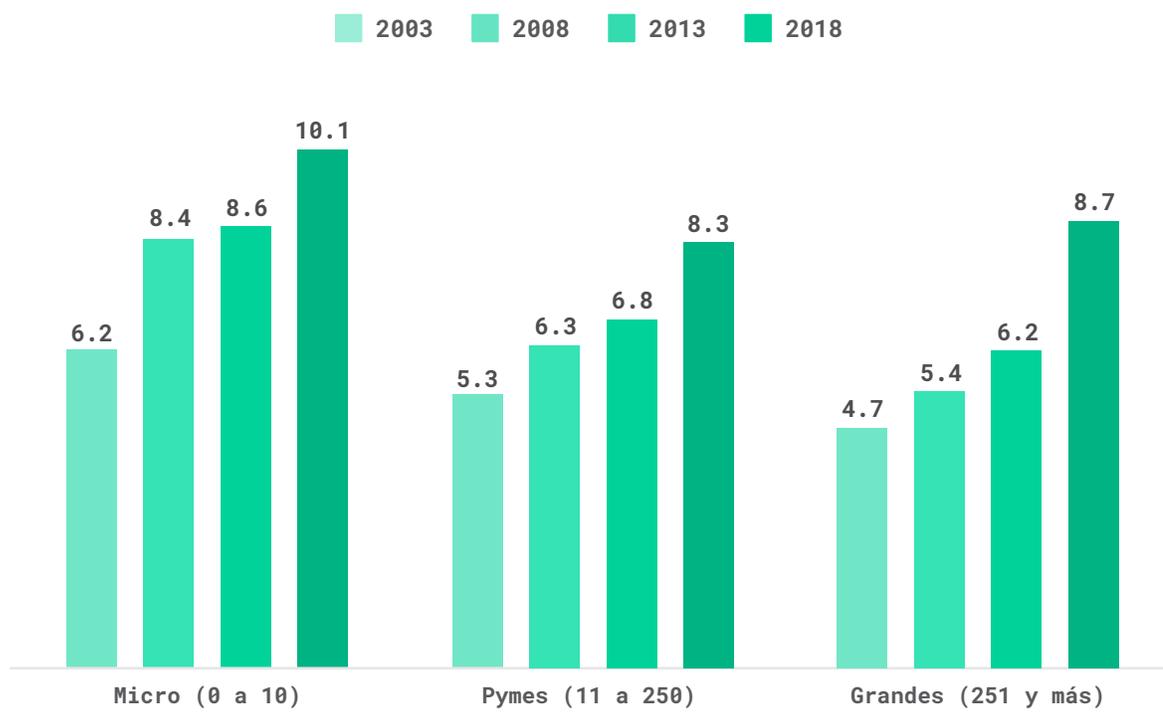


Fuente: Elaborado por el IMCO con datos del Inegi. Censos Económicos (varios años).

En términos del personal ocupado total, poco más de 8.3 millones de trabajadores (31% del total), de los cuales el 63% eran hombres y el 37% mujeres, fueron empleados en pymes. El resto del personal trabajó en micro (37%) y grandes empresas (32%). Además, del total de la fuerza laboral empleada en las pymes, el 70% estaba conformada por personal remunerado, el 23% por personal contratado mediante la figura de

*outsourcing* (subcontratación),<sup>17</sup> el 5% por personal no remunerado (p. ej. propietarios y familiares), y únicamente el 3% por personal contratado por honorarios o comisiones.

**Gráfica 2. Personal ocupado en el sector privado y paraestatal por tamaño (2003, 2008, 2013 y 2018). Millones de trabajadores**



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos del Inegi. Censos Económicos (varios años).

No obstante, a pesar de que la proporción del personal ocupado total en las micro, pymes y grandes empresas es similar, la contribución de cada uno de estos estratos a la producción bruta total y al valor agregado nacional, por mencionar solo algunas variables, es muy diferente, lo cual refleja una notable disparidad de la productividad entre los distintos tipos de empresas; en particular entre las pymes y las grandes empresas, que prácticamente emplearon al mismo número de trabajadores durante 2018.

<sup>17</sup> Se considera como personal subcontratado a los trabajadores contratados y proporcionados por una razón social distinta a la de la empresa en que laboran (personas que trabajaron para la unidad económica, pero dependían contractualmente de otra razón social). Esta categoría de personal excluye, de acuerdo con la metodología empleada por el Inegi, al personal que trabajó en la unidad económica por la contratación de servicios de vigilancia, mantenimiento, limpieza, jardinería, entre otros, así como al personal por honorarios o comisiones sin sueldo base. Inegi, *Censos Económicos 2014. Personal ocupado subcontratado en las unidades económicas. Outsourcing*.

Mientras que ese año las pymes contribuyeron con el 28% de la producción bruta total,<sup>18</sup> las grandes empresas aportaron el 61%. En términos de la producción bruta per cápita, cada uno de los trabajadores empleados en pymes aportó, en promedio, 755 mil 751 pesos. Esta cifra representa poco más de la mitad de lo que un trabajador empleado en una gran empresa, en promedio, produjo ese año: 1.5 millones de pesos (mdp).

En un escenario en el que la producción bruta per cápita de cada uno de los más de ocho millones de individuos empleados en las pymes fuera igual a la de aquellas personas que trabajaron en grandes empresas, la producción bruta total en 2018, como *proxy* del PIB, habría ascendido a 28.8 billones de pesos; esto es, 30% más que la registrada en ese año (22.2 billones de pesos). De ser más productivas, las pymes habrían aportado el 45% de la producción total, aproximadamente; no el 28% que aportaron. Es ese sentido, las implicaciones de una mayor productividad de las pymes no son solamente sobre el tamaño de nuestra economía pues una productividad mejor repartida por tamaño de empresa significa también una mejor distribución del ingreso nacional. Por lo tanto, es fundamental para el crecimiento y el desarrollo económico del país el incremento de la productividad de este tipo de empresas. Una primera medida para ello es la implementación de políticas públicas que atiendan los principales factores u obstáculos que limitan su desarrollo.

En ese mismo sentido, al analizar el valor agregado censal bruto,<sup>19</sup> se puede concluir que la productividad de las pequeñas y medianas empresas es consistentemente menor a la de las empresas de más de 250 empleados: mientras que en 2018 el valor agregado promedio por persona empleada en una pyme (independientemente del sector de actividad económica) fue de 367 mil 657 pesos, en las grandes empresas éste fue 70% mayor al ascender a 626 mil 294 pesos.

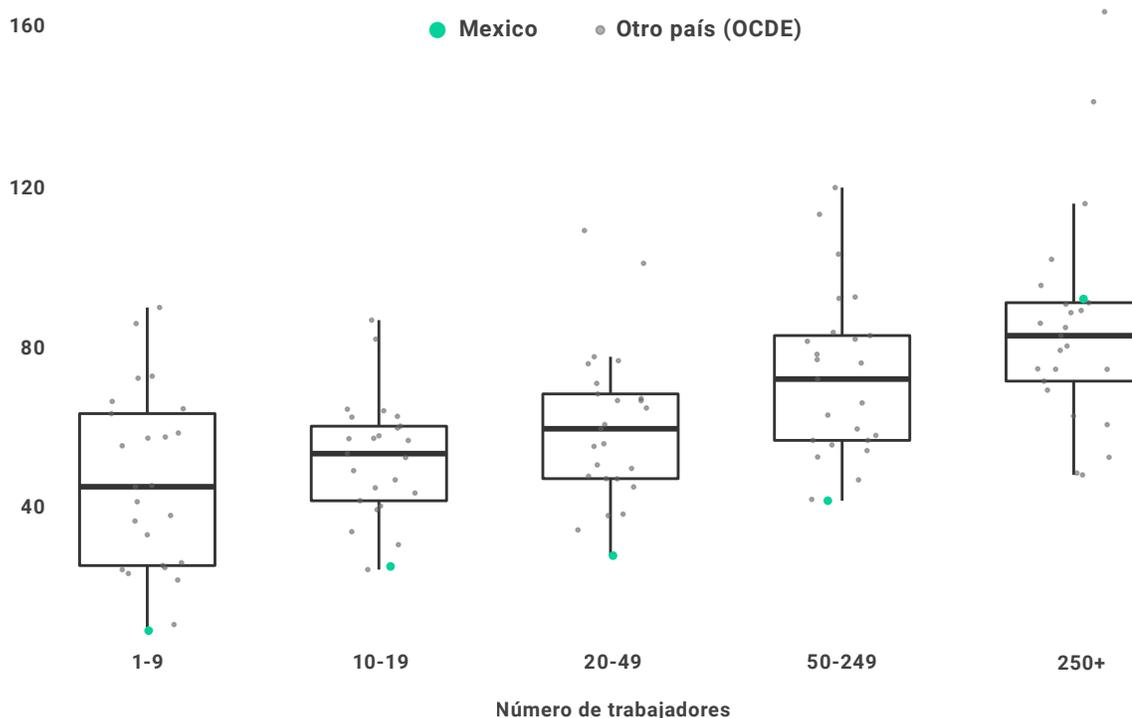
Aunque la diferencia de productividad entre estos tipos de empresas se ha reducido en los últimos años (en 2003 la diferencia fue del 146%), esta brecha es considerable, sobre todo si se la compara con la diferencia promedio en los países de la OCDE. Como se puede observar en la Gráfica 3, en 2016 (último año para el cual se dispone de información)

<sup>18</sup> La producción bruta total representa el "valor [a precios de productor] de todos los bienes y servicios producidos o comercializados por la unidad económica como resultado del ejercicio de sus actividades, comprendiendo el valor de los productos elaborados; el margen bruto de comercialización; las obras ejecutadas; los ingresos por la prestación de servicios, así como el alquiler de maquinaria y equipo, y otros bienes muebles e inmuebles; el valor de los activos fijos producidos para uso propio, entre otros". Inegi, *Censos Económicos 2019. Metodología* (México: Inegi, 2020), 83, [http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva\\_estruc/702825196530.pdf](http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825196530.pdf)

<sup>19</sup> El valor agregado censal bruto representa el "valor de la producción que se añade durante el proceso de trabajo por la actividad creadora y de transformación del personal ocupado, el capital y la organización (factores de la producción), ejercida sobre los materiales que se consumen en la realización de la actividad económica". Inegi, *Censos Económicos 2019. Metodología*, 84.

México no solo tenía los niveles más bajos de productividad laboral en todas las categorías de empresas de menos de 250 empleados dentro de la OCDE, sino que la brecha entre la productividad laboral de las pymes y las grandes empresas fue la mayor de entre los países miembros de esta organización debido a la productividad relativamente alta de estas últimas (las grandes empresas mexicanas se ubicaron dentro del 25% de las empresas más productivas).<sup>20</sup>

**Gráfica 3. Productividad laboral por tamaño de empresa en México y países seleccionados de la OCDE en 2016. Valor agregado per cápita (miles de dólares ajustados por paridad de compra)**



*Nota: La muestra corresponde a 25 países para los cuales existe información.<sup>21</sup> Los datos de México son de 2013 y los de Israel de 2014.*

*Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la OCDE. Entrepreneurship at a Glance 2018 Highlights.*

### 1.2.1 LAS PYMES POR SECTOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA

La actividad de las unidades económicas del sector privado y paraestatal en México que se captura en los Censos Económicos se clasifica, para fines estadísticos y de análisis, en 19 sectores de actividad económica de acuerdo con el Sistema de Clasificación Industrial de América del

<sup>20</sup> OCDE, Mexico Policy Brief: Economy. Raising productivity in small traditional enterprises (París: OECD Publishing, 2017), <https://www.oecd.org/policy-briefs/mexico-raising-productivity-in-small-traditional-enterprises.pdf>

<sup>21</sup> Los 25 países son los siguientes: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Islandia, Israel, Italia, Letonia, Lituania, México, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, República Checa, República Eslovaca, Suecia y Suiza.

Norte (SCIAN).<sup>22 23</sup> Como se puede observar en la Gráfica 4, en 2018 prácticamente la mitad de los 8.3 millones de trabajadores en pymes en el país se concentró en solo tres sectores económicos: Comercio al por menor (20%), Industrias manufactureras (18%) y Comercio al por mayor (11%). En cambio, en los sectores de electricidad, agua y gas (0.5%); Minería (0.4%); y Corporativos (0.1%), se contrató a únicamente el 1% del personal ocupado en pequeñas y medianas empresas.

**Gráfica 4. Personal ocupado por sector de actividad económica como porcentaje del personal ocupado total en pymes del sector privado y paraestatal en 2018**



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos del Inegi. Censos Económicos 2019.

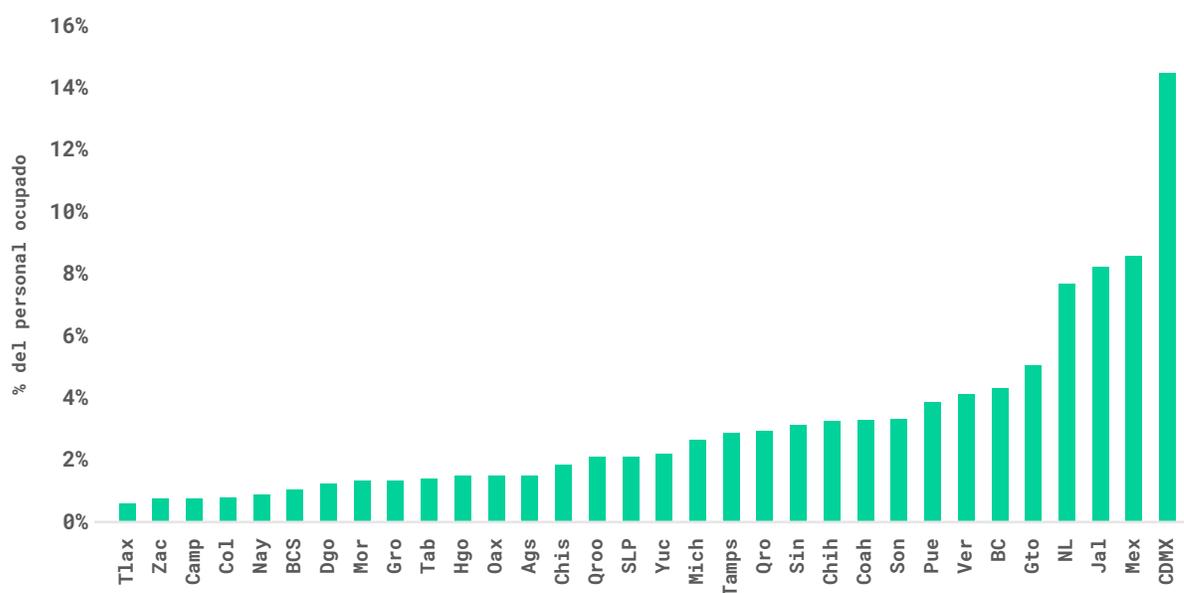
### 1.2.2 LAS PYMES POR ENTIDAD FEDERATIVA

En términos de su distribución geográfica, el personal ocupado en pymes se concentró en un número relativamente pequeño de entidades federativas. En 2018 solo siete de las 32 entidades federativas del país agruparon a poco más de la mitad de los trabajadores empleados en empresas de este tamaño: Ciudad de México (14%), Jalisco (9%), Estado de México (8%), Nuevo León (8%), Guanajuato (5%), Baja California (4%) y Veracruz (4%).

<sup>22</sup> Inegi, *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México SCIAN 2018* (México: Inegi, 2018), [http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva\\_estruc/702825099695.pdf](http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825099695.pdf)

<sup>23</sup> No se considera al sector de actividad económica 93: "Actividades legislativas, gubernamentales, de impartición de justicia y de organismos internacionales y extraterritoriales".

**Gráfica 5. Personal ocupado por entidad federativa como porcentaje del personal ocupado total en pymes del sector privado y paraestatal en 2018**



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos del Inegi. Censos Económicos 2019

### 1.3 PRINCIPALES DESAFÍOS PARA LAS PYMES EN MÉXICO

A partir de los Censos Económicos es posible identificar a la inseguridad, los altos gastos en el pago de servicios (p. ej. luz, agua y telefonía) y los altos impuestos como los principales factores que amenazaron la permanencia en el mercado de las unidades económicas en su conjunto durante 2018; independientemente de su tamaño. En el caso particular de las pymes, el 43% señaló a la inseguridad pública como una de las problemáticas a las que se enfrentan y el 23% la identificó como el problema principal. De igual forma, casi una tercera parte de las empresas pertenecientes a este estrato manifestaron que los altos gastos para el pago de servicios (29%) y los altos impuestos (28%) representaron un problema para su continuidad. En ese mismo sentido, aunque en menor proporción, estas empresas señalaron también al exceso de trámites gubernamentales (18%), los altos costos de las materias primas (18%), la competencia desleal (18%) y la competencia de los negocios informales (17%) como algunos de los elementos que limitaron su competitividad.

A pesar de las diferencias metodológicas entre los Censos Económicos y la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Enaproce), los resultados arriba mencionados son análogos a los reportados en esta última. De acuerdo con la edición más reciente de esta encuesta, en 2017 el 44% de las pymes consideró que los altos impuestos son uno de los principales problemas para su crecimiento. Además, la inseguridad (29%), la competencia de empresas informales (29%) y los problemas para encontrar a personal capacitado (29%) representaron, junto con los altos costos de la energía (22%), las principales problemáticas señaladas por este tipo de empresas.<sup>24</sup>

Aunado a los desafíos anteriores, las pymes han sido afectadas de forma desproporcionada por la actual crisis económica asociada a las medidas de distanciamiento social impuestas por las autoridades a propósito del COVID-19. De acuerdo con la Encuesta sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas (ECOVID-IE),<sup>25</sup> en abril de 2020 el 51% de las pymes en México instrumentaron paros técnicos o cierres temporales ante la contingencia sanitaria. Además, el 92% de las pymes, independientemente de si suspendieron o no temporalmente sus operaciones, experimentaron importantes afectaciones relacionadas principalmente con la disminución de sus ingresos, la disminución de la demanda y cancelación de pedidos, así como una menor disponibilidad de flujo de efectivo.

Lo anterior explica, en parte, por qué en el Estudio sobre la Demografía de los Negocios (EDN) 2020 el Inegi registró, entre los meses de mayo de 2019 y septiembre de 2020, el cierre definitivo de poco más de 1 millón de mipymes en las cuales laboraban casi tres millones de personas; esto significa que, de las 4.9 millones de mipymes que se registraron en los Censos Económicos 2019 (incluyendo aquellas que iniciaron operaciones ese año), solamente sobrevivió el 79.2% (3.9 millones).

Si bien es cierto que durante ese mismo lapso nacieron casi 620 mil nuevas micro, pequeñas y medianas empresas que emplearon a 1.2 millones de trabajadores, en el agregado, el número total de este tipo de empresas se redujo un 8.1% al pasar de 4.9 a 4.5 millones de unidades económicas. De igual forma, el personal ocupado en esas empresas disminuyó, en términos netos, un 12.1% al pasar de 14.7 a 12.9 millones de individuos, aproximadamente. Si además se

<sup>24</sup> Inegi, "Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Enaproce) 2018", <https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2018/> (Consultado el 26/10/2020).

<sup>25</sup> Inegi, "Encuesta sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas (ECOVID-IE) 2020", <https://www.inegi.org.mx/programas/ecovidie/2020/> (Consultado el 03/11/2020).



considera que en las empresas sobrevivientes hubo una reducción de 1.1 millones de empleados, la caída total fue del 19.7% respecto a la población ocupada en mayo de 2019.<sup>26</sup>

En este contexto es fundamental que los gobiernos implementen políticas públicas que apoyen a las pymes no solo en el marco de la crisis económica, sino también para resolver los distintos problemas estructurales a los que se enfrentan y que se abordan en las siguientes secciones.

<sup>26</sup> Inegi, "El Inegi presenta los resultados de la segunda edición del ECOVID-IE y del estudio sobre la demografía de los negocios 2020", Comunicado de prensa núm. 617/20 (2020), [https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ECOVID-IE\\_DEMOGNEG.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ECOVID-IE_DEMOGNEG.pdf)

**DE LA INFORMALIDAD A LA COMPETITIVIDAD**  
POLÍTICAS PÚBLICAS PARA UN ECOSISTEMA DONDE LAS PYMES CREZCAN Y SE DESARROLLEN

# 02



02

# REGULACIÓN QUE SUBE EL COSTO DE LA FORMALIDAD

## 02

# REGULACIÓN QUE SUBE EL COSTO DE LA FORMALIDAD

México es un país donde resulta difícil hacer negocios para las pymes, en parte porque el ecosistema regulatorio no está pensado en facilitar el desarrollo de pequeñas empresas mediante incentivos. Esta sección argumenta que si bien se han hecho esfuerzos importantes en materia fiscal, laboral e inclusive de seguridad social, éstos han sido insuficientes al no cambiar de forma estructural el andamiaje regulatorio por el que deben navegar las pymes, que, a su vez, tienen que enfocarse en administrar su negocio, crecer y ser rentables.

La coyuntura actual del país vuelve ciertas propuestas de reformas inviables por el entorno político, económico y de finanzas públicas del país en el contexto de la pandemia del COVID-19. Las mejoras regulatorias aquí planteadas están pensadas para ser viables en este ecosistema.

Múltiples veces se ha repetido que México es un país que desde la década de los noventa hizo

bien las cosas a nivel macroeconómico, con finanzas públicas sanas y una estrategia de apertura al mundo mediante la liberalización comercial, y que, no obstante, las tasas de crecimiento del país no han repuntado como se esperaba. La tesis de Levy es que la regulación, producto de un mal diseño institucional, no es propicia para el crecimiento al ofrecer incentivos mal alineados para las empresas, en particular las pymes.

Desde 2018 la discusión sobre la baja competitividad de las pymes ha tomado como punto de partida la tesis que plantea Levy en el libro *Esfuerzos mal recompensados: La elusiva búsqueda de la prosperidad en*

## Entrevistas

**Un joven empresario socio de una de las principales *start-ups* de logística del país afirma, “nos constituimos en Estados Unidos, porque allá nos tomó sólo una tarde hacerlo”.**

México, donde sostiene que esto se debe a la mala asignación de recursos a consecuencia de cuatro factores de diseño institucionales que inhiben el crecimiento de las pymes en el país al reflejarse en obstáculos regulatorios: el régimen fiscal, la legislación laboral, la seguridad social y el respeto a contratos.<sup>27</sup> Esta sección se enfoca en los tres primeros, el cuarto, que en el fondo se refiere a la falta de Estado de derecho, se abordará en una sección subsecuente.

Un buen *proxy* para comparar los obstáculos regulatorios por los que deben navegar los emprendedores en distintos países del mundo es el ranking *Doing Business* elaborado por el Banco Mundial, el cual mide la facilidad de hacer negocios en 10 variables. En su edición 2020, México perdió siete lugares respecto al año anterior y se ubicó en la posición 60 de 190 países participantes. De igual manera, México ocupó la posición 107 en facilidad para iniciar un negocio por los costos en tiempo, dinero y burocracia. México requiere, por ejemplo, ocho trámites gubernamentales, comparado con el promedio de 4.9 en los países de la OCDE.<sup>28</sup>

Políticas como la implementación del esquema de Sociedad de Acciones Simplificada que permite constituir una empresa en 24 horas sin necesidad de socios, siempre y cuando la empresa no reporte ingresos por encima de cinco mdp anuales,<sup>29</sup> son un avance hacia la simplificación regulatoria, pero al mismo tiempo conllevan incentivos mal alineados. Establecer un umbral de cinco mdp es un incentivo perverso ya sea para llevar una doble contabilidad (una real y una para el Servicio de Administración Tributaria –SAT–) o para mantener pequeña a la empresa.

## 2.1 RÉGIMEN FISCAL

México registra su calificación más baja en el ranking *Doing Business* en el indicador de pago de impuestos y obtiene el lugar 120. Un negocio en México pasa en promedio 241 horas anuales en procesos relacionados con la preparación, pago, presentación y retención del impuesto sobre la renta (ISR), el impuesto al valor agregado (IVA) y las contribuciones de seguridad social. El promedio de los países de la OCDE es de 158.8 horas.<sup>30</sup> Este estudio identifica cuatro elementos centrales del régimen fiscal que desincentivan la formalización de las pymes, lo que tiene consecuencias en materia de innovación, incrementos de productividad y expansión de mercados: la complejidad y periodicidad de declaraciones,

<sup>27</sup> Levy, *Esfuerzos mal recompensados*.

<sup>28</sup> Banco Mundial, "Doing Business 2020. Datos", [https://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/mexico#DB\\_tax](https://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/mexico#DB_tax) (Consultado el 10/11/2020).

<sup>29</sup> Cámara de Diputados, "Ley General de Sociedades Mercantiles" (Última reforma publicada en el Diario Oficial de la Federación el 14 de junio de 2018), [http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/144\\_140618.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/144_140618.pdf)

<sup>30</sup> Banco Mundial, "Doing Business 2020".

el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF), el Impuesto Sobre Nómina (ISN) y el Impuesto Sobre la Renta (ISR).

## 2.2 COMPLEJIDAD Y PERIODICIDAD DE DECLARACIONES

La contabilidad es precisamente uno de los talones de Aquiles de las pymes en México por la complejidad y periodicidad de las declaraciones ante el SAT. Al estar obligadas a presentar declaraciones mensualmente, las empresas, por más pequeñas que sean, se ven forzadas a contratar un despacho contable desde el día uno para que les lleve sus asuntos ante el SAT.

## 2.3 RÉGIMEN DE INCORPORACIÓN FISCAL

El SAT ha hecho esfuerzos por simplificar el sistema y formalizar pequeñas empresas, primero mediante el Régimen de Pequeños Contribuyentes (Repecos) y desde 2014 con su reemplazo, el RIF. El objetivo del RIF es preparar “a las personas físicas para ingresar al régimen general”.<sup>31</sup>

El RIF es el principal vehículo para la formalización de pymes, éste permite “gozar de los beneficios de ser formal, emitir facturas e informar bimestralmente tus ventas y gastos”<sup>32</sup> para personas físicas con actividad empresarial e ingresos menores a 2 mdp. Este régimen está disponible para personas que realicen actividades de venta de bienes, prestación de servicios que no requieran título profesional y venta de productos por comisión.<sup>33</sup> El RIF permite no pagar ISR durante el primer año y posteriormente se reduce el beneficio del ISR en 10% anual hasta llegar al 100% del pago de ISR. Una persona puede permanecer en el RIF hasta 10 años. El RIF de igual manera no incluye la obligación de presentar declaraciones mensuales, sino de forma bimestral, lo que reduce el costo contable y administrativo de las empresas.

El problema con el RIF está en su diseño mismo. El RIF es

<sup>31</sup> Cámara de Diputados, “Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones del Código Fiscal de la Federación”, [http://www.diputados.gob.mx/sedia/biblio/prog\\_leg/103\\_DOF\\_09dic13.pdf](http://www.diputados.gob.mx/sedia/biblio/prog_leg/103_DOF_09dic13.pdf)

<sup>32</sup> SAT, “Conoce el Régimen de Incorporación Fiscal”, <https://www.sat.gob.mx/consulta/55107/conoce-el-regimen-de-incorporacion-fiscal> (Consultado el 03/11/2020).

<sup>33</sup> SAT, “Conoce el Régimen de Incorporación Fiscal”.



un esquema importante para la formalización de pymes, pero no es un esquema para incentivar el valor agregado, es decir, el RIF está diseñado para ampliar la base recaudatoria pero no para promover la competitividad y productividad de las pymes. Las características mismas del régimen, por ejemplo, el criterio de actividades que no requieran título profesional, lo vuelven una política social y no tanto una

#### Entrevistas

**Una administradora de fondos de capital privado expresa, “que (el régimen fiscal) sea transparente y, claro, de acuerdo con tamaños, si soy micro o pequeño no puedo tener las mismas obligaciones que un mediano”.**

política económica. Se busca beneficiar a actividades de bajo valor agregado que no se diferencian de su competencia y que difícilmente se van a expandir, en lugar de pymes de alto valor agregado que se diferencian de su competencia y que, de recibir beneficios fiscales en sus años iniciales, a largo plazo tienen el potencial de volverse contribuyentes importantes para el SAT.

### 2.4 IMPUESTO SOBRE NÓMINA

El ISN es el principal impuesto para los gobierno estatales. De acuerdo con datos del IMCO, el ISN representa el 72% de los ingresos por impuestos de las entidades. En 2018 se recaudó un total de 92.8 mil millones de pesos (mmdp).<sup>34</sup> A pesar de su importancia recaudatoria, el peso del ISN en el cobro de impuestos de los estados no es una buena noticia por dos razones:

1. Refleja el bajo nivel de recaudación de los estados en otros rubros (por ejemplo, tenencia).

#### Entrevistas

**Un comerciante de alimentos afirma, “el impuesto sobre la nómina es un incentivo para no subir sueldos en mi negocio. Es un impuesto regresivo”.**

2. El ISN incrementa el costo de la formalidad y agrega complejidad burocrática a la operación de las pymes. Esto impacta el empleo y los salarios, lo que afecta en mayor medida a los deciles más bajos de ingreso.<sup>35</sup>

### 2.5 IMPUESTO SOBRE LA RENTA

Al igual que el ISN, el ISR, específicamente aquel que grava los ingresos de los trabajadores asalariados en México, es un impuesto a la formalidad que afecta de forma desproporcionada a los trabajadores que ganan menos. Como se señala en el estudio *Hacia un nuevo*

<sup>34</sup> IMCO, *Diagnóstico IMCO: Hablemos de ingresos en los estados. Reporte de ingresos subnacional* (Ciudad de México: IMCO, 2020), [https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2020/02/20200213\\_HABLEMOS\\_DE\\_INGRESOS\\_Documento-3.pdf](https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2020/02/20200213_HABLEMOS_DE_INGRESOS_Documento-3.pdf)

<sup>35</sup> Molano, “Nacen, se reproducen y mueren”.

*esquema de ISR* del IMCO,<sup>36</sup> en nuestro país un trabajador formal que gana el salario promedio paga una tasa efectiva de ISR del 9%, mientras que sus contrapartes en otros países de América Latina tienen una tasa del 0%. Esta situación ocasiona, en parte, que la proporción de la población asalariada que es informal sea considerablemente más alta (57%) que en países como Colombia o Brasil, en los que dicha proporción es de alrededor del 20%.

Si bien, como se menciona en dicho estudio, existen otros factores que también encarecen y desincentivan el trabajo formal (p. ej. las cuotas al IMSS), una reducción en las tasas de este gravamen para este sector de la población permitiría reducir de forma importante los costos que enfrentan para integrarse al sector formal.

## 2.6 LEGISLACIÓN LABORAL

Ser empleador formal en México es costoso en términos de impuestos y contribuciones. También es costoso en otros sentidos; implica establecer arreglos extralegales para mantener la operación empresarial a flote. Para ser exitoso, el combate que ha emprendido la actual administración contra la subcontratación ilegal debe ser complementado con una reducción en los costos de contratación y despido en México. Mientras esto no suceda, el incentivo para buscar ahorros en estos rubros se mantendrá e inevitablemente mermará el impacto de las iniciativas contra la subcontratación ilegal (la cual no debe confundirse con la subcontratación regulada por la Ley Federal del Trabajo).

Las indemnizaciones por despido no deberían estar condicionadas a si el despido es justificado o no. Debiera ser un monto fijo adecuadamente fondeado por las empresas. Esto evitaría que se vuelva un asunto litigioso. Los montos de liquidación promedio en México (tres a cinco meses de salario) no son una anomalía en comparativos internacionales, el problema surge cuando el despido deviene en un litigio que termina por incrementar el costo de forma excesiva para una pyme con capital limitado.

La legislación laboral mexicana prevé que para las industrias familiares, la contratación de parientes permite arreglos donde no es necesario ni siquiera el pago de un salario, donde es posible contratar menores de edad, y donde no es obligatorio el pago de la seguridad social, condicionado a que la fuerza laboral del negocio esté compuesta exclusivamente por familiares en línea directa. Esto representa un incentivo para mantener una fuerza laboral familiar que limita las posibilidades de expansión.

<sup>36</sup> IMCO, *Hacia un nuevo esquema de ISR* (Ciudad de México: IMCO, 2017), <https://imco.org.mx/hacia-nuevo-esquema-isr/>



## 2.7 PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES EN LAS UTILIDADES DE LA EMPRESA (PTU)

Un punto de partida es replantear el esquema de Participación de los Trabajadores en las Utilidades de la empresa para las pymes. La PTU puede parecer una cuestión menor comparada con otros costos de la formalidad, empero, el 10% de las utilidades que se debe repartir a más tardar cada fin de mayo para personas morales representa una carga adicional para las pymes. La PTU se estableció con el fin de retribuir al trabajador los servicios prestados durante el año anterior. Con el paso de los años, un número grande de empresas han recurrido a esquemas como la subcontratación ilegal o el establecimiento de personas morales paralelas a la empresa principal únicamente para el pago de nómina y no reportar utilidades para evadirlo.

### Entrevistas

**Un exitoso restaurantero extranjero afincado en la Ciudad de México subraya “yo tengo contratados a todos mis empleados legalmente. Con la pandemia del COVID-19 no podía pagar la nómina, pero tampoco tenía el dinero para liquidarlos a todos. Si los liquidaba, entraba en bancarrota”.**

## 2.8 INSTITUCIONES DE SEGURIDAD SOCIAL

A diferencia de la mayoría de los países de la OCDE, México cuenta con un sistema de seguridad social fragmentado y dividido en sistemas contributivos (Instituto Mexicano del Seguro Social –IMSS– e Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado –ISSSTE–) y no contributivos (Instituto de Salud para el Bienestar o Insabi, antes Seguro Popular). La administración federal anterior y la actual han planteado la necesidad de transitar hacia un sistema de seguridad social universal. El gobierno anterior no lo hizo y el actual dio lo que se podría interpretar como un primer paso con la federalización de los servicios de salud en 15 entidades y el cambio del Seguro Popular por el Insabi. Sin embargo, la gran reforma donde convergen Insabi, IMSS e ISSSTE sigue pendiente. Levy ha expuesto en diversas publicaciones su propuesta de establecer una seguridad social universal fondeada a partir de la implementación de un IVA en alimentos y medicinas, que incluye acceso universal a servicios de salud, seguro de desempleo y un incremento en las pensiones.<sup>37</sup> De igual forma, el IMCO ha propuesto una reforma profunda que garantice la universalidad de los servicios de salud.<sup>38</sup> Los costos políticos, de finanzas públicas e institucionales de la universalización hacen que sea un objetivo de política pública a largo plazo, que difícilmente se materializará en el corto o mediano.

Mientras esto sucede, es necesario repensar los sistemas de seguridad social que existen en este momento y utilizarlos como vehículos para bajar el costo de la formalidad. Simplificar y facilitar la seguridad social es el reto más complicado en términos de regulaciones federales, dado que no depende solo de modificaciones legales o regulatorias, sino que representa en sí mismo un proceso altamente costoso en términos financieros, institucionales, burocráticos y políticos.

Branko Milanovic conceptualiza la ciudadanía como un activo económico y argumenta que la “renta” de ciudadanía trae consigo tres beneficios concretos: mayor acceso a

<sup>37</sup> Levy, *Esfuerzos mal recompensados*.

<sup>38</sup> IMCO, *Pequeños pasos para transformar el sistema de salud* (Ciudad de México: IMCO, 2018), <https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2018/05/IMCO-pequen%CC%83os-pasos.pdf>

oportunidades económicas que se reflejan en sueldos más elevados y oportunidades de empleo, derechos sobre una serie de beneficios de seguridad social y acceso a derechos no financieros ligados a instituciones existentes como el derecho a un juicio justo. El segundo elemento, el derecho a beneficios sociales, es el más reciente (nace en el siglo XIX) y problemático de los tres. En su más reciente publicación *Capitalism, alone*, Milanovic propone un acceso diferenciado a beneficios de seguridad social para migrantes en Europa, de tal suerte que se logre “despresurizar” los sistemas y se evite una reacción xenofóbica por parte de los nacionales.<sup>39</sup> Milanovic plantea esto



<sup>39</sup> Branko Milanovic, *Capitalism, alone: The future of the system that rules the world* (Cambridge: Harvard University Press, 2019).

pensando en el acceso a seguridad social de migrantes en países desarrollados, en condiciones completamente distintas a las de México. No obstante, en los hechos lo que el economista serbio describe es un sistema de seguridad social fragmentado. Bajo la perspectiva de Milanovic, un sistema fragmentado no es en sí mismo una mala noticia, sino que puede convertirse en un esquema que da mayores márgenes de libertad para pensar políticas públicas diferenciadas, en este caso para pymes.

## Entrevistas

**La propietaria de un restaurante en la Ciudad de México reflexiona que “es bien difícil que los restauranteros tengan inscritos a la gente en el IMSS”.**

### 2.9 PROPUESTAS PARA BAJAR EL COSTO DE LA FORMALIDAD

El incremento de productividad de las pymes observado en la última edición de los Censos Económicos de Inegi sugiere que su baja productividad no se explica en su totalidad por los costos de la formalidad en términos regulatorios. Dicho esto, es necesario volver más atractiva la formalidad para ampliar la base recaudatoria y permitir a las pymes acceder a sus beneficios, esto pasa por modificaciones al régimen fiscal, a la legislación laboral y a los sistemas de seguridad social.

La medida de mayor impacto sería establecer un sistema de seguridad social universal en las



líneas planteadas en estudios como los de Levy y el IMCO. Esta propuesta, no obstante, se antoja complicada en el corto y mediano plazo. Por ello, este estudio se concentra en propuestas puntuales y asequibles que tendrían un impacto significativo en materia de facilitación regulatoria.

### **Incrementar el umbral de ingresos anuales para las Sociedades de Acciones Simplificadas**

### **Reducir la periodicidad de declaraciones fiscales de mensual a bimestral para empresas con ingresos por debajo de un umbral determinado**

Dar a las pymes que no rebasen cierto umbral de ingreso los beneficios del RIF en cuanto a periodicidad de declaraciones fiscales, pasar del esquema mensual a uno bimestral reduciría la complejidad del cumplimiento tributario.

### **Expandir los beneficios del RIF a actividades de mayor valor agregado y personas morales**

El diseño actual del RIF beneficia a actividades comparativamente de bajo valor agregado, ampliar las actividades aplicables y permitir a personas morales pertenecer a este esquema ayudaría a las pymes en sus años iniciales con un régimen fiscal más amigable que les permita enfocarse en la administración de sus negocios.

#### **Entrevistas**

**Un empresario manufacturero en la Ciudad de México se queja, “la carga fiscal no distingue entre empresa chica y empresa grande, estás en los mismos porcentajes”.**

### **Modificar la legislación fiscal de los estados para reducir el ISN y compensar estos ingresos con el predial, la tenencia e impuestos a emisiones contaminantes**

Reducir significativamente el ISN bajaría el costo de la formalidad para las empresas de forma importante, sin embargo, debido a la importancia del ISN para la recaudación de los estados, es difícil reducirlo sin compensar esos ingresos. Ello requiere replantear la base recaudatoria de los estados:

- Modificar el cobro del impuesto predial para aumentar la recaudación y otorgar un porcentaje a los estados (la propuesta se detalla en la siguiente sección).
- Restablecer el impuesto estatal vehicular (tenencia) en los estados que lo eliminaron y eliminar los subsidios en los estados que lo mantienen para disminuir la externalidad negativa por el uso del automóvil y promover el uso del transporte público, así como para que las entidades cuenten con una fuente adicional de recursos.
- Establecer impuestos estatales por externalidades ambientales.

Es claro que los estados deben estar en posibilidades de recaudar impuestos propios, pero estos recursos no deben ir a costa del crecimiento de las empresas. Los estados podrían ser más exitosos si se enfocaran en impuestos no regresivos que además atiendan otro tipo de problemáticas como la contaminación ambiental.

### **Eliminar el ISR para los asalariados formales de menores ingresos**

Un mecanismo que permitiría reducir algunos de los costos que enfrenta una proporción importante de la población asalariada para incorporarse al sector formal es la reducción en las tasas de este gravamen. En ese sentido, con el propósito de reducir el impacto negativo del ISR en la formalidad, el IMCO propuso reformar las primeras cinco alícuotas de la Ley del ISR de asalariados para que aquellas personas que ganan hasta 10 mil 298 pesos mensuales (123 mil 580 pesos anuales) paguen una tasa de ISR de 0%, así como establecer una cuota fija de cero pesos. Dicha medida beneficiaría a aproximadamente el 74% de la población asalariada formal; esto es, a más de 15 millones de trabajadores, quienes, además de observar un incremento en su ingreso neto, tendrían más incentivos a formalizarse, con las implicaciones que ello tendría sobre su productividad y la del país en su conjunto.<sup>40</sup>

<sup>40</sup> IMCO, *Hacia un nuevo esquema de ISR*.

### **Modificar las disposiciones en materia de talleres familiares de la Ley Federal del Trabajo que exceptúan de obligaciones laborales en la contratación de familiares**

El régimen especial que gozan las empresas constituidas exclusivamente por familiares en línea directa es un incentivo perverso para mantener el negocio pequeño, de tal suerte que se pueda operar únicamente con familiares, y, en el fondo, representa una violación a los derechos de los trabajadores, que no por ser familiares deberían perjudicarse sus derechos laborales.

### **Sustituir el esquema de la PTU por bonos de productividad**

Ligar el porcentaje de la PTU con la productividad de la empresa implica alinear los incentivos tanto del trabajador como del patrón. Recientemente, el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) propuso un esquema para que la Comisión Nacional para la Participación de los Trabajadores en las Utilidades de las Empresas, el organismo encargado de establecer el porcentaje de renta gravable, reduzca la parte fija de PTU a 2% y establecer adicionalmente un monto variable, cuyo tope dependerá de lo acordado entre el patrón y los trabajadores, basado en incrementos de productividad.<sup>41</sup>

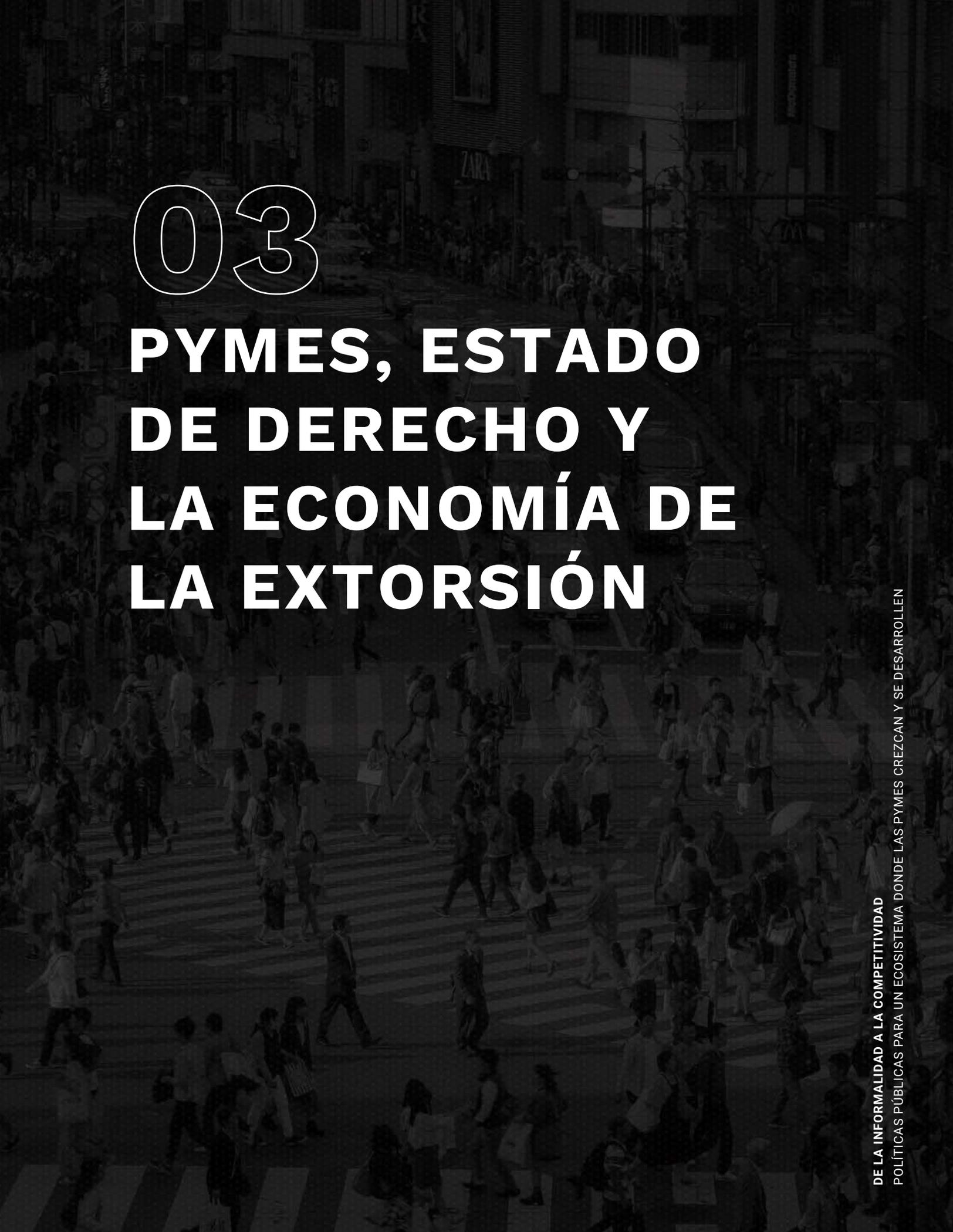
### **Establecer esquemas especiales de seguridad social para pymes durante sus primeros años en la formalidad**

En el universo del sector privado, existen dos instituciones relevantes, IMSS (contributivo) e Insabi (no contributivo), donde hay un beneficio ligado a la ciudadanía (Insabi) y otro al empleo (IMSS). Ninguno de los dos ofrece soluciones asequibles y viables para las pymes, al menos en sus etapas iniciales, uno por sus beneficios limitados (además de no estar permitido por ley) y otro por su costo.

<sup>41</sup> IMEF, *Mejorar la distribución del ingreso vinculando la PTU al desempeño* (México: IMEF, 2020), [https://imef.org.mx/descargas/2020/octubre/boletin\\_tecnico\\_IMEF\\_2020\\_PTU\\_Seguridad\\_Social.pdf](https://imef.org.mx/descargas/2020/octubre/boletin_tecnico_IMEF_2020_PTU_Seguridad_Social.pdf)

**DE LA INFORMALIDAD A LA COMPETITIVIDAD**  
POLÍTICAS PÚBLICAS PARA UN ECOSISTEMA DONDE LAS PYMES CREZCAN Y SE DESARROLLEN

# 03



03

**PYMES, ESTADO  
DE DERECHO Y  
LA ECONOMÍA DE  
LA EXTORSIÓN**

## 03

## PYMES, ESTADO DE DERECHO Y LA ECONOMÍA DE LA EXTORSIÓN

---

La extorsión es un elemento que se deja de lado en encuestas y sondeos en parte por la dificultad de medirla, por el subregistro en estadísticas oficiales y, en términos generales, por la desconfianza que hay en las autoridades para denunciar y exigir soluciones a esta problemática. No se entiende la baja productividad de las pymes mexicanas sin considerar la extorsión como un factor determinante en su desarrollo. Este estudio aborda la falta de Estado de derecho que permea en múltiples aspectos de la vida cotidiana del país bajo la perspectiva de la extorsión, al ser ésta la expresión del bajo respeto por el imperio de la ley que más impacta a las pymes.

En *La economía de la extorsión: El lastre que despoja a México*, Luis de la Calle complementa el argumento de Levy sobre los costos de la formalidad al afirmar que la razón subyacente del bajo crecimiento de las pymes es la extorsión que enfrentan los emprendedores al crecer. La teoría de la economía de la extorsión permite conceptualizar una problemática que difícilmente se ve reflejada en los índices.<sup>42</sup>

Esto parte de un entendimiento de la extorsión más allá de su definición legal, desde el secuestro y el cobro de derecho de piso por parte del crimen organizado, pasando por pagar una mordida a un funcionario a cambio de un permiso o que un sindicato emplace a huelga sin representatividad de los trabajadores, para exponer que la extorsión daña la capacidad de intercambiar ideas porque éstas carecen de protección, limita la productividad y obstaculiza la diversificación y expansión económicas.<sup>43</sup> Este enfoque es útil para usar el concepto de extorsión con el objetivo de estudiar la falta de Estado de derecho en el país y su impacto en las pymes. El concepto de economía de la extorsión desarrollado por de la Calle complementa muy bien la noción de baja productividad de Levy: México invierte más recursos en mantener un arreglo semiformal, a través de líderes gremiales y sindicales que intermedian la relación del empresario con el Estado y que simplifican las cosas enormemente: a diferencia del propio Estado y sus instituciones, que ofrecen regulación con múltiples capas de complejidad y burocracia, los liderazgos que controlan sectores informales o semiformales tienen ventanillas únicas de atención.

<sup>42</sup> De la Calle, *La economía de la extorsión*.

<sup>43</sup> De la Calle, *La economía de la extorsión*.

El proyecto *Enterprise Surveys* del Banco Mundial es una encuesta realizada a propietarios de empresas (principalmente pymes) sobre las barreras para realizar negocios en economías emergentes. A diferencia de *Doing Business*, éste incluye preguntas sobre delincuencia y corrupción.<sup>44</sup> Los países son evaluados en distintos años, por lo que los resultados no son estrictamente comparables entre sí. A pesar de esto, el ranking ofrece una buena aproximación a los costos del crimen organizado y la corrupción para los negocios de distintos países. Los datos más recientes para México se levantaron entre 2009 y 2010. Del total de la muestra, 17.6% de las empresas reportaron haber enfrentado al menos un soborno. Este porcentaje se ubica casi nueve puntos porcentuales arriba del promedio de América Latina, una región que destaca a nivel mundial por sus índices de corrupción.

Las empresas grandes son relativamente inmunes a la extorsión por su mayor integración vertical, capacidad de diversificación, participación en asociaciones industriales para representar intereses y demandar acción del gobierno, así como su mayor capacidad de cumplir con la normatividad. Las principales víctimas de la economía de la extorsión son las micro, pequeñas y medianas empresas. De la Calle

#### Entrevistas

**Un destacado consultor en asuntos públicos subraya que las pymes “se quedan de ese tamaño en parte por decisión propia. Saben que si empiezan a crecer los van a extorsionar. Tiene que ver con el hecho de que los roban y los extorsionan, no con que sean malos administradores, sino que los asaltan, les secuestran a sus hijos. Esa es la forma de extorsión más pura, el secuestro”.**

argumenta que en este entorno resulta racional permanecer pequeño y operar “por debajo del radar” para no llamar la atención de potenciales extorsionadores como gobiernos, crimen organizado, sindicatos o, inclusive, empresas más grandes. El ambiente de extorsión es, a su vez, un incentivo para permanecer en la informalidad. La extorsión de pymes informales es de “ventanilla única”: se paga una cuota al líder de ambulantes, al policía o al crimen organizado y el empresario puede operar con cierta seguridad dado el acuerdo implícito de pagar por protección. En la formalidad hay múltiples ventanas. La pyme formal

se enfrenta al laberinto burocrático de obtener permisos y licencias, está expuesta a que la policía le pida una cuota para dejarla operar, al fisco, a los inspectores de distintas dependencias o a que un sindicato la emplace a huelga sin representatividad.<sup>45</sup>

<sup>44</sup> Banco Mundial, “Enterprise Surveys”, <https://www.enterprisesurveys.org/en/data> (Consultado el 08/11/2020).

<sup>45</sup> De la Calle, *La economía de la extorsión*.

Algunos tipos de extorsión que merman la competitividad de las pymes mexicanas son los siguientes:

### 3.1 CONTRATOS DE GOBIERNO

Los resultados más reveladores del *Enterprise Survey* en materia de corrupción se encuentran en el porcentaje de empresas en México que han enfrentado la exigencia de sobornos para obtener un contrato gubernamental que asciende a 34.9%, casi 20 puntos porcentuales por encima del promedio de América Latina y 11 arriba del promedio de todos los países participantes.<sup>46</sup>

#### Entrevistas

**Un proveedor de Pemex Transformación Industrial comenta que después de un desacuerdo con la subsidiaria de la petrolera que se tradujo en un conflicto legal, el SAT se presentó en sus oficinas días después. Al no encontrar nada por qué sancionar, le ofrecieron que aceptara una multa menor aunque no hubiera fundamento porque “nos prohibieron regresar a la oficina sin haberlo infraccionado”.**



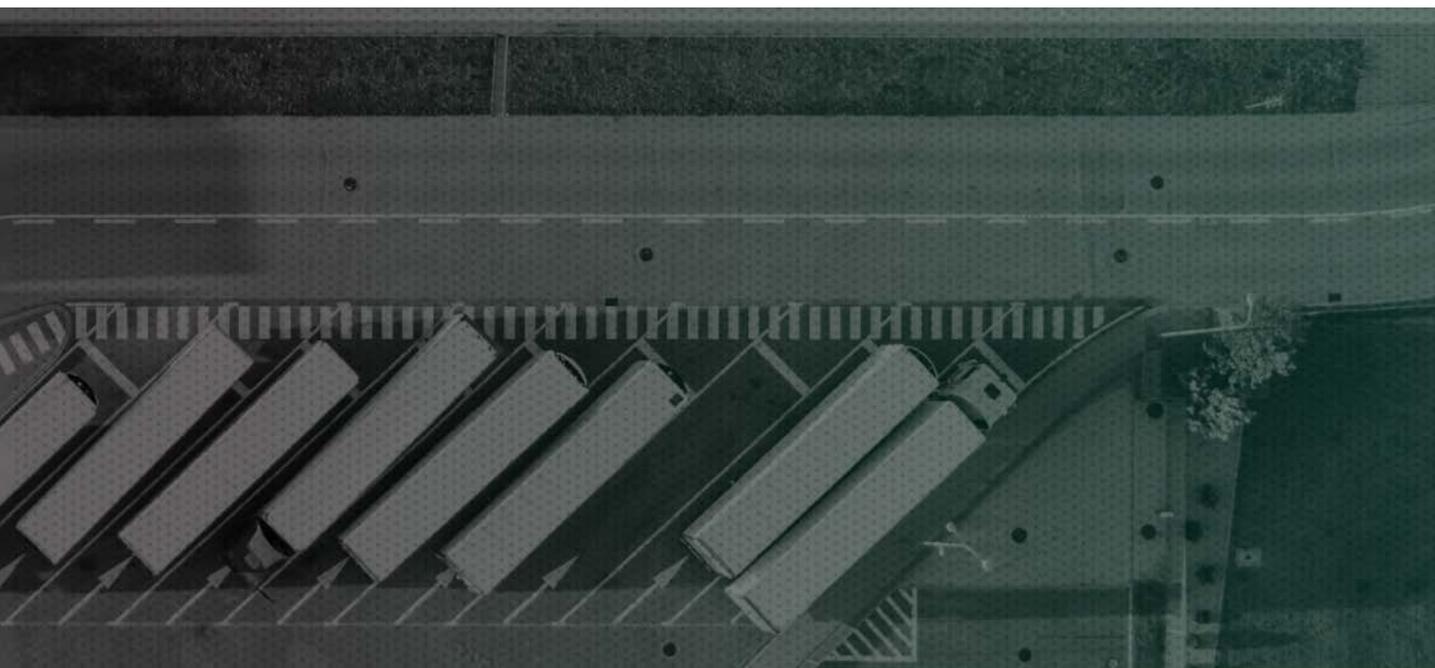
<sup>46</sup> Banco Mundial, “Enterprise Surveys”.

### 3.2 PERMISOS MUNICIPALES

El municipio es el nivel de gobierno más próximo al ciudadano y, por definición, a las pymes. De él depende el otorgamiento de licencias de funcionamiento, licencias de uso de suelo, licencias de construcción, dictámenes de Protección Civil, entre otros permisos. La inviabilidad financiera de la mayoría de los municipios hacen del otorgamiento de permisos una fuente lucrativa de recursos donde existe un incentivo para subir el costo de estos.

#### Entrevistas

**Una distribuidora de alimentos en la Ciudad de México explica que trasladó su centro de distribución a una instalación de bodegas más grande donde subarrienda y comparte con otras empresas, porque “cada que tienes que mover el letrero de salida de emergencia es una oportunidad de corrupción y tú eres el responsable. ¿Me van a cerrar por eso?”.**



### 3.3 INSPECCIONES DEL GOBIERNO FEDERAL

La extorsión subyacente en la operación de las pymes pasa también por el Gobierno federal y sus inspectores en distintas dependencias. Desde la Secretaría de Salud y la Comisión Federal para la Protección contra Riesgos Sanitarios (Cofepris), la Secretaría del Trabajo, el IMSS, hasta la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) y la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente (Profepa). Las ventanas para la extorsión son múltiples.

Hay inspecciones que responden a una necesidad clara, como la salubridad e higiene, sin embargo existen otras que se vuelven redundantes con inspecciones municipales o, en el caso extremo, innecesarias, como las verificaciones de precios.

#### Entrevistas

**Un connotado experto en políticas públicas argumenta, “en la era del internet, ¿qué hace Profeco revisando precios de menús en los restaurantes?”.**

### 3.4 SINDICATOS

El sindicalismo mexicano ha tenido históricamente una relación compleja con las empresas. La proliferación de los sindicatos blancos (no representativos creados por la administración de la empresa) tiene una causa fundamental: la extorsión. Los contratos de protección (contratos colectivos negociados a espaldas de los trabajadores) se volvieron una salida para las empresas evitar conflictos laborales y huelgas. Al mismo tiempo, por décadas han representado una fuente de extorsión a negocios cuando sindicatos sin representatividad amenazan con emplazar a huelga si no obtienen algún beneficio económico. En este caso, el líder sindical cobra una iguala mensual por la garantía de no emplazar a huelga, ni hacer otro tipo de demandas al patrón, al mismo tiempo que se deja sin representación a los trabajadores.

#### Entrevistas

**Un empresario mediano proveedor de la industria automotriz en un estado del norte del país comenta, “siempre estuvimos abajo del radar en una bodega sin logotipo ni nada. Cuando nos pusimos a la vista, ya habíamos platicado con un sindicato blanco para no tener problemas”.**

### 3.5 TRANSPORTE Y ACCESO A NUEVOS MERCADOS

Un obstáculo clave que enfrentan los emprendedores en México es expandir sus mercados por la falta de una red de transporte que les permita llegar a nuevas ciudades. Las grandes empresas cuentan con flotillas propias para

llevar a cabo su distribución. Las pymes, al no tener acceso a esto, enfrentan un reto adicional al querer expandirse a nuevos mercados dentro o fuera de México.

#### Entrevistas

**Una especialista en extorsión añade “uno de los lugares donde hay más extorsión es en los sistemas de distribución. Cuando quieres salirte de tu mercado enfrentas la decisión de vender en tu pueblo o arriesgarte a que te roben en la carretera, te asalte la policía”.**

Los pequeños y medianos empresarios tienen que sobreponerse a los riesgos durante el transporte (extorsión policial, robo de camiones o saqueo de mercancías) y al momento de entrar al nuevo mercado (crimen organizado en forma de cobro de derecho de piso o de parte de gobiernos municipales o empresas más grandes). Al momento de sumar estos costos, el retorno esperado de la expansión a nuevos mercados debe ser mucho más elevado, de lo

contrario lo racional es permanecer pequeño en el mercado local, donde los extorsionadores por lo menos ya se conocen.

### 3.6 CRIMEN ORGANIZADO

La extorsión es uno de los delitos con mayor cifra negra, es decir, menos denunciados. Es difícil contar con cifras confiables de su prevalencia, sin embargo es claro que su efecto en la competitividad del país es significativo. México enfrenta una crisis de violencia desde 2007 que impacta directamente a las empresas y en particular a las pymes. Una empresa grande tiene herramientas para defenderse (recursos para pagar seguridad privada,

#### Entrevistas

**Un pequeño comerciante en Michoacán recuerda que “hubo un tiempo donde nos cobraban piso. Teníamos que pagar piso, plaza, para que lo cuidaran a uno. Hubo un tiempo en que me tocó hacer ese gasto. Se vuelve un impuesto adicional, y ese no se deduce”.**

relaciones con los gobiernos, influencia en cámaras industriales) que las inmunizan contra la extorsión del crimen organizado; las pymes no. Estas últimas se encuentran completamente desprotegidas ante la amenaza del crimen organizado. El cobro de derecho de piso afecta desde industrias en el norte del país hasta pequeños comerciantes del Centro Histórico de la Ciudad de México o propietarios de restaurantes y bares en zonas de alto poder adquisitivo de la capital.

### 3.7 PROPUESTAS PARA REDUCIR EL COSTO DE LA EXTORSIÓN

#### **Ley de Fomento a la Confianza Ciudadana y compañías de seguros**

El gobierno del Presidente Andrés Manuel López Obrador promulgó la Ley de Fomento a la Confianza Ciudadana en enero de 2020 con el objetivo de partir del principio de buena fe para eximir de inspecciones a negocios que se registren en un padrón de la Administración

Pública Federal cuyo propósito es la captura, almacenamiento, custodia, seguridad, consulta y administración de toda información relevante. Con esto, las personas beneficiadas quedarán exentas de visitas de inspectores del SAT, la Secretaría de Salud o la Profeco.

El principio de la ley de reducir las ventanas para la extorsión a negocios a partir de una simplificación regulatoria es correcto. En la era de la internet, la Profeco no tendría que hacer inspecciones a restaurantes para verificar precios de menús; Protección Civil no debería poder clausurar un negocio por tener mal colocado un letrero con la ruta de evacuación, por ejemplo. Sin embargo, la ley tiene dos problemas centrales. En primer lugar existen inspecciones necesarias que no es responsable eliminar, por ejemplo, las de salubridad e higiene. En segundo lugar, el Estado mantiene un poder monopólico sobre las verificaciones.

La centralización de poder es el ambiente propicio para que florezca la extorsión. En esta lógica, se requiere inyectar competencia en la certificación del cumplimiento de la ley. De la Calle propone utilizar a las compañías de seguros para validar que los negocios cumplan con las medidas de seguridad necesarias. Implementar esto requeriría algún tipo de obligatoriedad para los negocios de estar asegurados o incentivos para que las pymes contraten seguros que los protejan contra eventualidades. A su vez, esto promovería la competencia económica entre las compañías de seguros en un mercado en el que históricamente han tenido una baja participación, lo cual se traduciría en menores costos de las primas.<sup>47</sup>

#### Entrevistas

**Un empresario del sector de alimentos y bebidas en el Estado de México enfatiza, “con Protección Civil siempre vas a estar a un 90%, nunca al 100%”.**

#### **Fortalecer las finanzas municipales mediante una reforma al impuesto predial**

Reducir el costo de la extorsión requiere de instituciones fuertes como condición indispensable. El federalismo mexicano hace que la institución central para lograr esto sea el municipio. Sin municipios funcionales no será posible tener un Estado de derecho donde puedan operar las pymes.

La figura del municipio en México es disfuncional en el sentido de que la mayoría de éstos no tienen la capacidad de ser financieramente viables. Sin fuentes de financiamiento que permitan al municipio ser sostenible y operar correctamente, éstos no tendrán incentivos para combatir la extorsión. Se

<sup>47</sup> De la Calle, *La economía de la extorsión*.

requiere alinear estos incentivos de tal forma que esté en el mejor interés del gobierno municipal proteger a las pymes. Para ello, se requiere en primer lugar fortalecer sus finanzas.

Esto pasa por una reforma al impuesto predial que incentive la recaudación de los municipios. En 2016, México recaudó el equivalente a 0.31% del PIB en impuesto predial, muy por debajo del promedio de América Latina de 0.89% y de países como Estados Unidos, con 2.87%.<sup>48</sup> De la Calle propone incrementar este porcentaje mediante una reforma al artículo 115 constitucional para que estados y municipios compartan la responsabilidad de recaudar predial. Las constituciones de los estados, por su parte, tendrían que modificarse para establecer una metodología para el reparto equitativo de los recursos recaudados. El esquema propuesto establece que “40% de lo recaudado se destinara a la comunidad o pueblo donde resida el predio, 50% para el municipio y 10% al estado”.<sup>49</sup> El tercer elemento de la propuesta es “premiar” a los municipios de forma proporcional o más que proporcional de acuerdo con su nivel de marginación registrado por el Consejo Nacional de Población (Conapo) mediante transferencias del Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF).

El cobro de derecho de piso es una práctica extendida en regiones importantes del país, inclusive en algunas colonias de la Ciudad de México. Al igual que en el caso de los permisos municipales, la respuesta a esta problemática recae en una mayor recaudación del impuesto predial. De esta

**Entrevistas**  
**Una empresaria restaurantera se queja, “tanto trámite legal y administrativo para poder sacar todos los permisos y una vez que los sacaste las autoridades llegan a extorsionarte”.**

forma se alinean los incentivos para que el municipio proteja a las pymes en su territorio dado que éstas representan una fuente importante de recursos necesarios para el funcionamiento del gobierno.

Una reforma en estas líneas al impuesto predial sería, potencialmente, el cambio más revolucionario que se pudiera hacer al pacto fiscal. Con los incentivos adecuados, su implementación no será un problema para las autoridades que utilicen las herramientas tecnológicas adecuadas: desde software de visualización de imágenes satelitales hasta drones. La tierra y los bienes inmuebles son activos difíciles de ocultar.

<sup>48</sup> Luis de la Calle, “Por el bien de todos, primero el predial. Debilidad de finanzas públicas y una propuesta de reforma tributaria”, *Revista de Economía Mexicana*, no. 5 (2020): 129-160, <http://www.economia.unam.mx/assets/pdfs/econmex/05/04LuisdeCalle.pdf>

<sup>49</sup> De la Calle, “Por el bien de todos, primero el predial”.

### **Utilizar tecnologías como agentes de carga virtuales, plataformas digitales de distribución y criptomonedas para reducir los costos de transacción y permitir a las pymes mover mercancías a nuevos mercados**

El surgimiento de los agentes de carga virtuales (que permiten al usuario exportar mercancías, seguir movimientos y gestionar documentos mediante una ventanilla digital única) puede revolucionar los sistemas logísticos, así como el desarrollo de plataformas electrónicas de distribución y criptomonedas, al abrir una ventana única mediante la cual las pymes pueden mover su mercancía del punto A al punto B sin preocuparse por los costos de la extorsión en los traslados (p. ej. crimen organizado) y en las aduanas.

### **Utilizar las asociaciones y cámaras empresariales locales para hacer un frente común contra la extorsión**

La pyme por sí sola se encuentra expuesta a distintas formas de extorsión, incluyendo las que se enlistan en esta sección. Al momento de agruparse en una asociación, cámara industrial u organización informal, las pymes alcanzan una masa crítica para promover sus intereses en común y para explotar sinergias. Esto permitiría construir

redes de confianza entre los empresarios, lo que promueve la colaboración para atender problemas comunes, el principal de ellos, la extorsión. Programas que fomenten las sinergias entre las pymes dentro de un mismo municipio pueden, por un lado, promover pymes más competitivas al reducir costos de transacción y, por el otro, elevar el costo para los potenciales extorsionadores. Para ello, los gobiernos pueden concretar alianzas con actores existentes como las cámaras empresariales y asociaciones civiles locales. Las aplicaciones tecnológicas permiten a las empresas estar en contacto permanente para enfrentar las amenazas en tiempo real. Esto requeriría que las secretarías de desarrollo económico de los estados promuevan este tipo de alianzas e identifiquen las cámaras y asociaciones más adecuadas en cada lugar.

### **Promover la “clusterización” de pymes**

Las pymes en el sector manufacturero se beneficiarían de la pertenencia a núcleos sectoriales asentados con

#### **Entrevistas**

**Una pequeña empresaria del sector servicios en la Ciudad de México reclama, “las pymes son una clase muy abandonada. ¿Quién la representa? Es un sector muy abandonado”.**

#### **Entrevistas**

**El director de un importante clúster automotriz en el norte del país menciona “es útil que el gobierno estatal forme parte del clúster. Tener al gobierno sentado en la mesa, a funcionarios de alguna institución federal o estatal puede servir mucho para que la industria esté muy cerca del gobierno y el gobierno muy cerca de la industria. Cuando hubo problemas de seguridad, había línea directa”.**

criterios de proximidad geográfica para aprovechar economías de aglomeración (lo que en la literatura sobre competitividad, economía y desarrollo se conoce como un *cluster*, o clúster en español). Problemas como el derecho de piso y presiones indebidas del gobierno se pueden evitar o volver más manejables al pertenecer a un clúster sectorial. De igual forma, esto les permitiría encadenarse a la proveeduría de las empresas grandes dentro del grupo.

### **Tener la posibilidad de votar por no tener sindicato para pymes con menos de 200 trabajadores**

El nuevo modelo de justicia laboral establece tribunales especializados que reemplazarán a las Juntas de Conciliación y Arbitraje y a los Centros de

#### **Entrevistas**

**Un empresario de la industria de concentrados de bebidas en el Estado de México refiere, “el otro día un sindicato llegó a amenazarnos con un emplazamiento a huelga. Lo mandamos a negociar con nuestro sindicato blanco”.**

Conciliación como mecanismo alternativo de resolución de controversias, así como libertad de afiliación y democracia sindical. La implementación exitosa de estas medidas deberá reducir las ventanas para la extorsión sindical, sin embargo, no contempla las necesidades de las pymes.

Una empresa pequeña o inclusive mediana probablemente no necesite tener un sindicato sino hasta que alcance un determinado tamaño. Dar la opción a los trabajadores de empresas con menos de un cierto número de empleados (por ejemplo 200) a votar (y que aparezca esta opción en la boleta) por mayoría por no tener sindicato ayudaría a estas empresas al eliminar por completo la oportunidad de extorsión sindical y enfocarse en la gestión del negocio.<sup>50</sup>



<sup>50</sup> Luis de la Calle, *La economía de la extorsión*.

**DE LA INFORMALIDAD A LA COMPETITIVIDAD**  
POLÍTICAS PÚBLICAS PARA UN ECOSISTEMA DONDE LAS PYMES CREZCAN Y SE DESARROLLEN

# 04

The background of the page is a dark, monochromatic image of numerous coins scattered across the surface. The coins are of various denominations and designs, with some showing intricate patterns and others with simpler profiles. The lighting is soft, creating subtle highlights and shadows that give the coins a three-dimensional appearance. The overall tone is professional and financial.

# 04

## **ACCESO A FINANCIAMIENTO**

# 04

## ACCESO A FINANCIAMIENTO

Según el Banco Mundial, la falta de acceso a financiamiento representa el “segundo obstáculo más citado al que se enfrentan las pymes para hacer crecer sus negocios en mercados emergentes y países en desarrollo”.<sup>51</sup> México no es la excepción pues al igual que en la mayoría de las economías emergentes, las pequeñas y medianas empresas mexicanas enfrentan restricciones importantes que limitan su acceso a capital.

Este no es un tema menor. Como se ha demostrado ampliamente en la literatura, uno de los principales factores que afectan directamente el crecimiento de las empresas, particularmente el de las pequeñas y medianas, es la ausencia de mecanismos institucionales que les permitan financiar su crecimiento a lo largo de sus distintas etapas de desarrollo.<sup>52</sup> El no tener acceso a capital obstaculiza la capacidad de las pymes establecidas para consolidarse, invertir y crecer, y la de nuevas empresas para comenzar a operar, lo cual limita el crecimiento general de la actividad económica y del empleo en sus respectivos países.

No obstante, a pesar de la importancia que representa el acceso a recursos para este tipo de empresas en México, la brecha entre sus necesidades de financiamiento y el acceso a éste es particularmente grande. De acuerdo con una estimación que la Corporación Financiera Internacional (IFC, por sus siglas en inglés) realizó a partir del proyecto *Enterprise Surveys* del Banco Mundial, en 2010 las pequeñas y medianas empresas en México enfrentaron una demanda no satisfecha de crédito por 10 mil millones de dólares (mdd). Según esta organización, ese año el 27% de las pequeñas empresas y el 14% de las medianas no tuvo acceso a crédito a pesar de necesitarlo. Además, el 16% y el 29% de estas empresas, respectivamente, fueron subatendidas por el sector financiero; es decir, que aunque tuvieron créditos, aún así consideraron el acceso a financiamiento como una restricción para sus operaciones.<sup>53</sup>

<sup>51</sup> Banco Mundial, “Small and medium enterprises (SMEs) finance”, <https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance#:~:text=However%2C%20access%20to%20finance%20is,emerging%20markets%20and%20developing%20countries> (Consultado el 06/11/2020).

<sup>52</sup> Meghana Ayyagari, Asli Demirgüç-Kunt y Vojislav Maksimovic, “How important are financing constraints? The role of finance in the business environment”, *The World Bank Economic Review* 22, no. 3 (2008): 483-516, <https://doi.org/10.1093/wber/lhn018>

<sup>53</sup> IFC, “Enterprise Finance Gap Database”, <https://www.smefinanceforum.org/data-sites/ifc-enterprise-finance-gap-0> (Consultado el 08/11/2020).



Por ello, para hacer frente a las necesidades no satisfechas de capital asociadas tanto a problemas por el lado de la oferta como del lado de la demanda, las pymes tienden a recurrir de forma desproporcionada, en comparación con las grandes empresas, a mecanismos informales de financiamiento cuya naturaleza varía en función de la etapa de desarrollo en la que se encuentran. En general, las pymes recién creadas o en proceso de creación tienden a utilizar ahorros propios, así como préstamos de familiares o amigos, en tanto que las empresas ya establecidas recurren comúnmente al financiamiento por parte de proveedores o a la reinversión de utilidades.

Sin embargo, aunque en una primera etapa de desarrollo es quizás razonable que estas empresas acudan a mecanismos informales de financiamiento como los mencionados anteriormente, para que éstas puedan crecer y convertirse en grandes empresas es necesario que accedan a financiamiento externo a través del sistema financiero formal. Al final de cuentas, como lo advierte un estudio de la OCDE, mientras que el financiamiento proveniente de fuentes externas se asocia con una mayor productividad, el financiamiento interno e informal, por el contrario, se relaciona negativamente con el desempeño y crecimiento de las empresas.<sup>54</sup>

De ahí la importancia de que se mejoren las condiciones de acceso a capital a través de la banca comercial, pero que se desarrollen también, con el apoyo del sector público a través de mejores regulaciones, mecanismos alternativos que amplíen la oferta de financiamiento en México más

<sup>54</sup> OCDE, *SME and Entrepreneurship Outlook 2019* (París: OECD Publishing, 2019), [https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/oecd-sme-and-entrepreneurship-outlook-2019\\_34907e9c-en](https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/oecd-sme-and-entrepreneurship-outlook-2019_34907e9c-en)

allá de los créditos bancarios y le permitan a un conjunto de empresas tan heterogéneo como las pymes acceder a financiamientos que resuelvan sus necesidades específicas de capital en función del sector en el que se desempeñan, su estadio de desarrollo, entre otros factores. Al final de cuentas, los requerimientos de capital y mecanismos de financiamiento a los que puede recurrir, por ejemplo, una pequeña empresa que está por iniciar operaciones en el sector tecnológico, probablemente no son los mismos que los de una mediana empresa ya en funcionamiento en el sector de servicios turísticos.

Asimismo, es fundamental que las autoridades implementen medidas de apoyo no financiero como programas de capacitación que contribuyan a mejorar las habilidades financieras, así como el conocimiento de los emprendedores acerca de las alternativas de que disponen con el propósito de que puedan acceder a éstas más fácilmente.

A continuación se analizan algunos de los mecanismos de financiamiento más importantes de los que disponen las pymes mexicanas:

#### 4.1 BANCA COMERCIAL

Los bancos comerciales en México son, por mucho, la principal fuente de financiamiento externo de los pequeños y medianos empresarios, siendo los créditos simples el mecanismo predominante de financiamiento, seguidos de las líneas de crédito revolventes y no revolventes. Al cierre de 2019 el saldo de la cartera de

crédito otorgado por la banca múltiple a 507 mil 528 pymes fue de 433.9 mmdp, lo que representó el 18.5% de la cartera total al sector empresarial.<sup>55</sup>

Sin embargo, ello no significa que el acceso a este tipo de créditos sea sencillo para la mayoría de las pymes, pues este tipo de empresas enfrentan generalmente términos y condiciones desfavorables, en comparación con las grandes empresas, como plazos y montos de crédito limitados, así como elevadas tasas de interés que limitan su acceso a capital. A finales de 2019, por ejemplo, la tasa de interés promedio para una pyme en México fue del 13.9%; esto es 5.6 puntos porcentuales más que la tasa a la que se financió una empresa grande (8.3%). Dicho *spread* representa la prima asociada al riesgo de no pago de las pymes.<sup>56</sup>

Al final de cuentas, como lo refleja dicha prima de riesgo, existen características que se asocian generalmente a las pequeñas y medianas empresas como su pertenencia al sector informal, la inexistencia de activos que puedan ser utilizados como colateral, la carencia de un modelo de negocios probado, así como la falta de información financiera y de historiales crediticios, entre otras, que hacen que las instituciones financieras las perciban como demasiado riesgosas, quizás como consecuencia de la existencia de asimetrías de información, y no sin cierta razón: el índice de morosidad de las pymes a diciembre de 2019 fue del 5.8% frente a un 1.0% de las grandes empresas.<sup>57</sup> En general, los proyectos empresariales no son financiados en

<sup>55</sup> Para el cálculo de este porcentaje únicamente se considera como sector empresarial a las pymes y a las grandes empresas. Se excluyen los fideicomisos. CNBV, "Portafolio de Información", <https://www.cnbv.gob.mx/Paginas/PortafolioDeInformacion.aspx> (Consultado el 09/11/2020).

<sup>56</sup> CNBV, "Portafolio de Información".

<sup>57</sup> CNBV, "Portafolio de Información".

México sin garantías, porque la probabilidad de quiebra es alta. De acuerdo con el Inegi, la probabilidad de muerte de una empresa en México antes de cumplir el primer año de vida es del 52%, mientras que la probabilidad de desaparecer antes de su quinto año de existencia es del 68%.<sup>58</sup> En caso de quiebra, la prelación de cobro de acreedores es primero para los trabajadores, y segundo para el fisco. Más aún, la Ley de Concursos Mercantiles tiene un grado de complejidad alto, que hace que ni siquiera las empresas grandes, como la aerolínea Mexicana de Aviación, puedan someterse a este mecanismo de supervisión judicial para la suspensión de pagos, reestructuración de adeudos o eventual quiebra. En caso de quiebra, los acreedores bancarios están en tercer lugar en la prelación de adeudos, en el mejor de los casos.

Así pues, no se trata necesariamente de que no existan los recursos en el sistema financiero, sino que, debido a características inherentes a las pymes, además de imperfecciones del mercado, estos recursos no son canalizados a ellas en términos que les resulten accesibles pues éstos son costosamente prohibitivos (p. ej. altas tasas de interés) o simplemente inalcanzables (p. ej. requerimientos de colateral). De esta forma, problemas estructurales como la alta proporción de pymes informales en el país o la falta de un Estado de derecho que asegure la protección de los derechos de las instituciones acreedoras, que se abordaron en las secciones anteriores de este estudio y que en sí mismos tienen un efecto

negativo en el crecimiento de las pymes, inciden también, aunque de forma indirecta en el acceso que éstas tienen a créditos bancarios, principalmente.

Lo anterior explica en buena medida por qué el rol de la banca de desarrollo, como se verá a continuación, es tan relevante en un país como México.

#### 4.2 BANCA DE DESARROLLO

La banca de desarrollo en México incide principalmente de forma indirecta (aunque también lo hace de forma directa) como banca de segundo piso en el financiamiento de las pymes a través de créditos bancarios vía esquemas de garantías parciales. Mediante esquemas de esta naturaleza, cuya aceptación y extensión a nivel mundial ha sido notoria, instituciones como Nacional Financiera (Nafin) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) garantizan bajo muy diversas modalidades mediante el Sistema Nacional de Garantías el pago parcial o total del crédito otorgado por la banca comercial a una pyme en caso de que ésta incurra en *default*.

Mediante garantías de esta naturaleza, la banca de desarrollo y la banca privada comparten el riesgo de no pago de las pymes de forma tal que empresas que normalmente no serían sujetas de crédito a pesar de contar con proyectos técnica y comercialmente viables puedan acceder a recursos financieros bajo condiciones razonables: menores tasas de interés, mayores plazos y/o menores montos de colaterales. Entre 2013 y 2017, el Sistema Nacional de Garantías facilitó el acceso a

<sup>58</sup> Inegi, "Esperanza de vida de los negocios en México", <https://www.inegi.org.mx/temas/evnm/#Tabulados> (Consultado el 19/11/2020).

financiamiento a aproximadamente 453 mil mipymes al permitirles acceder a más de 576.2 mmdp en créditos.<sup>59</sup>

Aunque este tipo de instrumentos han demostrado su eficacia como mecanismos de mercado para facilitar el acceso de pymes al crédito bancario, es importante que la banca de desarrollo identifique y focalice mejor sus apoyos de forma que se atiendan sectores que tradicionalmente han sido desatendidos y que se encuentran subrepresentados (p. ej. mujeres emprendedoras) y/o que tienen un alto potencial de crecimiento (p. ej. pymes innovadoras de alto crecimiento o *start-ups*). De igual forma, mecanismos de esta naturaleza deben tener en consideración la posibilidad de ocasionar problemas de “riesgo moral” por parte de las pymes elegibles para este tipo de programas, así como sus posibles efectos de desplazamiento de crédito del sector privado.<sup>60</sup> Asimismo, deben ser acompañados de capacitación a los emprendedores para potenciar el uso de los recursos obtenidos mediante estos mecanismos.

### 4.3 MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO ALTERNATIVO

Aunque el crédito bancario proveniente directamente de la banca comercial o inducido por la banca de desarrollo continúa representando la principal fuente de financiamiento para las pymes, en los últimos años ha habido un importante desarrollo de alternativas no tradicionales de financiamiento para las pequeñas y

<sup>59</sup> Inadem, *Informe de rendición de cuentas de conclusión de la administración 2012-2018* (Ciudad de México: Inadem, 2018), <https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2018/12/Informe-Rendici%C3%B3n-de-Cuentas-2013-2018-Firmado.pdf>

<sup>60</sup> OCDE, *G20/OECD High-level principles on SME financing* (Paris: OECD Publishing, 2015) <https://www.oecd.org/finance/G20-OECD-High-Level-Principles-on-SME-Financing.pdf>



medianas empresas. Como lo apunta un estudio de la OCDE, una proporción creciente de las pymes en los países miembros de dicha organización, incluido México, recurre cada vez más a instrumentos de financiamiento alternativo como el mercado de capitales, el *asset-based financing* (p. ej. el factoraje y el arrendamiento financieros), el capital de riesgo (*venture capital*), el financiamiento en línea (p. ej. el *equity crowdfunding* y el *peer-to-peer lending*) vía financieras tecnológicas (Fintech), entre otros.

Lo anterior es de suma importancia, en especial para aquellas empresas como *start-ups* o empresas innovadoras que, por sus características, enfrentan dificultades para acceder a créditos bancarios tradicionales. Además, al disponer de un portafolio más diversificado de fuentes de capital, las pymes en su conjunto son menos vulnerables ante cambios en las condiciones del mercado crediticio.

A continuación se analizan brevemente algunas de las opciones adicionales al crédito bancario cuyo potencial para el crecimiento de las pymes es fundamental por lo que su desarrollo debe ser impulsado por parte de las autoridades:

#### 4.3.1 MERCADO DE CAPITAL

Como se mencionó al inicio de esta sección, las características de las pymes son tan diversas en términos de tamaño, etapa de desarrollo, grado de institucionalización, etc., como sus necesidades de financiamiento, por lo que es posible que el crédito no sea el instrumento ideal para financiar a ciertas pymes que quizás

podrían recurrir a mercados bursátiles o extra-bursátiles para hacerse de capital; especialmente aquellas empresas relativamente grandes y maduras que buscan expandirse hacia nuevos mercados u otras actividades.<sup>61</sup>

No obstante, a pesar de contar con esta opción, en general la participación de este tipo de empresas en los mercados de valores es limitada. Lo anterior puede explicarse por los siguientes factores: 1) el desconocimiento acerca de la existencia de estos instrumentos, 2) la falta de recursos y el conocimiento técnico para cumplir con los requisitos necesarios para estructurar una operación de esta naturaleza, 3) la reticencia de los dueños de las pymes a perder el control de sus empresas y 4) la falta de liquidez del mercado secundario. También, las pymes mexicanas normalmente no tienen el tamaño de las empresas que en bolsas internacionales normalmente se clasifican como “*midcap*”.

#### 4.3.2 CAPITAL DE RIESGO

El capital de riesgo (capital semilla o emprendedor) es un jugador relativamente nuevo en México. Si bien se parte de una base muy baja, su crecimiento en los últimos años refleja el potencial de las pymes en etapas de desarrollo temprano para atraer financiamiento mediante proyectos de alto impacto que muy probablemente no serían financiados por la banca privada. De acuerdo con la Asociación Mexicana de Capital Privado (Amexcap), que agrupa a más de 200 firmas de capital privado y de asesoría, entre 2013 y 2019 la tasa de crecimiento promedio anual de la inversión en capital de esta

<sup>61</sup> IMCO, *Índice de Competitividad Internacional 2015. La corrupción en México: Transamos y no avanzamos* (Ciudad de México: IMCO, 2015), <http://imco.org.mx/indices/la-corrupcion-en-mexico/>

naturaleza fue del 86.6%.<sup>62</sup> Solo en 2019, por ejemplo, se invirtieron 717.6 millones de dólares (mdd); cifra 42 veces mayor a la observada en 2013 (16.9 mdd).

Por ello, para incrementar el acceso de las pymes a este tipo de alternativas de financiamiento es de suma importancia que el sector público incentive la creación (al financiar los gastos de constitución de nuevos vehículos de inversión) y contribuya a la capitalización de fondos de capital de riesgo (como lo ha hecho en años anteriores)<sup>63</sup> que, además de aportar recursos a las pymes, les brinden mentoría especializada, así como la experiencia y los conocimientos necesarios al participar directamente en la gestión del negocio.

#### 4.3.3 FINANCIERAS TECNOLÓGICAS

El surgimiento de las financieras tecnológicas (*fintech*), así como tecnologías como el *blockchain*, ha ocasionado una disrupción en el sistema financiero a nivel global. En el caso de México, a partir de la aprobación de la Ley para regular las instituciones de tecnología financiera (Ley Fintech) en marzo de 2018, se reconoció y reguló el funcionamiento de dos tipos de *fintech*: las instituciones de financiamiento colectivo (*crowdfunding*)<sup>64</sup> y las instituciones de fondo de pago electrónico (monederos electrónicos). En el caso de las primeras, éstas representan una opción relativamente nueva de financiamiento para que las empresas en general, y las pymes en particular, puedan acceder a financiamiento colectivo de deuda (*peer-to-peer lending*), capital (*equity*

*crowdfunding*) o regalías por parte de una base amplia de inversionistas (el público en general) a través de plataformas digitales con las ventajas que ello conlleva en términos de menores costos de transacción asociados a la simplificación de trámites y procesos.

#### 4.4 INSTITUTO NACIONAL DEL EMPRENDEDOR

Creado en 2013 como un órgano desconcentrado de la Secretaría de Economía (SE), el Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem), fue, hasta finales de 2019, el órgano encargado de instrumentar, ejecutar y coordinar la política nacional de apoyo incluyente a emprendedores y a las micro, pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, bajo la premisa de que al eliminar a los intermediarios en la asignación de recursos y apoyos para que éstos lleguen directamente a los pequeños y medianos empresarios se eliminaría la corrupción y se reducirían los costos operativos de la Administración Pública Federal, este instituto fue formalmente eliminado el 17 de octubre de 2019 y reemplazado por la Unidad de Desarrollo Productivo de la SE.

Aunque en principio esta unidad asumiría las atribuciones y el presupuesto del Inadem, no queda claro en qué medida se continuará con el apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en lo que se refiere específicamente a programas orientados a fortalecer su acceso a financiamiento. Sobre todo cuando la desaparición del Inadem se acompañó un año más tarde, en noviembre de 2020, de la

<sup>62</sup> Amexcap, *Mexican VC Opportunity* (Ciudad de México: Amexcap, 2020), <https://amexcap.com/2020/08/12/mexican-vc-opportunity/>

<sup>63</sup> Hacia finales de 2017 el Instituto Nacional del Emprendedor participaba como socio en 42 fondos de capital emprendedor.

<sup>64</sup> Al 26 de septiembre de 2019 un total de 25 plataformas que iniciaron operaciones antes de la entrada en vigor de la Ley Fintech solicitaron autorización a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para operar como instituciones de financiamiento colectivo en México.

extinción del “Fideicomiso para promover el acceso al financiamiento de mipymes y emprendedores” (Fiprapyme). Este fideicomiso, que al 30 de septiembre de 2020 contaba un un saldo de 1.1 mmdp<sup>65</sup> constituía el instrumento a través del cual el Inadem ejecutaba, en parte, la política de acceso al financiamiento de mipymes en el país pues sus recursos eran destinados a la instrumentación de esquemas de acceso al financiamiento a través de esquemas de garantías.

Además de las políticas para fortalecer el acceso al financiamiento de forma directa a través de programas de apoyo financiero, mediante medidas de apoyo no financiero, el gobierno mexicano atendía, a través de este instituto, la falta de acceso a capital por parte de mipymes desde el lado de la demanda al capacitar a los emprendedores en torno a las opciones de financiamiento disponibles, los procesos para acceder a ellas, así como al fortalecer las habilidades financieras y de gestión de los propietarios de estas empresas para acceder con mayor facilidad a estos recursos.

Por ello, ante el desmantelamiento de esta institución, es de suma importancia garantizar que la nueva Unidad de Desarrollo Productivo acompañe a los emprendedores mexicanos con el propósito de mejorar sus condiciones de financiamiento, y con ello mejoren sus expectativas de crecimiento en beneficio de la economía nacional.

<sup>65</sup> SHCP, “Informes sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública. Tercer trimestre de 2020”, [https://www.finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/es/Finanzas\\_Publicas/Informes\\_al\\_Congreso\\_de\\_la\\_Union](https://www.finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/es/Finanzas_Publicas/Informes_al_Congreso_de_la_Union) (Consultado del 10/11/2020).

## 4.5 PROPUESTAS PARA AUMENTAR EL ACCESO A FINANCIAMIENTO

### Establecer sistemas de pagos puntuales a las pymes

En un contexto en el que las pymes no tienen un fácil acceso a financiamiento, las demoras en el pago por la venta de bienes o la prestación de sus servicios por parte de otras empresas o instituciones de gobierno más allá de límites “razonables” representan un elemento que afecta directamente sus operaciones al limitar sus flujos de efectivo y su liquidez. Por ello, es necesario regular los plazos para que el gobierno o cualquier empresa que reciba los servicios de otra, especialmente si se trata de una pyme, realice el pago por los servicios obtenidos en plazos de tiempo claramente definidos. Con el propósito de no generar interrupciones de importancia durante el proceso de implementación de una legislación que regule esta materia es posible reducir de forma gradual los plazos límite para los pagos.

### Promover campañas de difusión sobre alternativas de financiamiento

Cada vez hay más alternativas de financiamiento por las que puede optar una pequeña o mediana empresa. Sin embargo, muchas de ellas son relativamente nuevas y técnicamente complejas (p. ej. *equity crowdfunding*, o campañas de descubrimiento de socios y fuentes de recursos de capital mediante Internet) por lo que es importante incrementar el conocimiento de los emprendedores acerca de las distintas opciones de financiamiento disponibles, además del crédito bancario tradicional, mediante programas públicos de capacitación y divulgación.



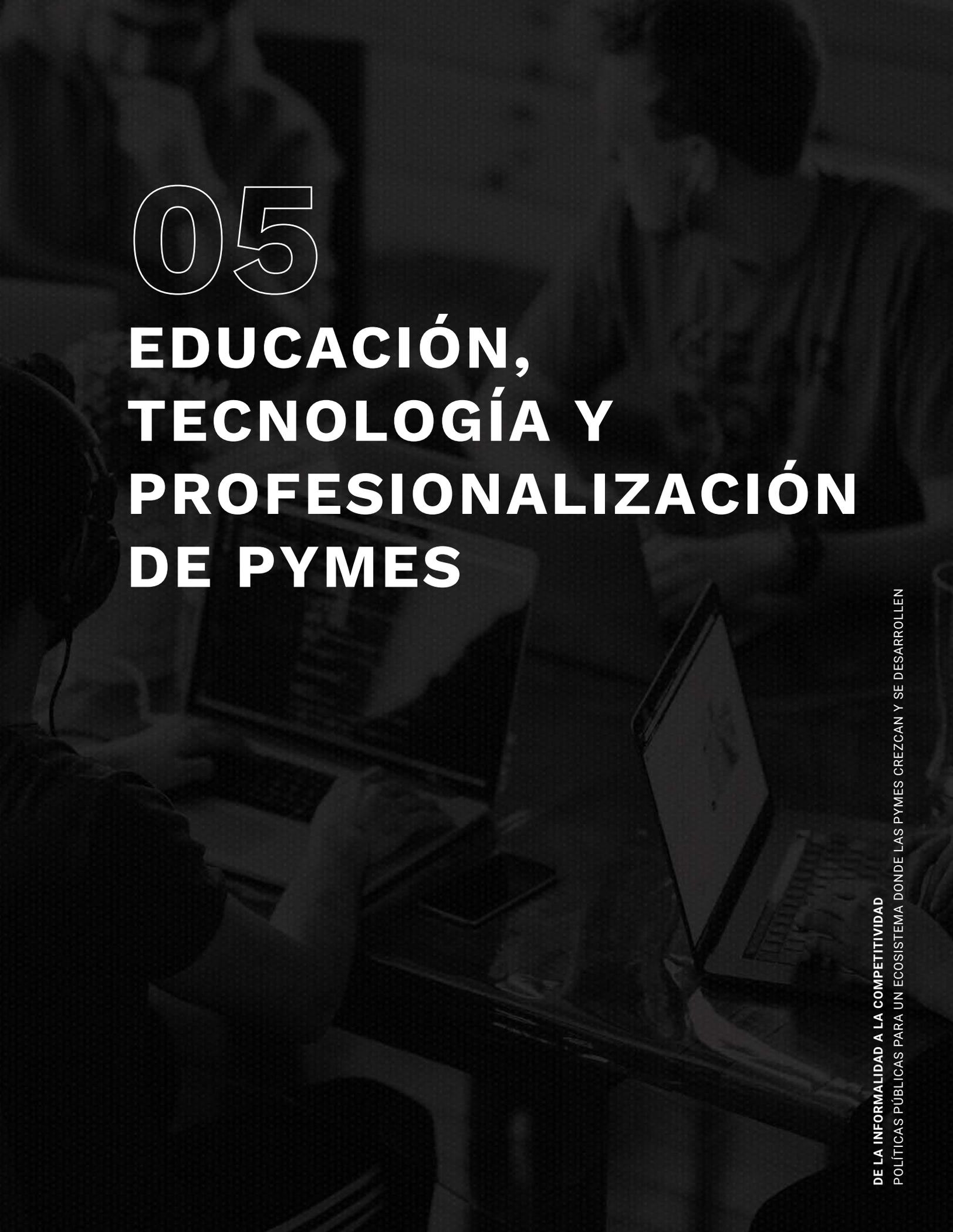
### Generar un programa gubernamental que dé calificaciones de riesgo a las pymes

Un problema usual es la falta de información y preparación de las pymes al momento de querer acceder al mercado de capitales. Por un lado, los inversionistas, institucionales o no, no cuentan con certeza sobre la confiabilidad de la inversión y por el otro, los emprendedores no disponen de información sobre la debilidad en su estructura de negocios, contable o legal. Por ello, se retoma en este estudio una propuesta realizada por el IMCO en el *Índice de Competitividad Internacional 2015* que consiste en la creación de una calificadora gubernamental de pymes en aspectos contables, fiscales y legales que podría ayudar a reducir el problema de riesgo moral, asociado a la existencia de asimetrías de información, y a la vez mejorar la capacitación y asesoría a este tipo de empresas.<sup>66</sup>

<sup>66</sup> IMCO, *Índice de Competitividad Internacional 2015*.

DE LA INFORMALIDAD A LA COMPETITIVIDAD  
POLÍTICAS PÚBLICAS PARA UN ECOSISTEMA DONDE LAS PYMES CREZCAN Y SE DESARROLLEN

# 05



05

**EDUCACIÓN,  
TECNOLOGÍA Y  
PROFESIONALIZACIÓN  
DE PYMES**

## 05

# EDUCACIÓN, TECNOLOGÍA Y PROFESIONALIZACIÓN DE PYMES

Tener una buena idea no hace necesariamente un buen administrador. Una buena gestión administrativa y organizacional es un componente crítico para el éxito sostenido de una pyme; tener claridad sobre qué prácticas, qué estructura organizacional es la adecuada para cada etapa de desarrollo de la empresa y qué herramientas tecnológicas son las ideales para las mismas.

## 5.1 EMPRESAS FAMILIARES, PROFESIONALIZACIÓN E INSTITUCIONALIZACIÓN

La pyme mexicana por lo regular es una empresa familiar, con todas las complejidades que esto conlleva en la parte administrativa y organizacional. Las necesidades de las empresas cambian con el desarrollo y no siempre es evidente en qué momento se necesita implementar otro tipo de estructura. No existen verdades absolutas en

este tema y cada caso es distinto, no obstante, es posible identificar patrones. El *Centre for Economic Performance* de London School of Economics y McKinsey & Company realizaron un estudio de 4 mil pymes manufactureras en América del Norte, Europa y Asia, a partir del cual derivan dos conclusiones

### Entrevistas

**Un asesor de empresas familiares sugiere, “¿cuál es el umbral para profesionalizar? La estadística de lo que pasa con las empresas pequeñas y medianas más exitosas es que en el año 10 de una empresa a más tardar tendría que empezar un proceso de profesionalización”.**

para los gobiernos: una política de competencia económica eficaz y un mercado laboral más flexible promueven mejores prácticas de gestión empresarial.<sup>67</sup> En este sentido, es de esperar que las propuestas de mejora regulatoria planteadas en este estudio tengan un efecto similar, al facilitar la contratación formal mediante incentivos que reducen el costo de la formalidad para las pymes.

<sup>67</sup> Centre for Economic Performance y McKinsey & Company, *Management practices and productivity: Why they matter* (Londres: Centre for Economic Performance, 2007).

La profesionalización se entiende por el establecimiento de una gestión profesional de la empresa, con procesos y métricas claras, mientras que la institucionalización está más relacionada con contar con mecanismos de gobierno corporativo tales como un consejo consultivo, comités de auditoría o prácticas societarias o un consejo de administración con consejeros independientes. En este sentido, las propuestas no deben ser demasiado intrusivas en las operaciones de las pymes. Esto no significa que desde el sector público no se puedan promover políticas eficaces para la implementación de mejores prácticas administrativas y organizacionales de las pymes.

## 5.2 CAPACITACIONES Y ASESORÍAS A TRAVÉS DE LA UNIDAD DE DESARROLLO PRODUCTIVO

A raíz de la desaparición del Inadem, la Secretaría de Economía a través de la Unidad de Desarrollo Productivo estableció el Padrón de Desarrolladoras de Capacidades Empresariales, el cual está integrado por “organizaciones, empresas e instituciones académicas con experiencia probada en esta materia”<sup>68</sup>. Éstas están avaladas por la Secretaría para dar consultorías y capacitaciones a pymes en administración, finanzas, comercialización, habilidades blandas,

### Entrevistas

**Un empresario manufacturero del norte del país afirma, “mi socio, es socio fundador. Eso no lo hace capaz de la toma de decisión del día a día. Lo sacamos del organigrama jerárquico. Si no hubiera tomado la consultoría de una aceleradora, no me habría dado cuenta”.**

procesos y responsabilidad social a precios regulados. Los miembros del padrón deben demostrar tres años de experiencia, metodología de calidad e infraestructura para implementarla.

La gran ausente en estas capacitaciones es una agenda de transformación digital para pymes. La salida al laberinto en que se encuentran las pymes para incrementar su productividad, crecer y

ser competitivas en nuevos mercados, con productos de alto valor agregado diferenciados de su competencia pasa por la intersección de la política pública y la tecnología. Incrementar el valor agregado de las pymes va de la mano de la adopción de herramientas digitales.

<sup>68</sup> SE, “Padrón de Desarrolladoras de Capacidades Empresariales - PADCE”, <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/desarrollo-productivo-padce> (Consultado el 12/11/2020).

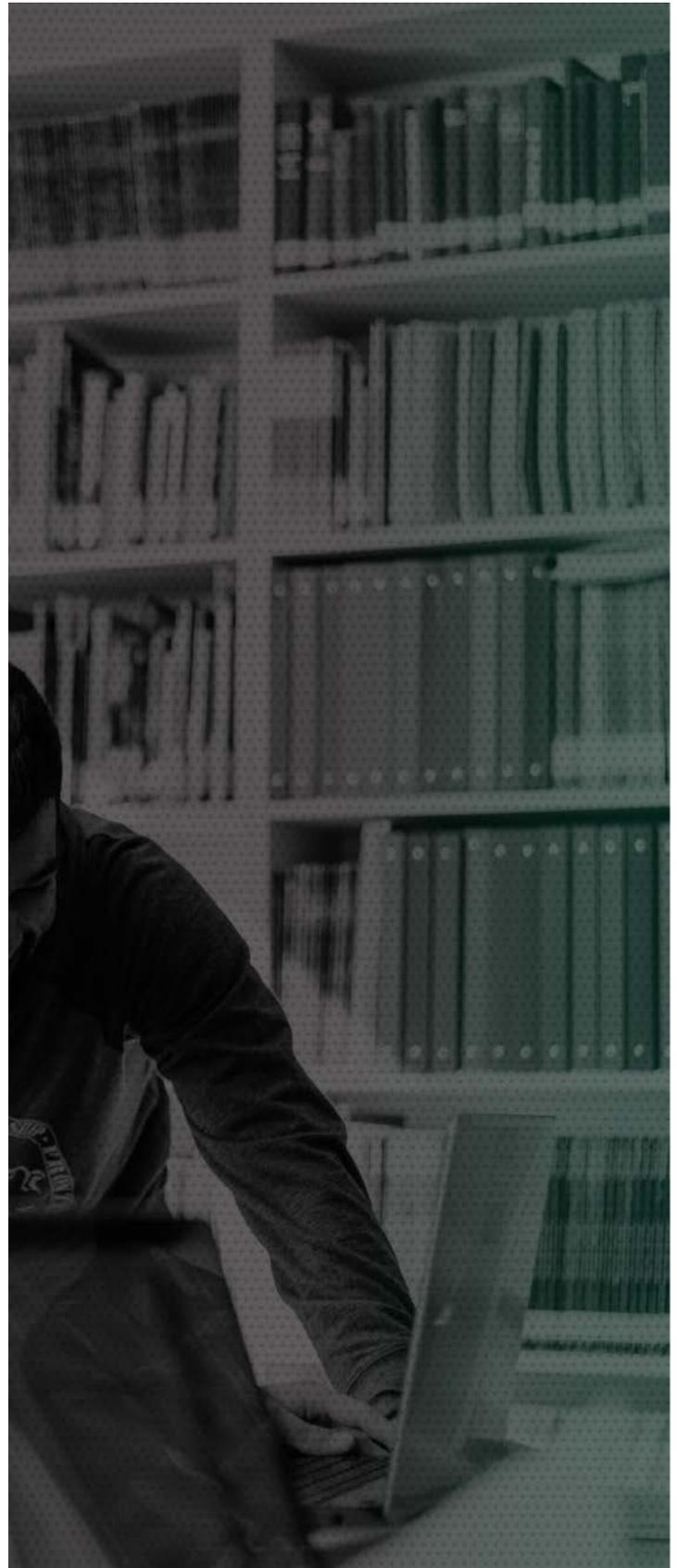
### 5.3 PROPUESTAS PARA PROMOVER LA PROFESIONALIZACIÓN E INSTITUCIONALIZACIÓN DE PYMES

**Facilitar el acceso a cursos y asesorías en el Padrón de Desarrolladoras de Capacidades Empresariales para pymes que adopten mejores prácticas administrativas y organizacionales**

Por su naturaleza, es limitado lo que se puede incidir desde fuera en la gestión empresarial de las pymes más allá de promover un ecosistema competitivo. Al no ser -en su mayoría- empresas públicas, la legislación y la regulación no son los instrumentos adecuados para promover mejores prácticas. La Unidad de Desarrollo Productivo podría difundir campañas de promoción de mejores prácticas y los cursos de las capacitadoras en el Padrón que aborden la profesionalización e institucionalización de pymes. Asimismo, se les puede otorgar descuentos a las capacitaciones y asesorías a las empresas que demuestren progreso en su proceso de profesionalización e institucionalización.

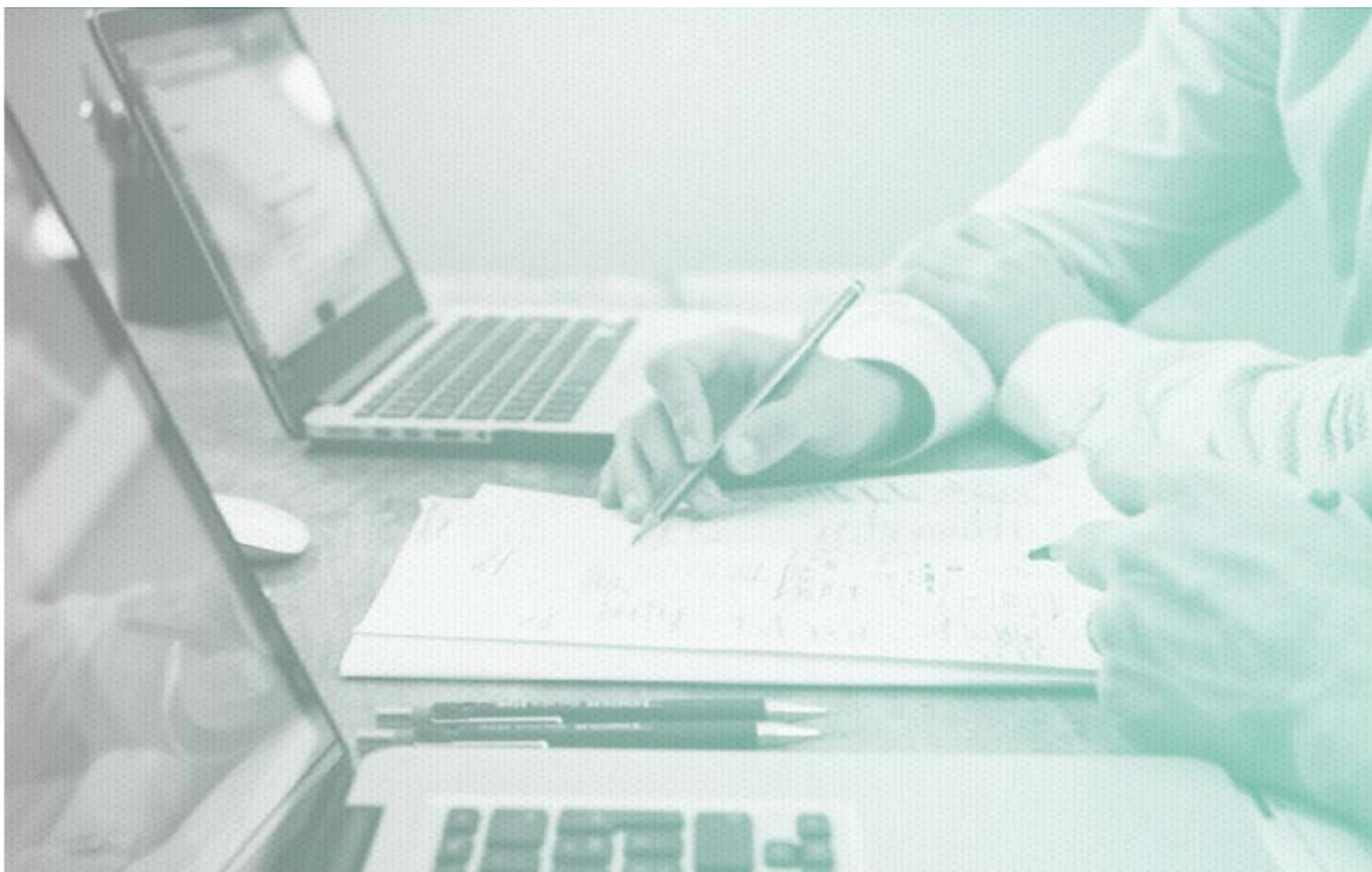
#### Entrevistas

**Un exitoso accionista de una empresa familiar en Nuevo León reflexiona, “hay cuatro pilares (para las empresas familiares), la propiedad, con reglas de transmisión claras; el poder de decisión; el trabajo, ¿quiénes van a trabajar en la empresa?; la promoción de la unidad y el compromiso mediante un protocolo familiar preciso”.**



### **Modificar la ley del ISR para permitir la depreciación acelerada para bienes de activo fijo a las pymes que cuenten con la certificación ISO 9001**

Es posible, además, “empujar” a las pymes para profesionalizarse e institucionalizarse. Richard Thaler y Cass Sunstein definen al “empujón” como una forma de “alterar el comportamiento de las personas de manera predecible sin prohibir ninguna opción o cambiar significativamente sus incentivos económicos”.<sup>69</sup> Empujar a las pymes a certificarse es un paso que las obliga a pasar por un proceso (inicial) de profesionalización. Las agencias certificadoras internacionales pueden ser de utilidad para lograr que las pymes adopten mejores prácticas. La ISO 9001 es la certificación que se otorga a empresas que demuestren contar con sistemas de gestión de calidad en sus procesos. ISO 9001 es una certificación transversal para cualquier tipo que si bien no garantiza la adopción de mejores prácticas, representa un primer paso hacia una mejor gestión de la empresa. El Gobierno podría premiar a las pymes que adopten esta u otras certificaciones equivalentes con beneficios fiscales como la depreciación acelerada de bienes del activo fijo.



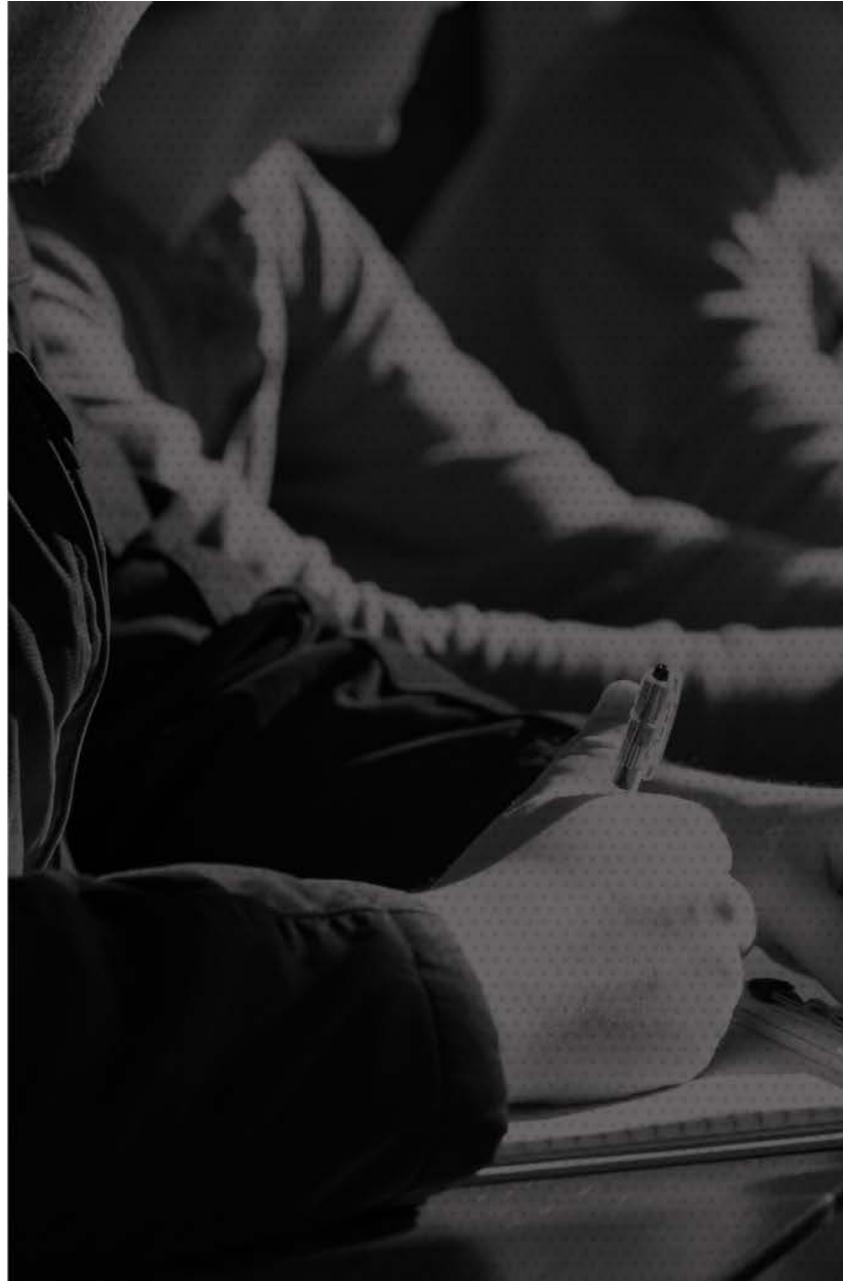
<sup>69</sup> Richard H. Thaler y Cass R. Sunstein, *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness* (Nueva York: Penguin Books, 2008).

### Utilizar el Padrón de Desarrolladoras de Capacidades Empresariales para impulsar la transformación digital de pymes

Esta es potencialmente la aportación central que puede hacer la Unidad de Desarrollo Productivo para el crecimiento de las pymes en el país. La revolución digital puede consolidarse como el catalizador de la competitividad de las pymes. Una cantidad importante de las recomendaciones de política pública que propone este estudio no serían posibles sin el surgimiento de las herramientas digitales, desde el pago de cuotas patronales directamente por el patrón en internet, el transporte mediante agentes de carga virtuales, hasta el financiamiento de pymes con *fintechs*. Éstas ofrecen salidas a costos asequibles a algunos de los principales retos de las pymes como son menores costos de cumplimiento regulatorio, menor exposición a la extorsión y acceso a alternativas de financiamiento que no ofrecen los canales tradicionales.

La simplificación administrativa y regulatoria, como en alguna medida representa el Padrón de la Ley de Confianza recientemente promulgada, requiere como condición indispensable herramientas para dar seguimiento y, en su caso, hacer solicitudes de información a las empresas. Una política pública necesaria en el entorno mexicano es precisamente la de fomento a las tecnologías de la información mediante la transformación digital de pymes.

El Padrón podría convertirse en un vehículo de política pública para esto, si se prioriza las capacitaciones y asesorías en materia de transformación digital, desde cuestiones relativamente sencillas como cursos de informática y páginas web básicas, hasta operaciones con *blockchain*. Para esto, no



obstante, se requiere reenfocar los programas del Padrón con cursos impartidos por los centros de capacitación, pero diseñados y supervisados por la Secretaría de Economía, que tengan como objetivos facilitar la transformación digital mediante dos estrategias básicas: socializar los beneficios de la transformación digital y las opciones disponibles a precios competitivos.

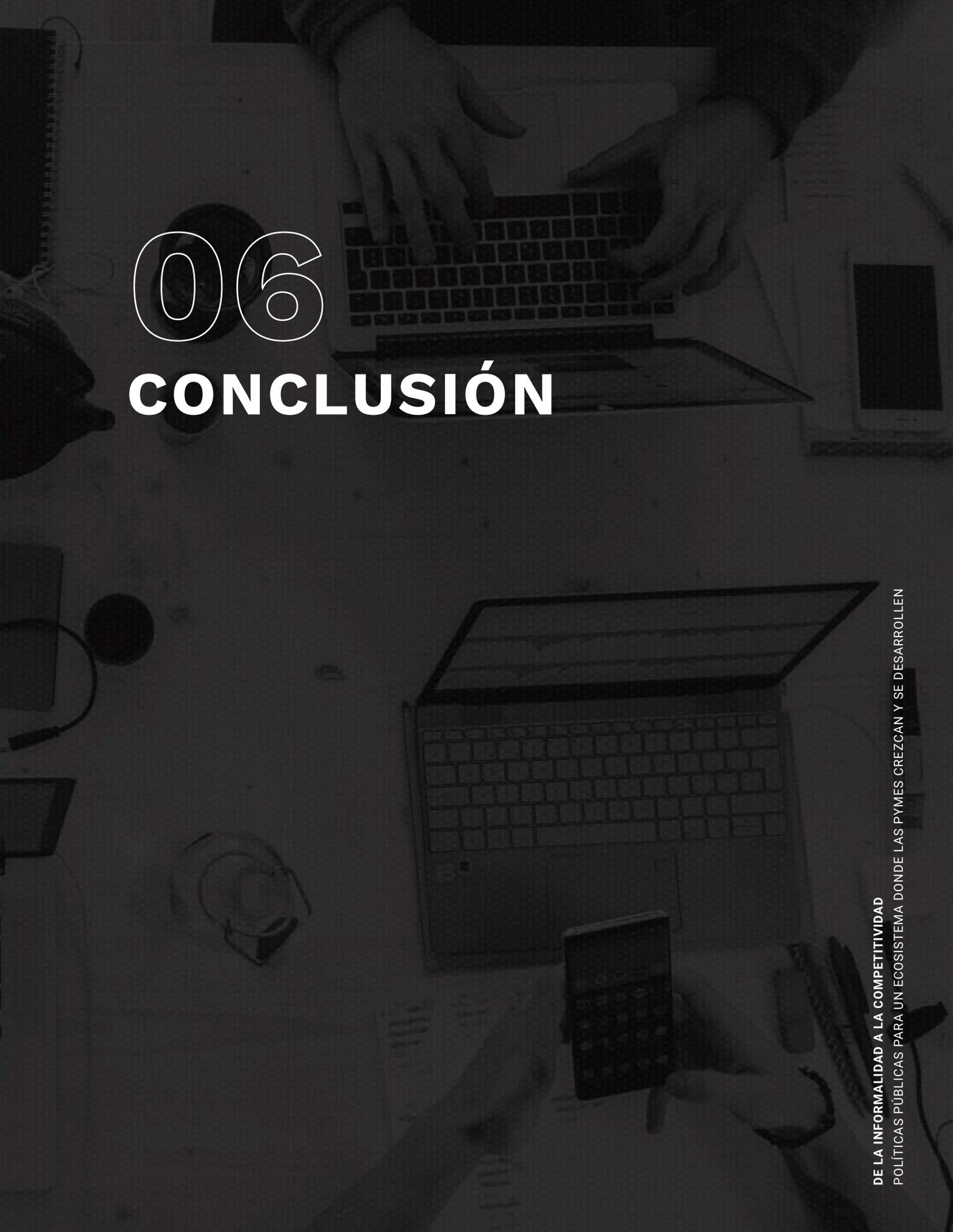
### Entrevistas

**Un pequeño empresario de la industria de tecnologías de la información reflexiona, “los principales retos para que mis clientes empiecen su transformación digital son el miedo a lo desconocido y las barreras de costo. La estrategia es ofrecerles un producto sencillo en primer lugar y de ahí ir agregando cosas”.**



DE LA INFORMALIDAD A LA COMPETITIVIDAD  
POLÍTICAS PÚBLICAS PARA UN ECOSISTEMA DONDE LAS PYMES CREZCAN Y SE DESARROLLEN

# 06



06

# CONCLUSIÓN

# 06

## CONCLUSIÓN

---

El tránsito de pymes de bajo valor agregado que no se diferencian de su competencia a pymes de alto valor agregado diferenciadas a partir de la innovación solo se logrará si se promueven políticas públicas encaminadas hacia este objetivo. En el fondo esta premisa no es muy distinta a la de la economista Deirdre McCloskey, quien en su trilogía *The Bourgeois Era* sostiene que el mundo moderno nace a partir de la creación de un ecosistema donde se revalúa el emprendedurismo, la dignidad del emprendedor, así como el libre intercambio de ideas, y esto acaba forjando instituciones que protegen un ambiente propicio para la innovación, el crecimiento y el desarrollo primero en los Países Bajos en el siglo XVI, luego de la Inglaterra del siglo XVII, seguido del resto del mundo.<sup>70</sup> México debe optar por el desarrollo, y adoptar políticas públicas que promuevan el crecimiento de una clase media vibrante. De entrada, el sector público no debe ser una fuente de desprestigio de emprendedores y empresarios; la dignificación de la labor empresarial empieza porque la sociedad vea a quien toma riesgos empresariales con admiración y no con sospecha. Sin pymes productivas y competitivas esto no será posible.

Una lista exhaustiva de todas las barreras que enfrenta el sector rebasa los alcances de este documento, el cual, no obstante, identifica una serie de obstáculos cruciales para la creación y desarrollo de pymes más competitivas, más innovadoras y de mayor valor agregado para la economía de este país.

<sup>70</sup> Deirdre N. McCloskey, *Bourgeois equality: How ideas not capital or institutions, enriched the world* (Chicago: University of Chicago Press, 2016).

Las pymes en México padecen de una regulación asfixiante en los tres niveles de gobierno que incrementa el costo de operar en la formalidad, de la falta de Estado de derecho que permite la extorsión prevalente y de poco acceso a las opciones de financiamiento para su sector.

No existe una “bala de plata” que solucione esta encrucijada, se requieren políticas que aborden la problemática desde sus múltiples ángulos. Este estudio ofrece una ruta crítica con propuestas de política pública asequibles en términos económicos y viables en términos políticos que, de la mano con un aprovechamiento cabal de las herramientas tecnológicas existentes, pretende fomentar un ecosistema propicio para que las pymes mexicanas puedan detonar su productividad y competitividad.

El entorno actual, con la expectativa de una lenta recuperación económica de la pandemia del COVID-19 y el reto de aprovechar la implementación del T-MEC, es propicio para explorar ideas y propuestas que promuevan la competitividad de las pymes y contribuyan al crecimiento económico del país.

**DE LA INFORMALIDAD A LA COMPETITIVIDAD**  
POLÍTICAS PÚBLICAS PARA UN ECOSISTEMA DONDE LAS PYMES CREZCAN Y SE DESARROLLEN

# 07



07

# IMCO PROPONE

# 07

## IMCO PROPONE

---

### *Propuestas para bajar el costo de la formalidad*

- Incrementar el umbral de ingresos anuales para las Sociedades de Acciones Simplificadas
- Reducir la periodicidad de declaraciones fiscales de mensual a bimestral para empresas con ingresos por debajo de un umbral determinado
- Expandir los beneficios del RIF a actividades de mayor valor agregado y personas morales
- Modificar la legislación fiscal de los estados para reducir el ISN y compensar estos ingresos con el predial, la tenencia e impuestos a emisiones contaminantes
- Eliminar el ISR para los asalariados formales de menores ingresos
- Modificar las disposiciones en materia de talleres familiares de la Ley Federal del Trabajo que exceptúan de obligaciones laborales en la contratación de familiares
- Sustituir el esquema de la Participación de los Trabajadores en las Utilidades (PTU) por bonos de productividad
- Establecer esquemas especiales de seguridad social para pymes durante sus primeros años en la formalidad

### ***Propuestas para reducir el costo de la extorsión***

- Fortalecer las finanzas municipales mediante una reforma al impuesto predial
- Utilizar tecnologías como agentes de carga virtuales, plataformas digitales de distribución y criptomonedas para reducir los costos de transacción y permitir a las pymes mover mercancías a nuevos mercados
- Utilizar las asociaciones y cámaras empresariales locales para hacer un frente común contra la extorsión
- Promover la “clusterización” de pymes
- Tener la posibilidad de votar por no tener sindicato para pymes con menos de 200 trabajadores

### ***Propuestas para aumentar el acceso a financiamiento***

- Establecer sistemas de pagos puntuales a las pymes
- Promover campañas sobre alternativas de financiamiento
- Generar un programa gubernamental que dé calificaciones de riesgo a las pymes

### ***Propuestas para promover la profesionalización e institucionalización de pymes***

- Facilitar el acceso a cursos y asesorías en el Padrón de Desarrolladoras de Capacidades Empresariales para pymes que adopten mejores prácticas administrativas y organizacionales
- Modificar la ley del ISR para permitir la depreciación acelerada para bienes de activo fijo a las pymes que cuenten con la certificación ISO 9001
- Utilizar el Padrón de Desarrolladoras de Capacidades Empresariales para impulsar la transformación digital de pymes

**DE LA INFORMALIDAD A LA COMPETITIVIDAD**  
POLÍTICAS PÚBLICAS PARA UN ECOSISTEMA DONDE LAS PYMES CREZCAN Y SE DESARROLLEN



08

# BIBLIOGRAFÍA

# 08

## BIBLIOGRAFÍA

- 
- Asociación Mexicana de Capital Privado (Amexcap). *Mexican VC Opportunity*. Ciudad de México: Amexcap, 2020.  
<https://amexcap.com/2020/08/12/mexican-vc-opportunity/>
- Ayyagari, Meghana, Asli Demirgüç-Kunt y Vojislav Maksimovic. "How important are financing constraints? The role of finance in the business environment". *The World Bank Economic Review* 22, no. 3 (2008): 483-516.  
<https://doi.org/10.1093/wber/lhn018>
- Banco Mundial. "Doing Business 2020. Datos".  
[https://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/mexico#DB\\_tax](https://espanol.doingbusiness.org/es/data/exploreconomies/mexico#DB_tax)  
 (Consultado el 10/11/2020).
- . "Enterprise Surveys". <https://www.enterprisesurveys.org/en/data> (Consultado el 08/11/2020).
- . "Small and medium enterprises (SMEs) finance".  
<https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance#:~:text=However%2C%20access%20to%20finance%20is,emerging%20markets%20and%20developing%20countries>  
 (Consultado el 06/11/2020).
- Cámara de Diputados. "Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones del Código Fiscal de la Federación".  
[http://www.diputados.gob.mx/sedia/biblio/prog\\_leg/103\\_DOF\\_09dic13.pdf](http://www.diputados.gob.mx/sedia/biblio/prog_leg/103_DOF_09dic13.pdf)
- . "Ley General de Sociedades Mercantiles" (Última reforma publicada en el Diario Oficial de la Federación el 14 de junio de 2018).  
[http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/144\\_140618.pdf](http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/144_140618.pdf)
- Centre for Economic Performance y McKinsey & Company. *Management practices and productivity: Why they matter*. Londres: Centre for Economic Performance, 2007.
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV). "Portafolio de Información".  
<https://www.cnbv.gob.mx/Paginas/PortafolioDeInformacion.aspx> (Consultado el 09/11/2020).

De la Calle, Luis. *La economía de la extorsión: El lastre que despoja a México*. Editorial Debate, 2020.

- . “Por el bien de todos, primero el predial. Debilidad de finanzas públicas y una propuesta de reforma tributaria”. *Revista de Economía Mexicana*, no. 5 (2020): 129-160.  
<http://www.economia.unam.mx/assets/pdfs/econmex/05/04LuisdeCalle.pdf>

Diario Oficial de la Federación (DOF). “Acuerdo por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas” (30 de junio de 2009).  
[http://dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009](http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5096849&fecha=30/06/2009)

Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF). *Mejorar la distribución del ingreso vinculando la PTU al desempeño*. México: IMEF, 2020.  
[https://imef.org.mx/descargas/2020/octubre/boletin\\_tecnico\\_IMEF\\_2020\\_PTU\\_Seguridad\\_Social.pdf](https://imef.org.mx/descargas/2020/octubre/boletin_tecnico_IMEF_2020_PTU_Seguridad_Social.pdf)

Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO). *Diagnóstico IMCO: Hablemos de ingresos en los estados. Reporte de ingresos subnacional*. Ciudad de México: IMCO, 2020.  
[https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2020/02/20200213\\_HABLEMOS\\_DE\\_INGRESOS\\_Documento-3.pdf](https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2020/02/20200213_HABLEMOS_DE_INGRESOS_Documento-3.pdf)

- . *Hacia un nuevo esquema de ISR*. Ciudad de México: IMCO, 2017.  
<https://imco.org.mx/hacia-nuevo-esquema-isr/>

- . *Índice de Competitividad Internacional 2015. La corrupción en México: Transamos y no avanzamos*. Ciudad de México: IMCO, 2015  
<http://imco.org.mx/indices/la-corrupcion-en-mexico/>

- . *Pequeños pasos para transformar al sistema de salud*. Ciudad de México: IMCO, 2018.  
<https://imco.org.mx/wp-content/uploads/2018/05/IMCO-pequen%CC%83os-pasos.pdf>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi). *Censos Económicos 2014. Micro, pequeña, mediana y gran empresa: estratificación de los establecimientos*. México: Inegi, 2015.  
[http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos//prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva\\_estruc/702825077952.pdf](http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos//prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825077952.pdf)

- . *Censos Económicos 2014. Personal ocupado subcontratado en las unidades económicas. Outsourcing*. México: Inegi, 2016.  
[http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva\\_estruc/702825083458.pdf](http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825083458.pdf)

- “Censos Económicos 2019”. <https://www.inegi.org.mx/programas/ce/2019/> (Consultado el 19/10/2020).
  - *Censos Económicos 2019. Metodología*. México: Inegi, 2020.  
[http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva\\_estruc/702825196530.pdf](http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825196530.pdf)
  - “El Inegi presenta los resultados de la segunda edición del ECOVID-IE y del estudio sobre la demografía de los negocios 2020”. Comunicado de prensa núm. 617/20. 2020.  
[https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ECOVID-IE\\_DEMOGNEG.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/saladeprensa/boletines/2020/OtrTemEcon/ECOVID-IE_DEMOGNEG.pdf)
  - “Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Enaproce) 2018”.  
<https://www.inegi.org.mx/programas/enaproce/2018/> (Consultado el 26/10/2020).
  - “Encuesta sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas (ECOVID-IE) 2020”. <https://www.inegi.org.mx/programas/ecovidie/2020/> (Consultado el 03/11/2020).
  - “Esperanza de vida de los negocios en México”.  
<https://www.inegi.org.mx/temas/evnm/#Tabulados> (Consultado el 19/11/2020)."
  - *Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte, México SCIAN 2018*. México: Inegi, 2018.  
[http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva\\_estruc/702825099695.pdf](http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/Productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825099695.pdf)
- Instituto Nacional del Emprendedor (Inadem). *Informe de rendición de cuentas de conclusión de la administración 2012-2018*. Ciudad de México: Inadem, 2018.  
<https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2018/12/Informe-Rendici%C3%B3n-de-Cuentas-2013-2018-Firmado.pdf>
- International Finance Corporation (IFC). “Enterprise Finance Gap Database”.  
<https://www.smefinanceforum.org/data-sites/ifc-enterprise-finance-gap-0> (Consultado el 08/11/2020).
- Levy, Santiago. *Esfuerzos mal recompensados: La elusiva búsqueda de la prosperidad en México*. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, 2018.  
<http://dx.doi.org/10.18235/0001189>
- McCloskey N., Deirdre. *Bourgeois equality: How ideas not capital or institutions, enriched the world*. Chicago: University of Chicago Press, 2016.

- Milanovic, Branko. *Capitalism, alone: The future of the system that rules the world*. Cambridge: Harvard University Press, 2019.
- Molano, Manuel e Iván Rivas. "Nacen, se reproducen y mueren, pero ¿se asocian? ¿crecen? ¿evolucionan? Las pymes en México". En *Índice de Competitividad Estatal 2016. Un puente entre dos Méxicos*, 60-69. Ciudad de México: IMCO, 2016.  
<https://imco.org.mx/indices/un-puente-entre-dos-mexicos/capitulos/un-puente-entre-dos-mexicos/capitulo-4-nacen-se-reproducen-y-mueren-pero-se-asocian-crecen-evolucionan-las-pymes-en-mexico>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). *Entrepreneurship at a Glance 2018 Highlights*. París: OECD Publishing, 2018.  
<https://www.oecd.org/sdd/business-stats/EAG-2018-Highlights.pdf>
- . *G20/OECD High-level principles on SME financing*. París: OECD Publishing, 2015.  
<https://www.oecd.org/finance/G20-OECD-High-Level-Principles-on-SME-Financing.pdf>
- . *Mexico Policy Brief: Economy. Raising productivity in small traditional enterprises*. París: OECD Publishing, 2017.  
<https://www.oecd.org/policy-briefs/mexico-raising-productivity-in-small-traditional-enterprises.pdf>
- . *SME and Entrepreneurship Outlook 2019*. París: OECD Publishing, 2019.  
[https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/oecd-sme-and-entrepreneurship-outlook-2019\\_34907e9c-en](https://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/oecd-sme-and-entrepreneurship-outlook-2019_34907e9c-en)
- Secretaría de Economía (SE). "Padrón de Desarrolladoras de Capacidades Empresariales - PADCE". <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/desarrollo-productivo-padce> (Consultado el 12/11/2020).
- Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). "Informes sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública. Tercer trimestre de 2020".  
[https://www.finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/es/Finanzas\\_Publicas/Informes\\_al\\_Congreso\\_de\\_la\\_Union](https://www.finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/es/Finanzas_Publicas/Informes_al_Congreso_de_la_Union) (Consultado del 10/11/2020).
- Servicio de Administración Tributaria (SAT). "Conoce el Régimen de Incorporación Fiscal".  
<https://www.sat.gob.mx/consulta/55107/conoce-el-regimen-de-incorporacion-fiscal> (Consultado el 03/11/2020).
- Thaler, Richard H. y Cass R. Sunstein. *Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness*. Nueva York: Penguin Books, 2008.



**DE LA INFORMALIDAD A LA COMPETITIVIDAD**  

---

**POLÍTICAS PÚBLICAS PARA UN ECOSISTEMA**  
**DONDE LAS PYMES CREZCAN Y SE DESARROLLEN**

