



ISSN: 1886-8452

Vol.7. Número 18, Junio 2015

<http://www.eumed.net/rev/tecsistecat1/index.htm>

## “EVALUACION DE LA POLITICA PUBLICA APLICADA PARA MEJORAR LA ADMINISTRACION Y ORGANIZACIÓN DE LOS MICRONEGOCIOS MEXICANOS”

**Genaro Sánchez Barajas.**

Facultad de Economía de la UNAM.

[gebara@economia.unam.mx](mailto:gebara@economia.unam.mx)

**RESUMEN:** El *análisis* de la forma como se *organizan* y sobre todo como se *administran* los micronegocios para operar, así como de los efectos que estas dos actividades han provocado en su competitividad dentro de cada uno de los cinco sectores estudiados por INEGI: Manufacturero, comercio, servicios, transporte y construcción (ENAMIN, 2012), *pone de relieve* que no se organizan ni administran adecuadamente y en consecuencia, dada su importancia en la generación del empleo en México, *sugiere* que *es vital* revisar la política pública instrumentada para mejorar su operación con el fin de que efectivamente produzcan mejores ingresos a sus dueños, empleos bien remunerados y permanentes, así como para que engendren empresarios competitivos que puedan migrar a las otras escalas de producción y de servicios pero sobre todo, para que en el ámbito de la producción y de las transacciones eslabonen eficazmente su aportación de bienes intermedios a la producción de bienes finales que elaboran y distribuyen el resto de las empresas en las cadenas productivas, comerciales y de distribución en el país. En efecto como se demostrará a continuación, la forma como se organizan y administran revela que no ha

sido eficaz el apoyo institucional en vigor y por ende, que es urgente elaborar para este estrato empresarial una nueva política pública cuya implementación supere sus debilidades en este campo con el fin de consoliden o aumenten sus fortalezas, es decir, que la nueva política pública mejore su productividad y rentabilidad; como dice Porter: su competitividad. (1990).

**Abstract:** The *analysis* made up of the organization and administration of the Mexican micro businesses, classified by INEGI (ENAMIN,2012) in five sectors, show up that the public policy implemented to improve their operation, did not provoke the expected results government visualized for them in the short and long run , i.e. actually these firms do not work orthodoxically. In my opinion, *that situation arises* a great concern because on the one hand, due to their importance in generating permanent and well paid employment, in creating successful entrepreneurs for the rest of the firms, whose action construct effective and competitive links between intermediate goods produced by them as inputs for the final goods in the productive, service and commercial chains and, on the other hand, because it seems that there is a waste of government 's money attempting to improve their competitiveness, such that it is urgent to review their organization and administration in order to suggest other public policies for them whose programs may really increase their productivity and profitability; as Porter says: their competitiveness ( 1990).

**Palabras clave:** Organización, Administración, Micronegocios, Operación, Sectores en que operan, Política Pública de Competencia Regulada.

**Key words:** Organization, administration, microbusinesses, operation, sectors in which they operate, public policies and regulated competence.

**JEL Classification System: 638.- Government Policy and Regulations**

## **REFERENCIAS BASICAS**

Estas se derivan de reflexiones que he hecho como las siguientes:

1.- ¿Por qué no crece la economía nacional significativamente si cada año se asigna una mayor cantidad de recursos a cada una de las partidas presupuestarias de las actividades prioritarias y estratégicas?

2.- ¿ Por qué no crece significativamente la economía mexicana si existe un gran acervo de conocimientos sobre cómo dinamizarla, al igual que una gran experiencia nacional e internacional?

3.- En este contexto cabe preguntarse, ¿ Realmente si opera el multiplicador de la inversión pública y las economías externas que teóricamente suele producir la instrumentación de los grandes proyectos de inversión como son los de infraestructura productiva, social y física?

4.- dado que hay aceptación general de que las innovaciones son la piedra de toque para impulsar el desarrollo nacional, regional y empresarial, ¿ Por qué no impulsar más el individualismo productivo que los niveles de empleo?

4.- ¿ Para el diseño de políticas públicas se toman en cuenta los problemas de los empresarios mexicanos?

5.- En cada año fiscal más que incrementar el gasto público, ¿ No sería más conveniente efficientar la organización y administración pública para la mejor asignación del mismo ?

6.- La pregunta anterior también es válida para explicar la organización y administración de las micro empresas y micro negocios?

Las respuestas a estas preguntas requieren de un análisis minucioso de la forma cómo operan el gobierno y las empresas, cuyos resultados darán la pauta para ratificar o rectificar la política pública de organización y administración macro y micro económica del gobierno. En este contexto es que a continuación inicia dicho análisis para cuyo efecto primero defino lo que entiendo por organizar y administrar una empresa, con el fin de que sirvan de referencia para enseguida contrastarla con la forma en que operan las micro empresas y micro negocios.

Descripción de la organización ortodoxa que debe tener una empresa productora o de servicios.

- Ortodoxamente, en una empresa la organización consiste en diseñar funciones que deben ejecutar cada uno de los miembros dentro de la misma. La organización tiene como referente los objetivos que se pretenden alcanzar, para cuya consecución se utiliza la planeación, donde una de las actividades a realizar es el diseño de la organización y métodos de trabajo que se deben de utilizar para aprovechar con eficacia los factores de la producción que intervienen en los procesos de fabricación, en los de comercialización y de

servicios . Así pues, la planeación se convierte en el hilo conductor de las actividades que deben llevarse a cabo, así como de la forma como se van a conseguir, dónde y cuándo se efectuarán.

Luego, si el empresario o emprendedor es capaz de responder al qué , quién, dónde, cuándo y cómo deben hacerse las cosas para lograr los objetivos, entonces en la planeación indicará la manera de “prever el futuro” y no tanto el de estar en manos de ese futuro, en virtud de que al tener visualizados los escenarios en que hay que actuar y cómo hacerlo, se reduce la incertidumbre dado que la planeación señala la mejor coordinación de los esfuerzos con un objetivo preciso, minimizando así el trabajo no productivo elevando los índices de productividad y rentabilidad de la empresa.

La idea de “prever el futuro” se materializa cuando la planeación hace posible que se conozcan con antelación los problemas que puedan surgir en la etapa operativa y como se deben afrontar para minimizar su impacto, del mismo modo, al fijar estándares de control con los que poder medir el resultado de las distintas actividades, proporciona una visión de conjunto muy valiosa para los administradores.

Lo normal es que la planeación se elaboré para cada uno de los módulos o departamentos de la empresa ( producción, finanzas, personal, contabilidad, mercadotecnia, etc.) que aun siendo diferentes, con ella se explique cómo se complementan entre sí a pesar de que estén dirigidos a lograr objetivos diferentes. En este contexto es que a continuación se aborda **la organización** que debe tener una unidad de producción o de servicios.

Así, si se establece la analogía entre el cuerpo humano y la organización empresarial se puede afirmar que la estructura de la organización corresponde a los diferentes órganos de la empresa y, que como tales, a veces habrá funciones parecidas entre ellos pero nunca serán iguales.

Para conseguir que la cooperación entre las personas que forman la empresa sea óptima y trabajen de manera coordinada como equipo hay que diseñar la función que cada miembro de la organización debe de realizar ( Wikipedia, 2014).

Las funciones o tareas que cada uno debe de realizar deben de estar bien definidas para que se puedan consignar de la mejor manera posible y así lograr los objetivos esperados.

Pero, ¿qué es necesario para el diseño de la organización de una empresa?

Se toman como referencia básica criterios de eficacia que deben alcanzarse en cada módulo mediante la asignación de funciones específicas a cada uno de sus integrantes. Posteriormente se agrupan estas funciones con un enfoque integral de la empresa.

Enseguida se asigna a cada departamento o módulo un responsable y se le concede autoridad para supervisar el trabajo que realiza ese departamento y el trabajo de cada persona.

La última fase es establecer medidas de coordinación horizontal y vertical de los grupos que formen la estructura para lograr los más altos niveles de eficiencia que difícilmente se podrían lograr si los departamentos creados funcionaran sin coordinación dado que es la coordinación, la que hace que la cooperación entre las personas sea eficiente.

Derivado de lo anterior cabe preguntarse, ¿Los micronegocios están organizados ortodoxamente para operar eficazmente en México?

Para contestar esta pregunta realicé una investigación documental procurando encontrar los datos que puedan describir correctamente las funciones que tienen los miembros de un micronegocio en México. Lamentablemente no se encontró más que la información que a continuación se presenta, misma que en forma indirecta pretende dar respuesta a la pregunta anterior.

### **Perfil de su organización**

El Cuadro 1 muestra que existían 9,192,490 micronegocios en 2012 de los cuales 5,945,271 eran administrados solo por el dueño, es decir, 64.7% y 2,018,396, 21.95% contaban con un trabajador. De lo anterior se infiere que el 86.6% no contaban con un número grande de trabajadores a quien asignarles funciones dentro de la empresa, de manera que estos empresarios prácticamente eran todólogos, desempeñaban todas las funciones de organización, con la reducción de su competitividad que tendrían sí trabajaran en equipo.

<b>Cuadro 1. Tamaño del micronegocio de acuerdo al número de trabajadores actualmente</b>						
<b>Número de Trabajadores</b>	<b>Nacional</b>			<b>Porcentaje</b>		
	<b>TOTAL</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
<b>TOTAL</b>	<b>9,192,490</b>	<b>4,439,169</b>	<b>4,753,321</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Solo el dueño	5,945,271	2,587,393	3,357,878	64.68	58.29	70.64
1 Trabajador y el dueño	2,018,398	1,084,832	933,566	21.96	24.44	19.64
2 Trabajadores y el dueño	690,363	400,507	289,856	7.51	9.02	6.1
3 Trabajadores y el dueño	270,940	169,449	101,491	2.95	3.82	2.14
4 Trabajadores y el dueño	136,473	90,903	45,570	1.48	2.05	0.96
5 Trabajadores y el dueño	53,992	41,188	12,804	0.59	0.93	0.27
De 6 a 10 trabajadores y el dueño	74,696	63,250	11,446	0.81	1.42	0.24
De 11 a 15 Trabajadores y el dueño	2,357	1,647	710	0.03	0.04	0.01

**Fuente: INEGI, ENAMIN 2012**

Ello en parte es explicable porque era reducida su escala de producción y/o de servicios. Como lo indica el Cuadro 2: sólo el 32.6% contaba con un local para trabajar, así, la mayoría operada sin dicho punto de venta.

<b>Cuadro 2. Disponibilidad de local</b>							
<b>Disponibilidad de Local</b>		<b>Nacional</b>			<b>Porcentaje</b>		
		<b>TOTAL</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>9,192,490</b>	<b>4,439,169</b>	<b>4,753,321</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Con local</b>	<b>Total</b>	<b>2,997,779</b>	<b>1,553,768</b>	<b>1,444,011</b>	<b>32.61</b>	<b>35</b>	<b>30.38</b>
<b>Sin local</b>	En el domicilio de los clientes	1,581,190	973,618	607,572	25.52	33.74	18.36
	En su domicilio	2,472,194	727,937	1,744,257	39.91	25.23	52.71
	En otro lugar	2,141,327	1,183,846	957,481	34.57	41.03	28.93
	<b>Total</b>	<b>6,194,711</b>	<b>2,885,401</b>	<b>3,309,310</b>	<b>67.39</b>	<b>65</b>	<b>69.62</b>

**Fuente: INEGI, ENAMIN 2012**

En ese sentido conviene agregar que la mayoría de ellos, 64.6%, realizaban sus operaciones comerciales sin procedimiento contable alguno. El Cuadro 3 también muestra que el 14.7 % sí llevaba contabilidad formal, por lo que cabría preguntarse que si tenían un empleado como lo señala el *Cuadro 1*, *¿Este empleado, que función desempeñaba?*

<b>Cuadro 3. Registros contables</b>							
<b>Registros Contables</b>		<b>Nacional</b>			<b>Porcentaje</b>		
		<b>TOTAL</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>9,192,490</b>	<b>4,439,169</b>	<b>4,753,321</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Forma de registro contable</b>	Contabilidad formal	1,351,490	910,610	440,880	14.7	20.51	9.28
	Apuntes personales	1,657,916	731,637	926,279	18.04	16.48	19.49
	Caja registradora	201,016	99,709	101,307	2.19	2.25	2.13
	Sin contabilidad	5,940,270	2,683,038	3,257,232	64.62	60.44	68.53
	No contestó	41,798	14,175	27,623	0.45	0.32	0.58

**Fuente: INEGI, ENAMIN 2012**

Esta irregularidad también se explica por el hecho de que la mayoría de ellos obtuvo ingresos por la venta de mercancías adquiridas para su reventa y por prestación de servicios (incluye materiales). *Todo parece indicar que en esas condiciones no se requiere de registros contables, ergo, de mucha formalidad para operar, es decir, por ejemplo, no es necesario contar con un organigrama ni con un manual de organización y métodos y, por supuesto no es necesario manifestar cuantitativamente los movimientos de la “empresa” . Ver Cuadro 4.*

**Cuadro 4. Ingresos del negocio**

Ingresos		Nacional			Porcentaje		
		TOTAL	Hombres	Mujeres	TOTAL	Hombres	Mujeres
Ingresos mensuales por tipo de fuente (Miles de pesos)	TOTAL	112,612,915	82,840,782	29,772,132	100	100	100
	Ventas de productos elaborados	16,266,141	12,711,384	3,554,757	14.44	15.34	11.94
	Por servicios de maquila	278,847	148,562	130,285	0.25	0.18	0.44
	Por prestación de servicios (incluye materiales)	42,098,110	32,332,414	9,765,696	37.38	39.03	32.8
	Venta de mercancías adquiridas para su reventa	53,608,857	37,400,525	16,208,332	47.6	45.15	54.44
	Otros ingresos	360,960	247,898	113,062	0.32	0.3	0.38

Fuente: INEGI, ENAMIN 2012.

### Perfil de su operación administrativa

Referencias: la palabra administración. Viene del latín **ad**, que significa hacía, dirección, tendencia, así como de **ministrar** que se refiere a subordinación, obediencia, tal que en español significa “Ciencia social o tecnología social, en parte, y técnica encargada de la planificación, organización, dirección y control, de todos los recursos de una unidad u organización económica, con el fin de obtener el máximo beneficio posible de ellos, que puede ser de diferente índole.” (Wikipedia, 2014).

Intuyo que este significado está dado para cualquier tamaño de empresa y por consiguiente que puede servir de guía para preguntarnos si en el caso de México, como lo hicimos en la sección anterior sobre la organización, ¿La administración de los micronegocios se realiza conforme a la ortodoxia arriba descrita?, si es así, ¿entonces a qué se debe que la mayoría

no proporciona beneficios sustantivos a sus dueños para satisfacer sus mínimos de bienestar?. Como en el caso anterior, en gran parte la respuesta la dan los *datos* de la “Encuesta Nacional de Micronegocios”, ENAMIN 2012 realizada por INEGI en ese año, mismos que describen su perfil administrativo y características relevantes como las siguientes:

**Importancia:** Los micronegocios son unidades económicas que se organizan y administran para producir y servicios para la economía, con ello generan empleo, utilizan la capacidad de la planta productiva y acumulación de capital para la reinversión que hacen los dueños de los negocios que los poseen. INEGI enc millones (Enamin,2012: Cuadro 5) registrados en cinco sectores de actividad económica de la siguiente mane empresas manufactureras, 3.7 millones eran comercios, 0.6 millones estaban en la industria de la construcción de servicios y 0.3 millones se desempeñaban como transportistas. En consecuencia 7.1 millones de sus dueño servicios (comerciantes, servicios y transportistas) y sólo 2.1 millones eran unidades productivas (Manufactu constructores.)

**Cuadro 5.  
Micronegocios  
por sector  
económico**

INDICADOR	Nacional			Porcentaje		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres
<b>1. Características de los micronegocios</b>						
<b>1.1 Micronegocios por tipo de dueño</b>	<b>9,192,490</b>	<b>4,439,169</b>	<b>4,753,321</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Empleadores	1,425,397	1,022,484	402,913	15.51	23.03	8.48
Trabajador por su cuenta	7,767,093	3,416,685	4,350,408	84.49	76.97	91.52
<b>1.2 Sector de actividad económica</b>	<b>9,192,490</b>	<b>4,439,169</b>	<b>4,753,321</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Manufacturas	1,442,449	640,385	802,064	15.69	14.43	16.87
Comercio	3,738,607	1,267,351	2,471,256	40.67	28.55	51.99
Construcción	572,130	566,728	5,402	6.22	12.77	0.11
Servicios	3,115,463	1,647,730	1,467,733	33.89	37.12	30.88
Transportes	323,841	316,975	6,866	3.52	7.14	0.14

**Fuente. INEGI, ENAMIN, Indicadores Estratégicos, 2012**

**Categoría de los dueños:** Se observa en este Cuadro 5 que 1.4 millones eran empleadores y 7.8 trabajaban por su cuenta. Esta enorme diferencia a nivel nacional entre ellos también fue notoria en los cinco sectores en estudio.

**Disponibilidad de local:** La mayoría de ellos, 6.2 millones, no contaban con local para realizar su trabajo y por ende 3.0 si disponían de locales. Cuadro 2. Es este último caso, ya

fuera de manera independiente (2.7 millones ) o formando parte de un conjunto de locales ( 0.3 millones).

De las personas que no contaban con un local, 2.5 millones trabajaban en su domicilio; 1.6 millones en el domicilio de sus clientes y el complemento, 2.1 millones, en otro lugar (INEGI, ibídem Cuadro 2).

El análisis anterior revela que alrededor de un tercio dispone de un establecimiento para planear, organizar y administrar los “módulos de su empresa” : almacén, ventas, departamento de personal, de producción, etc. , en tanto que los dos tercios restantes realizaban sus actividades empresariales de manera inadecuada, sin planeación de ninguna índole, y sin mayor estrategia mercadológica que su improvisación diaria en los mercados donde vendían sus mercancías y servicios: Las calles, lugares o puntos de venta ya conocidos, entregas periódicas programadas y/o esporádicas, etc.

Tamaño de los micronegocios de acuerdo con su número de trabajadores: Relacionado su número con el de la disponibilidad de local está el tamaño que tenían estas unidades económicas registradas durante la encuesta , es decir, al observarse que casi 6.0 millones ( INEGI, ibídem Cuadro 1) están constituidas sólo por el dueño, y que le siguen en importancia (2.0 millones) los que tienen 1 trabajador, se detecta por una parte, que alrededor de 8.0 millones de los 9.2 millones son la principal fuente de empleo y, por la otra, que no disponen de una estructura formal física ni administrativa para trabajar competitivamente en los mercados que actúan.

Lo anterior dificulta la instrumentación institucional de una política pública que optimice sus esfuerzos de venta e incremente sus ingresos derivados de su capacidad emprendedora sectorial y regionalmente; en otras palabras su pulverización en unidades económicas individuales que operan la mayoría ( 8.0 millones) en actividades que no generan valor agregado, impide o limita por ejemplo la opción digamos de organizarlos en clusters, así como su preparación para producir con economías de escala o de aglomeración.

#### Antigüedad

No obstante estas limitaciones que inciden seriamente en su operación productiva y rentable, INEGI proporcionó un dato interesante que conviene aprovechar y se refiere a su *antigüedad*. Sucede que de los casi 9.2 millones de micronegocios existentes en 2012, un poco más de 8.2 millones informaron que su antigüedad va de 1 hasta más de 20 años

(88.9%), dado que 0.5 de ellos no especificaron este dato; o sea que poco menos de 1.0 millón (10:6%) tienen menos de 1 año de antigüedad en el mercado. Esto último refuta la versión que circula contantemente de que la mayoría muere durante los primeros años de su incursión en el mercado. En forma detallada su antigüedad es la siguiente:

<b>Cuadro 6. Antigüedad de los micronegocios.</b>			
		<b>Número de empresas</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Antigüedad en años</b>	Menos de un año	970,888	10.6
	De 1 a 2 años	1,379,778	15
	De 3 a 5 años	1,624,911	17.7
	De 6 a 10 años	1,728,076	18.8
	De 11 a 15 años	1,054,939	11.4
	De 16 a 20 años	846,871	9.2
	Más de 20 años	1,544,966	16.8
	No especificado	42,061	0.5
	<b>TOTAL</b>	<b>9,192,490</b>	<b>100</b>

**Fuente: Elaboración propia con datos del Cuadro 4.1 de Indicadores Estratégicos ENAMIN, 2012 de INEGI.**

La longevidad de estas empresas es una fortaleza que compensa las debilidades antes mencionadas; estos datos contradicen la afirmación de Najjar (2011) de que estos negocios tienen una alta mortandad; el reto es que el gobierno sepa aprovechar la permanencia de estas empresas en el mercado para hacerlas competitivas con una política adecuada al perfil que estamos describiendo de ellas. Así, ¿Cuál debe ser la política institucional para fomentarlas? Para contestar esta pregunta antes conviene seguir tipificándolas con la siguiente información:

*Forma de registro contable:* De los 9.2 millones de micronegocios 1.4 millones llevaban una contabilidad formal; 1.7 millones trabajaban con apuntes personales; sólo 0.2 millones tenían caja registradora y, un poco menos de dos tercios (6.0 millones) no llevaban contabilidad alguna, Cuadro 3. Estos datos como los de longevidad dan la pauta sobre qué debe hacerse para hacerlas exitosas en los mercados, pero sobre todo en el corto plazo demuestran que no ha dado resultado la política pública instrumentada para su incorporación al régimen formal, i.e., todo parece indicar que los beneficios que ofrece el

Estado mexicano no son atractivos para que abandonen la informalidad en que operan actualmente.

Tipo de asociación: Este indicador revela que aquí no campea la idea del asocianismo empresarial o unión de esfuerzos para hacer productivas y rentables estas empresas, dado que por ejemplo en el Cuadro 5 se indica que 1.4 millones del total de 9.2 millones la mayoría trabajan solos, y está en consonancia con los indicadores de categorías del dueño, de la disponibilidad de local y tipo de empresas de acuerdo con el número de trabajadores, tal que en conjunto proporcionan la idea de que pocos suelen asociarse, generalmente trabajan solos.

Registro ante otras autoridades: En este contexto, podemos decir que se ratifica con esta información el hecho de que estos empresarios prefieren trabajar solos, dado que 6.4 millones de ellos dijeron no estar registrados ante ninguna autoridad ( Cuadro 4.1 de indicadores Estratégicos de ENAMIN 2012,. , ibídem), por lo que conviene indagar a qué se debe esta situación que poco ayuda a la recaudación fiscal, al control ecológico-sanitario y al desarrollo empresarial permanente. La evaluación que se haga ayudará incluir en la política pública adecuada los estímulos necesarios para persuadirlos de que existen otras formas de organizar y administrar que les pueden generar beneficios inmediatos y mediatos.

Valor de los activos fijos: Creo que este indicador explica en mucho la debilidad de estas empresas para participar en los mercados con ventajas competitivas y comparativas, puesto que su inversión al ser reducida les impide acceder a innovaciones tecnológicas de punta y limpias, salvo en contadas excepciones, puesto que por lo general participan con procesos productivos artesanales en lugar de beneficiarse de los métodos, técnicas y conocimientos frontera.

La fortaleza de este indicador determina su aportación a la capacidad de la planta productiva nacional, coadyuva a la independencia económica del país y permite cuantifiicar su contribución al desarrollo regional y sectorial, en virtud de que es uno de los principales elementos para inducir en ellos el crecimiento y desarrollo endógenos, ya que por ejemplo las empresas productivas con el uso de procesos de fabricación

adecuados pueden dinamizarlos al consumir materias primas, insumos y mano de obra locales en condiciones de sustentabilidad permanentes. Las de servicios, pueden proporcionar empresarios y mano de obra calificada para estadios de desarrollo económico superiores, que no son excluyentes con el desarrollo regional y sectorial descrito.

Lamentablemente su información es la más escueta, intuyo que INEGI tuvo serios problemas para captar la poca información que conocemos en ENAMIN 2012. Por su importancia a continuación se presenta en el siguiente cuadro 7, en que INEGI no indica la unidad de medida utilizada.

<b>Cuadro 7: Valor de los activos fijos (promedio)<sup>1/</sup> por tipo de agente económico y sector de actividad.</b>						
<b>CONCEPTO</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Manufacturas</b>	<b>Comercio</b>	<b>Construcción</b>	<b>Servicios</b>	<b>Transporte</b>
<b>Valor de los activos fijos</b>	<b>65</b>	72	54	50	63	159
<b>Empleador</b>	<b>167</b>	217	206	88	143	310
<b>Trabajador por su cuenta</b>	<b>39</b>	25	33	24	41	132

**Fuente: Elaboración propia con datos del Cuadro 4.1 de Indicadores Estratégicos de ENAMIN 2012, INEGI.**

<sup>1/</sup> Solo incluye micronegocios que reportaron el valor total de su negocio.

Como se mencionó, esta información es insuficiente, confusa y da la impresión de que es incongruente. No da elementos para formular programas operativos para mejorar la operación productiva y rentable de los micronegocios.

Condición de maquila<sup>2/</sup>: Esta información es mucho más escasa y sin embargo, la poca que proporcionó INEGI da ánimos para abundar sobre su importancia teórica, diciendo que el servicio a las maquiladoras está relacionado con la capacidad de planta que tiene este estrato empresarial, es decir, tiene relación con los activos fijos de estas empresas.

Así, como lo indica INEGI en el Cuadro 4.1 de Indicadores Estratégicos, a grosso modo, 1 de cada 9 unidades de producción manufacturera (1.4 millones de empresas) proporciona este servicio y así coadyuva con los otros estratos empresariales. Los otros sectores de los micronegocios no registran datos y es un enigma su participación en la industria maquiladora.

<sup>2/</sup>Solo incluye manufacturas

Características de los puntos de venta: El referente de este análisis lo proporciona la descripción que antes se hizo sobre la disponibilidad de *locales* que tienen estos agentes económicos, ya sea para vender sus bienes y/o servicios. Allí se destacó que el hecho de que la mayoría (6.2 millones) no dispone de ellos; también, que quienes sí cuentan con ellos, son 3.0 millones y que de ellos 2.7 millones, son personas independientes y por consiguiente que sólo 0.3 millones están en conjuntos (plazas comerciales) de locales.

Con este referente ahora profundizaremos en este concepto porque es vital como instrumento de mercadotecnia usando la información contenida en el Cuadro 4.2 de Indicadores Estratégicos de ENAMIN, 2012) y abordando la “posición del dueño”, es decir, indicando si es empleador o trabajador por su cuenta.

Así, iniciaremos el tema con las personas que cuentan con local: de los independientes, 0.7 millones eran empleadores y el resto, 2.0 millones, trabajaban por su cuenta en puestos fijos y semifijos; luego entonces de 0.3 millones que estaban instalados en conjuntos comerciales, la mayoría trabajaban por su cuenta y sólo una minoría, 0.073 millones, eran empleadores. De lo anterior se infiere que estos agentes económicos ejercen en su mayoría en espacios abiertos, sin localización geográfica fija, ¿Son ambulantes, tianguistas, etc.?

Las respuestas en parte se hallan en la información siguiente, relativa a las personas que operan un micronegocio sin local. Al respecto, 6.2 millones de ellos trabajaban de la siguiente manera: 8.1% lo hacían en vehículos con o sin motor; 15.1% tenían puestos fijos o semifijos; 8.7% eran ambulantes de casa en casa; 25.5 % visitaban los domicilios de los clientes; 39.9% actuaban en su domicilio particular y el restante 2.6%, en otro lugar.

Finalmente cabe señalar que de los 6.2 millones de este tipo de micronegocios, el 9.4% eran empleadores y por ende, el 90.6% trabajaban por su cuenta, destacando entre estos los que visitaban el domicilio de sus clientes, los que ejercían en su domicilio particular y quienes tenían puestos fijos y semifijos.

Motivo principal para iniciar la actividad o negocio: El 6.4% lo tiene por tradición familiar; 25.6% lo tiene para complementar el ingreso familiar; 21.9% para obtener un mayor ingreso; 11.7% como única manera de obtener un ingreso; 1.7% por la flexibilidad en el horario; 4.9% porque no había oportunidad de empleo; 4.4% debido a que halló una

buena oportunidad de ingreso y 23.1% por otras razones. Al respecto, es reconfortante observar que la mayoría de estos empresarios tienen sus negocios por razones distintas a las de supervivencia; en otras palabras, corre el mito que un microempresario tiene este negocio porque “no había otra opción”, si ella es cierta, le corresponde solo el 16.6% (11.7% + 4.9), mientras que el 83.4% lo hace por motivos “progresistas” y no de carencia o inexistencia de oportunidades para progresar. Luego para estos últimos institucionalmente se les debería de apoyar con suficientes estímulos financieros, técnicos u de otra índole para que incrementaran sus escalas de producción y ventas por conveniencia y no por necesidad. En sí, el denominador común para todos es que se les debe apoyar con cursos de desarrollo empresarial (análisis de mercado, desarrollo de marcas, publicidad, localización de proveedores, información sobre innovaciones tecnológicas, capacitación suya y de su personal, etc).

Financiamiento inicial: En lo que atañe al uso de recursos ajenos para crear su propio negocio, la encuesta muestra que el 85.7% si lo necesitó y que el 16.3% no. Quienes más necesitaron financiamiento inicial para emprender su negocio fueron las personas que trabajan por su cuenta (70.2%), y las que actúan como empleadores (13.5%), tal que el 12.3% fueron personas que no solicitaron financiamiento. Lo anterior revela que el crédito es fundamental para iniciar un negocio en México.

Estos resultados se complementan con los que más adelante describiremos y que se refieren a los problemas que actualmente tienen estos agentes económicos, quienes opinan que el crédito no es un problema importante cuando la empresa ya está en operación.

Fuentes de financiamiento inicial: Al respecto, es interesante mencionar que de los 7.7 millones de micronegocios que dijeron acudir al financiamiento para iniciar su propio negocio, contra la creencia general de que sus principales fuentes son los proveedores y los programas de gobierno, *sucede que no es así, al menos para este estrato empresarial,* como lo demuestran los siguientes datos:

<b>Cuadro 8: Principal fuente de financiamiento inicial</b>		
<b>Fuente</b>	<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>
		Programas de gobierno

	Banca de desarrollo	0.2%
	Banca comercial	3.2%
	Préstamos de amigos o parientes	17.1%
	Liquidación del empleo anterior	4.5%
	Ahorros personales	59.3%
	Crédito de proveedores	2.2%
	Otra fuente	13.0%

**Fuente:** Cálculos propios con datos del Cuadro 4.2 de Indicadores Estratégicos. ENAMIN 2012, INEGI.

En este contexto, *esta información pone de manifiesto que el apoyo oficial que incluye la banca de desarrollo, como los proveedores, no constituyen la fuente principal de financiamiento de este segmento empresarial, sino que son los familiares, los amigos y los ahorros personales la base del capital ajeno que se utiliza para crear un micronegocio en el país.*

*Micronegocios rentables:* El Cuadro 4.6 de Indicadores Estratégicos de ENAMIN 2012, indica que de los 9.2 millones que fueron encuestados ese año, 2.3 fueron identificados como rentables entendiéndose por esto último la administración que producía beneficios para sus dueños, Su perfil era el siguiente: el 63.9 eran trabajadores que actuaban por su cuenta y el 36.1 restante eran personas que actuaban como empleadores. El 53.8% no tenían local y su complemento, 46.2% si lo tenían para realizar sus ventas. Los negocios más exitosos tenían una antigüedad mayor a 20 años, (20.2%); le seguían los que tenían de 5 a 10 años, (19.9%) y los de 3 a 5 años, 17.3%. Aquellos que tenían menos de un año de operación tan sólo representaban el 5.2%, situación que revela que son pocos micronegocios son rentables en el corto plazo. En lo que se refiere al tipo de asociación o unión de esfuerzos y/o experiencias, se observa en el Cuadro 4.6 que el 92.1% actuaban individualmente, es decir, no tenían alianzas con otros empresarios.

*Principales problemas de estas empresas:*

Considero que ellos junto con la forma en que opera la administración de estas empresas, constituyen la referencia básica para determinar la política pública que les permita ser competitivas; en particular, *dado el énfasis puesto por la actual administración federal en*

el crédito, es conveniente corroborar si efectivamente su insuficiencia es el principal obstáculo para el desarrollo empresarial y por consiguiente, el fundamento para la elaboración de la política pública que haga de este segmento empresarial la bujía del desarrollo económico. Así, el análisis de su problemática revela lo siguiente:

Como puede observarse en el Cuadro 9, en opinión de empresarios de los micronegocios, el crédito no es uno de los principales problemas que les aquejan. Así, ¿Tiene sentido que los bancos comerciales y de desarrollo, al igual que las agencias gubernamentales gasten cantidades enormes en publicidad promoviéndolo? Yo considero que no, sobre todo si además tomamos en cuenta que en general el 28.29% de los empresarios indicó que no tiene problemas y, que el 8.69% de ellos cuestionan la política de contención de la inflación al mencionar que el aumento de los precios constituye uno de sus principales problemas.

<b>Cuadro9. Opinión de los empresarios sobre sus principales problemas en 2012</b>						
<b>INDICADOR</b>						
<b>Principal problemática presentada</b>	<b>Nacional</b>			<b>Porcentaje</b>		
	<b>TOTAL</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Hombres</b>	<b>Mujeres</b>
<b>TOTAL</b>	<b>9,192,490</b>	<b>4,439,169</b>	<b>4,753,321</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Bajaron las ventas	2,248,828	1,021,179	1,227,649	24.46	23	25.83
Falta de crédito o financiamiento	253,352	123,256	130,096	2.76	2.78	2.74
Aumento de los precios en insumos y/o mercancías	799,172	375,929	423,243	8.69	8.47	8.9
El negocio es menos rentable	133,267	61,627	71,640	1.45	1.39	1.51
Competencia excesiva	1,601,699	904,555	697,144	17.42	20.38	14.67
Problemas con los clientes	345,400	122,172	223,228	3.76	2.75	4.7
Otros	1,210,141	729,594	480,547	13.16	16.44	10.11
<b>Sin problemas</b>	<b>2,600,631</b>	<b>1,100,857</b>	<b>1,499,774</b>	<b>28.29</b>	<b>24.8</b>	<b>31.55</b>

Fuente: Datos de ENAMIN de 2012, Indicadores Estratégicos, Punto 4.4.

**Resumen:** El análisis de la forma como se organizan y administran los micronegocios, es decir, la forma como trabajan, pone de relieve que estas no han sido adecuadas y por consiguiente que no han producido los beneficios que inicialmente se dijo generan cuando se opera correctamente. La forma en que se manejan muestra que no ha funcionado la política institucional en vigor y por ende, que es urgente elaborar para ellos una nueva política pública que elimine sus debilidades ( trabajar aisladamente, no disponer de local para vender, desconocimiento de técnicas para analizar los mercados, etc.) y consolide sus fortalezas ( su longevidad, capacidad para crear empleos, flexibilidad para adaptarse fácilmente a los cambios económicos, etc) , que tenga como objetivo la solución de sus principales problemas detectados. Al respecto, como referencia considero que en general *todo indica que históricamente* el Estado mexicano ha pretendido resolver los problemas *operacionales* de las empresas, en particular la de los micronegocios y que ni por asomo prevé solucionar sus principales problemas *estructurales que se describen en el Cuadro 9.*

**¿Pero cuáles son los problemas estructurales y cuáles los operacionales de estas empresas?**

Los *estructurales* se derivaron de la política de contención salarial implementada con el fin de reducir la inflación, así como de la prioridad que para el crecimiento económico se le dio a la producción para el mercado externo por medio de las grandes empresas, de la venta de las empresas paraestatales que generaron desempleo dado que no se resarcó o compensó con el aumento de la capacidad del aparato productivo para absorber el personal desocupado como tampoco para absorber plenamente la fuerza de trabajo que se incorpora anualmente al mercado de trabajo. En conclusión, institucionalmente, prácticamente desde 1983 las MYPES/micronegocios se enfrentan a los dos problemas estructurales antes descritos ( Cuadro 9) emanados del modelo económico en vigor, ellos son: **1.** Operan en condiciones de *oferta excesiva* por que el desempleo orilló a los nuevos “emprendedores” a actuar como empresarios marginados en la economía informal *sin más preparación que su instinto por sobrevivir*, quienes diariamente además de enfrentar la competencia interna, también lo hacen de la externa que opera en mejores condiciones en el mercado desde 1983 ( OECD, 1991) en que “se les empezó a preparar” para desafiar competitivamente a los bienes y servicios provenientes del mercado mundializado.” **2.** A distribuir y comercializar

sus productos manufacturados en un mercado con una demanda debilitada, constituida por clientes con escaso poder adquisitivo ( no debe pues sorprender que en la actualidad exista la exigencia por la revisión para incrementar el salario mínimo), porque no fueron incorporadas a las cadenas de valor de las grandes empresas sino que se les abandonó dejando que se enfrentaran a ellas con menores ventajas para competir exitosamente por la preferencia de los consumidores, así como por la contención salarial bajo el pretexto de reducir el aumento de la inflación, al igual que por la incapacidad del Estado para generar empleos para los nuevos trabajadores que aporta el bono demográfico y, desde hace varios años, tanto por el cambio climático y por la inestabilidad que provoca el combate a la inseguridad en todo México; estos últimos problemas posiblemente están contenidos concretamente en el rubro “Otros” del Cuadro 9 .

Los problemas *operacionales* son los que institucionalmente se han tratado de solucionar con políticas públicas de apoyo inicial a las PYMES/micronegocios, a partir de 1990, ( Sánchez, 2012) . Dichas soluciones oficiales se han plasmado en programas específicos como son los que divulga la Secretaría de Economía, SE, Nacional Financiera, NAFIN, el Banco de Comercio Exterior, BANCOMEXT, FONAES, la banca comercial, etc. Dentro de ellos destacan la promoción del crédito, la formación de empresarios y la capacitación del personal directivo, de los obreros y de sus auxiliares, quienes teóricamente al usar los créditos ello les permitirán resolver sus problemas de capital de trabajo, de renovación de sus maquinarias y equipos y les permitirán acceder a innovaciones tecnológicas que les permitan aumentar su productividad y rentabilidad, además de que supuestamente les facilitan el combate de la contaminación ambiental, al igual que comprar tecnologías de punta y limpias para mejorar los procesos de fabricación y así aumentar el uso de la capacidad de planta instalada, abatir costos e incrementar las ganancias de las MYPES, al igual que su capitalización y expansión subsecuentes, etc. Los resultados de estos programas están a la vista cuando se informa que muchos millones de mexicanos trabajan en el comercio informal, que el desempleo no cesa sustancialmente, etc. . De ello se desprende que el gasto público no se optimiza en estos programas de apoyo empresarial, tal que resulta cuestionable la reforma fiscal realizada para recaudar más e incrementar el gasto en estas empresas ( Mendoza, 2010).

Al respecto, debo comentar que estoy consciente de que estos programas son muy convenientes y que efectivamente son necesarios porque al aumentar la productividad y rentabilidad de las empresas las hacen más competitivas; sin embargo, su eficacia sólo aumentará en una etapa posterior a la solución de los problemas estructurales que mencionan los empresarios. ¿Acaso tiene sentido contratar un crédito, capacitar al personal, introducir innovaciones tecnológicas para aumentar la capacidad de la planta productiva y su productividad si la empresa no cuenta con una demanda suficiente en el mercado? (Sánchez, 2013).

### **PROPUESTA PARA MEJORAR LA ADMINISTRACION Y RESOLVER LOS PROBLEMAS ESTRUCTURALES DE LOS MICRONEGOCIOS.**

Es importante mencionar que esta propuesta se fundamenta en los resultados aquí descritos con la actual política de fomento en su apoyo y en estudios previos realizados durante muchos años sobre la evolución que han tenido las empresas, dentro de las cuales he demostrado que las grandes empresas han sido las principales beneficiarias del apoyo institucional (Sánchez, 2009 ). Así pues, ahora el análisis se refiere a los micronegocios bajo la premisa de que sin empresarios no hay crecimiento económico y a la luz de las reformas estructurales promovidas por la actual administración. Estos empresarios son 9.2 millones (ENAMIN,2012) y comprenden a las microempresas que en 2009 representaban el 95.2% del total de empresas registradas en los Censos Económicos ( INEGI, 2009). Considero que por los resultados generados por la política pública antes descrita en su apoyo, ésta debe revisarse con el fin de que la incidencia del gasto público realmente detone el potencial que emana de su número en favor del bienestar de la sociedad y del crecimiento de la economía, si se les organiza y administra institucionalmente bien.

Así, en una posición realista sé que no es fácil elaborar una política pública ad-hoc única y acorde con sus requerimientos, dado que son muchos y muy diferentes los giros económicos en que actúan, así como la experiencia, educación, cultura, etc. de los empresarios; agréguese que no todos los sectores cuentan con la misma información suficiente y que existe una gama de estrategias mediante las cuales suelen acceder al consumidor de su producto o usuario de sus servicios; ello pues *hace difícil formular una teoría sobre la competitividad de este estrato empresarial*, en consecuencia no se pueden sugerir con precisión los lineamientos a seguir y menos la instrumentación específicos de

una política pública que tome como eje rector a la persona ( la mayoría trabajan solos y en las condiciones altamente limitativas antes descritas) para encauzarla hacia el éxito, es decir, para que estos empresarios logren con su gestión o dirección un beneficio sustantivo y permanente; **sin embargo**, dado su número, 9.2 millones y por ende el potencial que representa su buena organización y administración para generar el círculo virtuoso en la economía ( empleo, mayor demanda, empresarios competitivos, mayor aprovechamiento de la capacidad de la planta productiva, eslabonamiento exitoso de los cuatro tamaños de empresa, etc.) **pero sobre todo**, por los **acontecimientos recientes, violentos**, de inconformidad derivados de la falta de gobernanza en el ámbito de la seguridad, que amenazan con extenderse más allá de las entidades y actividades económicas en que actualmente el peligro es inminente, hacia otros territorios y sectores económicos clave para la búsqueda del bienestar de la sociedad, pienso que es el momento de reflexionar y evaluar si ya se deben de modificar las recientes “ reformas estructurales” instrumentadas por la actual administración federal. En este contexto, por los resultados cuestionables que muestra ENAMIN citaré la *vigencia* que aún tienen de las palabras de Milton Freadman ( 1982) quien dijo que los problemas de los mexicanos eran de administración ya que los hechos demostraban que si nos dieran a administrar las arenas del desierto del Sahara, las mismas que nos acabaríamos. Como referencia para la presunta modificación de la política pública en vigor, *en particular para la relacionada con la solución de los problemas estructurales de estos empresarios*, a continuación sugiero lo siguiente:

**Papel de Estado mexicano:** Para dar solución a los problemas estructurales el Estado debe perfeccionar ( puesto que ya existe) el *régimen de competencia regulada* en el espacio, los sectores económicos y el tiempo, (Sánchez 2012) ,con las siguientes acciones:

1. El Estado por medio del Ejecutivo Federal formulará la normatividad necesaria para administrar eficazmente la operación espacial, temporal y sectorialmente de los micronegocios.
2. Al contar con ordenamientos, conjuntamente con las agrupaciones de empresarios elaborará los programas de *organización y administración* adecuados para apoyar y supervisar a las empresas.
3. Así, el Estado en coordinación con las organizaciones empresariales monitorearán de manera permanente el mercado para conocer las necesidades y

preferencias de los consumidores, mismas que constituirán la base para actualizar la política, la normatividad y sus programas correspondientes de *fomento selectivo* entre las empresas, que en turno, de acuerdo con la demanda detectada, quizás nuevamente serían organizadas para competir rentable y abiertamente con un horario y en un espacio preestablecidos. En esta forma sin aumentarlo, se optimizará el modesto *gasto público* promoviendo selectivamente y no de manera indiscriminada como sucede en la actualidad, ergo, apoyar sólo las actividades económicas prioritarias y estratégicas para el desarrollo económico, así como aquellas de interés prioritario para la salud de la población. Ello no excluye la libertad de que las empresas operen en las actividades económicas que estimen conveniente, estén o no apoyadas institucionalmente.

4. Con esta programación espacial, temporal y sectorial, se garantizará que las empresas tengan clientes y que la competencia sea menor entre ellos. En otras palabras, se resuelven los principales problemas estructurales de los empresarios.
5. La suficiencia presupuestaria para instrumentar la organización y administración institucional ahora si hará posible, que se aprovechen mejor los programas en vigor, tales como la asociación entre los micronegocios para mejorar su desempeño empresarial; la formación de recursos humanos técnicos y directivos; prácticas de abasto y suministro de materias primas oportunas; asistencia técnica; su asociación en alianzas estratégicas comerciales, financieras y tecnológicas; los crediticios, etc., *.En la actualidad al no atacar de raíz los principales problemas de las empresas se producen pequeños resultados que inciden en el modesto crecimiento de la economía. En este sentido por ejemplo con la creación del Instituto Nacional del Emprendedor han proliferado las unidades económicas,* que al operar en un ambiente de competencia salvaje, aún no acaban de asentarse cuando desaparecen, por el desequilibrio entre sus gastos y los ingresos que perciben (CONCANACO, 2006).
6. El Estado mexicano con las representaciones de empresarios deben de redoblar esfuerzos por organizar a estos micronegocios en grupos de trabajo con el fin

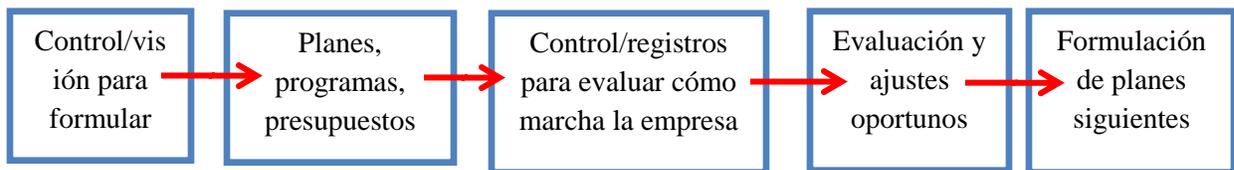
de abatir costos de mantenimiento, de adquisición de materias primas, equipo y maquinaria de producción, de asesorías y servicios contables y financieros, de exploración de mercados, etc. e intentar producir con economías de escala y de aglomeración. Esta sugerencia la viene haciendo Krugman *et al* ( 1979 y 2001) desde hace tiempo, en particular cuando se pretende incursionar exitosamente en el mercado internacional

**Papel de los micronegocios:** Con base en la información de los puntos 1,2 y 3 anteriores que proporcione el mercado, estas escalas de producción deben elaborar:

1. Sus planes de negocios en los que se describa, por el lado de la demanda, la magnitud del mercado de consumo de los productos que estén pidiendo los consumidores, su perfil socio-económico y ubicación como ingreso, sexo, edad, los modelos del proceso de sus decisiones de compra y de consumo, lugares y tipo de establecimientos en que acostumbran hacer sus compras, sus procesos y periodicidad de compras, criterios para seleccionar sus “tiendas”, los costos de desplazamiento y de tiempo que ello implica, el tipo de bienes, precios y marcas que acostumbran adquirir diaria y periódicamente, etc.
2. Por el lado de la oferta, usar criterios de localización estratégica apropiada de su empresa para: a).- satisfacer la demanda previamente identificada; b).- proveerse de materias primas, mano de obra, insumos, maquinaria y equipo, considerando dimensionar el tamaño de su planta productiva en función de la demanda en el corto y largo plazo, así como para su operación con procesos de fabricación que augmenten la productividad ya sea con economía de escala o de aglomeración cuando sea factible, además de usar si es posible tecnologías de punta y limpias y que tengan flexibilidad para producir sólo algunas partes ( bienes intermedios) o la totalidad de los productos industriales (bienes finales) , ya sea en un lugar o en diferentes y distantes locaciones.
3. En este sentido es que basados entre otras, dado el tamaño de estas empresas, también deben de elaborar estrategias mercadológicas fundamentadas en las cuatro p's: **precio, producto, plaza y promoción**, es decir, que comprendan la segmentación de mercados nicho o tradicionales, al igual que para la entrega expedita de sus bienes, rutas y acciones de entrega- recepción de los productos que

satisfagan al cliente, tipo de unidades motoras de distribución con equipos instalados de conservación, así como sus ofertas/ descuentos, volúmenes, calidad, garantías, ventas al mayoreo y al menudeo, al contado y a crédito, etc.

4. En este contexto es esencial transmitir y concientizar al personal sobre la filosofía de la calidad total que se obtiene con las sinergias que surgen entre los diferentes módulos de la empresa: compras/proveeduría, producción, finanzas, administración, control de calidad, ventas, etc. Para ello de conformidad con el organigrama y el manual de organización y métodos de la empresa se debe trabajar con un sistema de planeación y control que vincule la alta dirección con los ejecutivos, los empleados, los obreros especializados y el personal de apoyo, cuyo diagrama de flujo podría ser el siguiente:



**Corolario:** Trabajando con método se evita la supuesta mortandad (Najar, 2011) de empresas pequeñas y medianas, puesto que en forma similar a la sugerida es que operan administrativamente las empresas grandes.

#### **¿Qué hacer con los negocios que están constituidos sólo por el dueño?**

1. El gobierno debe constituirse en su patrocinador actuando como garante en sus operaciones comerciales que no sean de alto riesgo.
2. El gobierno debe concientizarlos de que deben asociarse para tener acceso en mejores condiciones a los productos que venden todos los días.
3. Se les debe proporcionar naves o instalaciones comerciales que funjan como “puntos de venta” para así evitar su dispersión, para reducir la obstrucción vial que actualmente provocan y para tener mayor control sobre la contaminación que producen al actuar sin supervisión alguna, entre otros apoyos institucionales.

4. Se les debe capacitar para que actúen exitosamente como emprendedores en los terrenos fiscal, de administración, organización, promoción y ventas de sus productos y servicios que actualmente ofrecen de manera desordenada en el metro, centro de la ciudad, etc.
5. El Estado mexicano debe constituir bolsas de productos para vendérselos a precios más bajos que los que les dan los grandes mayoristas actualmente.
6. El Estado junto con las organizaciones empresariales deben demostrarles las ventajas que les proporciona registrar sus operaciones contablemente, así como enseñarles a administrar su pequeño negocio con el fin de reducir el riesgo en la recuperación de su reducida inversión.
7. Cuando el emprendedor sea un comisionista que no arriesga ningún dinero, el Estado le debe de proporcionar asesorías legales, de control de calidad, de comisiones por comercializar al mayoreo o al menudeo, etc. para que se defienda cuando entre en conflicto de intereses con el dueño de los productos que vende.

## **BIBLIOGRAFIA**

CONCANACO, (2006): “*Pide Concanaco suspender apoyos para la creación de changarros,*” Periódico el Financiero , Economía, p.1, 8 de diciembre.

Friedam, Milton, 1982: *Entrevista de prensa al terminar de dar una conferencia en el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey*, Monterrey, Nuevo León, México.

INEGI, ENAMIN (2012): “*Encuesta Nacional de Micro Negocios*”. Los cuadros 1 al 8.

\_\_\_\_\_, *Censos Económicos*, 2009, Aguascalientes, México.

Krugman, Paul R., ( 1979): “*Increasing returns, monopolistic competition and international trade* ”, Yale University, New Haven USA, Journal of International Economics, Vol. 9, num. 4.

\_\_\_\_\_, Paul R. and Obstfeld, M., ( 2001): “*Economía internacional: Teoría y práctica*”, 5a Edición, Madrid, Editorial Pearson Educación, S.A.

OECD, (1991): *Micro Enterprises and the Institutional Framework in Developing Countries*, Paris, , Christian Morrison , p. 11,

Mendoza, Escamilla Viridiana, (2010): *Inútil una reforma fiscal sin eficiencia en el gasto*, Periódico el Financiero, FINANZAS, 19 de febrero de 2010, pp. 3.

Nájjar, Alberto (2011), *BBC Mundo*, México, Internet.

Porter, Michael, E. 1990, *La ventaja competitiva de las naciones*, Javier Vergara Editor, S.A. San Martín, 969/Buenos Aires, Argentina.

Sánchez, Barajas Genaro, 2009, *Relocalización de las Empresas Industriales de 1998 a 2003*, Revista Eseeconomía, número 21 de enero- marzo de 2009, de la Escuela Superior de Economía del IPN, ISSN 1665-8310,

\_\_\_\_\_ ( 2012): *Atractividad para la inversión de las 32 entidades federativas de México*, Curso impartido en el posgrado de la Universidad de Economía de Praga, República Checa, en noviembre de 2012.

\_\_\_\_\_, ( 2013): *“Análisis y evaluación de la iniciativa de reforma financiera en su capítulo para impulsar el desarrollo económico vía el crédito para el sector empresarial en México”*. Seminario Permanente de Teoría Económica del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, noviembre de 2013.

*w.w.w.Wikipedia*, (2014).