

REPOSITORIO ACADÉMICO DIGITAL INSTITUCIONAL

“FACTORES ENDÓGENOS Y EXÓGENOS QUE INFLUYEN EN LA PERMANENCIA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO: COMPARACIÓN CON LOS PAÍSES BAJOS”

Autor: JOSÉ ISAÍ CARRILLO MALDONADO

**Tesis presentada para obtener el título de:
LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL**

**Nombre del asesor:
L.E. ITZEL DÁVILA VÁZQUEZ**

Este documento está disponible para su consulta en el Repositorio Académico Digital Institucional de la Universidad Vasco de Quiroga, cuyo objetivo es integrar, organizar, almacenar, preservar y difundir en formato digital la producción intelectual resultante de la actividad académica, científica e investigadora de los diferentes campus de la universidad, para beneficio de la comunidad universitaria.

Esta iniciativa está a cargo del Centro de Información y Documentación “Dr. Silvio Zavala” que lleva adelante las tareas de gestión y coordinación para la concreción de los objetivos planteados.

Esta Tesis se publica bajo licencia Creative Commons de tipo “Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada”, se permite su consulta siempre y cuando se mantenga el reconocimiento de sus autores, no se haga uso comercial de las obras derivadas.





ESCUELA DE COMERCIO INTERNACIONAL

**“FACTORES ENDÓGENOS Y EXÓGENOS QUE INFLUYEN EN LA
PERMANENCIA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN
MÉXICO: COMPARACIÓN CON LOS PAÍSES BAJOS”**

TESIS

Para obtener el título de:

LICENCIADO EN COMERCIO INTERNACIONAL

Presenta:

JOSÉ ISAÍ CARRILLO MALDONADO

Asesor:

L.E. ITZEL DÁVILA VÁZQUEZ

No. De acuerdo LCI 100843 CLAVE 16PSU0011T

Agradecimientos

Agradezco infinitamente a mis padres y a mi hermano que fueron los pilares principales para mi desarrollo personal y profesional, además de que me brindaron su apoyo incondicional en cada una de las decisiones que he tomado a lo largo de mi vida, ellos son una de las partes más importantes de mis éxitos hasta el momento.

A mis maestros porque fueron de gran apoyo de aprendizaje y forjaron los conocimientos necesarios para mi desarrollo profesional.

A la Universidad Vasco de Quiroga por acogerme en sus aulas y proporcionarme todo lo que necesité a lo largo de mi carrera, además de procurar mi calidad humana.

Dedicatoria

Dedico de manera especial este trabajo de investigación a mis padres pues ellos fueron el principal cimiento para la construcción de mi vida profesional, sentaron las bases de responsabilidad y de superación, en ellos tengo el espejo en el cual me quiero reflejar pues sus virtudes infinitas y su gran corazón me llevan a admirarlos cada día más.

A mi hermano que me ha acompañado toda mi vida y me ha ofrecido amor y calidez.

Gracias Dios por concederme la mejor familia.

Contenido

Agradecimientos.....	i
Dedicatoria.....	ii
Introducción.....	1
Capítulo I. Fundamentos de la investigación	2
I.i Situación problemática.....	2
II.i.i Problema a investigar	5
I.ii Planteamiento del problema.....	5
I.ii.i Preguntas de investigación.....	5
I.iii Objetivo general.....	6
I.iii.i Hipótesis de la investigación	6
I.iii.ii Matriz de congruencia	6
I.iii.iii Justificación.....	9
I.iii.iv Enfoque.....	10
I.iii.v Alcance	11
I.iii.vi Marco teórico.....	11
Capítulo II. Panorama general de las empresas.....	13
II.i Teoría de la empresa.....	13
II.i.i Clasificación de las empresas	18
II.i.ii Importancia de las MiPyMes.....	25

II.i.iii MiPyMes exportadoras.....	30
II.ii Teoría de la competitividad empresarial internacional.....	38
II.iii Factores endógenos.....	41
II.iii.i Tipos de activos.....	43
II.iii.ii Investigación, desarrollo tecnológico e innovación	46
II.iv Factores exógenos.....	50
II.iv.i Crecimiento económico	51
II.iv.ii Inflación.....	54
II.iv.iii Tasa de interés	56
II.iv.iv Exportaciones e importaciones.....	57
Capítulo III. MiPyMes en los Países Bajos	61
III.i Panorama económico de los Países Bajos	61
III.i.i Panorama de las MiPyMes en los Países Bajos	64
III.ii Factores endógenos	68
III.ii.i Activos Fijos	68
III.ii.ii Investigación, desarrollo tecnológico e innovación	71
III.iii Factores Exógenos.....	75
III.iii.i Crecimiento Económico.....	75
III.iii.ii Inflación	77
III.iii.iii Tasa de interés.....	78

III.iii.iv Exportaciones e importaciones	80
Capítulo IV. MiPyMes en México	84
IV.i Panorama económico de México	84
IV.i.i Panorama de las MiPyMes en México.....	87
IV.ii Factores endógenos	90
IV.ii.i Activos Fijos	90
IV.ii.ii Investigación, desarrollo tecnológico e innovación.....	94
IV.iii Factores Exógenos	99
IV.iii.i Crecimiento Económico.....	99
IV.iii.ii Inflación	101
IV.iii.iii Tasa de interés	103
IV.iii.iv Exportaciones e importaciones	104
Capítulo V. Comparación: MiPyMes en México y en los Países Bajos.....	108
Capítulo VI. Conclusiones y aportaciones personales.....	114
Referencia bibliográfica	vi

Introducción

Esta tesis tiene como objetivo demostrar cuáles son los factores endógenos y exógenos que influyen en la permanencia de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México dado que existe un enorme desconocimiento acerca del tema por parte de la sociedad y de las mismas empresas. Para esta investigación se presentan factores endógenos como el activo fijo representado a través de la Formación Bruta de Capital Fijo, y la variable de Investigación, Desarrollo tecnológico y la Innovación; por otro lado los factores exógenos se considerarán variables como el crecimiento económico, la inflación, la tasa de interés y las exportaciones e importaciones, realizando una comparación con las Micro, Pequeñas y Medianas empresas que se encuentran en los Países Bajos, ya que estas toman en cuenta sus factores internos y externos al realizar proyecciones a futuro del negocio y, por lo tanto, de esta forma podrían generar una expectativa de vida que puede resultar favorable, reduciendo el riesgo de salir a un mercado competitivo.

Capítulo I. Fundamentos de la investigación

I.1 Situación problemática

Actualmente, en México país cuyo eje económico se encuentra sostenido en las Micro, Pequeñas y Medianas empresas fungen como un importante motor en el desarrollo mismo resulta imperativo reconocer que representan en su conjunto el 98 por ciento de las entidades económicas, además de ser la principal fuente de empleo que alcanza un porcentaje de participación del 90 por ciento del personal ocupado; esto debido a que poseen una amplia movilidad que les permite aumentar o disminuir sus procesos técnicos.

Es importante señalar que existen diversos factores que ponen en riesgo su estabilidad y sobrevivencia, entre ellos, se encuentra principalmente la ausencia de un plan estratégico de negocios el que impacta principalmente el crecimiento y permanencia de las mismas entre otros factores que se expondrán en este documento. De acuerdo a datos estadísticos del INEGI, de cada cien empresas, ochenta alcanzan los cinco años de vida y de las que sobreviven su primer lustro, solamente dos logran permanecer operando diez años.

Lo anterior resulta en que solamente dos de cada cien nuevos negocios pueden mantenerse en el mercado más de una década (Bursatil, 2013). Por lo tanto, el valor que representa todo ese patrimonio invertido queda en el camino y refleja una enorme pérdida en la microeconomía del país. En este sentido, las cifras por parte de diferentes instituciones dedicadas a dar seguimiento a las empresas muestran que el 65 por ciento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMes) no alcanzan un periodo de vida mayor al de los 2 años, mientras que el 25 por ciento sobrevive en este periodo, pero con una probabilidad de desarrollo muy baja.

Sin duda, no solo los recursos económicos se ven afectados ya que en el intento de establecer estas operaciones de negocio también se ven perjudicadas las horas de trabajo invertidas por parte del emprendedor o dueño sea el caso, el conocimiento mismo que se puso en práctica, así como planes personales que pudieron verse envueltos en el desarrollo del mismo y por ende los puestos de trabajo que se generaron para luego desaparecer.

Todo esto nos habla de que no sólo se afecta en el aspecto económico, sino que va más allá a la hora de querer iniciar un negocio, ya que implica una desmotivación por experiencias previas.

La toma de decisiones dentro de las Micro y Pequeñas empresas acerca de cómo emplear sus recursos han resultado en una problemática que se acrecienta conforme el negocio va adquiriendo actividad, por esto es necesario llevar a cabo acciones inmediatas para evitar que la empresa caiga, así como observar otras oportunidades que le beneficien en un desarrollo continuo y favorable.

Del total de empresas consideradas para un estudio realizado por la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas 2015 (INEGI, 2016) se identificaron que de los principales problemas que afectan el crecimiento de las empresas en México el 99.08 por ciento de las micro empresas de un total de 903,741 tiene como mayor problemática la falta de crédito, esto se ve reflejado en un escenario donde la mayoría de las empresas que; atendiendo la cultura financiera de nuestro país no cuentan con una planeación financiera y por ende recurren a un mal empleo de sus recursos que conlleva a un estancamiento que prosigue con endeudamiento, por lo tanto, terminan por afectar sus actividades.

También respecto a las empresas consideradas en esta encuesta, 12.6 por ciento imparte capacitación a su personal. De ellas, 73.7 por ciento de las empresas medianas y 55.8 por ciento de las unidades pequeñas, destinan tiempo y recursos para capacitar a sus empleados, en tanto que, de las microempresas, solo 11.5 por ciento realizan estas actividades.

Por otra parte, 43.6 por ciento de las empresas medianas, además de aplicar las medidas de solución ante problemas que se presentan en el proceso de producción, también instrumentan procesos de mejora continua para evitar futuras eventualidades. Estas acciones se realizan en un 30.8 por ciento en las pequeñas empresas y en un 9.8 por ciento en las microempresas.

Durante 2015, el 14.3 por ciento de las empresas declaran conocer al menos uno de los programas de promoción y apoyo del Gobierno Federal. De ese total, el mayor porcentaje conoce la Red de Apoyo al Emprendedor, alcanzando el 61.1 por ciento, seguido por el programa “Crezcamos Juntos” con el 42.6 por ciento, así como otros programas del Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) con el 39.4 por ciento.

Dentro de otros problemas que rodean a las MiPyMes se encuentran barreras que afectan su funcionamiento interno. Además de afectar áreas como la financiera, también se ven perjudicados los recursos humanos tal es caso de que, frente a situaciones complicadas, las empresas recurren a recortar personal lo cual suele ser una de las salidas más inmediatas ante la necesidad de recortar costos, cabe recalcar que eje interno de una empresa son sus colaboradores.

Un detalle no menos relevante que se obtuvo a partir de este reporte de INEGI es que las iniciativas que más oportunidades de generar empleo tienen son aquellas relacionadas

con las tecnologías e innovación. Ventaja que de momento no ha sido bien aprovechada en México, donde los emprendimientos en esta industria representan sólo el 11.8 por ciento del total de las patentes. (Mexico U. , 2014).

II.i.i Problema a investigar

En México como en otros países el eje económico se encuentra entorno a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas que fungen como un importante motor en el desarrollo. Por tanto, resulta imperativo reconocer que representan en su conjunto la mayoría de las entidades económicas, además de ser la principal fuente de empleo. Puesto que en México el modelo económico es neoliberal basado en comercio exterior, el papel de la Micro, Pequeñas y Medianas empresas en este contexto es imprescindible ya que estas entidades generan gran aporte económico en esta actividad. Lo que se tratará en esta investigación es la comparación entre empresas de este tipo en México y Países Bajo, involucrando factores endógenos y exógenos que determinan la permanencia de las entidades en México.

I.ii Planteamiento del problema

I.ii.i Preguntas de investigación

¿Cuáles son los factores endógenos que influyen en la permanencia de las MiPyMes en México en comparación con los Países Bajos?

¿Cuáles son los factores exógenos que influyen en la permanencia de las MiPyMes en México en comparación con los Países Bajos?

¿Qué factores descuidan las MiPyMes en México que se podrían tomar de los Países Bajos?

I.iii Objetivo general

Demostrar e identificar cuáles son los factores endógenos y exógenos que afectan la permanencia de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de México en comparación con otros países como los Países Bajos.

I.iii.i Hipótesis de la investigación

¿Es posible que las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México tengan mayor éxito o fracaso que en los Países Bajos por su falta de conocimiento y por la falta de consideración tanto de sus factores endógenos como exógenos, así como el desconocimiento de las diferentes herramientas que les permiten un buen funcionamiento?

Variable dependiente: Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

Variable independiente: Factores endógenos (Tipos de activos, Investigación, desarrollo tecnológico e innovación) y factores exógenos (Crecimiento económico, Inflación, Tasa de interés y Exportaciones e importaciones).

I.iii.ii Matriz de congruencia

Este elemento es añadido con la finalidad de exponer la estructura de la tesis.

Matriz de congruencia general

Titulo	Problema	Objetivos	Preguntas de investigación	Hipótesis
<p>“Factores endógenos y exógenos que influyen en la permanencia de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México: comparación con los Países Bajos”</p>	<p>En México como en otros países el eje económico se encuentra entorno a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas que fungen como un importante motor en el desarrollo. Por tanto, resulta imperativo reconocer que representan en su conjunto la mayoría de las entidades económicas, además de ser la principal fuente de empleo. Puesto que en México el modelo económico es neoliberal basado en comercio exterior, el papel de la MiPyMe en este contexto es imprescindible ya que estas entidades generan gran aporte económico en esta actividad. Lo que se tratará en esta investigación es la comparación entre empresas de este tipo en México y Países Bajos. Involucrando factores endógenos y exógenos.</p>	<p>1.- Definir los factores endógenos que influyen en la permanencia de las MiPyMes.</p>	<p>¿Cuáles son los factores endógenos que influyen en la permanencia de las MiPyMes en México en comparación con los Países Bajos?</p>	<p>¿Es posible que las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México tengan mayor éxito o fracaso que en los Países Bajos por su falta de conocimiento y por la falta de consideración tanto de sus factores endógenos como exógenos, así como el desconocimiento de las diferentes herramientas que les permiten un buen funcionamiento?</p>
		<p>2.-Definir los factores exógenos que influyen en la permanencia de las MiPyMes.</p>	<p>¿Cuáles son los factores exógenos que influyen en la permanencia de las MiPyMes en México en comparación con los Países Bajos?</p>	
		<p>3.- Identificar los factores endógenos y exógenos que pueden ser implementados del modelo de empresa de los Países Bajos en Mexico.</p>	<p>¿Que factores descuidan las MiPyMes en México que se podrían tomar de los Países Bajos?</p>	

Fuente: Elaboración propia

Matriz de congruencia particular

Método de investigación a utilizar	Operacionalización		
	Variables:	Dimensión (subtemas)	Indicadores
Cualitativo, descriptivo	Dependientes		
	1. Micro, Pequeñas y Medianas empresas	Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas son entidades independientes, con alta predominancia en el mercado de comercio, quedando excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal.	1.- MiPyMes mexicanas: Secretaría de Economía/INEGI 2.- MiPyMes neerlandesas: Central Bureau of Statistics
	Independientes		
	1.- Factores endógenos	Son aquellos elementos los cuales la empresa puede ejercer alguna influencia sobre ellos. Estos factores tienen directa relación dentro de la empresa y si no son tomados en cuenta en el desarrollo de la misma, esta complicará su existencia, por ende resulta indispensable contar con una buena aplicación de estos. Además de que sirven como parámetro para identificar aciertos y errores.	Tipos de Activos: Indicadores financieros contables Innovación: Statistics Netherlands y ESIDET 2017. Progreso Tecnológico :World Conference on Technology, Innovation and Entrepreneurship, Statistics Netherlands y ESIDET 2017.
	Tipos de activos		
	Innovación		
	Investigación, desarrollo tecnológico e innovación		
	2.- Factores exógenos	Engloba los factores que reflejan las grandes tendencias de la realidad exterior de la empresa. Son los factores más alejados de la empresa sobre los que su capacidad de influir es mínima. Estos factores afectan directamente a todas las empresas. Por tanto, resulta de gran importancia considerarlos para prever y adecuar los posibles cambios que el entorno requiera.	1.- Crecimiento económico: se utilizará como indicadores Producto Interno Bruto, la renta per cápita y el ingreso nacional. 2.- Inflación: Banco Mundial. 3.- Tasa de interés: THIE y Banxico/Banco Central Europeo. 4.- Exportaciones/Importaciones: Secretaría de Economía/Central Bureau of Statistics
	Crecimiento económico		
	Inflación		
	Tasa de interés		
	Exportaciones/importaciones		

Fuente: Elaboración propia

I.iii.iii Justificación

Personal. La presente investigación resulta de gran importancia para nuestro país puesto que claramente las Micro, Pequeñas y Medianas empresas forman parte de la economía nacional en gran manera, ya que son el motor que permite el funcionamiento de la misma. Para un mexicano promedio representa un gran reto el iniciar un negocio con el fin de conseguir ventas en un mercado saturado y poco atractivo, he aquí donde se encuentra el valor de esta investigación a fin de demostrar y comparar lo que están haciendo otras empresas en Países Bajos en relación con las mexicanas, pues éstas, han logrado un incremento en su periodo de vida y por consiguiente en el éxito a largo plazo.

A su vez, permite conocer a detalle el funcionamiento tanto interno como externo de estas impresas y en que rescinde que en Países Bajos tengan éxito, sabiendo que las empresas mexicanas son igual de capaces, siendo el poco conocimiento su única barrera para un pleno desarrollo.

Social. En México es posible que el desconocimiento por parte de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas al emplear sus factores endógenos y exógenos permiten que éstas tengan un periodo de vida menor que al de sus similares en los Países Bajos. Ya que, a su vez éstas representan más del 98 por ciento de las empresas en México por consiguiente el nivel de importancia en la economía del país es considerable. Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas son auténticos eslabones de la producción ya que generan la mayor cantidad de empleos. Como en muchos países en desarrollo la Micro empresa es la organización más popular, alcanzando en su mayoría porcentajes del 95 por ciento. En México, se cuentan representadas con 97 por ciento de microempresas, 2.4 por ciento son

pequeñas y medianas empresas y el 0.6 por ciento son grandes, he aquí donde se encuentra el valor potencial de las MiPyMes.

Práctica. Esta investigación se realiza porque existe la necesidad de prolongar el periodo de vida de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas de nuestro país al demostrar como los diferentes factores internos afectan el funcionamiento de las mismas, y como el empleamiento correcto de estos podrían ayudar en gran medida su desarrollo puesto que existe gran desconocimiento acerca del tema por parte de los dueños/empresarios. Sabiendo que muchos de estos factores han sido aplicados por empresarios en otros lugares como Países Bajos y han resultado en un incremento sustancial en el periodo de actividad efectivo.

I.iii.iv Enfoque

El enfoque para dicha investigación será de forma cualitativa la cual se define como el conjunto de procesos secuencial y probatorio. Donde cada etapa precede a la siguiente y no se puede brincar o eludir pasos, a su vez el orden es riguroso, aunque, desde luego, es posible redefinir alguna fase. Parte de una idea, que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. De las preguntas se establecen hipótesis y determinan variables; se desarrolla un plan para probarlas (diseño); se miden las variables en un determinado contexto; se analizan las mediciones obtenidas (empleadas frecuentemente en métodos estadísticos), y se establece una serie de conclusiones respecto de la hipótesis (Sampieri, 2010).

I.iii.v Alcance

Para esta investigación se tomará en cuenta un alcance descriptivo ya que se busca especificar las propiedades, características y demás rasgos importantes del fenómeno ya presentado. Así como medir y recoger información de manera conjunta sobre las variables.

Delimitación del tema

Dentro de esta investigación se establecerán las áreas de interés del problema a investigar, que desde una perspectiva de Sabino (Sabino, 1992) la delimitación se efectuará en tiempo, el cual estará basado en la actualidad de ambos países tanto México como los Países Bajos, es decir, así como en espacio de los ya mencionados.

I.iii.vi Marco teórico

Esta investigación se sustenta en revisiones literarias en su mayor parte de INEGI con sus diversos censos económicos, así como del INADEM en el caso de México. Por otro lado, se sustentó en la Comisión Europea, CBS Statline y Banco Mundial para estudiar a los Países Bajos, así como en encuestas realizadas por instituciones mexicanas y europeas.

A su vez, este documento es un estudio nuevo donde se comparan las situaciones con base a las variables seleccionadas de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México y en los Países Bajos, a través de la teoría de la empresa y la competitividad internacional.

Para este fin se tomó como referencia la teoría de la empresa la cual consiste en un conjunto de teorías económicas que explican y predicen la naturaleza de una empresa, compañía o entidad financiera, incluyendo su existencia, su comportamiento, su estructura y su relación con el mercado. A su vez, tienen como objetivo central obtener beneficios mediante la coordinación de recursos humanos, financieros y tecnológicos. Estas son

importantes porque tienen la capacidad de generar riqueza y empleos en la economía y, además, porque son de las principales entidades impulsoras del cambio tecnológico en cualquier país.

Por otro lado, la teoría de la competitividad internacional visto desde la óptica de diferentes autores, permite comprobar que el mismo es mucho más rico que lo que comúnmente se entiende (aumento sostenido de la inversión y la apertura comercial), y que conseguir una auténtica competitividad sostenible a través del tiempo exige de la implementación de una diversidad de políticas que permitan la superación de los obstáculos existentes para lograrla. Entender en toda su dimensión el concepto de competitividad es importante, dado su valor para explicar y abordar la problemática que plantea la creación de los factores necesarios para que en economías de escaso desarrollo resulten viables procesos de desarrollo, o por lo menos, de crecimiento de algunos sectores.

La dimensión microeconómica o empresarial se complementa con la dimensión macroeconómica y ambas son condicionadas por los elementos que inciden sobre el entorno. De tal manera que, aunque la competitividad de la empresa es el resultado de una gerencia exitosa, también es necesario que el entorno empresarial contribuya a esa competitividad. En el entorno de la empresa, que a la vez determina la capacidad competitiva de ésta, también inciden: la infraestructura, los mercados financieros, la estructura productiva nacional, la tasa y estructura de las inversiones, la infraestructura científica y tecnológica y otros elementos no menos importantes, como el medio ambiente, la educación, las instituciones y la cultura. La base de cualquier proceso de crecimiento es el logro de estabilidad macroeconómica a través de políticas fiscales y monetarias claras y coherentes.

Capítulo II. Panorama general de las empresas

II.i Teoría de la empresa

El desarrollo en todo país rescinde en la fuerza económica que lo respalda, producto del sector industrial y aunque la administración se aplica en cualquier grupo social, el campo de mayor importancia es la empresa, puesto que es el sector donde la mayoría de los avances tecnológicos y las diferentes exigencias internacionales se han aplicado, es por ello que los gobiernos de los distintos países a nivel mundial han optado por reforzar e implementar diversas estrategias que permitan el posicionamiento continuo y mejoramiento del rendimiento de sus empresas nacionales, que si bien también se cuenta con el apoyo de inversión extranjera dentro de la economía nacional son las empresas locales las que permiten el funcionamiento general del país.

De ahí la importancia de abordar el análisis interno de cómo se encuentra el desarrollo de la empresa como base del crecimiento laboral, social, financiero y ambiental que afecta en la actualidad.

Al realizar una comparación de la forma de operar de las empresas del pasado con las actuales, observamos que las exigencias administrativas, de factor humano, de producción, de técnicas de producción, y de la administración financiera han evolucionado a la par del mundo globalizado, que cada día se vuelve más competente y que, por lo tanto, si las empresas no buscan estrategias para actualizarse o perfeccionar sus factores se verán afectadas en el corto plazo a extinguirse o ser absorbidas.

Una empresa es un grupo social, que, a través del capital, el trabajo y la administración, se producen bienes o se distribuyen bienes y/o servicios con o sin fines lucrativos, que tienden a la satisfacción de las necesidades de la comunidad. En un sentido más estricto podemos decir que es un sistema, puesto que para comprender una empresa como un todo, se deben comprender sus partes para que ese todo pueda funcionar como un ente en sus operaciones tanto internas como externas (Hernandez, 2000).

Las empresas como se mencionó son sistemas abiertos que deben mantener el equilibrio entre las influencias provenientes del mundo externo y las exigencias y necesidades internas (Evan, 1976). La cultura cambia de manera natural en respuesta a las transformaciones que se producen en la empresa, en sus miembros o en su entorno (Hodge, Anthony, & Gales, 1993), al ser un producto de doble proceso: de importación cultural desde el entorno social de la empresa y de construcción desde dentro (Kaufmann, 1993). Por lo tanto, a la hora de estudiar la cultura de una empresa hay que considerar necesariamente cual es el contexto en que desarrolla su actividad, y el papel de la organización interna como elemento clave del éxito.

Desde el punto de vista de la organización interna, el enfoque de recursos y capacidades destaca que la competitividad de la empresa depende de que esta sea capaz de configurar un conjunto de recursos difícilmente copiables por los competidores, y que confieran a la misma una serie de capacidades o competencias distintivas (Fernandez, 1993).

Elementos de la empresa

La creación de una empresa supone tener que pensar acerca de los instrumentos necesarios para que la actividad planeada pueda desarrollarse. Las teorías neoclásicas sobre la empresa nos hablan de la existencia de tres elementos esenciales para ello, sin embargo, es importante señalar que existen más factores como lo es el Factor de Producción y el Factor Tecnológico, para efectos de este trabajo se consideraran solo los siguientes tres:

- La tierra. Como factor productivo durante mucho tiempo ha sido factor clave. Ya que hoy en día se utiliza el término en un sentido global, incluyendo el conjunto de recursos naturales imprescindibles para la producción, sin los que la organización empresarial no podría funcionar.
- El trabajo. Toda empresa funciona bajo el esfuerzo y la dedicación del ser humano. Se entiende por trabajo al esfuerzo que realizan las personas para crear bienes o prestar servicios dentro de la organización. Dentro de este trabajo podemos incluir el trabajo tanto físico como el intelectual.
- El capital. Se le denomina así al conjunto de bienes o derechos que la empresa tiene y que se incluyen dentro de su patrimonio. El capital ésta formado tanto por los bienes inmuebles como por los muebles.

Dentro de los bienes muebles, podemos destacar tanto el capital financiero como el capital técnico, que está formado por los instrumentos que se utilizan para la producción.

Dentro del capital, la llamada Propiedad Industrial engloba:

El nombre comercial. Identifica al empresario o empresa que ejerce una actividad empresarial.

La marca. Es el signo o medio que distingue los productos de una empresa en el mercado.

La patente. Es un derecho de uso y explotación que tiene un particular o empresa sobre un invento.

En un ambiente actual donde las tendencias de producción y servicios han ido en constante aumento tanto en su desarrollo como en la legislación de los mismos, diversos autores consideran un cuarto elemento indispensable que las empresas deben tener en cuenta a la hora de iniciar actividades; por ello se ha considerado al mundo exterior. La empresa como institución desarrolla su actividad dentro de un ámbito social y en tal sentido debe relacionarse con los agentes integrantes del mismo. Su entorno, lo constituyen tanto las personas como las instituciones u organismos públicos, con quien la empresa necesita tener alguna relación que influya en su actividad, pues no debe olvidarse que dicha actividad se desarrolla en un entorno social, organizado y regulado jurídicamente.

Cuando se habla de funciones, normalmente es para hacer referencia a las actividades o tareas que pone en funcionamiento la empresa, es decir, en aquellos trabajos que colaboran en la transformación de inputs (materias primas, productos intermedios o semi manufacturados o energía) en outputs (bien o servicio que ha sido obtenido tras un proceso productivo en el que han intervenido una serie de factores).

La función de dirección es una de las tareas clave. Al hablar de función de dirección, nos estamos refiriendo al proceso por el cual una o varias personas tratan de lograr los objetivos que la organización se ha marcado. Quienes se encargan de las tareas directivas en la empresa podrán disponer de todos los recursos, tanto humanos como técnicos y financieros, que esta tenga, con el fin de coordinarlos.

La función productiva Incluye todo el conjunto de actividades a través de las cuales la empresa crea los productos o presta los servicios que son el objeto de su actividad.

Las empresas deben ocuparse de la Innovación (I+D+I), producir o prestar el servicio inherente a su propia actividad y realizar los correspondientes controles de calidad necesarios para comprobar que sus productos o servicios llegan al mercado en óptimas condiciones.

La función financiera se ocupa de conseguir los recursos financieros necesarios para que la actividad empresarial pueda desarrollarse.

Las actividades financieras en una empresa son mucho más amplias que la imagen que puede proyectar. Esta función incluye tres actividades esenciales: la planificación de los recursos, el asesoramiento respecto a la viabilidad de las posibles operaciones que se pretendan realizar y la toma de decisiones respecto al uso de los recursos.

La actividad humana es un elemento del que no se puede prescindir en el mundo de la empresa ya que ha sido considerado siempre como un factor de producción básico. El interés de las empresas por sus trabajadores ha ido evolucionando a lo largo de la historia. En la actualidad, numerosas organizaciones empresariales consideran a sus trabajadores como la base de su éxito, por lo que se han creado los departamentos de Recursos Humanos.

Estos departamentos asumen la gestión del personal encargándose de un conjunto de actividades, entre las que se encuentran: la selección, contratación, la formación del personal y el trabajo de motivación.

La función comercial engloba un amplio grupo de actividades, que podemos dividir en dos:

Las actividades de venta del producto o servicio que se realiza.

Las actividades de compra de los materiales necesarios para la producción del bien o servicio en cuestión.

La función de administración se encarga de controlar toda la documentación de la empresa.

Es una función importante que también engloba un conjunto amplio de actividades que suelen desarrollarse dentro del campo de la gestión de documentación y de los tramites burocráticos.

II.i.i Clasificación de las empresas

Los avances tecnológicos y económicos han originado la existencia de una gran diversidad de empresas, por lo tanto, en nuestro país como en el mundo se han creado diferentes clasificaciones de ellas que responden a las exigencias del sector empresarial. Por lo tanto, existe una gran variedad de formas de considerar y definir a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas, dependiendo de las necesidades propias de cada país o de los objetivos que se persigan. Es decir, en cada país, tomando en cuenta su experiencia y características propias, sus necesidades singulares y los intereses generados de por medio, se pueden esgrimir los argumentos necesarios para aplicar determinada clasificación y con base en ella aplicar las políticas, medidas y estrategias económicas tendientes a propiciar el desarrollo de dichos estratos empresariales.

Cada país define a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas utilizando pautas esencialmente cuantitativas que, si bien tiene ciertas características similares, también tiene diferencias significativas. Incluso en algunos casos, no hay consenso dentro del mismo

país. En la mayoría de los casos, las variables consideradas son cantidad de personal, cifra de ventas y niveles de inversión en activos.

Los organismos internacionales con el fin de canalizar los apoyos financieros y logísticos, también se han dado a la tarea de establecer clasificaciones para este sector, así pues, de acuerdo con la OCDE, las empresas se pueden clasificar como se muestra en el Figura 1.

Figura 1. Clasificación de las empresas de acuerdo a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico.

Figura 1. Clasificación de las empresas de acuerdo a la OCDE				
Clasificación de las empresas de acuerdo a la OCDE				
Clasificación	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
No. Trabajadores	0-9	10-49	50-249	250+

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OCDE, 2017.

Por otro lado, la Comisión Europea en su publicación oficial Guía del usuario sobre la definición del concepto de PyMe 2016, presenta la recomendación en el Figura 2.

Figura 2. Clasificación Oficial de las empresas de acuerdo a la Comisión Europea.

Figura 2. Clasificación Oficial de las empresas según la Comisión Europea			
Categoría de empresa	Efectivos: unidades de trabajo anual	Volumen de negocios anual	Balance General Anual
Micro	<10	≤ 2 millones EUR	≤ 2 millones EUR
Pequeña	<50	≤ 10 millones EUR	≤ 10 millones EUR
Mediana	<250	≤ 50 millones EUR	≤ 43 millones EUR

Fuente: Comisión Europea, Guía del usuario sobre definiciones del concepto PyMe, 2016.

Asimismo, otros organismos internacionales y gubernamentales, así como instituciones privadas como el Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos en Francia (INSEE), Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Asociación Real MKB-Nederland ostentan clasificaciones de empresas, como a continuación se presentan algunos de ellos en el Figura 3.

Figura 3. Clasificación de las MiPyMes de acuerdo a INSEE, Mercosur y MKB-Nederland.

Figura 3. Clasificación de las MiPyMes según INSEE, Mercosur y MKB		
Institución/Organismo	Tamaño de la empresa	Número de trabajadores
INSEE	Micro	Menor a 10
	Pequeña-mediana	Menor a 250
	Intermedia	Entre 250-4999
MERCOSUR	Micro	Hasta 20
	Pequeña	Hasta 100
	Mediana	Hasta 300
MKB-Nederland	Micro	Menor a 10
	Pequeña	Menor a 50
	Mediana	Menor a 250

Fuente: Elaboración propia con base a INSEE, MERCOSUR y MKB-Nederland.

Las clasificaciones como podemos ver pueden ser determinadas por entes organizados en bloques económicos como es el caso de la OCDE, la Comisión Europea o MERCOSUR, así también se encuentran clasificaciones que realizan los institutos de estadísticas de cada país como es el caso del INSEE de Francia y el INEGI en México.

Para efectos de este trabajo de investigación nos enfocaremos en el método de emplear la cantidad de trabajadores como el principal criterio estratificador, utilizado por el INEGI en la figura 4.

Figura 4. Clasificación de las empresas en México según INEGI.

Figura 4. Clasificación de las empresas en México según INEGI			
Tamaño	Clasificación según el número de empleados		
	Industria	Comercio	Servicios
Micro	De 0 a 10	De 0 a 10	De 0 a 10
Pequeña	De 11 a 50	De 11 a 30	De 11 a 50
Mediana	De 51 a 250	De 31 a 100	De 51 a 100

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Censos Económicos 2009, México, 2011.

Como se puede observar en lo anteriormente descrito las empresas pueden ser definidas por diferentes criterios, pero de acuerdo a las variadas magnitudes que existen se utilizan diversos criterios para su clasificación y estos pueden ser:

1. Criterios financiero: el tamaño puede ser determinado con base en el monto de su capital.
2. Criterio producción: se clasifican por el grado de maquinización y/o sistematización que existe en el proceso de producción.
3. Criterio de ventas: se determina el tamaño de la empresa en relación con el mercado que la empresa abastece y con el momento de sus ventas.
4. Criterio del personal ocupado: está determinado por el número de trabajadores con los que cuenta la empresa.

Para efectos de esta investigación se considerará como criterio de clasificación el Criterio de Personal, ya que permite homogeneizar el caso de ambos países.

Cabe señalar que los criterios mencionados anteriormente no son los únicos empleados para determinar el tamaño de la empresa, pero si los más comúnmente usados en el campo empresarial ya que existen otros parámetros para su clasificación, pero estos se encuentran sometidos a las diferentes regulaciones internacionales que varían de país a país.

Ventajas que tienen sobre empresas más grandes: entre todas las ventajas que existen al mantener esta estructura y potenciarla, hay que destacar el valor intrínseco que posee como motor en el desarrollo del país y, la facilidad de adaptación, cambio y movilidad ante las vicisitudes del mercado. Gracias a este dinamismo, posee la virtud de expansión y crecimiento que le permite llegar a ser una gran empresa y están preparadas para asimilar y adaptar las nuevas tecnologías para su beneficio.

Dentro de algunos de los puntos más importantes a tomar en cuenta como ventajas se encuentran:

- Mejor atención al cliente: las MiPyMes suelen estar más cerca de sus clientes, lo que les permite conocer mejor sus necesidades, gustos y preferencias, y, de ese modo, poder ofrecerles una mejor atención, ejemplo de esto, es el mejor asesoramiento en las posibles compras que estos puedan realizar.
- Mejor acceso a información del mercado: el tamaño de su mercado y la cercanía con sus clientes, les permite a las empresas conocer mejor a su público objetivo y estar al tanto de los nuevos cambios que surgen en mercado, pues son estas al fin de cuenta las que más rápidamente se ven afectadas.

- Mayor capacidad de innovación: las MiPyMes tienen la ventaja de poder innovar constantemente, de poder lanzar al mercado nuevos productos, servicios o promociones sin correr demasiado riesgo.
- Mayor capacidad de reacción: debido a su estructura sencilla y menos rígida que las grandes empresas, las MiPyMes tienen mayor rapidez para adaptarse a los cambios del mercado, para satisfacer necesidades particulares, o para innovar.
- Decisiones más rápidas y oportunas: debido a su estructura sencilla y poco jerarquizada, las MiPyMes tienen la capacidad de tomar decisiones más rápidas y oportunas que las grandes empresas, lo que les permite, a la vez, tener una mayor capacidad de reacción.
- Mayor compromiso en los trabajadores: al ser las MiPyMes una organización sencilla y no tener una marcada división de funciones, los trabajadores suelen tener un mayor aporte en ideas y sugerencias para el mejoramiento en general de la empresa, lo que los hace sentir más útiles y, por tanto, más identificados y comprometidos con ésta.

Algunas de las desventajas que se pueden encontrar.

- Es fácil encontrar a esta empresa con la enorme insuficiencia que implica que no se reinviertan las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción, quedando obsoletas con el paso del tiempo y perdiendo, por tanto, su capacidad competitiva
- Así mismo, los controles de calidad son mínimos o directamente no existen y no hay una constante formación para la mano de obra, que la capacite para el mantenimiento del estatus progresista que necesita una empresa que recién va surgiendo.

- En general, existe una falta de organización dentro de la empresa que deriva en un número de ventas insuficientes, una mala atención al seguimiento del público, precios demasiado altos o bajos, mal servicio, descontrol en los inventarios y una pésima si no es que nula creación de marca.
- El presupuesto para la formación del personal puede verse menguado. Las pequeñas empresas deben luchar con el tema del dinero como ningún otro sector del mercado. En general, al ser empresas pequeñas, los sueldos no suelen aumentar con la fluidez que se desearía.
- El exceso de tareas puede perjudicar la calidad del trabajo. Así como las labores diversas facilitan el desarrollo y el conocimiento de los empleados, en determinadas situaciones el ejecutar actividades de más puede llegar a estresar a los profesionales.
- La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso a las fuentes de financiamiento por parte del gobierno y demás entidades financieras.

II.i.ii Importancia de las MiPyMes

Las MiPyMes siempre han figurado a lo largo de toda la historia como entidades relacionadas con la vida cotidiana, aunque es hasta hace apenas dos décadas que se les empieza a dar la importancia requerida, puesto que tanto en los países industrializados, como en los que están en vías de desarrollo han fortalecido sus políticas de apoyo como parte integral de los planes de crecimiento nacional. Esto es debido a que se ha comprobado que, ante circunstancias difíciles, las MiPyMes pueden amortiguar de forma positiva la caída del empleo y la producción, además de que ayudan al progreso de las regiones.

Ejemplo de ello es el predominio numérico de las MiPyMes en el mundo, como se puede observar en la figura 5.

Figura 5. Predominio de las MiPyMes en el mundo.

Figura 5. Predominio de las MiPyMes en el mundo		
País	Total de empresas	Porcentaje de participación
Alemania	2,189,737	99.5
Países Bajos	862,697	99.8
México	4,309,760	99.8
Estados Unidos	28.8 millones	99.7

Fuente: Elaboración propia con base a Banco Mundial.

La importancia de las MiPyMes radica en que constituyen el primer eslabón de una larga cadena productiva que se observa desde que el comercio constituía un factor de comunicación importante.

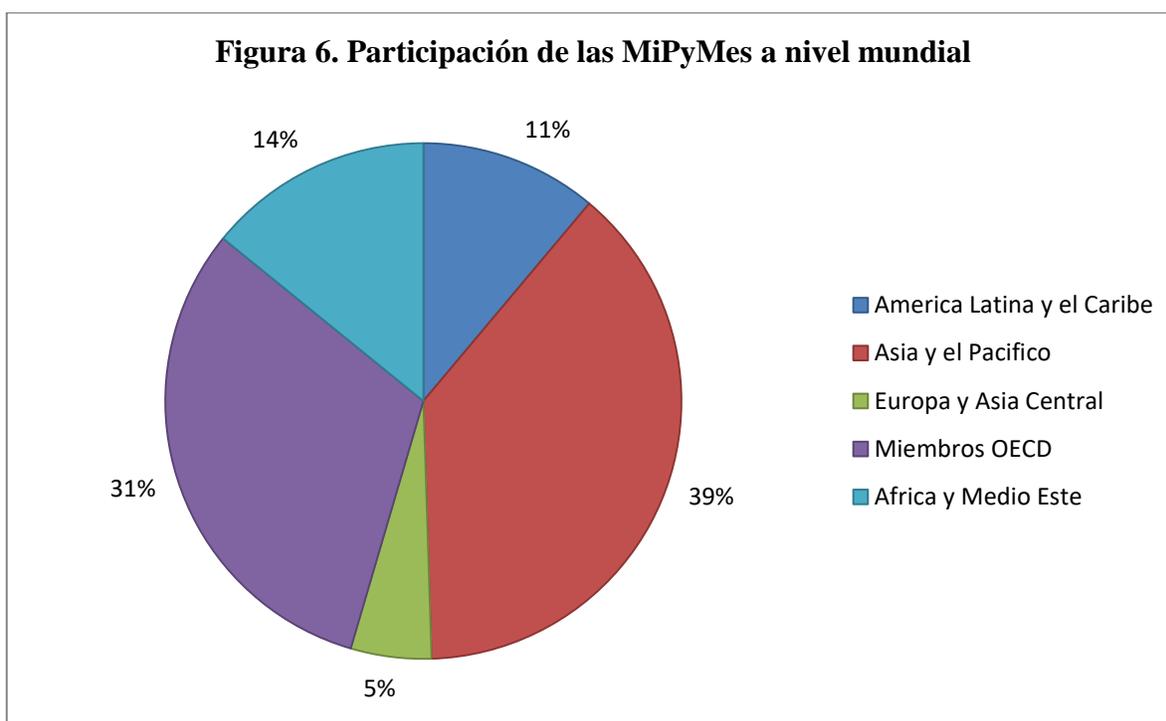
Entre los problemas de las pequeñas y medianas empresas podemos resaltar que sus inversiones para tecnología, infraestructura, seguridad, entre otras, van desde un 0.5 por ciento a 0.7 por ciento, respectivamente, estancando su propio crecimiento. (El Mañana, 2017) Por lo anterior resulta lógico que aproximadamente 70 por ciento de las MiPyMes no cuenten con base tecnológica instalada teniendo temor de no poder solventar los costos de inversión y operación que esto implica; aunque también existen razones menos aceptables a esto como la resistencia al cambio, el desconocimiento de los sistemas de información, la falta de infraestructura y la carencia de visión sobre los beneficios que la tecnología puede traer a una empresa. Las pequeñas empresas son muy importantes para promover la competitividad y traer nuevos productos o técnicas al mercado.

Las MiPyMes aumentan su productividad principalmente a través de las finanzas. Las inversiones proporcionan acceso a las tecnologías y ayudan a expandir el negocio, asegurando así la competitividad de una empresa y, mediante la extrapolación, la de una nación en su conjunto.

Es justo decir que el rendimiento y el nivel de desarrollo de una economía nacional depende mucho de la capacidad de crear un buen entorno para las MiPyMes, que pueden suministrar servicios de calidad y productos competitivos a bajo costo y en cantidades ajustadas al mercado. En 132 de las economías abarcadas, hay 125 millones de MiPyMes.

De estos, 89 millones están ubicados en países del mundo en desarrollo.

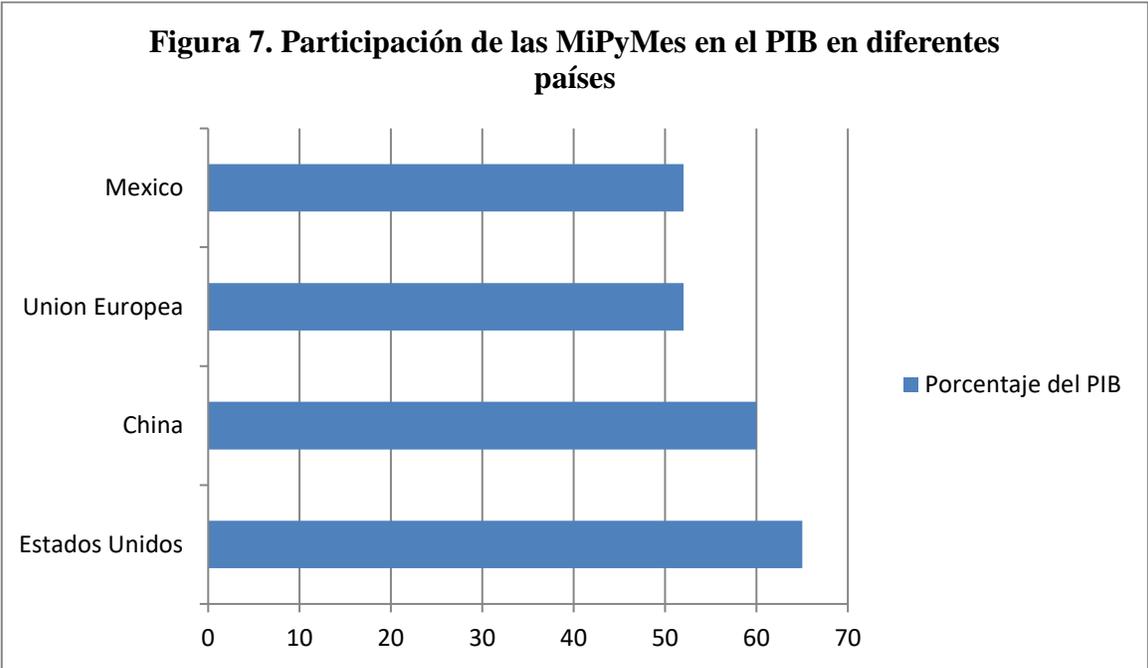
Figura 6. Participación de las MiPyMes a nivel mundial.



Fuente: Elaboración propia en base a Micro, Small and Medium Enterprises Around the World, 2010.

En promedio, hay alrededor de 31 MiPyMes por cada 1000 personas a nivel mundial. Hay países que están por encima del promedio, por ejemplo, Brunei con 122 empresas por cada 1000 habitantes, Indonesia con 100, Paraguay con 95, República Checa con 85 o Ecuador con 84. Los países con un mayor ingreso per cápita tienden a tener un mayor número de empresas registradas para 1000 personas. Las MiPyMes tienen un efecto directo en el crecimiento del PIB. Este efecto representa la diferencia entre el rendimiento del capital empleado y su costo.

Figura 7. Participación de las MiPyMes en el PIB en diferentes países.

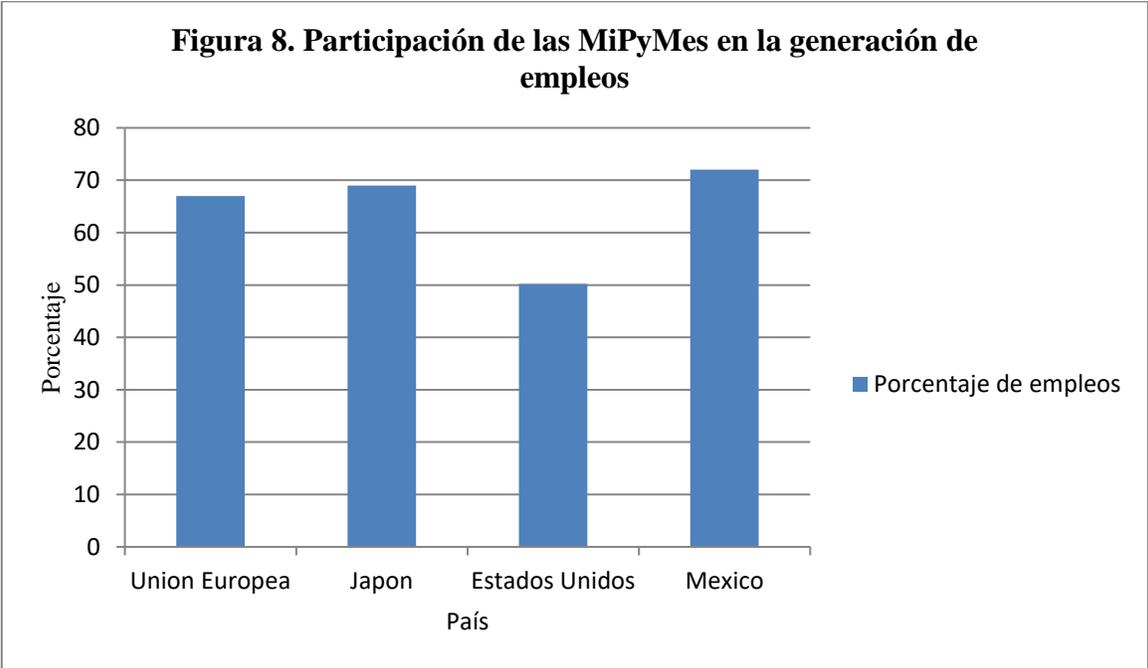


Fuente: Elaboración propia con datos de Micro, Small and Medium Enterprises Around the World, 2010.

Independientemente del grado de desarrollo y nivel de vida de la población de un estado, las MiPyMes son las principales contribuyentes al Producto Interno Bruto. En países como China, el 60 por ciento del PIB proviene de las MiPyMes, en los Estados Unidos ese porcentaje sube hasta el 65 por ciento, en la Unión Europea y México las MiPyMes generan el 52 por ciento del PIB.

Las pequeñas y medianas empresas son los principales contribuyentes al empleo de mano de obra de un país. Un estudio realizado en 47,745 empresas de 99 países durante 2006-2010 ha demostrado que, en promedio, las empresas con 5 a 250 empleados ocupan el 66.76 por ciento de la población activa de un Estado. Debemos tener en cuenta que este estudio no tiene en cuenta a las microempresas que tienen hasta 5 empleados. Además del hecho de que emplean a un gran número de personas, las MiPyMes de esta categoría también son responsables de nuevos empleos. Estos generan aproximadamente el 86.01 por ciento de los nuevos empleos (Meghana, Asli, & Vojislav, 2011).

Figura 8. Participación de las MiPyMes en la generación de empleos.



Fuente: Elaboración propia con base a Micro, Small and Medium Enterprises Around the World, 2010.

En 2010, el grado de empleo generado por las MiPyMes en la Unión Europea fue del 67 por ciento. Las microempresas contribuyen aproximadamente al 30 por ciento de ese total, las pequeñas empresas con aproximadamente el 20 por ciento y las empresas intermedias con el 17 por ciento. Se puede observar un crecimiento del litigio laboral y empleo desde

2007 cuando el valor de ese indicador fue del 60 por ciento en la Unión Europea (Wymenga, Spanikova, & Derbysh, 2011).

En 2007, en Japón, el grado de litigio laboral en relación con las MiPyMes fue del 69 por ciento, mientras que en los Estados Unidos fue del 57.9 por ciento (Economist Intelligence Unit, 2010). Informes posteriores han presentado valores mayores de este indicador, lo que nos indica una clara conclusión: el crecimiento de las MiPyMes en todo el mundo ha tenido un impacto positivo a través de la creación de nuevos puestos de trabajo y la reducción del desempleo.

Las MiPyMes tienen una tendencia a emplear procesos de producción con mayor densidad de mano de obra que las grandes empresas. En consecuencia, contribuyen significativamente a la provisión de oportunidades de empleo productivo, la generación de ingresos y, eventualmente, la reducción de la pobreza. Las MiPyMes pueden convertirse en un importante contribuyente al empleo en el sector privado.

La relevancia económica no es el único parámetro para dimensionar su importancia, es necesario también considerar el papel de carácter social que juegan. Estas empresas sirven a la mayoría de los países bajo estudio como amortiguadores del alto desempleo que se vive en la región, constituyéndose en un instrumento de “movilidad social” (Argandoña, 2008).

II.i.iii MiPyMes exportadoras

Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas constituyen el grupo más numeroso de empresas en casi todos los países (el 95 por ciento en promedio) y representan la inmensa mayoría de los puestos de trabajo. Por ello, ocupan un lugar destacado en las políticas sociales y económicas de casi todos los gobiernos, y también en los nuevos objetivos de

desarrollo, que tratan de alentar la expansión de las pymes a fin de promover el crecimiento inclusivo y sostenible, así como el empleo pleno.

La importancia de las MiPyMes no solo radica en el impacto a la economía nacional como se ha explicado con anterioridad, sino que juegan un papel de gran relevancia en el desarrollo de las actividades comerciales internacionales.

Entonces, se tiene que el comercio es la forma más común de internacionalización elegida por las empresas, incluidas las MiPyMes. Esta internacionalización puede tomar varias formas: (1) exportaciones directas; (2) exportaciones indirectas; (3) acuerdos contractuales no equitativos; e (4) inversión extranjera directa (IED) y otras formas de acuerdos de equidad. (World Trade Organization, 2016).

Dentro del marco regulatorio mexicano se define como exportación a la “salida de una mercancía de un territorio aduanero y que no regresará al mismo”. (Bancomext, 2014). A su vez, cabe destacar que cuando se refiera a MiPyMes exportadoras en este trabajo de investigación se habla del tipo de exportaciones definitivas, el cual se define como “el régimen de exportación definitiva el cual consiste en la salida de mercancías del territorio nacional para permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado” (Camara de Diputados, 2013).

Por otro lado, en el marco europeo se entiende exportación como: aquel procedimiento que implica la aplicación de todos los trámites de salida, incluido, en su caso, el pago de restituciones a la exportación y la presentación de licencias de exportación (Comision Europea, 2018).

El proceso de internacionalización se ha estudiado ampliamente en el sector de las grandes empresas. Sin embargo, un área, cuya información se ha visto bastante limitada, es el proceso de internacionalización de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas. Este tipo de empresas también se ven influenciadas por la globalización de los mercados, obligando a éstas a actuar y pensar de forma más global con un enfoque de apertura internacional. El mercado interior de los distintos países, el comercio electrónico, y otros cambios institucionales están modificando gradualmente el patrón de comportamiento dentro del sector empresarial mundial. Se sabe que la creación de redes empresariales se está volviendo cada vez más importante en el proceso de internacionalización (Ma, Holmlund, & Kock, 1998). Por tanto, las MiPyMes no han sido estudiadas tan extensamente como las empresas de gran tamaño haciendo referencia sobre todo a las actividades internacionales que realizan.

La internacionalización de las empresas desde una perspectiva histórica comenzó con la capacidad de la humanidad para viajar a través de mares y fronteras. Académicos e investigadores han tratado de definir la internacionalización en muchas ocasiones desde perspectivas diferentes y variables.

Sin embargo, el término “internacionalización” es ambiguo y las definiciones varían dependiendo del fenómeno a que se refieren.

Desde el punto de vista de (Penrose, 1959) acerca del tema, su investigación se enfoca en las principales competencias y oportunidades de la empresa en el entorno extranjero. Para Welch y Loustarinen (1988) se define a la internacionalización como el proceso en el que las empresas aumentan su participación en operaciones internacionales. Mientras que

(Johanson & Vahlne, 1977) identifican que este concepto puede tomar dos direcciones: el primero de estos es que se puede considerar como el aumento de participación de la empresa en un país extranjero individual, mientras que el segundo concepto habla del sucesivo establecimiento de operaciones en un nuevo país. De acuerdo a algunos estudiosos, la internacionalización también se define como el proceso por el cual las empresas aumentan su conocimiento de las influencias directas e indirectas de transacciones internacionales sobre su futuro al establecer y realizar transacciones con otros países. Más tarde, (Calof & Beamish, 1995) definieron la internacionalización como “el proceso de adaptar las operaciones de las empresas (estrategia, estructura, recursos, etc.) a entornos internacionales”.

Comercio, directo o indirecto, a menudo se considera que es el primer paso hacia la participación en mercados internacionales. Comparado con el comercio, otras formas de internacionalización implican mayores costos que son más difíciles de revertir, en particular para las MiPyMes por ello para efectos de este trabajo de investigación se tomará en cuenta únicamente las exportaciones directas.

La mayoría de las investigaciones acerca de los negocios internacionales indica que la exportación es la principal actividad de negocios a la hora de entrar en un mercado global. Tradicionalmente, la internacionalización mediante la exportación se ha considerado como una forma de aumentar el crecimiento de las empresas. La exportación continúa siendo significativa, pero durante la última década, las empresas se han centrado en diferentes actividades de negocio como formas de internacionalización y considerando estas importantes para lograr una ventaja competitiva. Alianzas con empresas extranjeras, inversiones extranjeras y la creación de redes transfronterizas se han vuelto cada vez más

importantes como una forma de facilitar el intercambio de tecnología y conocimiento, el cual permite a las MiPyMes formular estrategias de negocios internacionales sólidos.

La globalización, los cambios tecnológicos, políticos y económicos son algunos de los principales impulsores de la creciente internacionalización de las MiPyMes en la actualidad. Diversas teorías sobre el proceso de internacionalización sugieren que ciertos tipos de MiPyMes se internacionalizan siguiendo un 'modelo de escenario', el cual es expresando una actitud cautelosa y progresiva en su comportamiento empresarial, mientras que algunas MiPyMes se consideran “internacionales desde el principio”, hay otras que se internacionalizaron en una etapa temprana de su establecimiento.

Hay varios motivos detrás de la internacionalización de las MiPyMes que indican un enfoque diversificado hacia la ampliación de los mercados internacionales. Uno de los motivos más frecuentes es el ganar participación en mercados nuevos y más grandes con el fin último de lograr crecimiento. Las empresas buscan ampliar el alcance de su mercado a través de sus productos esto mediante la exportación o la creación de alianzas con empresas extranjeras. Muchas de estas empresas se vuelven globales para tener acceso métodos know-how que les permita ser más eficaces y eficientes, a su vez, buscan la adquisición de nuevas tecnologías para permanecer competitivas. Esto indica que varios procesos de internacionalización son emprendidos por las empresas para para lograr sus diferentes objetivos estratégicos.

La intención de la internacionalización de una entidad está influenciada por las oportunidades del mercado extranjero (Albaum, Duerr, & Josiassen, 1998). Esas oportunidades se convierten en estímulos solo si la empresa cuenta con los recursos para

ingresar a ese mercado meta. Para esto, hay dos formas de analizar por qué las MiPyMes pueden decidir emprender hacia otros mercados. Estas pueden recibir estímulos tanto internos como externos en la toma de decisiones para la iniciación de las actividades de exportación, donde, tantas cualidades internas como el mismo entorno juegan un papel importante (Cavusgil & Godiwalla, 1982).

II.i.iii.i El caso de México

El ecosistema empresarial de México está en pleno crecimiento. Cada vez son más las empresas del país que están apostando por la innovación tecnológica, dando como resultado propuestas de alto valor para diversos mercados, no sólo locales sino internacionales. Una clara muestra de esta madurez que están mostrando las empresas mexicanas son aquellas que están triunfando fuera del territorio nacional. Por tanto, al igual que en los países desarrollados, las MiPyMes juegan un papel sumamente importante en la generación de empleo y en la cantidad de unidades económicas. Por ende, incidir en el crecimiento de estas empresas implica afectar el comportamiento global de la economía nacional.

En tiempos recientes, el énfasis de política económica estuvo enfocada en lograr una apertura comercial de los mercados mexicanos, a través de la desregulación y la firma de tratados con otros países. Pues a la fecha, México ha firmado acuerdos comerciales con 32 naciones. Gracias a una agresiva política de promoción de las exportaciones enmarcada en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, junto con la reactivación gradual de la economía mexicana y un entorno internacional favorable, explican la mayor parte de la dinámica de las exportaciones en los últimos años.

Esta dinámica exportadora permitió en gran medida la recuperación económica del país. A pesar de la fortaleza y dinamismo de las empresas exportadoras, esto no se reflejó en un

incremento generalizado y homogéneo del bienestar de la población. El proceso de apertura también trajo costos para el país, y en particular para la situación de las empresas de menor tamaño.

A nivel internacional, el sector exportador de México se ubica en la actualidad como el doceavo exportador mundial y el primer exportador de América Latina. Sin embargo, si bien la situación es dinámica, la diversificación de mercados sigue siendo insuficiente y se encuentra lejos de su potencial, ya que las exportaciones se encuentran concentradas en ciertos mercados como se muestra en la figura 9.

Figura 9. Representación de las exportaciones de México con el Mundo.

Figura 9. Representación de las exportaciones de México con el Mundo	
País/Región	Exportaciones en porcentaje (%)
Estados Unidos	88.56
Unión Europea	3.45
América Latina	3.44
Canadá	1.87
Japón	0.40
Otros	2.28

Fuente: Elaboración propia con base a Trade Map 2018.

II.i.iii.ii El caso de los Países Bajos

El Acto Europeo de Pequeñas Empresas (SBA) es la iniciativa política más importante de la Unión Europea para apoyar a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas. Comprende un conjunto de medidas políticas organizadas en torno a 10 principios que van desde el “espíritu empresarial” y la “administración receptiva” hasta la internacionalización.

Los Países Bajos tienen un fuerte perfil del Acto Europeo de Pequeñas Empresas, ya que se encuentran por encima del promedio de la Unión Europea en la mayoría de las áreas de la SBA. Cuyas fortalezas particulares dentro de los principios siguen siendo el “espíritu empresarial”, la “segunda oportunidad”, la “administración receptiva” y “habilidades e innovación”. En el espíritu empresarial, el país superó a todos los demás Estados miembros de la Unión Europea. También se desempeña bien en el mercado único y la internacionalización.

A pesar de los considerables esfuerzos políticos, todavía hay margen de mejora en el acceso a la financiación y en las ayudas estatales y la contratación pública.

A pesar de que los Países Bajos no han adoptado una estrategia específica de la SBA, ha progresado en varios pilares desde 2008 y generalmente desarrollan políticas de acuerdo con los 10 principios de la SBA.

Durante el período de referencia la mayoría las medidas políticas se concentraron en el espíritu empresarial, la administración receptiva y las habilidades y la innovación. (Proceso de desarrollo).

Figura 10. MiPyMes exportadoras dentro del territorio europeo.

Figura 10. MiPyMes exportadoras dentro del territorio europeo							
Total de MiPyMes		De las cuales:					
		0-9 empleados		10-49 empleados		50-249 empleados	
% Empresas	% Valor	% Empresas	% Valor	% Empresas	% Valor	% Empresas	% Valor
98.0	66.5	79.0	11.9	15.3	19.7	4.6	34.9

Fuente: Elaboración propia con base a Eurostat 2017.

II.ii Teoría de la competitividad empresarial internacional

La economía global ofrece a las empresas de los países en desarrollo acceso a nuevas tecnologías, habilidades, mercados y fuentes financieras, por lo tanto, estas perspectivas de crecimiento orientadas al comercio exterior se encuentran mejor que nunca. Al mismo tiempo, las expone a la intensa competencia de las importaciones de menor costo y a las empresas extranjeras con base local. Con la caída de las barreras comerciales, no existe el mercado interno por sí solo ya que cualquier producto o servicio que una empresa en un país en desarrollo ofrezca requiere cumplir cada vez más requisitos debido a los estándares de calidad, precio y entrega que los mercados internacionales demandan.

El término competitividad es muy utilizado en los medios empresariales, políticos y socioeconómicos en general. A ello se debe la ampliación del marco de referencia de nuestros agentes económicos que han pasado de una actitud autoprotectora a un planteamiento más abierto, expansivo y proactivo. La competitividad tiene incidencia en la forma de plantear y desarrollar cualquier iniciativa de negocios, lo que está provocando obviamente una evolución en el modelo de empresa y empresario.

Para (Buckley, Pass, & Prescott, 1988) se menciona que existe una perspectiva general sobre las elecciones estratégicas que subrayan la competitividad internacional y, por lo tanto, argumentan que la competitividad incluye tanto a la “eficiencia (alcanzar metas al menor costo posible) como la efectividad (tener los objetivos correctos). Metas que son cruciales ya que la competitividad incluye tanto los fines como los medios hacia esos fines”. La competitividad internacional, por lo tanto, se puede entender como el equilibrio entre la eficiencia y la efectividad en el ámbito económico. Pues esto plantea preguntas sobre los diferentes niveles de competitividad, ¿qué nivel de empresa, región, país es la base de la competitividad internacional?

Otros desarrollan una comprensión de la competitividad a nivel de empresa. Por ejemplo, para Chaharbaghi y Feurer (1994), la competitividad depende de los valores de los accionistas y los clientes, la solidez financiera que determina la capacidad de actuar y reaccionar dentro del entorno competitivo y el potencial de las personas y la tecnología para implementar los cambios estratégicos necesarios y continúan afirmando que “la competitividad solo puede sostenerse si se mantiene un equilibrio apropiado entre estos factores que pueden ser de naturaleza conflictiva”.

Lodge y Scott (1985) trasladan el enfoque de la competitividad al nivel nacional y proponen que la competitividad es la “capacidad de un país para crear, producir, distribuir y/o mantener productos en el comercio internacional mientras obtiene un rendimiento creciente de sus recursos”. Otros por su parte ponen más énfasis en la estructura económica de los países. Para la (OECD, 1992), “competitividad es el grado en que una nación puede, en condiciones de libre comercio y de mercado equitativo, producir bienes y servicios que cumplen la prueba de los mercados internacionales, mientras simultáneamente mantiene y

expande los ingresos reales de su gente a través de a largo plazo”. Tal comprensión saca a relucir una proposición de que la competitividad está integrada en el tipo de sistema económico, en este caso, una economía de libre mercado.

Teniendo en cuenta las definiciones anteriores y los riesgos de simplificar en exceso el concepto, se puede argumentar que a medida que cada unidad de competitividad “micro” (por ejemplo, empresas) alcanza niveles avanzados de competitividad, el proceso pasa a unidades a ser una unidad más grande “macro” (por ejemplo, países) que finalmente pasan a formar parte de la competitividad internacional.

Entonces, para la empresa, la competitividad es la capacidad de proporcionar productos y servicios con mayor eficacia y eficiencia frente a sus competidores.

Al final, en el sector de la venta y la comercialización, la competitividad de los emprendedores y empresas representa una de las herramientas más importantes para mantener un éxito sostenido en los mercados internacionales sin protección ni subvenciones adicionales.

La competitividad no es producto de una casualidad ni tampoco surge espontáneamente; se crea y se logra a través de un largo proceso de aprendizaje y negociación por grupos colectivos representativos que configuran la dinámica de conducta organizativa, como los accionistas, directivos, empleados, clientes, por la competencia y el mercado, y, por último, el gobierno y la sociedad en general.

II.iii Factores endógenos

Un concepto de negocio que se ve perfecto en el papel puede resultar imperfecto en el mundo real. A veces, la falla se debe al entorno interno, que para efectos de este trabajo de investigación se consideraran los siguientes factores puesto que existen más, pero resulta imperativo señalar y explicar estos: los tipos de activos, la innovación y el progreso tecnológico. La mayor parte del tiempo es este tipo de entorno que rodea a la empresa el que más descuidado se encuentra siendo de gran relevancia para la subsistencia de todas las empresas.

Dominar algunas de las fuerzas que impactan a los negocios es más desafiante que manejar las demás. Sin embargo, la medida en que se pueden controlar es diferente. Teniendo en cuenta esto, se pueden modificar aquellos factores internos y tomar control de cómo afecta a la empresa. A diferencia de los factores exógenos en los cuales no se tiene injerencia, puesto que no se puede hacer crecer a la economía o modificar leyes. Aprender más sobre estos factores en la práctica permite tener un panorama más amplio de que se puede hacer y hasta dónde se quiere llegar con la empresa, así como decidir el rumbo que esta va a tomar.

A su vez, el entorno empresarial interno se compone de factores dentro de la empresa que afectan el éxito y el enfoque de las operaciones. Estos factores después de ser definidos se agrupan en fortalezas y debilidades de la compañía. Las fortalezas son aquello en lo que la organización es competente, se puede traducir en aquellos elementos o factores que estando bajo su control, mantiene un alto nivel de desempeño, generando ventajas o beneficios presentes y claros, con posibilidades atractivas en el futuro. Estas pueden asumir diversas formas como: recursos humanos, habilidades y destrezas importantes para hacer algo, activos físicos valiosos, finanzas sanas, sistemas de trabajo eficientes, costos bajos,

productos y servicios competitivos, imagen institucional reconocida, convenios y asociaciones estratégicas con otras empresas, etc.

Por otro lado, las debilidades significan una deficiencia o carencia, algo en lo que la organización tiene bajos niveles de desempeño y por tanto es vulnerable, denota una desventaja ante la competencia, con posibilidades pesimistas o poco atractivas para el futuro. Constituye un obstáculo para la consecución de los objetivos, aun cuando está bajo el control de la organización. Al igual que las fortalezas éstas pueden manifestarse a través de sus recursos, habilidades, tecnología, organización, productos e imagen (Koontz, Weihrich, & Cannice, 2012).

Todos estos factores se analizan en un tiempo particular; sin embargo, los ambientes tanto internos como externos son dinámicos: algunos factores cambian con el tiempo, en tanto que otros lo hacen muy poco. Por tanto, siempre se deben de tener en cuenta y prever los posibles cambios que puedan llegar a surgir, teniendo en cuenta lo que ocurrió en un pasado, continuar con el presente y por ende enfocarlo en diferentes periodos para el futuro.

Los cambios deben ser basados en hechos y dando un seguimiento de mejora a las observaciones previamente planteadas a cada una de las partes involucradas. Afortunadamente, el ambiente interno de una organización es comúnmente más factible de mejorar en el corto plazo que cuando nos enfrentamos a factores externos.

II.iii.i Tipos de activos

Dentro del análisis interno de las empresas encontramos un factor de suma importancia por su injerencia en las operaciones de toda empresa y que sin ella no podría ejercer sus funciones. Esta disciplina estudia las cuentas de la empresa y permite conocer cuál es la situación económica actual.

La contabilidad es un pilar fundamental en la administración de una empresa pues es un sistema que suministra información fundamental para la toma de decisiones empresariales. Ya que en su conjunto representan los documentos que reflejan la información relevante, expresada en unidades monetarias, sobre la situación y la evolución económico-financiera de una empresa o unidad económica, con el objeto de que tanto terceras personas interesadas como los dirigentes de dicha empresa puedan tomar decisiones. Para que una empresa funcione adecuadamente es necesario tener una buena visión de negocio y controlar multitud de factores. Uno de los más importantes es el control de sus cuentas y de su situación financiera, ya que son los aspectos que garantizarán su continuidad y estabilidad.

Por concepto se entiende que “contabilidad es la ciencia social que se encarga de estudiar, medir y analizar el patrimonio de las empresas, con el fin de servir a la toma de decisiones y control, presentando la información, previamente registrada, de manera sistemática y útil para los distintos usuarios” (Torres, 2018).

El producto final de la contabilidad son todos los Estados Contables o Estados Financieros que son los que resumen la situación económica y financiera de la empresa.

El conjunto de Bienes y Derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados, de los que es probable que la empresa obtenga beneficios económicos en el futuro es lo que se conoce como Activo.

Normalmente se clasifica en tres tipos:

Activo Circulante: lo integran los elementos o partidas que representan efectivo y los convertibles en efectivo, en un lapso no mayor de un año, o en un ciclo financiero a corto plazo. También se define como partidas en efectivo disponibles y que están en movimiento o rotación constante, que tienen como principal característica la fácil conversión o transformación en flujos de efectivo (Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, 2011).

Activo Diferido: está integrado por valores cuya posibilidad de recuperar está condicionada habitualmente, por la duración del tiempo, es el caso de inversiones realizadas por la empresa y que en un lapso se convertirán en gastos. Representa erogaciones que deben ser destinadas a gastos o costos de periodos futuros, por lo que deben mostrarse en el balance a su costo no devengado (Comunidad de Madrid, 2018).

Activo Fijo: este grupo lo constituyen los recursos propiedad de la empresa, que cuenta con cierta permanencia o fijeza, estos siendo adquiridos con la finalidad de usarlos y no con la intención de venderlos, su principal característica es que permanecen en la entidad durante varios años; naturalmente que cuando se encuentran en malas condiciones o no presten un servicio útil, se pueden vender o reemplazar, incluso darse de baja por obsoletos (Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo, 2011).

Los activos fijos incluyen no solo viviendas, edificios, estructuras, maquinaria y equipo, sino también incluyen activos intangibles como software de computadora y entretenimiento, originales literarios o artísticos.

El Sistema de Cuentas Nacionales establece tres tipos principales de activos producidos: activos fijos, inventarios y objetos de valor. Tanto los activos fijos como los inventarios son activos que son retenidos por los productores con fines de producción.

En las cuentas de la empresa, los activos fijos no se limitan a los activos producidos, por lo que incluyen la tierra. También incluyen, con ciertas excepciones, una gama más amplia de activos intangibles, así como activos financieros (Eurostat, 1996).

II.iii.i.i Formación Bruta de Capital Fijo

Los datos de las series de tiempo de la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF), a precios corrientes son deflactados con el índice de precios de la inversión apropiado. El índice de precios de la inversión debe ser un índice de precios de calidad constante. Mediante su aplicación a las series de inversión a precios históricos, ellos se convierten en una secuencia comparable de estimaciones de volumen de la inversión, expresadas aproximadamente en unidades de eficiencia del año en el cual el índice de precios está referenciado.

Típicamente, estas son unidades de eficiencia del último año. Esto es importante porque esto implica que los volúmenes de inversión pasada (inicialmente expresados en unidades físicas del año respectivo) han sido convertidos ahora en unidades del último año. Una mejora en la calidad en la clase de activos es tratada por lo tanto como un incremento en las medidas de volumen de la inversión (OECD, 2009).

La Formación Bruta de Capital Fijo es definida como la adquisición, menos las ventas, de los activos fijos menos las principales mejoras, y los costos de transferencia sobre, la tierra y otros activos no producidos. Los activos adquiridos pueden ser nuevos o ellos pueden ser activos usados que son intercambiados en los mercados de segunda mano.

Un aspecto importante de la formación de capital se refiere a las mejoras a los activos existentes, en particular las concernientes a las viviendas y la tierra: la formación bruta de capital fijo puede tomar la forma de mejoras a los activos fijos existentes, tales como, edificios o programas de cálculo que incrementan su capacidad productiva, extienden su vida útil, o ambos. Por definición dicha formación de capital fijo no conduce a la creación de nuevos activos que puedan ser identificados y valuados por separado, sino a un incremento en el valor del activo que ha sido mejorado.

II.iii.ii Investigación, desarrollo tecnológico e innovación

En los escenarios actuales, caracterizados por procesos de cambios acelerados e incertidumbre en todos los órdenes del acontecer empresarial; enmarcados en el fenómeno mundial de la globalización, la investigación, tecnología e innovación, juegan un papel fundamental en la creación de riqueza, en el crecimiento económico y en el mejoramiento de la calidad de vida de todos los consumidores; estas áreas son motores del desarrollo integral; las cuales generan empleo, bienestar a través de innovaciones y de la comercialización de nuevos productos y servicios.

En consecuencia, tanto una sociedad como una empresa deben incorporar conocimientos científicos, resultado del proceso de investigación; convertidos en tecnologías para que actúen como factores dinámicos que generen en un país; fuentes perdurables de ventaja

competitiva en relación con otros países, sustentándose en una estrategia de desarrollo basada en conocimiento científico moderno, que conciba la participación de la ingeniería e innovación como elemento fundamental de dicha estrategia (Organización de los Estados Americanos, 2005).

La innovación es esencial para el éxito de una organización; sin embargo, la historia demuestra que, con los años, las ideas innovadoras van y vienen, dicho de otra forma, evolucionan.

A veces también se buscan enfoques innovadores para encontrar soluciones a los problemas que rodean a la empresa, algunos de estos enfoques pueden servir como instrumentos para hacer que las organizaciones sean más eficaces. Sin embargo, el éxito solo será resultado de un enfoque sistemático en la administración que utilice las innovaciones como herramientas.

La innovación ha acaparado la atención en años recientes ya que las tendencias globales han delimitado un ritmo del cambio que crece rápidamente. El mundo está moviéndose de la era industrial hacia la era del conocimiento. En este continuo cambio del entorno global los avances estratégicos solo pueden provenir de ser líderes más que seguidores del cambio, y la única manera de que una empresa sea líder del cambio es a través de la innovación.

Por esto mismo, todas las empresas necesitan ser innovadoras, puesto que la innovación es el motor de la vida por la que surgirá el porvenir de una empresa. La realidad, sin embargo, es que la mayoría de las compañías, particularmente las de micro, pequeño y mediano tamaño (MiPyMes), les resulta difícil comprender qué es la innovación, cómo se puede gestionar efectivamente, y que la innovación no es solo un producto para las industrias de

gran tamaño que cuentan con alta tecnología. Pues, cualquier entidad, cualquier compañía, cualquier industria puede ser innovador ya que ésta es un proceso, no un objetivo.

Una innovación es la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las practicas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores. (Eurostat & OECD, 2007).

Por otro lado, se concibe el progreso tecnológico como un proceso acumulativo, que consiste en el aumento del poder humano para controlar y crear la realidad. Este proceso tiene dos dimensiones: el crecimiento de la eficiencia de los sistemas técnicos y su extensión a través de la innovación (Quintanilla, 1997).

Si bien el progreso tecnológico aumenta los ingresos promedio a largo plazo, los costos y beneficios de las nuevas tecnologías generalmente se distribuyen de manera desigual, lo que crea una serie de desafíos para los países que experimentan un rápido progreso tecnológico. La introducción de nuevos productos y procesos a menudo compite directamente con las empresas económicas establecidas, lo que hace que se adapten o que dejen de operar, un proceso que el economista (Schumpeter, 2015) denomina destrucción creativa.

El papel de la investigación dentro de este contexto es de vital importancia, ya que no solo facilita el incremento del conocimiento sino su aplicación a la realidad, y favorece el desarrollo del bienestar del ser humano.

Es por ello, que (Egg, 1995) define la investigación como el proceso que, utilizando el método científico, permite obtener nuevos conocimientos en el campo de la realidad social

o bien estudiar una situación para diagnosticar necesidades y problemas a efectos de aplicar los conocimientos con fines prácticos. Al igual coincide con (Tamayo y Tamayo, 1998) el cual expresa, que es, un proceso que, mediante la aplicación del método científico, procura obtener información relevante y fidedigna, para entender, verificar, corregir o aplicar el conocimiento.

Como resultado, de lo antes expuesto, se puede considerar que la ciencia es el fundamento principal del desarrollo de las sociedades vigentes, ya que, a través del uso del método científico, genera conocimiento científico; que favorece la realización del proceso de investigación para proporcionar soluciones, que pueden ser presentadas con el desarrollo de nuevas tecnologías.

Entre el 30 por ciento y el 60 por ciento de las MiPyMe en el área de la OCDE se caracterizan por ser innovadoras en sentido amplio. Ya que, en promedio, tienen menos probabilidades de realizar investigación y desarrollo (I+D) que las empresas más grandes. Pero pueden ser más propensos a innovar de otra manera: a través de la creación o reingeniería de productos o servicios para satisfacer las nuevas demandas del mercado, la introducción de nuevos enfoques organizativos para mejorar la productividad o el desarrollo de nuevas técnicas para expandir las ventas.

Hay un subconjunto de pequeñas empresas dentro de los países que conforman a la OECD de alto crecimiento que son excepcionalmente innovadores. Estas MiPyMes están ubicadas entre el 5 por ciento y el 10 por ciento de todas las empresas en crecimiento. En la mayoría de los países, sus tasas de creación de empleo superan las de las empresas más grandes (OECD, 2000).

Aquellas enfocadas en la tecnología representan el 80-85 por ciento de la población de MiPyMe pero, según una encuesta holandesa, que profundizó en la implementación de Investigación y Desarrollo de las MiPyMe, la dinámica organizativa, la estrategia y la introducción de nuevos productos, pueden segmentarse aún más en potenciales innovadores (que son alrededor del 40 por ciento de la población) y no innovadores (40-45 por ciento) (OECD, 2000).

II.iv Factores exógenos

La administración de una organización es un sistema que interactúa con su ambiente específicos, y demás depende del mismo, pero permanece siempre al tanto de las influencias potenciales de un ambiente general.

Por ellos se entiende a estos como un amplio conjunto de factores económicos, político-legales, socio-culturales y tecnológicos que delimitan el marco general en que las empresas se van a desenvolver. Cada una de estas dimensiones se puede concretar en varias variables o factores clave que nos muestran los aspectos más importantes a considerar dentro de cada una de las dimensiones.

El análisis del entorno debe permitir identificar las variables más relevantes que afecten a la empresa. Esta información es valiosa ya que permite evaluar el impacto de cada variable sobre su rentabilidad o proceso de crecimiento y tomar las medidas oportunas para que dicho efecto sea favorable.

El análisis del entorno actual pone de manifiesto las amenazas y oportunidades que en el presente se le ofrecen a la empresa. Sin embargo, a ésta le puede interesar conocer cuáles

pueden ser las amenazas y oportunidades que se le pueden presentar, ya que la estrategia se va a desarrollar, generalmente a largo plazo.

II.iv.i Crecimiento económico

El crecimiento económico es entendido como la evolución positiva de los estándares de vida de un territorio, habitualmente países, medidos en términos de la capacidad productiva de su economía y de su renta dentro de un periodo de tiempo concreto.

El análisis del crecimiento económico ha sido objeto de atención por parte de los economistas y los políticos, especialmente en las últimas décadas. Ello se debe esencialmente al hecho de que el crecimiento económico supone una mayor prosperidad (Layard, Jackman, & Nickell, 2015). Por consiguiente, resulta lógico que se considere como una medida del bienestar de un país y un objetivo relevante a alcanzar, ya que implica mayor empleo y más bienes y servicios para satisfacer las necesidades.

Desde esta perspectiva se considera también el crecimiento económico como una medida de idoneidad de la actividad que está llevando a cabo el Gobierno. Por esto mismo, se supone que un mayor crecimiento económico indica que se está utilizando una política económica adecuada, por lo que a aquellos países que muestran niveles reducidos de crecimiento se les aconseja modificar su política y seguir las medidas diseñadas por los que presentan niveles más elevados.

Sin embargo, esta visión ha sido objeto de críticas que se fundamentan en aspectos relacionados con los problemas de distribución de la renta, costes medioambientales, efectos sociales, etcétera, así como en la necesidad de utilizar los recursos de la forma más

adecuada posible para conseguir una prosperidad más sostenible para los individuos (McMahon & Squire, 2003).

Kutznets (Kuznets, 1966) ofreció una definición simple de crecimiento económico señalando que “es un incremento sostenido del producto per cápita o por trabajador”. Así pues, desde este planteamiento, sería un aumento del valor de los bienes y servicios producidos por una economía durante un período de tiempo.

Los estudios económicos que han tratado de definir este fenómeno se engloban en la Teoría del Crecimiento Económico y se centran en el estudio de las mejorías que experimentan las economías en un número de años determinado, que normalmente suele extenderse al largo plazo.

Mediante el estudio del crecimiento económico son observados otros muchos aspectos de la vida productiva de una economía, poniendo el foco en su nivel productivo, la calidad de la educación impartida a sus ciudadanos, sus índices de mortalidad y natalidad o la esperanza de vida en su región.

Para efectos de este trabajo de investigación se considerará el modelo económico de Robert Solow, también conocido como el modelo exógeno de crecimiento, el cual establece que el crecimiento de una economía se debería basar en la gestión de la oferta, la productividad y la inversión, y no en el resultado exclusivo de la demanda.

Este modelo de crecimiento de Solow se centra en la capacidad productiva de un país, cuyas variables suelen expresarse en términos “per cápita”. Es decir, en el modelo se supone que toda la población de una nación es equivalente a la fuerza de trabajo de la misma y que el producto “per cápita” es igual al producto por trabajador (BBVA, 2015).

La economía mundial tuvo un mejor desempeño en la segunda mitad del siglo que en cualquier otro periodo en el pasado. El PIB mundial se multiplicó por seis desde 1950 hasta 1998, con un crecimiento promedio del 3.9 por ciento al año en comparación con el 1.6 de 1820 a 1950 y el 0.3 por ciento de 1500 a 1820.

Las interrelaciones entre las diferentes partes de la economía mundial se han intensificado enormemente. El volumen del comercio de productos básicos aumentó más rápido que el PIB. La relación entre las exportaciones y el PIB mundial aumentó del 5.5 por ciento en 1950 al 17.2 en 1998 (OECD, 2001).

El crecimiento económico se aceleró en más de la mitad de las economías del mundo tanto en 2017 como en 2018. Las economías desarrolladas se expandieron a un ritmo constante del 2.2 por ciento en ambos años, y las tasas de crecimiento en muchos países han aumentado cerca de su potencial, mientras que las tasas de desempleo en varias de las economías desarrolladas han caído a mínimos históricos (Naciones Unidas, 2019).

Se prevé que el crecimiento mundial se mantenga constante en 3.7 por ciento en 2020, dado que el menor crecimiento de las economías avanzadas, resultante del retiro del estímulo fiscal en Estados Unidos y los menguantes efectos favorables generados por la demanda estadounidense hacia los socios comerciales, se ve compensado por un repunte del crecimiento de las economías de mercados emergentes y en desarrollo.

En las economías avanzadas, el crecimiento permanecerá muy por encima del nivel de tendencia, ubicándose en 2.4 por ciento en 2018, antes de moderarse a 2.1 por ciento en 2019 (Fondo Monetario Internacional, 2008).

II.iv.ii Inflación

En las economías de mercado los precios constituyen el mecanismo que guía la asignación de recursos. Además, son la expresión inmediata de los valores económicos. Por tanto, resulta natural deducir entonces que las variaciones no previstas de los precios impiden que los agentes puedan realizar estimaciones adecuadas de sus planes de gasto o de producción. A este fenómeno que afecta los precios se le conoce como inflación (Martinez, 2018).

La inflación es un aumento generalizado y continuo en el nivel general de precios de los bienes y servicios de la economía a lo largo del tiempo (Mexico B. d., Banco de Mexico, 2012). La inflación usualmente se calcula como la variación porcentual del Índice de Precios al Consumidor (IPC), que mide los precios promedio de los principales artículos de consumo.

Para dar seguimiento a los cambios porcentuales o proporcionales de un conjunto de precios a lo largo del tiempo se utilizan los índices de precios. Existen varios tipos de números índice, cada uno con diferentes propiedades. Los más conocidos son los índices de Laspeyres y de Paasche.

La fórmula de Laspeyres es la siguiente:

$$L = \frac{\sum_i p_i^t * q_i^0}{\sum_i p_i^0 * q_i^0}$$

Dónde:

p_i^t Es el precio del bien i en el periodo t

p_i^0 Es el precio del bien i en el periodo 0

q_i^0 Es la cantidad del bien i en el periodo 0

El producto $p_i^0 * q_i^0$ indica el gasto realizado en el bien i en el periodo 0.

La fórmula de Paasche es la siguiente:

$$P = \frac{\sum_i p_i^t * q_i^t}{\sum_i p_i^0 * q_i^t}$$

Dónde:

q_i^t Es la cantidad del bien i en el periodo t.

La fórmula de Laspeyres compara el gasto realizado para adquirir una canasta fija, permitiendo que los precios varíen entre periodos y es el más comúnmente utilizado para medir la inflación.

El índice de Paasche, por el contrario, utiliza una canasta de bienes que se actualiza cada periodo, por lo que resulta menos adecuado si se requiere obtener un dato de inflación oportuno, pues implicaría sustituir la canasta continuamente.

Para medir la inflación es necesario utilizar un índice de precios que sea un indicador del nivel general de precios de una economía.

Debido a que a que más dos terceras partes del gasto total de la economía corresponden al gasto que realizan los hogares, el índice utilizado en México y por la mayoría de los países es el índice de precios al consumidor.

En 1981, la tasa de inflación promedio en los países desarrollados fue de 11.9 por ciento, pero disminuyó a 0.33 por ciento en 2015, sin embargo, la tasa de inflación promedio en las economías menos desarrolladas alcanzó 12.7 por ciento en 1981 y bajó a 3.15 por ciento en 2015 (Banco Mundial, 2014).

II.iv.iii Tasa de interés

Es la valoración del costo que implica la posesión de dinero producto de un crédito. Hay tasas de interés activas y pasivas. También es considerada como el rédito que causa una operación, en cierto plazo, y que se expresa porcentualmente respecto al capital que lo produce. Dicho de otra forma; es el precio que se paga por el uso de fondos prestables (Mexico B. d., Glosario, 18).

Un incremento en la tasa de interés por el Banco de México implica necesariamente un aumento de las tasas de interés que pagan las empresas y las personas físicas. En este sentido, las empresas endeudadas que no hayan pactado una tasa de interés fija verán reflejado un aumento en la tasa proveniente de créditos adquiridos.

En el caso de personas físicas, una mayor tasa de interés en créditos al consumo o hipotecarios implicará una menor disponibilidad de ingreso y mayor precaución en la contratación de nuevas deudas, con el efecto natural en una posible desaceleración en el consumo. La inflación es la principal razón que explica el incremento en la tasa de interés por parte de Banxico.

La tasa de interés promedio que se cobra a las MiPyMes se redujo en 2015 en casi todos los países del cuadro de indicadores de la OCDE. Esto continúa una tendencia observada en los últimos años y podría atribuirse principalmente a políticas monetarias relajadas. Las tasas

de interés de las MiPyMe disminuyeron significativamente entre 2011 y 2013, y han seguido disminuyendo desde entonces.

Entre 2010 y 2015, las tendencias en el diferencial de tasas de interés entre préstamos a pymes y grandes empresas divergieron en todos los países, aunque en 2015, se podría discernir una tendencia más obvia hacia un diferencial de tasas de interés decreciente o al menos estancado (OECD, 2017).

En 2014, ya había señales positivas de que el declive del crédito estaba tocando fondo en los países más afectados por la crisis financiera, y que se estaba produciendo una recuperación general del crédito, aunque de manera lenta y no uniforme. En 2014, solo 10 de los 31 países experimentaron un crecimiento negativo de los préstamos a las MiPyMe, en comparación con 14 de los 31 en 2013, y este índice se mantuvo constante en 2015. Además, los niveles de crecimiento de 2015 superaron el nivel de crecimiento observado en 2014 en 17 de los 30 países, lo que indica que el crecimiento se aceleró (o se volvió menos negativo en algunos casos) en una pequeña mayoría de los casos.

II.iv.iv Exportaciones e importaciones

Los países no producen solo lo que consumen, ni consumen solo lo que producen. En un mundo globalizado, las relaciones con otros países son básicas para sus economías. Existen países que producen bienes y servicios muy competitivos y los ofrecen a consumidores de otros países, es decir, los exportan. Asimismo, importan productos y servicios que otros países elaboran mejor o a menor precio.

El flujo de importaciones y exportaciones representa el comercio exterior de un país. Este comercio puede dar como resultado un superávit o un déficit con el exterior. Ambas

situaciones deben ser analizadas para poder tomar decisiones y alcanzar un buen equilibrio económico a largo plazo.

Aunque el comercio exterior existe en todo el mundo, las importaciones y exportaciones están reguladas por cuotas y mandatos de la autoridad aduanera de cada país. La nación importadora puede imponer un arancel, un impuesto, sobre ciertos productos. Algunos mercados tienen acuerdos comerciales especiales que enumeran qué bienes se pueden comercializar libremente y cuáles están restringidos.

Las empresas más pequeñas se han centrado tradicionalmente en los mercados nacionales y muchas continuarán haciéndolo. Sin embargo, alrededor del 25 por ciento de las MiPyMes manufactureras son ahora competitivas a nivel internacional y esta proporción pareciera ir en aumento. Alrededor de una quinta parte de las MiPyMes manufactureras obtienen entre el 10 por ciento y el 40 por ciento de su facturación de actividades transfronterizas.

En la actualidad, las MiPyMe contribuyen entre el 25 por ciento y el 35 por ciento de las exportaciones mundiales de manufacturas y representan una pequeña parte de la inversión extranjera directa. Estas empresas internacionalmente activas generalmente están creciendo más rápido que sus equivalentes nacionales (OECD, 2000).

Es por ello que un número considerable de MiPyMes europeas participan en actividades internacionales, pero solo un pequeño porcentaje participa en la internacionalización más allá del Mercado Interno.

Los dos modos más comunes de internacionalización son las exportaciones e importaciones de las cuales el 25 por ciento de la UE-27 exportan, de las cuales aproximadamente el 50 por ciento también va más allá del Mercado Interno. Mientras que el 29 por ciento de estas

importan, nuevamente el 50 por ciento importa desde países fuera del Mercado Interno (European Commission, 2010).

En relación con las empresas más grandes, las MiPyMe pueden responder mejor a las condiciones cambiantes del mercado, a la evolución de las preferencias de los consumidores y a los ciclos de vida más cortos de los productos al personalizar y diferenciar los productos. Las nuevas herramientas de comunicación facilitan que las pequeñas empresas lleguen a socios extranjeros. Como resultado, las MiPyMe se están involucrando más en alianzas estratégicas internacionales y empresas conjuntas, tanto solas como en grupos.

No es sorprendente que observemos que las MiPyMes son menos propensas al comercio internacional que las grandes empresas. Las barreras que a menudo se mencionan en la literatura (Kneller & Pisu, 2011) por parte de las empresas son obtener información sobre mercados extranjeros, encontrar socios comerciales, lidiar con las diferencias culturales, cumplir con las normas y regulaciones técnicas y las condiciones políticas y económicas de los mercados extranjeros. Cuanto más grande es una empresa, más fácil es soportar los costos fijos asociados con la superación de tales barreras (USITC, 2014).

Las barreras que obstaculizan el comercio de las MiPyMes las obstruirán para importar, lo que creará también una barrera adicional para la exportación. Ya se ha demostrado para los Países Bajos (Van den Berg & Van Marrewijk, 2017) que las empresas que importan son más productivas.

En general, las empresas más productivas disfrutan de un mayor éxito de exportación (por ejemplo, las encuestas de (Wagner, 2012) la razón es que la importación permite a la

empresa beneficiarse de los mercados de insumos extranjeros en términos de una mayor variedad de bienes y servicios disponibles a una Menor precio y / o con mayor calidad. Esto permite que la empresa sea más eficiente y productiva que cuando compraría insumos similares en el mercado nacional, lo que a su vez hace que las empresas sean más competitivas en el mercado internacional.

Capítulo III. MiPyMes en los Países Bajos

En los Países Bajos, como en la mayoría de la Unión Europea, las MiPyMes proporcionan la mayoría de los puestos de trabajo y crean la mayor parte del valor agregado. Las cuales generan casi dos tercios del empleo total y 62.9 por ciento del valor agregado en la economía empresarial no financiera (Comision Europea, 2017).

En el año 2017, la economía neerlandesa creció un 3.2 por ciento en términos reales, consolidando su recuperación, apoyada principalmente por el crecimiento de la formación bruta de capital, las exportaciones y el consumo (Banco Mundial, 2019).

El sector terciario genera más del 70 por ciento y ocupa el 83.6 por ciento de empleos. Los servicios no de mercado provistos por el sector público (18.8 por ciento del PIB) encabezan la lista, seguidos muy de cerca por el comercio y el transporte (18.7 por ciento) y los servicios de las empresas (13.5 por ciento) (Oficina de Informacion Diplomatica del Ministerio de Asuntos Exteriores, 2018).

Figura 11. Estructura económica de los Países Bajos.

Figura 11. Estructura económica de los Países Bajos			
Estructura Económica 2017	Millones de euros	% PIB	% Empleo
Sector primario a precios básicos	15.697,80	1.90	2.2
Sector secundario a precios básicos	147.889,83	17.9	14.2
Sector terciario a precios básicos	579.992,54	70.2	83.6
Impuestos indirectos-subvenciones	82.620,02	10	
Producto Interno Bruto	826.200,200		

Fuente: Elaboración propia en base a CBS, Nationale Rekeningen 2017.

III.i Panorama económico de los Países Bajos

Con un Producto Interno Bruto (PIB) nominal de 826,200 millones de dólares, la economía neerlandesa fue en 2017 la decimoctava más grande del mundo y la sexta de la Unión Europea, según datos del Banco Mundial.

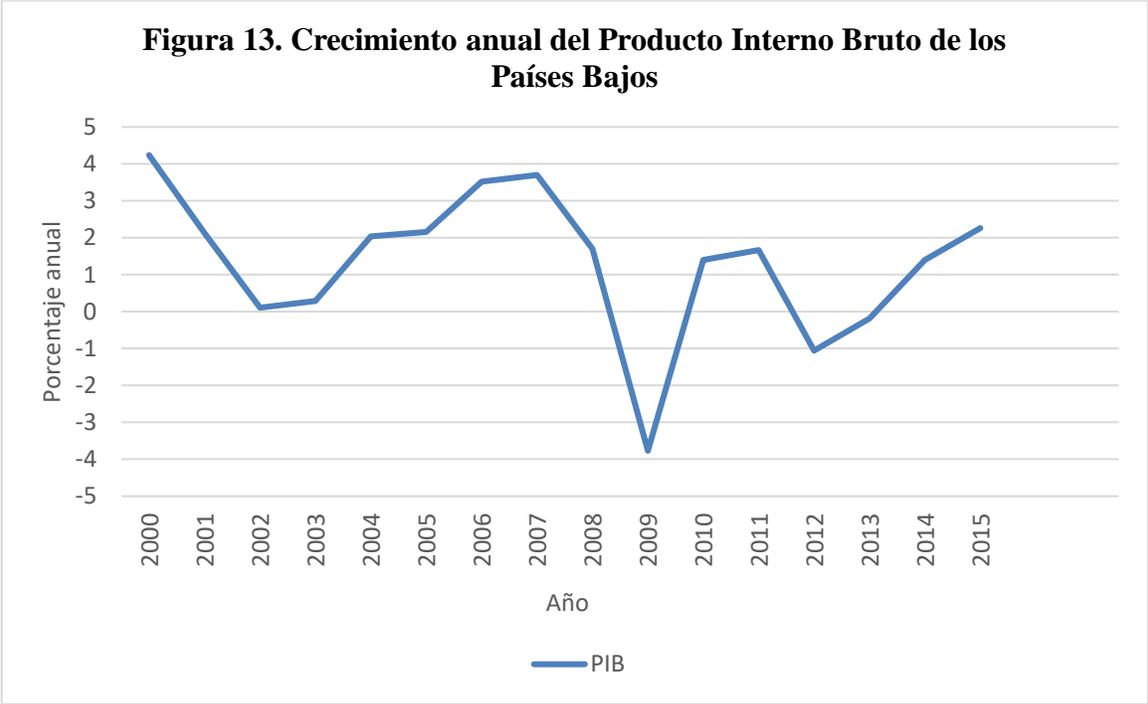
Figura 12. Evolución del PIB anual en Países Bajos.

Figura 12. Evolución PIB anual Países Bajos		
Fecha	PIB Anual (miles de millones)	Crecimiento del PIB (%)
2011	893,757.000	1.664
2012	828,947.000	-1.057
2013	866.680.000	-0.19
2014	879,635.084	1.42
2015	757,999.453	2.261
2016	777,227.541	2.21
2017	826,200.200	3.126

Fuente: Elaboración propia con base a Banco Mundial 2018.

Con un Producto Interno Bruto per cápita en torno a los 48.223 dólares en 2017, los Países Bajos son la tercera economía más próspera de la Unión Europea y la decimocuarta a nivel mundial (Banco Mundial, 2019).

Figura 13. Crecimiento anual del Producto interno Bruto de los Países Bajos.



Fuente: Elaboración en base a datos de la OCDE.

El salario mínimo interprofesional (SMI) para 2019 en los Países Bajo quedó fijado en 1.820,4 dólares al mes, es decir, 21.833,75 dólares al año, teniendo en cuenta que se consideran 12 pagos anuales, que es la división habitual del salario anual en la mayor parte de los países.

El gobierno ajusta el salario mínimo dos veces al año siendo el primero de enero y el primero de julio en línea con los cambios en los salarios medios colectivamente acordados en los Países Bajos (Government of the Netherlands, 2019).

III.i.i Panorama de las MiPyMes en los Países Bajos

Los Países Bajos tienen un fuerte perfil de la Small Business Act of Europe (SBA) la cual es la iniciativa política más importante de la Unión Europea para apoyar a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas. Comprende un conjunto de medidas políticas organizadas en torno a 10 principios que van desde el espíritu empresarial y la “administración receptiva” hasta la internacionalización.

El país se encuentra por encima del promedio de la Unión Europea en la mayoría de las áreas de la SBA. Las fortalezas particulares siguen siendo el “emprendimiento”, la “segunda oportunidad”, la “administración receptiva” y las “habilidades e innovación”.

A pesar de los considerables esfuerzos políticos, aún existe margen de mejora en el acceso a la financiación, en las ayudas estatales y la contratación pública. Puesto que los Países Bajos no han adoptado una estrategia específica de la SBA, ha progresado en varios de los pilares de la misma desde 2008 y generalmente desarrollan políticas de acuerdo con los 10 principios de la SBA.

Durante el período de referencia la mayoría las medidas políticas se concentraron en el emprendimiento, la administración receptiva y las habilidades y la innovación (Comisión Europea, 2017).

En el caso de la Unión Europea las MiPyMes, tienen un papel decisivo en la competitividad y en el dinamismo de la economía. Para desarrollar su potencial de crecimiento, la Unión Europea desarrolló un proceso de promoción del emprendimiento y la creación de un marco empresarial respetuoso con las pequeñas empresas.

Figura 14. Número de empresas y su participación.

Figura 14. Número de empresas y su participación		
Tipo de empresa	Número de empresas	
	Número	Porcentaje
Micro	1,039,763	95.2
Pequeñas	41,827	3.8
Medianas	8,674	0.8
MiPyMes	1,090,264	99.8
Largas	1,690	0.2
Total	1,091,954	100

Fuente: Elaboración propia con base a SBA Fact Sheet 2017.

En ese contexto las MiPyMes representan el 99.8 por ciento de las empresas como se observa en la figura 13 y proporcionan dos tercios de los empleos del sector privado como se observa en la figura 14; contribuyendo con más de la mitad del total de valor creado en la región.

Figura 15. Número de personas empleadas por tamaño por tamaño de empresa.

Figura 15. Número de personas empleadas por tamaño de empresa		
Tipo de empresa	Número de personas empleadas	
	Número	Porcentaje
Micro	1,565,210	28.2
Pequeñas	1,021,455	18.4
Medianas	987,619	17.8
MiPyMes	3,574,284	64.4
Largas	1,973,073	35.6
Total	5,547,357	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a SBA Fact Sheet 2017.

Esto muestra claramente que los pilares de la economía descansan en las empresas Micro, Pequeñas y Medianas empresas, las cuales ofrecen trabajo para dos de cada tres personas, en promedio.

Las microempresas generan la mayor proporción de empleo, casi 30 por ciento, mientras que las medianas empresas producen la mayor proporción de valor agregado al 24.0 por ciento. La MiPyMe promedio en los Países Bajos emplea a 3.3 personas, que es inferior a la media de la Unión Europea de 3.9.

Casi el 30 por ciento del empleo de las MiPyMe y más de un cuarto del valor agregado de las MiPyMe se concentra en el comercio al por mayor y al por menor (Comision Europea, 2017).

El desarrollo de las MiPyMes ha sido volátil en los últimos años; tanto en valor agregado como en empleo por contratación en el periodo de 2011 a 2013. Sin embargo, el valor agregado aumentó un 11.2 por ciento en el periodo de 2013 a 2016. Por otro lado, el empleo de las MiPyMes creció solo 2.7 por ciento en el mismo periodo, quedando significativamente superado por el aumento del empleo del 9.8 por ciento en las grandes empresas.

Con crecimiento de solo 0.9 por ciento en el periodo 2015 a 2016, el empleo de las MiPyMe todavía no ha podido recuperarse de la crisis, manteniéndose un 2.0 por ciento por debajo del nivel del año 2008. Sin embargo, el valor agregado de las MiPyMe ha tenido mejores resultados, con un crecimiento del 4.2 por ciento en 2015 a 2016.

El número de firmas recién registradas alcanzó un récord de 192,672 en 2016. Por otro lado, las inscripciones también se encontraron en su nivel más alto desde 2011, con un total de 129,456 compañías. Por lo tanto, en general, el número de empresas creció 3.1 por ciento al comparar 2016 con 2015.

El número de auto empleados también aumentó un 4 por ciento en 2016. Esto se debió principalmente a un aumento del empleo a tiempo parcial, en particular entre mujeres, con el porcentaje de empresarias en aumento del 32 por ciento en 2010 al 36 por ciento en 2016.

Según los últimos datos disponibles para 2016, el 15.5 por ciento de todo el empleo en los Países Bajos es el autoempleo. Este número se encuentra cerca del promedio de la Unión Europea cuya media es del 14.0 por ciento (Kamer van Koophandel, 2017).

Desde una perspectiva política, como en años anteriores los Países Bajos está muy por delante con la implementación de las medidas de la SBA en la mayoría de las áreas. En 2016 y en el primer trimestre de 2017, los Países Bajos implementaron 21 medidas políticas que abordan todas las áreas políticas bajo la Small Business Act.

III.ii Factores endógenos

III.ii.i Activos Fijos

Una empresa está obligada a mantener registros contables adecuados para determinar la posición financiera de la empresa en cualquier momento. Existen varios reglamentos, incluidos los reglamentos civiles y fiscales, estipulando el período para el cual los registros deben ser retenidos. Como regla general, los registros deben mantenerse por un período de siete años.

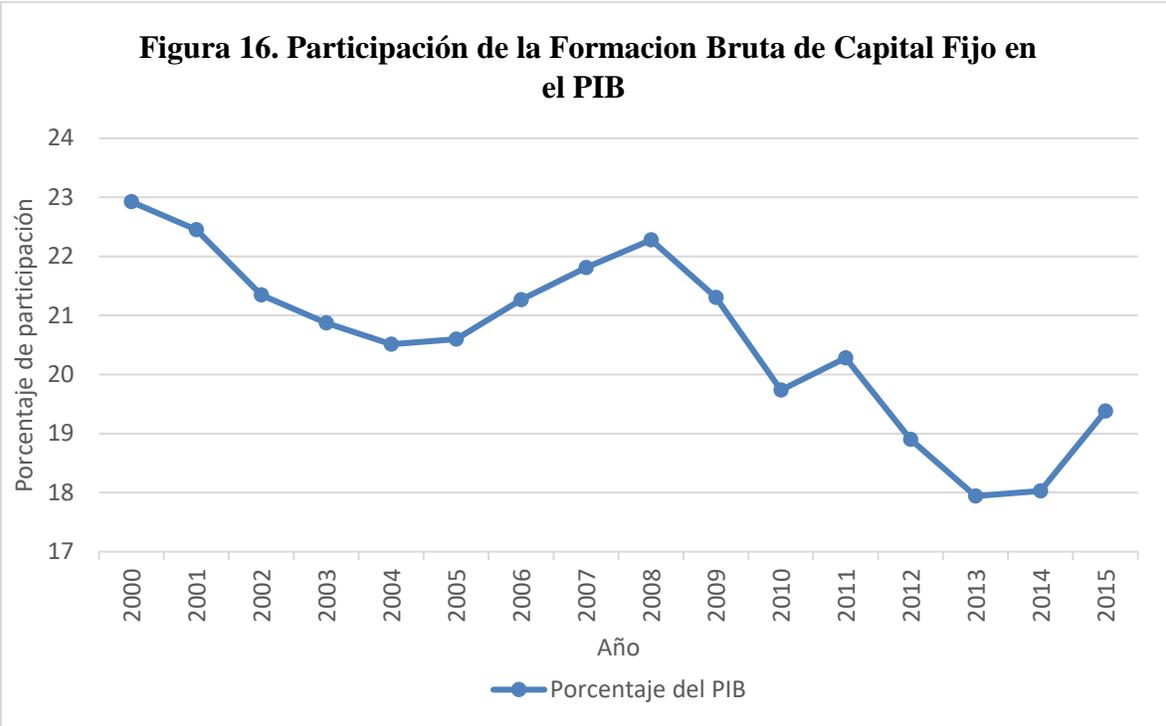
Las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS), adoptadas por la Unión Europea, se aplican a todas las empresas públicas nacionales y extranjeras. Las pequeñas entidades pueden elegir entre el Libro 2 del Código Civil combinado con valoraciones fiscales, las Normas de Contabilidad neerlandesas para pequeñas empresas, las Normas de Contabilidad neerlandesas para empresas medianas y grandes y las normas IFRS combinadas con una parte de las Normas de Contabilidad neerlandesa para empresas medianas y grandes. Las empresas medianas pueden elegir entre las Normas de Contabilidad neerlandesa para empresas medianas y grandes y las normas IFRS combinadas con una parte de las Normas de Contabilidad neerlandesa para empresas medianas y grandes.

III.ii.ii.i Formación Bruta de Capital Fijo

La Formación Bruta de Capital Fijo (anteriormente, inversión bruta fija interna) incluye los mejoramientos de terrenos, las adquisiciones de planta, maquinaria y equipo, y la construcción de carreteras, ferrocarriles y obras afines, incluidas las escuelas, oficinas, hospitales, viviendas residenciales privadas, y los edificios comerciales e industriales. De acuerdo con el Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) de 1993, las adquisiciones netas de objetos de valor también constituyen formación de capital (Banco Mundial, 2019).

En los Países Bajos, el Método de Inventario Perpetuo (PIM por sus siglas en inglés) se aplica para el cálculo del Stock de activos fijos y el consumo de capital fijo. Utilizando información sobre capital fijo bruto en años subsecuentes y la vida útil esperada de los activos, se obtiene el stock bruto de activos fijos (Statistics Netherlands, 2019).

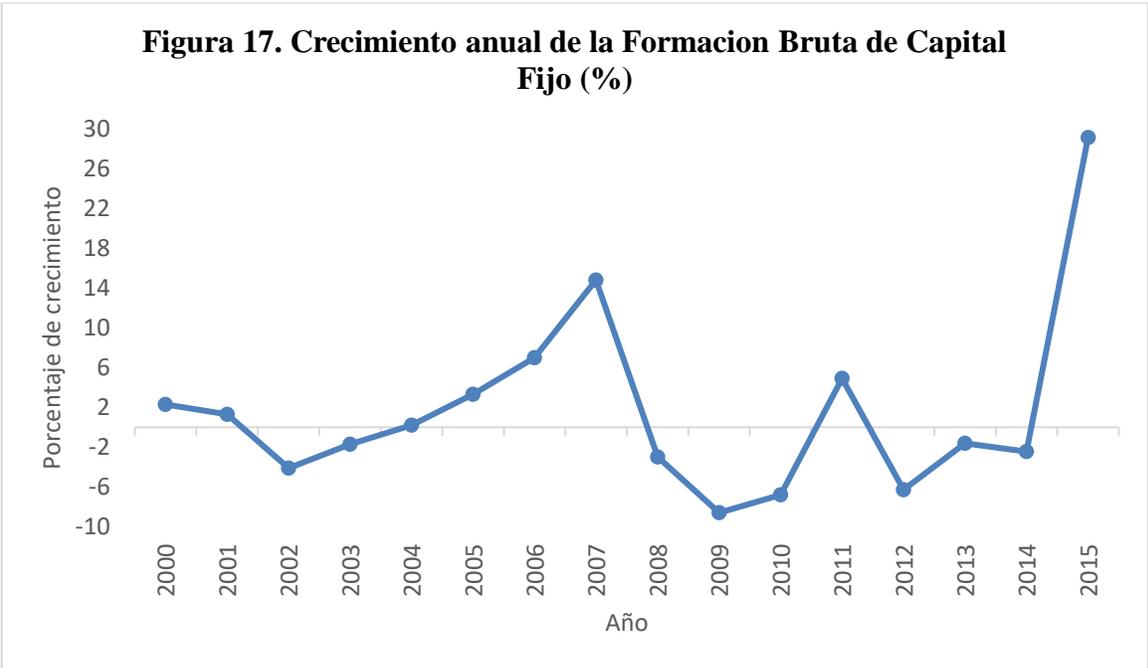
Figura 16. Participación de la Formación Bruta de Capital Fijo en el Producto Interno Bruto



Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial

Como se puede observar en la figura 16, la participación de la Formación Bruta de Capital Fijo en el Producto Interno Bruto sufrió una disminución en los Países Bajos, esto en gran medida por la implementación de nuevas leyes por parte de la Comisión Europea y el Gobierno del Reino de los Países Bajos, sin embargo, el crecimiento del mismo no se ha visto tan afectado puesto que en los últimos años ha adquirido mayor importancia por parte de todas las MiPyMes a costa de la crisis económica del año 2008.

Figura 17. Crecimiento anual de la Formación Bruta de Capital Fijo.



Fuente: Elaboración propia con base en CBS Statline, 2019.

Como se puede observar en la figura 17, el crecimiento de la Formación Bruta de Capital Fijo ha tenido altibajos, sin embargo, en años recientes ha retomado un constante crecimiento en temas porcentuales en gran medida por la facilitación de apertura de negocios por parte del gobierno entre otras cosas.

III.ii.ii Investigación, desarrollo tecnológico e innovación

Desde 2008, los Países Bajos ha implementado una serie masiva de medidas políticas, mencionadas anteriormente como parte del Perfil Small Business Act for Europe. Para Investigación y Desarrollo, estos incluyen instrumentos para cálculo de impuestos individuales conocido como el “cuadro de innovación” (Innovatiebox) para la reducir la tributación de los beneficios basados en la Investigación y Desarrollo y los créditos fiscales de Investigación y Desarrollo sobre costos laborales e inversiones introducidos por la Ley

de Promoción de la Investigación y Desarrollo (Wet Bevordering Speur-en Ontwikkingswerk).

El índice Global de Innovación 2016 coloca a los Países Bajos en el lugar 9 de los 128 países participantes (Cornell University, INSEAD and the World Intellectual Property Organization, 2016).

La Cooperación en Investigación y Desarrollo es apoyada por la política de “principales sectores” (Topsectoren) de 2010, centrándose en la cooperación público-privada (PPS-publiek-private samenwerking) en los sectores más competitivos y orientados al futuro de la economía de los Países Bajos. El objetivo es convertir el Know-How científico e ideas innovadoras en ofertas comerciales.

Por tanto, el ambiente de innovación neerlandés se fortalece aún más con la iniciativa pública-privada nacional StartupDelta de 2015 para apoyar el acceso a las finanzas, los mercados de capital y las redes mediante la conexión de centros de innovación regionales y la agenda de acción 2015 para la industria inteligente (Actieagenda Smart Industry) con el fin de digitalizar la industria (Comision Europea, 2017).

Un objetivo del gobierno es aumentar los esfuerzos de I + D hasta el 2.5 por ciento del PIB, en línea con la recomendación específica de la Comisión Europea para los Países Bajos. Como indicador: el promedio de la OCDE es actualmente del 2.38 por ciento del PIB (datos más recientes: 2016). Si bien el desarrollo de la I + D es positivo; los Países Bajos superan cada vez más la media de la UE-28, los Países Bajos aún no han alcanzado al nivel deseado con el 2.0 por ciento de inversión en I + D con respecto al PIB.

A pesar de un aumento constante durante el período 2011-2016 (de 6.9 a 8.2 mil millones de euros), la intensidad de la I + D privada en los Países Bajos (1.16 por ciento del PIB) sigue siendo inferior a la media de la UE (1.26 por ciento del PIB).

El gasto público en I + D se mantiene más o menos igual al porcentaje del PIB en el período 2011-2016. En 2016, la inversión de I + D pública fue de 0.83 por ciento con respecto al PIB. Esto estuvo muy por encima del promedio de la UE28 (0.67 por ciento del PIB) y de la OCDE (0.66 por ciento del PIB).

La acumulación internacional de los Países Bajos en el gasto total en I + D se debe, por lo tanto, a los bajos esfuerzos de I + D de las empresas. Esto se debe en parte a la estructura del sector y en parte a las inversiones relativamente más bajas en desarrollos experimentales (Ministerie van Economische Zaken en Klimaat, 2019).

Figura 18. Empresas con innovación tecnológica.

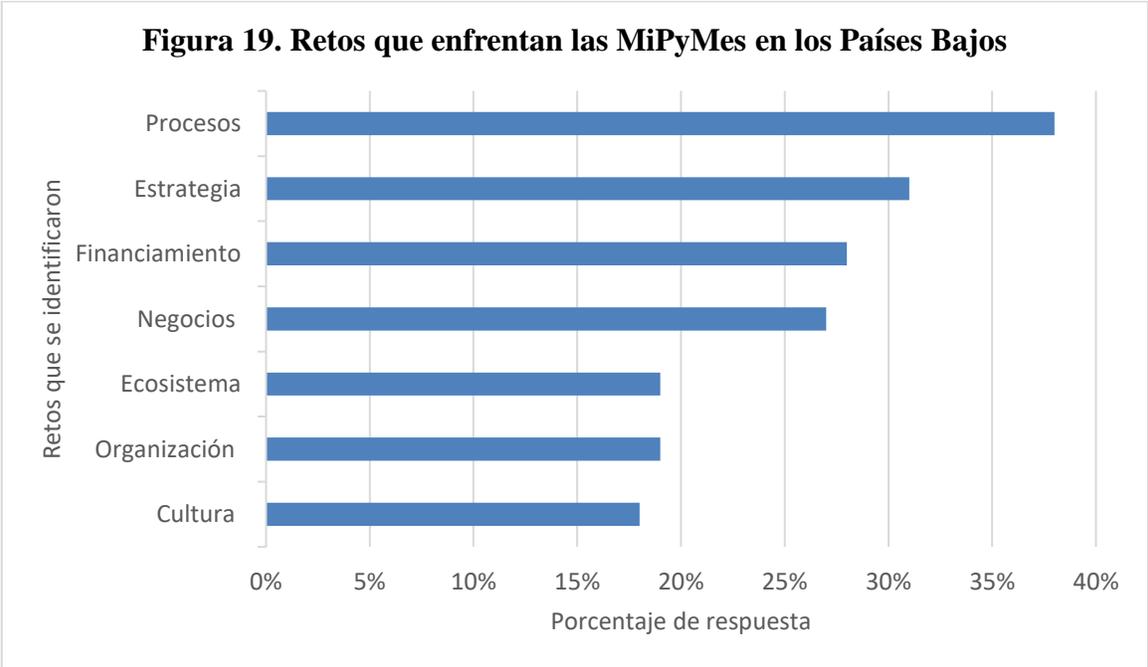
Figura 18. Empresas con innovación tecnológica		
Tema	Innovadores	
	Total innovadores tecnológicos	% de la población
Periodos	Número	Porcentaje
2000-2002	11,755	20
2002-2004	14,450	25
2004-2006	15,464	25
2006-2008	14,152	25
2008-2010	20,248	38
2010-2012	16,823	31

Fuente: Elaboración propia en base a CBS Statistics Netherlands 2018.

Como se observa en la figura 18, de acuerdo a Statistics Netherlands del total de empresas innovadoras entre el 20 y 30 por ciento de las empresas encuestadas están enfocadas a la innovación tecnológica y estas han ido en aumento en los últimos 20 años.

Se han identificado múltiples retos en materia de innovación. Si estos retos se clasifican en los 12 elementos de diseño que deben implementarse para sobresalir en innovación, el mayor desafío al que se enfrentan los encuestados se refiere al proceso de innovación en sí (como se observa en la figura 19). Dentro de los desafíos del proceso, un corto tiempo de comercialización es uno de los mayores desafíos, además de contar con un proceso estructurado para que la innovación tenga lugar de manera continua y para garantizar un buen proceso de selección de ideas y conceptos.

Figura 19. Retos que enfrentan las MiPyMes en los Países Bajos.



Fuente: Elaboración propia en base a Pricewaterhouse Coopers, 2016.

El segundo elemento que se identificó como reto es la estrategia para implementar innovación. Cuyos objetivos son encontrar el equilibrio adecuado entre enfocarse en la innovación para el futuro frente a la inversión y el riesgo y los objetivos a corto plazo, o la decisión en qué medida la innovación debe ser activada por el impulso del mercado y la tecnología (PricewaterhouseCoopers, 2016).

III.iii Factores Exógenos

III.iii.i Crecimiento Económico

Los Países Bajos son la sexta potencia en la Eurozona y el quinto exportador de mercancías. El país está muy abierto al comercio, y por lo mismo está expuesto a la coyuntura económica mundial. En los dos últimos años, la recuperación de Europa ha permitido que la economía crezca con un ritmo dinámico

La economía de los Países Bajos creció impulsada tanto por la demanda interna como externa, y por la inversión en negocios. En 2017, el consumo privado se vio beneficiado por la caída del desempleo y una mayor confianza de los consumidores. La inversión en negocios se acrecentó, ya que la las tasas de utilización de la capacidad volvieron a sus niveles anteriores a la crisis. En 2017, el gobierno lanzó una política de expansión fiscal, que incluye recortes del impuesto sobre la renta para los hogares y negocios, al igual que un mayor gasto en educación, defensa y asuntos sociales.

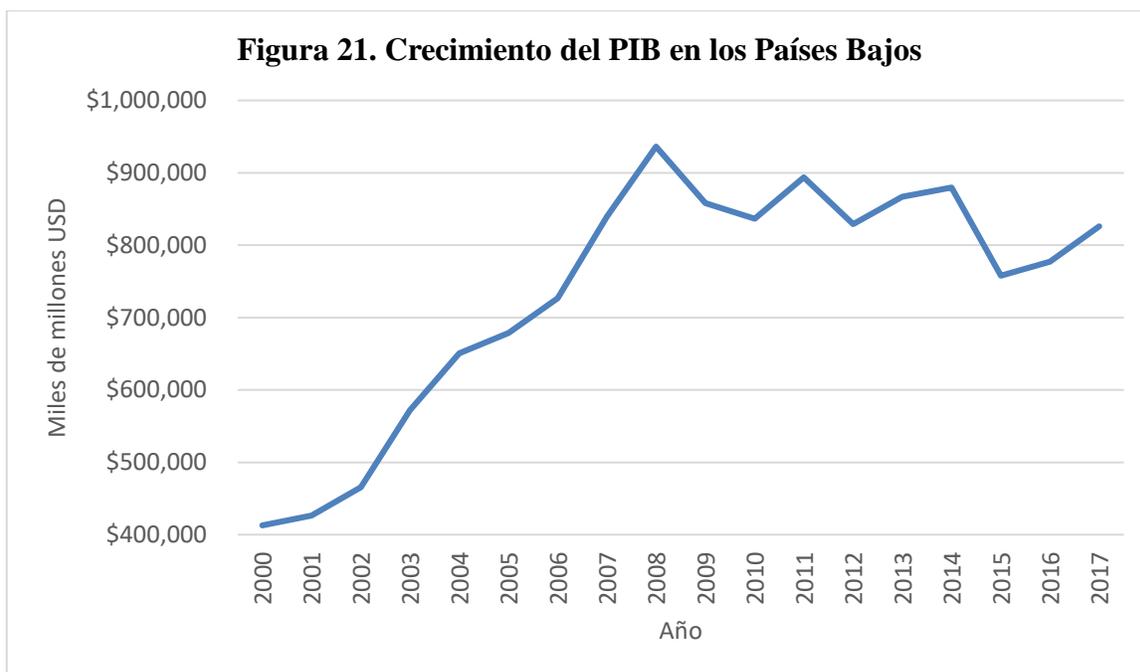
Figura 20. Indicadores de crecimiento en los Países Bajos.

Figura 20. Indicadores de crecimiento en los Países Bajos		
Indicadores de crecimiento	2016	2017
PIB (miles de millones de USD)	777,227,541	826,200,200
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	2.21	3.126
PIB per cápita (USD)	45,637.887	48,223.155
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	61.3	56.5
Tasa de inflación (%)	0.58	1.14

Fuente: Elaboración propia en base a OECD y World Economic Outlook Database.

Los Países Bajos presentan una alta renta per cápita, con una distribución de los ingresos bastante equitativa. El PIB per cápita es superior a la media de los países de la Unión Europea, elevándose a 52.824 USD en 2017 (OCDE). El desempleo, que marcó una cifra inéditamente elevada en 2015 (7 por ciento), en principio bajó a 5.1 por ciento en 2017 (según el FMI).

Figura 21. Crecimiento del PIB en los Países Bajos.



Fuente: Elaboración propia con base a datos del Banco Mundial.

III.iii.ii Inflación

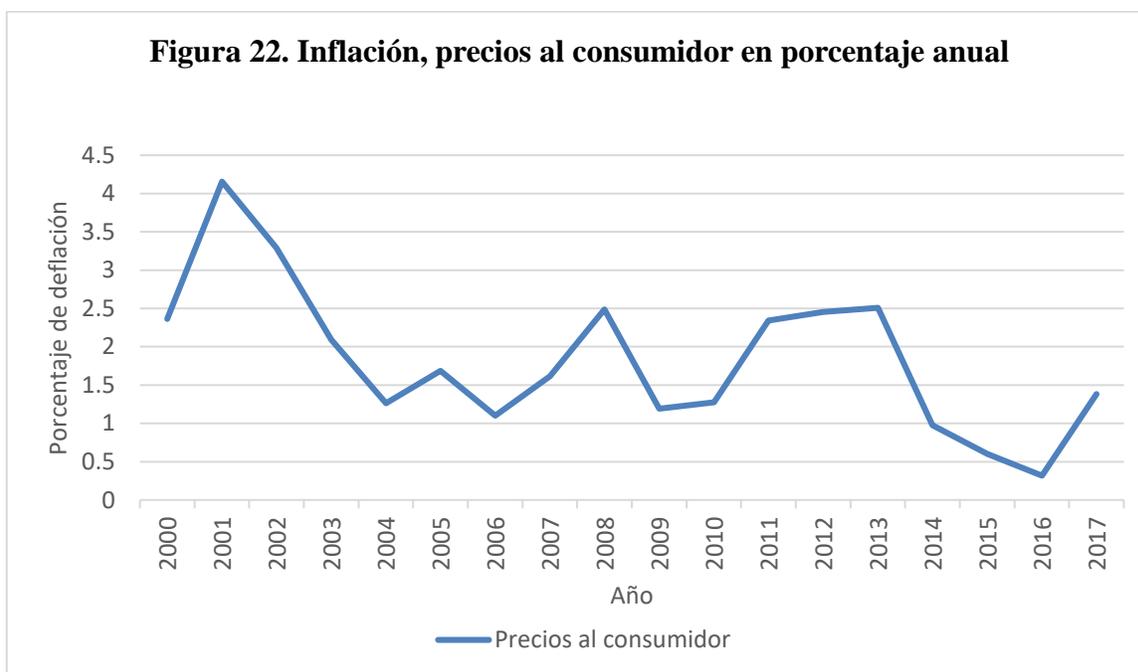
La tasa de inflación en los Países Bajos aumentó a 2.6 por ciento anual en febrero de 2019 del 2.2 por ciento con respecto al mes anterior. Fue la tasa de inflación más alta desde agosto de 2013, ya que los precios de transporte aumentaron un 2.9 por ciento después de una lectura plana en enero.

Además, los precios subieron más rápido para el equipamiento del hogar y mobiliario (1.4 por ciento contra 1.1 por ciento); recreación y cultura (0.5 por ciento contra 0.3 por ciento); ropa y calzado (4.8 por ciento contra 3.8 por ciento), y restaurantes y hoteles (3.4 por ciento contra 3.2 por ciento).

Por otro lado, la inflación de la vivienda y los servicios públicos se mantuvo estable (en un 4.3 por ciento), mientras que los precios de los alimentos y las bebidas no alcohólicas

aumentaron (2.9 por ciento contra el 3.0 por ciento). La inflación subyacente anual, que excluye energía, alimentos, alcohol y tabaco, aumentó a 1.9 por ciento en febrero desde 1.5 por ciento en el mes anterior.

Figura 22. Inflación, precios al consumidor en porcentaje anual.



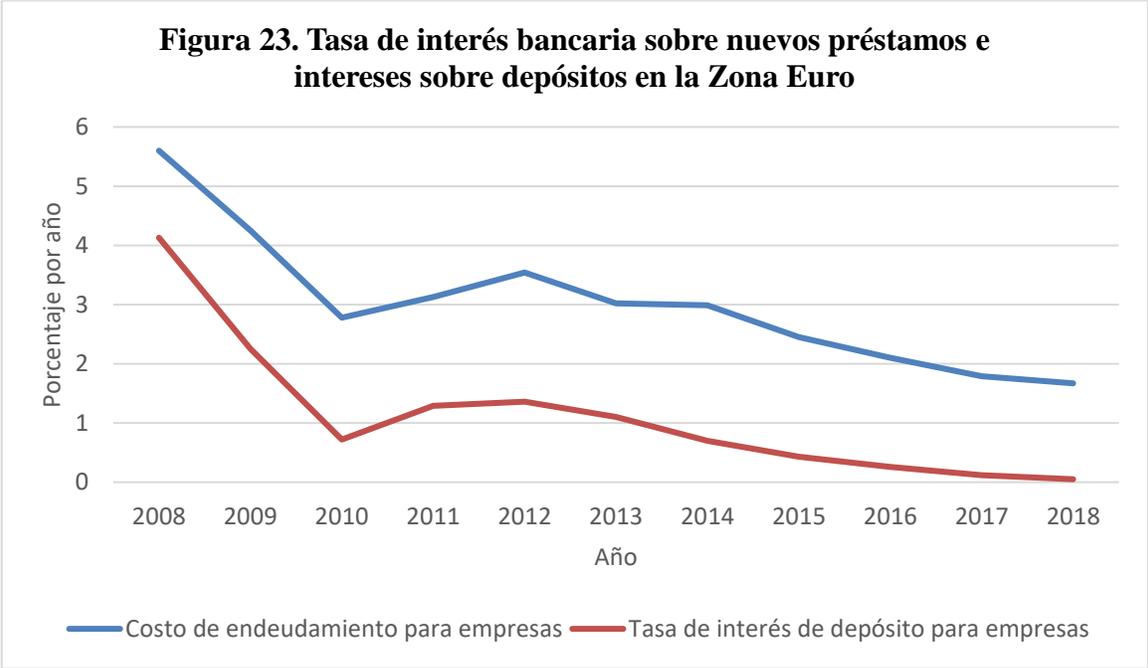
Fuente: Elaboración propia con base a Banco Mundial.

III.iii.iii Tasa de interés

El Banco Central Europeo (BCE) fija la tasa de interés de referencia de los Países Bajos y de todos los países de la Euro Zona. La designación oficial de la tasa es la operación principal de refinanciación.

La tasa de interés en la zona euro promedió 1.94 por ciento desde 1998 hasta 2019, alcanzando un máximo histórico de 4.75 por ciento en octubre de 2000 y un mínimo histórico de 0 por ciento en marzo de 2016.

Figura 23. Tasa de interés bancaria sobre nuevos préstamos y depósitos de empresas de la zona euro.



Fuente: Elaboración propia con base a Banco Central Europeo.

A pesar de un repunte en la actividad económica en 2015, los nuevos préstamos a las MiPyMes disminuyeron un 6.7 por ciento, año con año en 2015. En contraste, el saldo de todos los préstamos corporativos aumentó un 6.4 por ciento en el mismo año.

En 2015, la tasa de interés para las grandes empresas se redujo en 0.4 por ciento sobre una base de año con año, mientras que la tasa de interés promedio cobrada a las MiPyMes holandesas se incrementó en 0.30 por ciento, lo que dio lugar a un aumento abrupto del diferencial de tasas de interés de 2 puntos porcentuales.

Solo el 29 por ciento de las MiPyMes reportaron tener que proporcionar garantías al solicitar un préstamo bancario en 2015, una fuerte disminución con respecto a 2014

El número de préstamos autorizados en su totalidad muestra un gran aumento a partir de 2013. La tasa de crecimiento interanual de 2013-2014 fue del 18.5 por ciento y en 2014-2015 incluso del 39 por ciento.

Las garantías de préstamos aumentaron en 2015, especialmente para las MiPyMe. Presumiblemente esto es impulsado por la creciente demanda de crédito. El Plan de Garantía para MiPyMes (BMKB) asiste a las empresas con escasez de garantías para obtener crédito de los bancos, mientras que el Fondo de Crecimiento (GFCA) ofrece a los bancos y empresas de capital privado una garantía del 50 por ciento sobre el capital emitido recientemente de los préstamos subordinados, mientras que la Garantía de Financiamiento Empresarial (GO) garantiza nuevos préstamos bancarios.

El gobierno de los Países Bajos también adoptó una serie de medidas para mejorar las fuentes alternativas de financiamiento, como el establecimiento de un fondo de fondos para inversiones de capital de riesgo en etapas posteriores, una institución de microcrédito, la provisión de capital semilla por parte de agencias de desarrollo regional y El Fondo de Inversión Conjunta de Business Angel (OECD, 2017).

[III.iii.iv Exportaciones e importaciones](#)

Desde 2008, los Países Bajos han implementado un gran número de políticas para promover el comercio. En 2014, siguió con el Plan 2014 para fortalecer los servicios económicos para las empresas neerlandesas en todo el mundo (Versterken van de economische dienstverlening aan het Nederlandse bedrijfsleven wereldwijd), un plan que incluye medidas nacionales e internacionales.

Los "principales sectores" de la innovación neerlandesa con sus agendas de internacionalización cooperan con las empresas y la agenda estratégica de viajes de los ministros, incluidas las misiones económicas y las ferias comerciales estratégicas respaldadas por la estrategia "Holland branding" (Comision Europea, 2017).

Hay diferencias notables entre las funciones de las MiPyMe y las grandes empresas, como puede verse en la Figura 22. Esta tabla muestra la estructura de los dos tipos de empresas, divididas en una función directa (de vendedor a consumidor final) o indirecta (como un proveedor de productos intermedios a otros) y en una parte nacional y extranjera (exportaciones).

En general, las MiPyMe suelen ser proveedores de otras empresas que proveedores de consumidores finales; el 58 por ciento de su valor agregado se debe al suministro a otras empresas. Las grandes empresas crean la mitad de su valor agregado debido a las ventas a los consumidores finales y la mitad debido al suministro a otros.

Figura 24. Estructura de producción de MiPyMes y grandes empresas, 2012.

Figura 24. Estructura de producción de MiPyMes y grandes empresas, 2012		
	MiPyMes	Grandes empresas
	% del valor agregado generado	
Directo	42	51
Ventas domésticas	26	26
Exportaciones	16	29
Indirecto, como proveedor	58	49
Ventas domésticas	40	32
Exportaciones	18	17
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Statistics Netherlands.

Una prueba realizada por Wilcoxon muestra que las MiPyMes tienen, de manera estadísticamente significativamente más valor agregado indirecto, como proveedor, que las grandes empresas.

Otra conclusión importante que se puede extraer de la Figura 22 es que las MiPyMes generan más valor agregado cuando actúan como proveedor en la cadena de valor de un exportador que el que generan al exportar ellos mismos. De su valor agregado, el 16 por ciento se debe a las exportaciones directas y el 18 por ciento a las exportaciones indirectas. Pero para las grandes empresas los porcentajes correspondientes son 29 y 17, respectivamente. En total, 16 grandes empresas obtienen más de su valor agregado total de los mercados extranjeros, lo que se debe a sus exportaciones directas.

No es sorprendente que observemos que las MiPyMes son menos propensas al comercio internacional que las grandes empresas. Las barreras que a menudo se mencionan en la

literatura (Kneller & Pisu, 2011) por parte de las empresas son obtener información sobre mercados extranjeros, encontrar socios comerciales, lidiar con las diferencias culturales, cumplir con las normas y regulaciones técnicas y las condiciones políticas y económicas. de los mercados extranjeros. Cuanto más grande es una empresa, más fácil es soportar los costos fijos asociados con la superación de tales barreras (USITC, 2014).

Figura 25. Internacionalización de las MiPyMes neerlandesas en porcentajes, 2004.

Figura 25. Internacionalización de las MiPyMes neerlandesas en porcentajes, 2004	
Modo de internacionalización	% de MiPyMes neerlandesas
Exportación	18
Importación	26
Inversión Extranjera Directa	2
Cooperación Internacional:	9
Cooperación solo con empresas extranjeras	2
Cooperación con empresas tanto extranjeras como neerlandesa	7

Fuente: Elaboración propia en base a SME-Policy panel 2014.

La actividad comercial internacional más citada de las MiPyMes holandesas es la importación (alrededor de una cuarta parte). Las MiPyMes también comparativamente suelen exportar bienes o servicios al extranjero (aproximadamente una quinta parte). Alrededor de una décima parte de las empresas coopera con socios comerciales extranjeros.

La inversión en el extranjero se produce con menor frecuencia. Una pequeña parte de las MiPyMes neerlandesas (2 por ciento) invirtió en el extranjero en los últimos tres años. La mayoría de las MiPyMes combinan dos o más modos de internacionalización.

Capítulo IV. MiPyMes en México

Es así como, observando los resultados del Censo Económico 2009 aplicado por el INEGI, las empresas del sector privado y paraestatal consideradas para fines del análisis suman 3,724,019. Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en México, al igual que en los países desarrollados, juegan un papel sumamente importante en la generación de empleo y en la cantidad de unidades económicas.

Observando los datos de los últimos tres censos económicos realizados en México, el total de empresas ha venido en aumento en especial durante el último quinquenio de datos disponibles en el que el crecimiento porcentual total fue de 24 por ciento, lo que significó un aumento de 3 a 3.7 millones de empresas.

Lo anterior implica que México es un país con una muy alta concentración de empresas de menor tamaño, en especial de las denominadas micro, las cuales son 95 por ciento del total de empresas y absorben 41.83 por ciento del total del personal ocupado. En términos agrupados las MiPyMes generan 73 por ciento del empleo total.

Figura 26. Estructura económica de México.

Figura 26. Estructura económica de México (INEGI)			
Estructura Económica 2017	Millones de pesos	% PIB	% Empleo
Sector primario a precios básicos	42,582.849	3.7	12.7
Sector secundario a precios básicos	380,943.868	33.1	25.8
Sector terciario a precios básicos	727,361.102	63.2	60.9
Producto Interno Bruto	1 150,887.82		

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI 2017.

IV.i Panorama económico de México

Con un Producto Interno Bruto (PIB) nominal de 1.150.887,82 millones de dólares, la economía mexicana fue en 2017 la decimoquinta más grande del mundo y la tercera en Norteamérica, según datos del Banco Mundial.

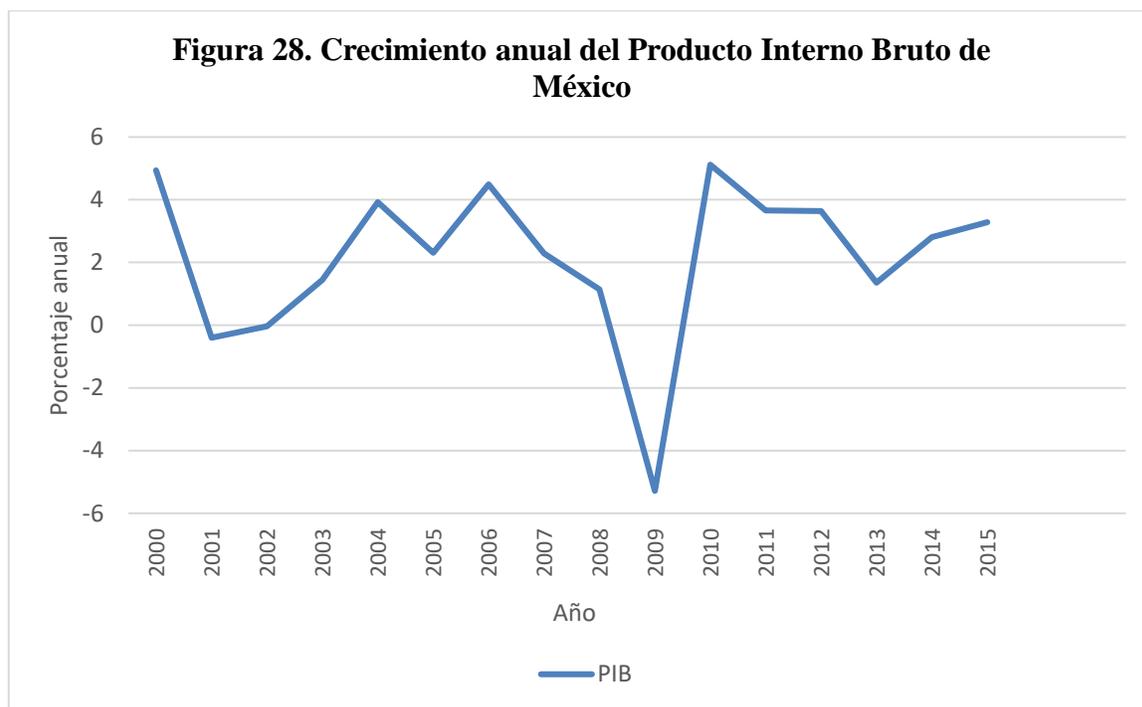
Figura 27. Evolución PIB anual de México.

Figura 27. Evolución PIB anual de México		
Fecha	PIB Anual (miles de millones)	Crecimiento del PIB (%)
2011	1 180,489.60	3.663
2012	1 201,089.99	3.642
2013	1 274,443.08	1.354
2014	1 314,563.97	2.804
2015	1 170,564.62	3.288
2016	1 077,779.58	2.898
2017	1 150,887.82	2.041

Fuente: Elaboración propia con base a datos del Banco Mundial.

Con un Producto Interno Bruto per cápita en torno a los 8,910 dólares en 2017, México se ubicará como una de las ocho economías más grandes del mundo para 2050, desplazando a países como Reino Unido, Francia, Italia y Rusia. Es decir, una de las perspectivas más positivas para los próximos años entre los países en desarrollo e incluso las economías avanzadas de acuerdo a la The Economist Intelligence Unit.

Figura 28. Crecimiento anual del Producto interno Bruto de México.



Fuente: Elaboración propia con base en el Banco Mundial.

El salario mínimo para 2019 en México quedó fijado en 102.68 pesos diarios (5.44 dólares), es decir, 3,121.47 pesos al mes (165.62 dólares al mes), teniendo en cuenta que se consideran 12 pagos mensuales, 37,457.64 pesos anuales (1,987.42 dólares al año).

La Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CONASAMI) es la responsable legal de aprobar los salarios mínimos en México, este es un organismo público descentralizado establecido en la Ley Federal del Trabajo.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL), en su informe sobre el panorama social en la región señala que en México, del 2010 al 2014, la disminución de los ingresos constituyó el principal factor de aumento de la pobreza (CEPAL, 2015).

IV.i.i Panorama de las MiPyMes en México

Las micro, pequeñas y medianas empresas en México, al igual que en los países desarrollados, juegan un papel sumamente importante en la generación de empleo y en la cantidad de unidades económicas. Por lo tanto, incidir en el crecimiento de estas empresas implica afectar el comportamiento global de la economía nacional.

Observando los datos de los últimos tres censos económicos realizados en México, el total de empresas ha venido en aumento en especial durante el último quinquenio de datos disponibles en el que el crecimiento porcentual total fue de 24 por ciento, lo que significó un aumento de 3 a 3.7 millones de empresas.

Lo anterior implica que México es un país con una muy alta concentración de empresas de menor tamaño, en especial las micro, las cuales son 95 por ciento del total de empresas y absorben 41.83 por ciento del total del personal ocupado. En términos agrupados las MiPyMes generan 73 por ciento del empleo total.

Figura 29. Número de empresas y su participación.

Figura 29. Número de empresas y su participación		
Tipo de empresa	Número de empresas	
	Número	Porcentaje
Micro	3,536,178	94.96
Pequeñas	149,968	4.03
Medianas	30,697	0.82
MiPyMes	3,716,843	99.8
Largas	7,176	0.19
Total	3 724 019	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Censos Económicos, 2009.

En ese contexto las MiPyMes representan el 99.8 por ciento de las empresas como se observa en la figura 27 y proporcionan más de dos tercios de los empleos del sector privado como se observa en la figura 28; contribuyendo con más de la mitad del total de valor creado.

Figura 30. Número de personas empleadas.

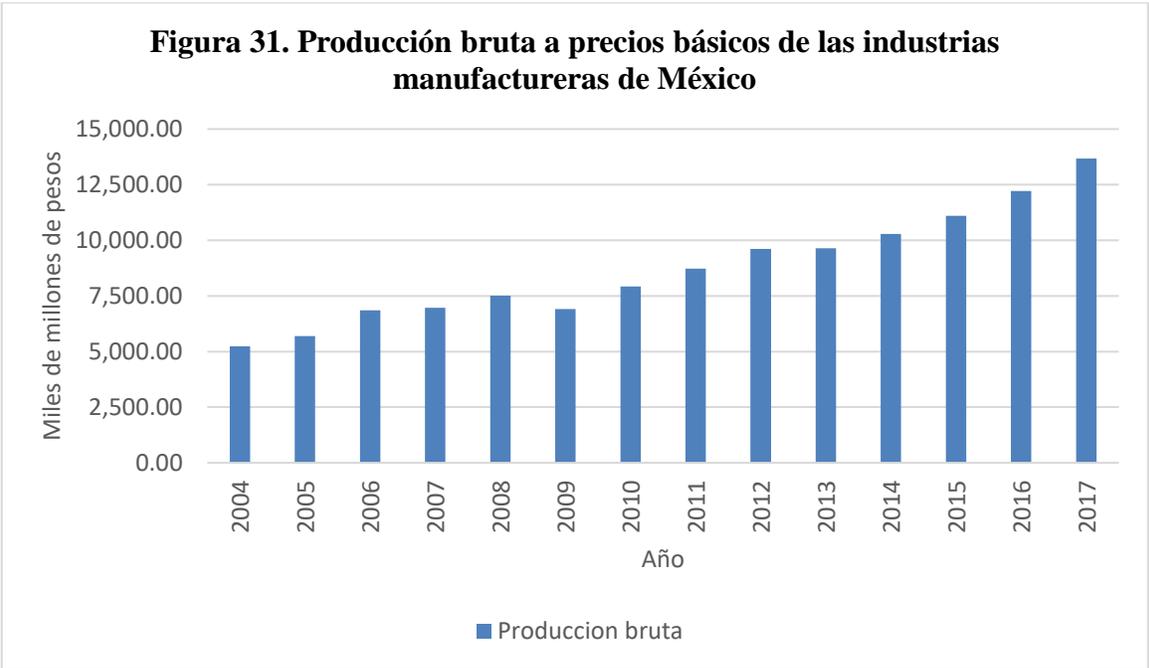
Figura 30. Número de personas empleadas		
Tipo de empresa	Número de personas empleadas	
	Número	Porcentaje
Micro	8,414,444	41.9
Pequeñas	3,078,665	15.3
Medianas	3,199,650	15.9
MiPyMes	14,692,759	73.1
Largas	5,424,075	26.9
Total	20,116,834	100.0

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, Censos Económicos, 2009.

Las MiPyMes son las principales generadoras de empleo en el país al aportar casi tres cuartas partes (73.1 por ciento) de las fuentes de empleo que se generan en la economía. Sin embargo, su participación en la Producción Bruta Total (PBT) alcanza únicamente el 34.7 por ciento.

En este contexto, se identifica que el principal problema que enfrentan las MiPyMes de México en forma generalizada es la falta de productividad, debido a que la participación de las MiPyMes en la Producción Bruta Total (PBT) a nivel nacional es muy baja en relación con su participación en empleo y en relación con la proporción de MiPyMes que existen en el país (Instituto Nacional del Emprendedor, 2016).

Figura 31. Producción bruta a precios básicos de las industrias manufactureras de México.



Fuente: Elaboración propia en base a Statista 2019.

De esta forma, debe de reconocerse que una de las grandes debilidades de las MiPyMes es que son más vulnerables ante las inestabilidades económicas. Las MiPyMes son, por lo general, empresas orientadas al mercado interno, 51 por ciento se dedican al comercio y 36 por ciento a los servicios terciarios, por lo que se han visto afectadas por el descenso en la demanda interna (INEGI, 2011).

IV.ii Factores endógenos

IV.ii.i Activos Fijos

En México no existe un plan contable oficial en cuanto a la estructura de la presentación de las cuentas. Sin embargo, el Instituto Mexicano de Contadores Públicos, cuerpo que agrupa nacionalmente a estos profesionales, marca las pautas a seguir respecto a principios de contabilidad, normas y procedimientos de auditoría.

Los criterios y las normas vigentes para las entidades que emitan información financiera están contenidos en los siguientes boletines: principios contables básicos; principios relativos a estados financieros en general; principios aplicables a partidas o conceptos específicos, y problemas especiales de determinación de resultados.

Aunque México actualmente sigue las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS), junto con la normatividad local, la contabilidad en México es un tema que ha sido objeto de análisis y críticas dada su complejidad. De hecho, la firma TMF Group, basada en sus estudios, ubica a México como uno de los países más complejos respecto a normatividad contable (TMF Group, 2018).

Adicionalmente, México forma parte del IFAC (International Federation of Accountants), donde sus miembros participan en los diferentes grupos asesores y consejos. El IFAC representa a la Contaduría organizada en el mundo, con miembros asociados en más de 130 países.

IV.ii.i.i Formación Bruta de Capital Fijo

Las Tablas de Origen-Destino de la Formación Bruta de Capital Fijo (TODFBKF) reflejan, por origen, quién produce y, por destino, quién compra y utiliza los activos; también permiten contar con información que muestra cuánto se invierte en activos fijos y qué tipo de activos compran y utilizan las actividades económicas.

El INEGI puntualiza que la formación bruta de capital fijo es fundamental para el crecimiento económico de cualquier país, por lo que el conocimiento de sus flujos revela información importante para la toma de decisiones de los distintos sectores económicos.

Figura 32. Aportación a la Formación Bruta de Capital Fijo por actividad económica.

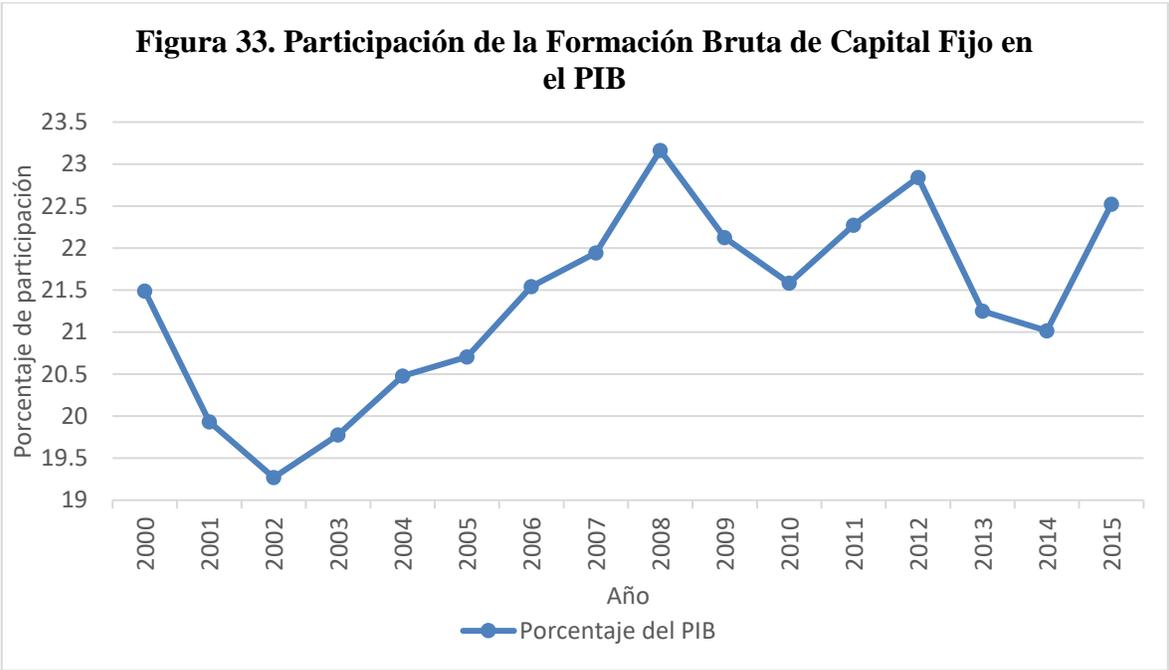
Figura 32. Aportación a la FBCF por actividad económica		
Actividad económica	Total de aportación	Ocupación
Actividades primarias	23,613.	6,977,119
Actividades secundarias	4,797,318	12,112,304
Actividades terciarias	28,811	30,337,054
Total	4,849,742	49,426,477

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2014 y TODFBKF.

La reversión de la agenda de desarrollo repercutió en la trayectoria de la inversión pública en los últimos 20 años. En la evolución del cociente de inversión (porcentaje del PIB) han existido cuatro fases marcadas por cambios en las pautas de sus componentes privada y pública.

En la primera, el cociente de inversión subió persistentemente, de 15.6 por ciento del PIB en 1960 a 23 por ciento en 1981. La privada aumentó poco más de dos puntos y se ubicó en 12.8 por ciento del PIB para 1981.

Figura 33. Participación de la Formación Bruta de Capital Fijo en el Producto Interno Bruto.



Fuente: Elaboración propia con base a Banco Mundial.

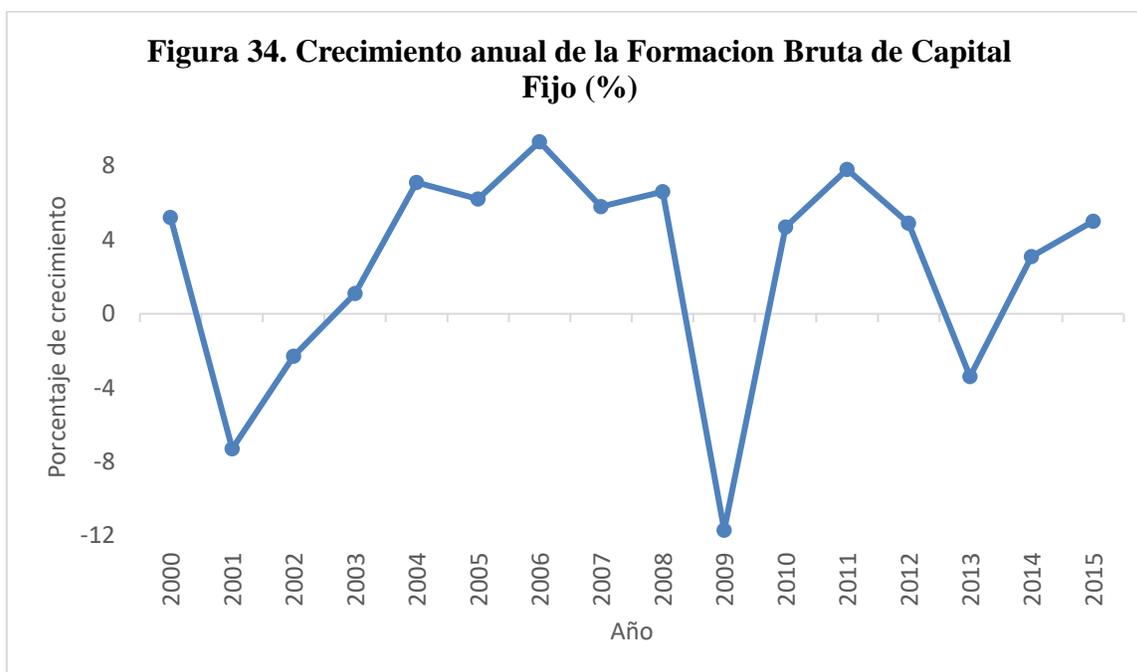
El descarrilamiento del plan de industrialización inauguró la segunda etapa, 1982-1987, de recesión y baja del cociente de inversión en 9,1 puntos del PIB. Su componente pública perdió seis puntos, para ubicarse en 3.9 por ciento del PIB, y la privada bajó alrededor de tres puntos y llegó al equivalente de 10 por ciento del PIB.

La tercera fase está marcada por una renovada alza del cociente de inversión, y corre de 1988 a 2008. En estos años se elevó a 23.1 por ciento del PIB.

Sin embargo, su composición es muy distinta: 24 por ciento pública y 76 por ciento privada, reflejo de una dinámica en la que el cociente de inversión privada aumentó casi 8 puntos del PIB, mientras la pública apenas subió en 1.7 puntos.

La crisis del 2009 abre una nueva fase de baja del cociente de inversión; en 2015 era de 22.5 por ciento del PIB. Su caída se debe al recorte de la inversión pública en términos reales. Su monto ese año fue equivalente al 3.7 por ciento del PIB (CEPAL, 2016).

Figura 34. Crecimiento anual de la Formación Bruta de Capital Fijo.



Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial.

Como se puede observar en la figura 33, el crecimiento de la Formación Bruta de Capital Fijo se mantuvo por muchos años hasta la crisis de 2009 donde se reflejó una caída considerable respecto a los años anteriores. Sin embargo, el panorama para los años próximos se prevé relativamente normal y constante, lo cual representa una oportunidad para las MiPyMes puesto que los niveles de inversión no se verán afectados.

IV.ii.ii Investigación, desarrollo tecnológico e innovación

Los grandes cambios tecnológicos ocurridos en la sociedad actual hacen que los desafíos de innovación en la empresa sean impostergables. Los indicadores de innovación muestran las

grandes ventanas de oportunidad que en esta materia existen en México, el índice Global de Innovación 2016 coloca a México en el lugar 61 de los 128 países participantes (Cornell University, INSEAD and the World Intellectual Property Organization, 2016).

El Gasto Nacional Ciencia, Tecnología e Innovación (GNCTI) para 2016 fue de 10,234.24 millones de dólares lo que representa 0.99 por ciento del Producto Interno Bruto de México en el mismo año.

La figura 35 revela que aproximadamente una quinta parte de las empresas manufactureras y de servicios en México han constituido formalmente una unidad especializada que documenta los procesos productivos llevados a cabo por la empresa. Curiosamente, las Empresas de Servicio Intensivos en Conocimientos (KIBS) tienden a informar que tienen una unidad especializada con mayor frecuencia que las firmas en servicios tradicionales.

Con respecto a la innovación, en general, solo el 13.7 por ciento de las empresas en la muestra informaron haber innovado en 2008-09. Las empresas manufactureras, particularmente en los sectores de alta tecnología, son más propensas a realizar algún tipo de proyecto de innovación.

La figura 35 informa que aproximadamente el 16.1 por ciento de las empresas manufactureras reportaron innovación en forma de productos o servicios, y el 9.5 por ciento de algún tipo de innovación de procesos. Aunque las firmas de KIBS tienden a reportar menores ventas y ventas por trabajador, son más activas en innovación en comparación con las firmas en actividades de servicios tradicionales (Duntrénit, De Fuentes, Santiago, Torres, & Gras, 2013).

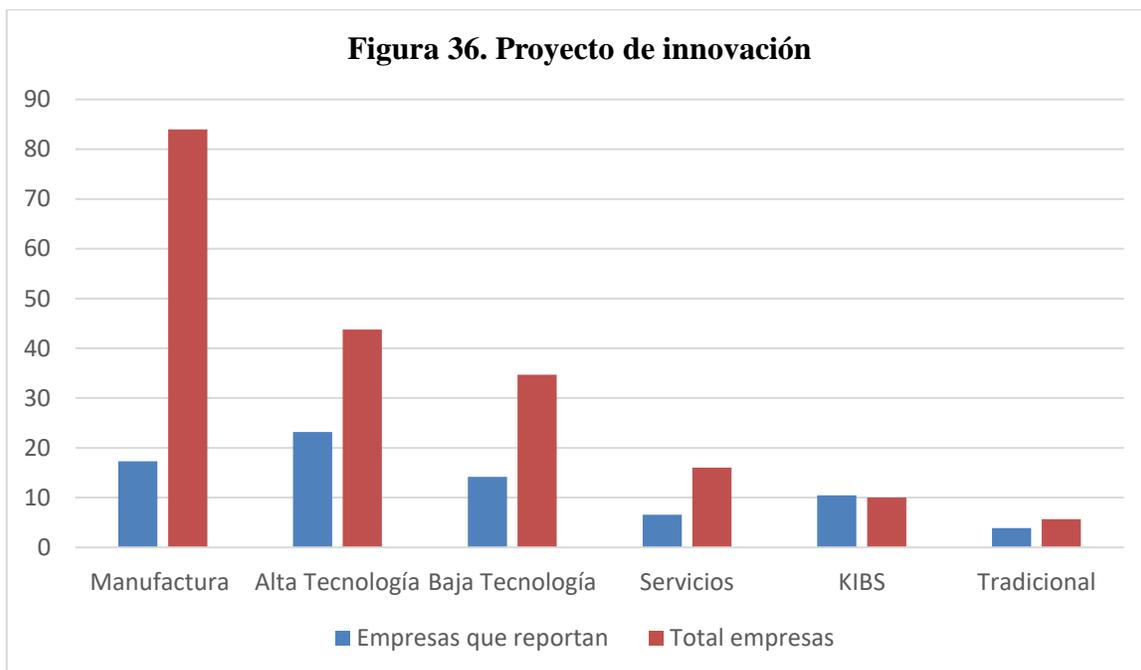
Figura 35. Desempeño de innovación de las empresas de manufactura y servicios en México.

Figura 35. Desempeño de innovación de las empresas de manufactura y servicios en México						
	Proyecto de innovación		Producto/Servicio		Proceso	
	% empresas que reportan	% total empresas	% empresas que reportan	% total empresas	% empresas que reportan	% total empresas
Manufactura	17.3	84.0	16.1	83.4	9.5	81.5
Alta tecnología	23.2	43.8	21.8	44.1	11.5	38.2
Baja tecnología	14.2	34.7	12.7	33.2	8.6	36.9
Servicios	6.6	16.0	6.4	16.6	4.3	18.5
KIBS	10.5	10.0	9.6	9.8	6.7	11.2
Tradicional	3.9	5.7	4.1	6.3	2.7	6.8
Total	13.7	100.0	12.9	100.0	7.8	100.0

Fuente: Elaboración propia con base a ESIDET 2017.

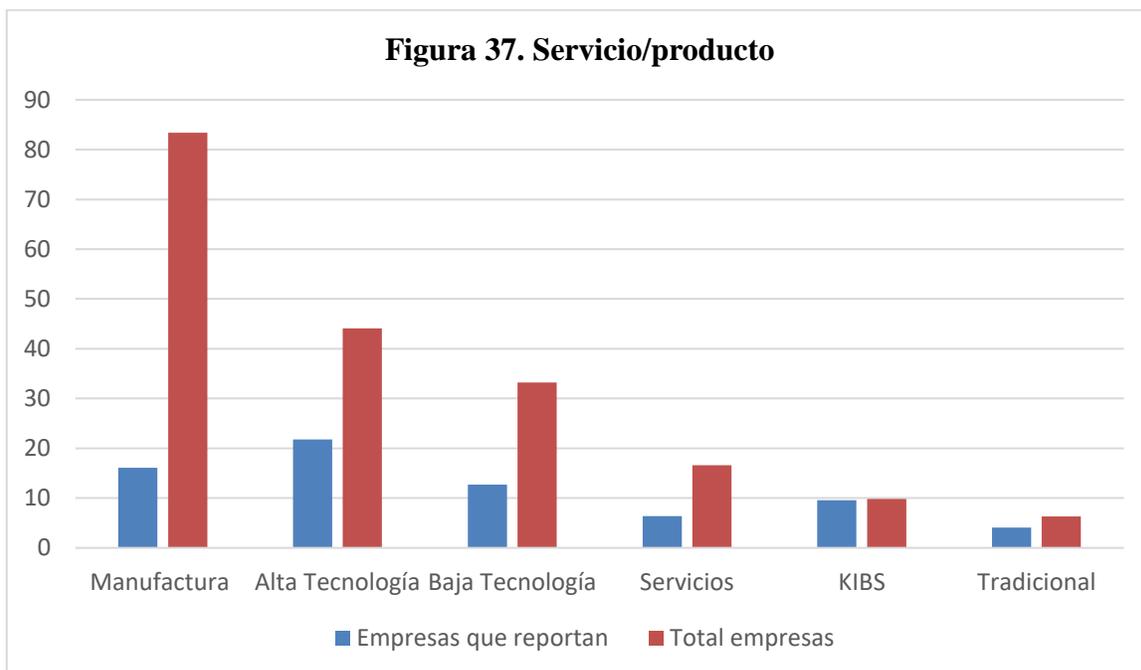
ESIDET solicita a las empresas que informen si han experimentado barreras para la innovación y, de ser así, que evalúen su importancia. Diez elementos de captura de factores que dificultan los esfuerzos de innovación o que influyen en la decisión de innovación de una empresa, por nombrar las más comunes se encuentran: riesgo económico, costo del proceso de innovación, fuentes de financiamiento inadecuadas, barreras regulatorias, ambiente organizacional, falta de información sobre la tecnología y falta de apoyo público para actividades de innovación.

Figura 36. Desempeño de Innovación de las empresas manufacturera y servicios en México. Proyecto de innovación.



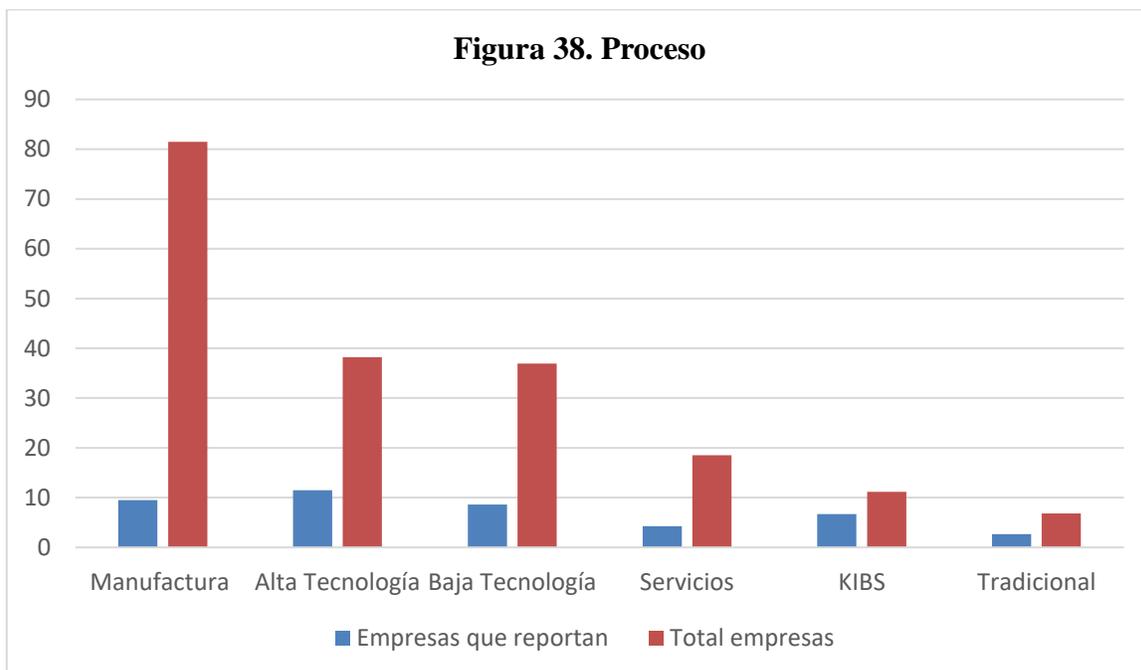
Fuente: Elaboración propia en base a ESIDET 2017.

Figura 37. Desempeño de Innovación de las empresas manufacturera y servicios en México.



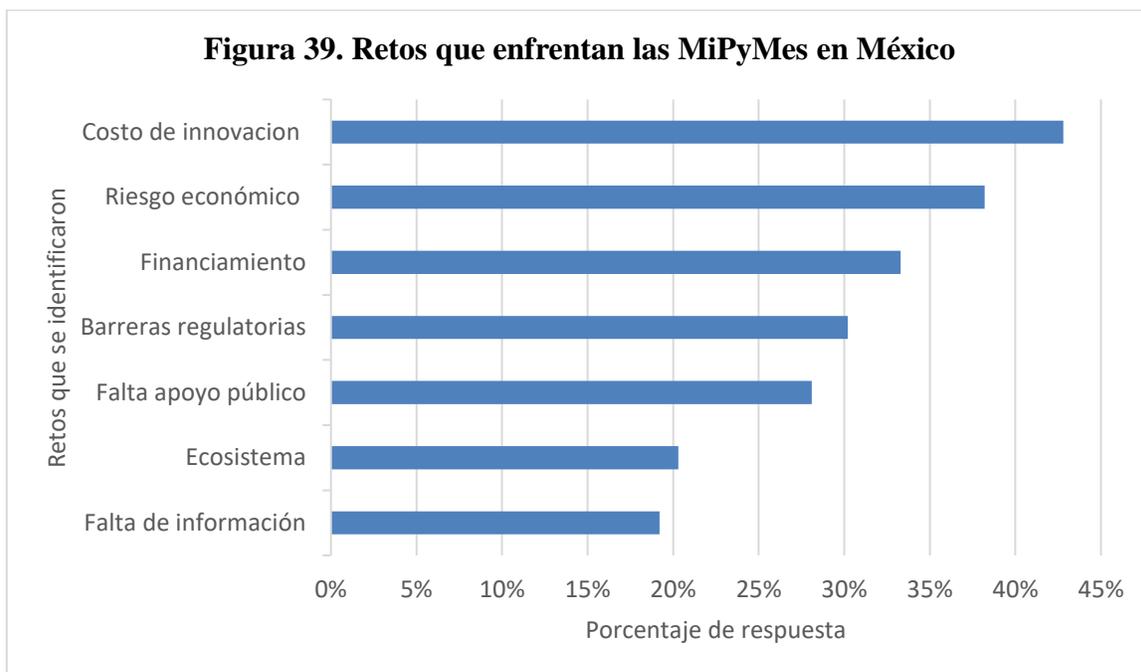
Fuente: Elaboración propia en base a ESIDET 2017.

Figura 38. Desempeño de Innovación de las empresas manufacturera y servicios en México. Proceso.



Fuente: Elaboración propia en base a ESIDET 2017.

Figura 39. Retos que enfrentan las MiPyMes en México.



Fuente: ESIDET, 2010.

Según la información obtenida de ESIDET 2010, la Figura 39 documenta los obstáculos más importantes para la innovación, tal como lo percibe la empresa. Claramente, el costo de la innovación y los riesgos económicos tienden a explicar el bajo desempeño de innovación de las empresas en México. La capacidad financiera insuficiente y las barreras regulatorias siguen muy de cerca como principales problemáticas. La falta de información de como volverse innovadores y el entorno empresarial se clasificaron también dentro de los principales retos.

IV.iii Factores Exógenos

IV.iii.i Crecimiento Económico

Las ambiciosas reformas estructurales y las sólidas políticas macroeconómicas han asegurado la resistencia de la economía, sumamente abierta, ante las desafiantes condiciones mundiales. Sin embargo, el crecimiento no ha sido suficientemente incluyente para lograr mejores condiciones de vida.

Han aumentado las desigualdades entre una economía moderna muy productiva en el norte y el centro y una economía tradicional de menor productividad en el sur.

México ya es la décima quinta economía del mundo en 2017 (PIB). En las últimas tres décadas, el país ha experimentado enormes cambios estructurales. De una economía dependiente del petróleo a principios de la década de 1990 a un centro manufacturero después del TLCAN a mediados de esa misma década.

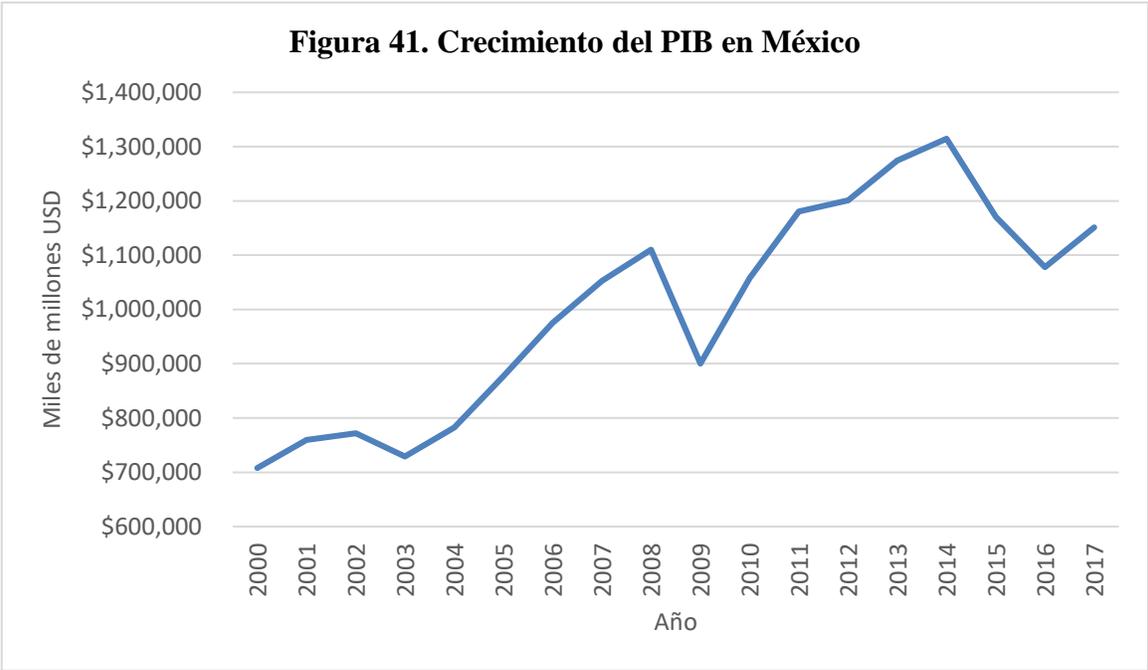
Figura 40. Indicadores de crecimiento en México.

Figura 40. Indicadores de crecimiento en México		
Indicadores de crecimiento	2016	2017
PIB (miles de millones de USD)	1,077,779.58	1,150,887.82
PIB (crecimiento anual en %, precio constante)	2.9	2.0
PIB per cápita (USD)	8,450.5	8,910.3
Endeudamiento del Estado (en % del PIB)	48.7	46.2
Tasa de inflación (%)	5.379	6.133

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial y SHCP.

El PIB por habitante en el 2016, la medida más agregada de riqueza generada por persona en México, fue de 8,450.494 dólares, 10 por ciento por debajo del registrado en el 2015, cuyo nivel tuvo en ese año una caída de 12.4 por ciento. La cifra resulta más contrastante por el resultado alcanzado en el 2014, año en el que se registró el monto más alto de PIB por habitante en México, que fue de 10,582.411 dólares. Del 2014 al 2016, este indicador acusa una caída de 21.2 por ciento, variación que se explica por un moderado crecimiento económico, así como por la fuerte depreciación del peso frente al dólar, que en estos años fue de 40.5 por ciento.

Figura 41. Crecimiento del PIB en México.



Fuente: Elaboración propia con base a Banco Mundial.

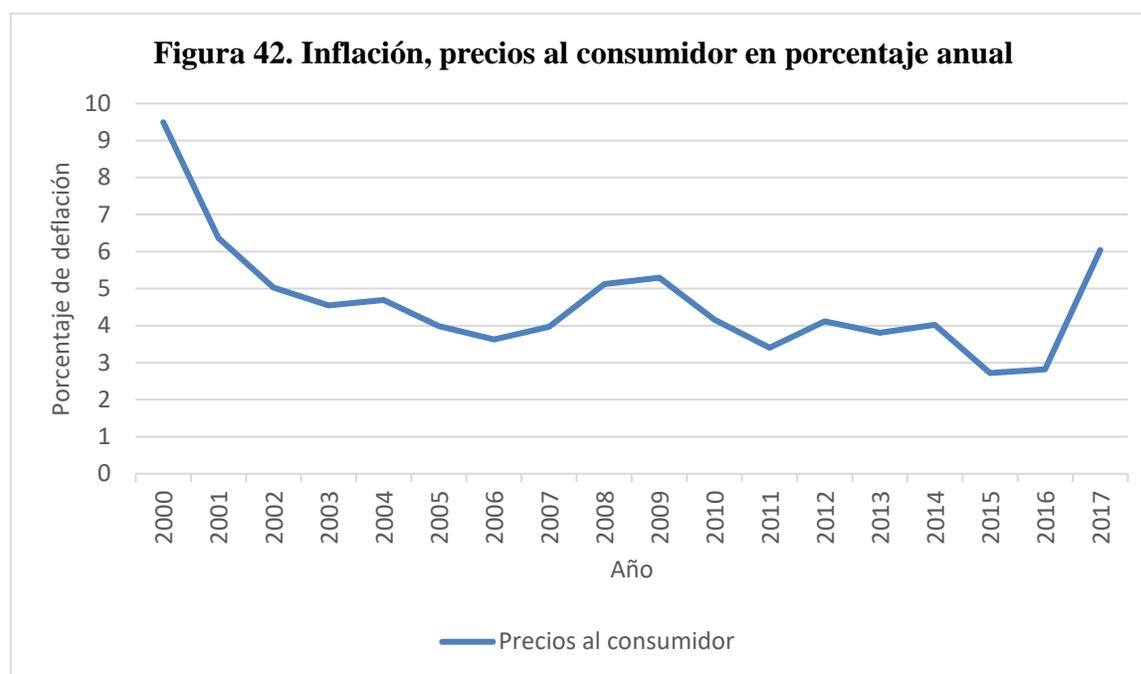
IV.iii.ii Inflación

En las décadas anteriores al año 2000, México experimentó varios episodios de alta inflación. En el período 1980 y 1989, México registró tasas de inflación fuera de control. La tasa de inflación promedio registrada durante este período fue de 69.9 por ciento y la tasa de inflación más alta jamás vista en México se registró en febrero de 1988, momento en el que la inflación alcanzó el 179.7 por ciento.

Estos 10 años de tasas de inflación desproporcionadamente altas fueron el resultado de déficits fiscales crónicos, desequilibrios económicos internos y externos, así como devaluaciones de la moneda. De 1990 a 1999, México registró una tasa de inflación promedio de 20.5 por ciento, con un máximo registrado en diciembre de 1995 (51.9 por ciento), luego de la Crisis del Tequila en 1994, que fue una crisis monetaria provocada por la repentina devaluación del peso del gobierno mexicano frente al dólar estadounidense.

Finalmente, en el período 2000 y 2009, la tasa de inflación promedio fue de 5.2 por ciento. En años más recientes, la inflación ha registrado tasas de un dígito. Este período de inflación estable y baja es principalmente el resultado de la reforma constitucional de 1993 que otorgó más autonomía al Banco de México (Focus Economics , 2019).

Figura 42. Inflación, precios al consumidor en porcentaje anual.



Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial.

La inflación anual de México disminuyó más de lo esperado en la primera quincena de febrero a su nivel más bajo desde que la liberalización de los precios de la gasolina aumentó los costos a principios de 2017, según mostraron los datos de la agencia nacional de estadísticas el viernes. Los precios al consumidor aumentaron un 3.89 por ciento en la primera mitad de febrero 2019 en comparación con el mismo período del año anterior. Ese fue el nivel más bajo desde fines de diciembre de 2016.

Los datos, que llevaron la inflación al rango objetivo del banco central por primera vez desde 2016, mostraron que una caída en los costos de algunos productos alimenticios había ayudado a bajar los precios en general (Reuters, 2019).

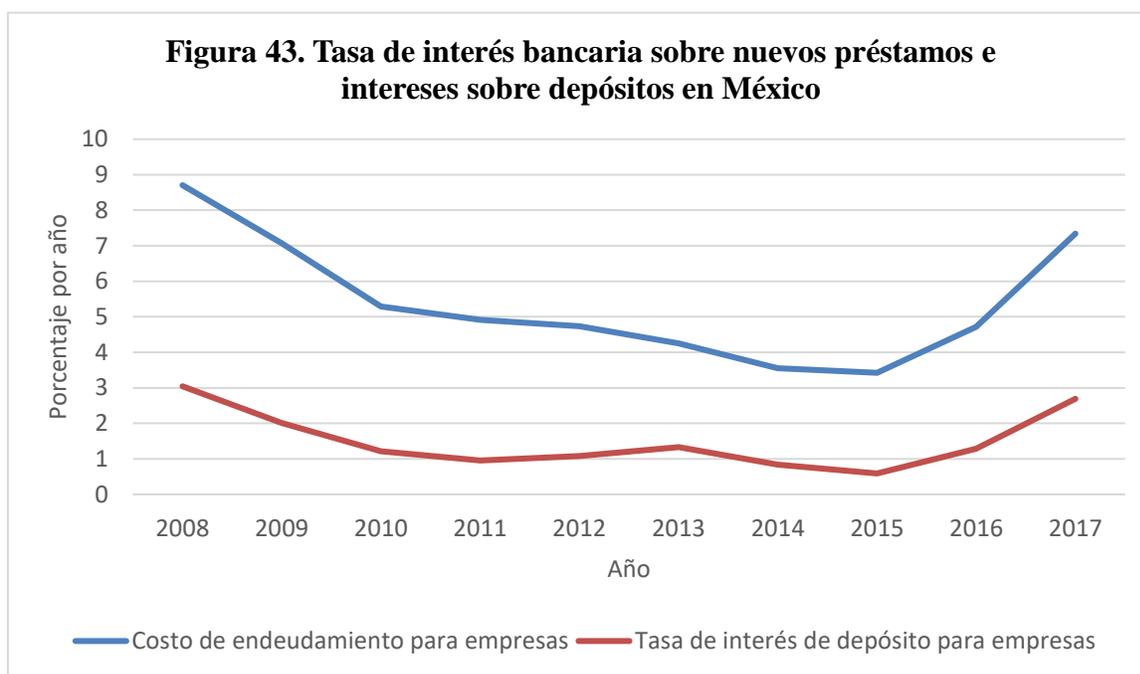
IV.iii.iii Tasa de interés

Un incremento en la tasa de interés por el Banco de México implica necesariamente un aumento de las tasas de interés que pagan las empresas y las personas físicas. En este sentido, las empresas endeudadas que no hayan pactado una tasa de interés fija verán reflejado un aumento en la tasa proveniente de créditos adquiridos.

De acuerdo a datos de la ENAPROCE la principal fuente de financiamiento para las empresas es el sistema financiero formal con el 46 por ciento, seguido de los créditos de proveedores o clientes con el 29, recursos propios y utilidades reinvertidas (19 por ciento), recursos de inversionistas privados (3 por ciento), prestamistas particulares (2 por ciento) y tarjetas de crédito (1 por ciento).

La evolución y el nivel de las tasas de interés en México dependen esencialmente de dos factores. En lo externo, la política de tasas de interés de la Reserva Federal (Fed) de Estados Unidos, mientras que en lo interno es el nivel y tendencia de la inflación.

Figura 43. Tasa de interés bancaria e intereses sobre depósitos en México.



Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial.

El estudio de la OCDE destaca que la garantía requerida en México por los bancos suele equivaler a más de dos veces el valor del crédito solicitado, nivel alto en comparación con los estándares del resto de los países miembros (OCDE, 2013).

IV.iii.iv Exportaciones e importaciones

A pesar de que México dispone de una de las redes de acuerdos de libre comercio más amplias del mundo, (la cual otorga acceso preferencial al 60 por ciento del PIB mundial y más de mil millones de consumidores en 45 países), la oportunidad de participar en actividades de internacionalización queda prácticamente lejana para más del 90 por ciento de las empresas mexicanas (MiPyMes), mismas que generan aproximadamente el 70 por ciento del empleo en el país.

De acuerdo con el INEGI, en el país existen alrededor de cuatro millones de Micro, Pequeñas y Medianas empresas en país, las cuales, de acuerdo con la clasificación del gobierno federal, disponen de uno hasta 250 trabajadores y generan un poco más del 50 por ciento del PIB.

Sin embargo, resulta que esas unidades económicas tienen una participación muy baja en materia de comercio exterior, pues apenas generan el 9 por ciento del valor total de las exportaciones manufactureras: 8 por ciento las medianas y 1 por ciento las pequeñas, mientras que las micro ni siquiera tienen participación porcentual.

Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas no obstante vieron incrementado de 1993 a 2007 su valor de exportación de forma muy significativa en un 99.5 por ciento (de 51,832 millones de dólares a 272,044 millones de dólares), están prácticamente excluidas de toda negociación económica que México celebre con el extranjero (12 acuerdos en total con otras naciones y en ninguno figura un rubro donde se procure el beneficio de este ramo empresarial). Se afirma que de 1994 México ha multiplicado por 5 veces el valor real de sus exportaciones.

Figura 44. Empresas manufactureras de exportación en México.

Figura 44. Empresas manufactureras de exportación en México		
Concepto	Miles de dólares	Número de empresas
Micro	500,260	180
Pequeña	1,263,904	911
Mediana	14,129,649	2,166
MiPyMe	15,893,813	3,257
Grande	307,869,066	2,498
Total	323,762,878	5,755

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI 2017.

Figura 45. Empresas manufactureras de importación en México.

Figura 45. Empresas manufactureras de importación en México		
Concepto	Miles de dólares	Número de empresas
Micro	2,626,168	150
Pequeña	1,986,182	986
Mediana	17,018.537	2,454
MiPyMe	21,630,887	3,590
Grande	262,835,165	2,652
Total	284,466,051	6,242

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI 2017.

En 2017 México importó \$356 miles de millones de dólares, lo que es el 13° importador más grande en el mundo. Durante los últimos cinco años las importaciones de México han aumentado a una tasa anualizada del 0.4 por ciento, de \$337 miles de millones en 2012 a \$356 miles de millones en 2017. Las importaciones más recientes son lideradas por piezas-

repuestos, que representa el 7.08 por ciento de las importaciones totales de México, seguido por refinado de petróleo, que representa el 6.56 por ciento (Observatory of Economic Complexity, 2019).

Como ocurre con las macro y las grandes empresas, también las Pymes enfocan sus baterías exportadoras a Estados Unidos. Por tamaño de empresa, se puede distinguir que las macro empresas envían a este destino el 81 por ciento de sus mercancías; las grandes, el 79 por ciento; las medianas, el 74 por ciento, y las pequeñas, el 77 por ciento del valor de este flujo comercial.

Ante la necesidad de un empuje importante en materia de desarrollo económico para hacer frente a la caída de las expectativas del crecimiento para 2014, a la economía mexicana le urge que las pequeñas y medianas empresas ingresen a un esquema de internacionalización, que sólo será posible con la colaboración de autoridades y empresarios para crear un nuevo modelo.

Capítulo V. Comparación: MiPyMes en México y en los Países Bajos

En el siguiente apartado se presenta la composición de las MiPyMes tanto de México como de los Países Bajos y la OECD, además de que se señalarán los diversos factores endógenos y exógenos de cada país con su respectivo análisis.

Figura 46. Clasificación de las MiPyMes en México, Países Bajos y la OECD.

Figura 46. Clasificación de las MiPyMes en México, Países Bajos y la OECD		
Institución/Organismo	Tamaño de empresa	Número de trabajadores
INEGI	Micro	0-10
	Pequeña	11-50
	Mediana	51-250
Comisión Europea	Micro	menor a 10
	Pequeña	menor a 50
	Mediana	menor a 250
OECD	Micro	0-9
	Pequeña	10-49
	Mediana	50-249

Fuente: Elaboración propia en base a INEGI, OECD y Comisión Europea.

Como podemos ver en la tabla anterior, la composición de las MiPyMes en ambos países son iguales lo que nos permite aseverar que la comparación se hizo bajo las mismas condiciones de número de personas empleadas en las instituciones.

En las figuras siguientes, veremos los factores endógenos que se consideran pueden influir en el éxito o fracaso de las MiPyMes mexicanas frente a la comparación con la de los Países Bajos, para este propósito se exponen dos figuras que representan de manera cuantitativa y cualitativa las variables de tipos de activos y de investigación, desarrollo tecnológico e innovación.

Figura 47. Factores endógenos (comparación cuantitativa).

Figura 47. Factores endógenos (comparación cuantitativa)		
	Tipos de activos	Investigación, desarrollo tecnológico e innovación
México	La Formación Bruta de Capital Fijo se ubicó en 2.6% en promedio anual en los últimos 15 años.	El gasto nacional dedicado a la investigación, desarrollo tecnológico e innovación quedó debajo de los previsto con apenas 0.9% con relación al PIB. Convirtiéndolo en uno de los países con menor inversión dentro de la OECD.
Países Bajos	El crecimiento en relación a la Formación Bruta de Capital Fijo se ubicó alrededor de 1.7% en promedio anual.	Los esfuerzos del gobierno en inversión han sido favorables alcanzando un 2.0% de gasto con respecto al PIB (estableciendo como objetivo 2.5% en años próximos). Superando el promedio de la UE y los miembros de la OECD.

Fuente: Elaboración propia en base a TFM Group, Banco Mundial y WIPO 2016.

Figura 48. Factores endógenos (comparación cualitativa).

Figura 48. Factores endógenos (comparación cualitativa)		
	Tipos de activos	Investigación, desarrollo tecnológico e innovación
México	De acuerdo a TMF Group, México cuenta con uno de los sistemas contables más complejos y complicados del mundo (9° puesto).	Es un campo olvidado por la poca preocupación que ocupa en el gasto público, en comparación con otros países en desarrollo.
	Las MiPyMes no cuenta con los registros contables, ya que un profesional en materia se dedica a generarlos.	Ocupa el lugar número 61 en el Índice Global de Innovación 2016, encontrándose en la media de 128 países.
	Debido al crecimiento irregular pero continuo de la Formación Bruta de Capital Fijo, las inversiones no se verán afectadas	Reportes informan que las MiPyMes encuentran retos que no les permite realizar ninguna de estas actividades por lo cual se ven limitadas.

Países Bajos	Los Países Bajos cuentan con una legislación menos compleja que el promedio de la UE (77° posición).	Se implementaron nuevas medidas para promover la I+D+I a partir del 2008. Varias iniciativas públicas y privadas han impulsado este sector.
	Existen diversas opciones para llevar la contabilidad, como lo son el Libro 2 del Código Civil y las Normas IFRS, lo cual permite que mantener un registro contable sea flexible y accesible.	Se encuentra en el lugar número 9 en el Índice Global de Innovación 2016, gracias a los recursos destinados y a la facilitación de los mismos.
	El crecimiento de la Formación Bruta de Capital Fijo ha sido regular y constante, lo cual se ve reflejado en las inversiones tanto locales como extranjeras.	El gasto público programado anual del PIB fomenta la disposición a invertir de las MiPyMes en la I+D+I.

Fuente: Elaboración propia en base a TMF Group, Banco Mundial y WIPO 2016.

Como se puede observar en las figuras anteriores, las MiPyMes de México enfrentan un panorama más complicado en cuanto a llevar una contabilidad certera por las dificultades que presenta el sistema contable nacional, mientras que en los Países Bajos hay diversas

formas de mantener el sistema a través de las diferentes opciones de contabilidad con las que cuentan.

Por otro lado, la investigación, desarrollo tecnológico e innovación queda claro que es un tema en el cual los Países Bajos dominan por un amplio margen, pues el apoyo que se tiene es prioridad en el gasto nacional. Mientras que en México apenas se contempla y le queda un largo camino que recorrer en temas de inversión.

En las figuras siguientes, veremos los factores exógenos que se consideran pueden influir en el éxito o fracaso de las MiPyMes mexicanas frente a la comparación con la de los Países Bajos, para este propósito se exponen dos figuras que representan de manera cuantitativa y cualitativa las variables de crecimiento económico, inflación, tasa de interés y las exportaciones e importaciones.

Figura 49. Factores exógenos (comparación cuantitativa).

Figura 49. Factores exógenos (comparación cuantitativa)				
	Crecimiento económico	Inflación	Tasa de interés	Exportaciones e importaciones
México	Cuenta con un PIB de 1.150 trillones de dólares en 2017.	Ha alcanzado un porcentaje máximo en los últimos 15 años de 9.49% en el año 2000.	La tasa de interés sobre nuevos préstamos en 2018 fue de 7.33%	Generan apenas el 9% del comercio exterior.
	El crecimiento económico fue de 2.0% a precios constantes en 2017.	En 2017 alcanzó su segundo máximo siendo de 6.04%.	La tasa de interés sobre depósitos en 2018 fue de 2.69%	En el año 2017 generaron 34,763,905 miles de dólares en exportación (representa el 9.79% de las exportaciones totales).
	El PIB per cápita fue de 8,910.3 dólares en 2017.			En el año 2017 generaron 21,630,887 miles de dólares en importación (representa el 6.08% de las importaciones totales).
Países Bajos	Registró un PIB de 826,200 billones de dólares en 2017	Alcanzó un máximo en el año 2001 de 4.15% en lo últimos 15 años.	La tasa de interés sobre nuevos préstamos en 2018 fue de 1.67	Alrededor del 18% de las MiPyMes realizan actividades de exportación
	El crecimiento económico fue de 3.12% a precios constantes en 2017.	En 2016 fue de 0.31% aumentando a 1.38% en el año 2017.	La tasa de interés sobre depósitos en 2018 fue de 0.05%	Alrededor del 26% de las MiPyMes realizan actividades de importación
	El PIB per cápita fue de 48,223.1 dólares en 2017.			Representan en 2012 alrededor de 215,999 millones de euros

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial, INEGI, Statline CBS, Banco Central Europeo y Banco de México.

Figura 49. Factores exógenos (comparación cuantitativa).

Figura 50. Factores exógenos (comparación cuantitativa)				
	Crecimiento económico	Inflación	Tasa de interés	Exportaciones e importaciones
México	Es la economía número 15 en 2017 con respecto al PIB.	Ha experimentado varios episodios de alta inflación a lo largo de su historia.	Fijado por el Banco de México, la tasa de interés es relativamente alta en comparación con otros miembros de la OECD.	Cuenta con una de las redes de comercio exterior más amplias del mundo.
	Las ambiciosas reformas estructurales y las políticas macroeconómicas han asegurado la resistencia de la economía, sumamente abierta, ante las desafiantes condiciones mundiales.	A partir del año 2000, la tasa de inflación promedio fue de 5.2 por ciento. En años más recientes, la inflación ha registrado tasas de un dígito.	La evolución y el nivel de las tasas de interés en México dependen esencialmente de la política de tasas de interés de la Reserva Federal (FED) de Estados Unidos y de la tendencia de la inflación.	La participación de las MiPyMes en las actividades de exportación e importación es muy baja en relación con la cantidad de empresas que hay.
	Han aumentado las desigualdades entre una economía moderna muy productiva en el norte y el centro y una economía tradicional de menor productividad en el sur.	La inflación anual disminuyó más de lo esperado en la primera quincena de febrero a su nivel más bajo desde que la liberalización de los precios de la gasolina aumentó los costos a principios de 2017.	El estudio de la OCDE destaca que la garantía requerida en México por los bancos suele equivaler a más de dos veces el valor del crédito solicitado.	Existe un enorme desconocimiento por parte de las MiPyMes en cuanto a los procesos de exportación e importación, por ende, los retos e impedimentos con los que se enfrentan son altamente considerados.
Países Bajos	Es la economía número 18 en 2017 con respecto al PIB.	Se ha mantenido estable a lo largo de su historia, sin superar los dos dígitos de porcentaje.	Regulado por el Banco Central Europeo, es de las más bajas en comparación con los demás miembros de OECD.	Desde 2008 se implementaron diversas políticas para promover el comercio.
	La economía de los Países Bajos creció impulsada tanto por la demanda interna como externa, y por la inversión en negocios.	En los últimos 20 años solo una vez ha alcanzado el 4.1% de inflación y llegado a mínimos de 0.3%.	El gobierno adoptó una serie de medidas para mejorar las fuentes de financiamiento	Cuentan con una red de comercio exterior bastante amplia, pues gran parte de las MiPyMes realizan actividades de exportación e importación.
	En 2017, el gobierno lanzó una política de expansión fiscal, que incluye recortes del impuesto sobre la renta para hogares y negocios, al igual que un mayor gasto en educación, defensa y asuntos sociales.			El verdadero valor agregado que generan las MiPyMes se encuentra en cuando actúan como proveedores de un exportador, aunque en realidad la actividad más recurrente es la importación.

Fuente: Elaboración propia en base a Banco Mundial, INEGI, Statline CBS, Banco Central Europeo y Banco de México.

Como se observa en las figuras anteriores, el aspecto económico de México se encuentra muy rezagado en comparación con los Países Bajos, esto reflejado por las altas tasas tanto de inflación como de interés. Si bien, la economía de México es mas grande que los Países Bajos, los recursos y la inversión destinada a las diferentes actividades económicas no ha sido la ideal. Es por ello que el buen manejo de los recursos en los Países Bajos lo posicionan como una potencia y referente económico mundial. Mismo caso se puede ver reflejado en las exportaciones e importaciones de las MiPyMes, las cuales encuentran mayor oportunidad en la Unión Europea y esto se demuestra con la cantidad de empresas enfocadas y concentradas a participar como proveedores directos en las cadenas de valor.

Capítulo VI. Conclusiones y aportaciones personales

Lo expuesto a lo largo de este trabajo de investigación permite arribar a las siguientes conclusiones.

En cuanto a los factores endógenos:

Los activos fijos representados a través de la Formación Bruta de Capital Fijo demuestran la inversión que existe en el país, si bien es alta en comparación con los Países Bajos, no reflejan el nivel aprovechamiento de los recursos. Esto en gran medida por las diversas complicaciones que presentan los sistemas contables como el caso de México, puesto que es de los mas complejos en el mundo, resulta difícil para las MiPyMes realizar la contabilidad correspondiente.

Al igual que en lo anterior, en el factor endógeno de la Investigación, desarrollo tecnológico e innovación es notable la importancia que los Países Bajos le dan a este tema, pues es uno de los países con mayor destinación de recursos en porcentaje del PIB, esto resulta imperativo pues funge como un motor de desarrollo para las MiPyMes ya que les proporciona valor agregado. Caso contrario al de México, campo que se encuentra abandonado y que significa menos del 1% del PIB, por lo que existe una oportunidad de crecimiento.

Por su parte en los factores exógenos como:

El crecimiento económico de México si bien ha resultado en constante gracias a la apertura económica a partir del año 2000 (actualmente es la economía número 15 del mundo), se vio afectada por las distintas crisis económicas en los últimos 10

años, sin embargo, los pronósticos indican mayor crecimiento, aunque existen desaprovechamientos de recursos notables. Por otra parte, los Países Bajos siendo un territorio considerablemente pequeño con relación a México, han sabido hacer uso correcto de sus recursos (actualmente la economía número 18) y todo esto se ve reflejado en la infraestructura del país, bienestar de su población, educación y la seguridad como se puede observar en el PIB per cápita.

En segundo lugar, la inflación ha sido un tema de suma importancia en México puesto que ha tenido gran impacto en la economía del país, teniendo tasas inflatorias muy altas a lo largo de la historia, cosa contraria, ya que en los Países Bajos no se han registrado cifras de mas de un dígito en los últimos 40 años. Esto demuestra la estabilidad económica y el poco ajuste de precios que se ha hecho en el país, lo cual ha brindado tranquilidad a las MiPyMes en el ejercicio de sus actividades.

En tercer lugar, la tasa de interés ha demostrado ser uno de los principales problemas para las MiPyMes a la hora de buscar financiamiento, esto se puede observar en el caso de México que se ubica como un obstáculo, por sus altos porcentajes. Mientras que en los Países Bajos estas tasas suelen ser más accesibles gracias a sus diversos programas y apoyos que ofrecen a este tipo de empresas.

Finalmente, las importaciones y exportaciones ha sido un tema complicado para las MiPyMes ya que se ven muy poco envueltas en estas actividades en especial en México, ya que no cuentan con la infraestructura sobre todo de exportación que el gobierno plantea y las regulaciones internacionales. Caso contrario con los Países

Bajos, que estas actividades son mas accesibles en gran medida por las políticas establecidas por la Unión Europea y que permiten que este tipo de empresas la realicen con mayor frecuencia.

Los factores endógenos deberían ser una prioridad en la agenda de las MiPyMes por mejorar, como se pudo observar en esta investigación. Sin embargo, no se deben de dejar a un lado los factores exógenos y deberían ser contemplados en su totalidad.

Por todo lo anteriormente descrito en este apartado se concluye que el planteamiento de hipótesis es correcto puesto que la comparación permite ver la brecha tan marcada que existe entre un país y otro en los diferentes factores que aquí se presentaron. A México le queda un largo camino por recorrer, esto definitivamente significa una oportunidad de desarrollo y crecimiento, es así, que el modelo de los Países Bajos para el apoyo de las MiPyMes sirve como referencia para nuestro país en términos de que factores enfocarse e invertir, al fin de cuentas, estas empresas son las que más participación tienen y las que mayor empleo generan.

Como aportación personal, concluyo que las MiPyMes mexicanas deben afrontar que el análisis de los factores endógenos de Tipos de activos e Investigación, desarrollo tecnológico e innovación y los factores exógenos de Crecimiento económico, Inflación, Tasa de interés y las Exportaciones e importaciones son esenciales en el desarrollo de la empresa. De antemano se sabe que los factores exógenos influirán invariablemente no solo en el comportamiento de las MiPyMes sino en toda la sociedad, por lo que me inclino a que las instituciones propicien mayor estabilidad en las variables mencionadas para que prevalezcan en desarrollo y permanezcan las MiPyMes en México.

Referencia bibliográfica

Albaum, G., Duerr, E., & Josiassen, A. (1998). *International Marketing and Export Management*. Essex: Addison Wesley Longman Ltd.

Argandoña, A. (2008). *La responsabilidad social de las empresas pequeñas y medianas*. Navarra: Universidad de Navarra.

Banco Mundial. (2014). *Banco Mundial*. Obtenido de World Development Indicators: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

Banco Mundial. (15 de 01 de 2019). *Banco de Datos*. Obtenido de Banco Mundial: <https://databank.bancomundial.org/data/reports.aspx?source=2&country=NLD>

Banco Mundial. (18 de 02 de 2019). *DataBank*. Obtenido de Banco Mundial: https://datos.bancomundial.org/indicador/NE.GDI.FTOT.KD.ZG?end=2015&locations=NL&name_desc=false&start=2000

Bancomext. (31 de 07 de 2014). *Glosario*. Obtenido de Bancomext: <http://www.bancomext.com/soporte/glosario>

BBVA. (19 de 08 de 2015). *¿Qué es el modelo de Solow de crecimiento económico?* Obtenido de BBVA: <https://www.bbva.com/es/consiste-modelo-crecimiento-economico-solow/>

Buckley, P., Pass, C., & Prescott, K. (1988). *Measures of International Competitiveness: A Critical Survey*. Bradford: University of Bradford Management Centre.

- Bursatil, M. (26 de Septiembre de 2013). *Mexico Bursatil*. Obtenido de www.mexicobursatil.com/los-principales-problemas-de-las-pymes/
- Calof, J., & Beamish, P. (1995). *Adapting to foreign markets: Explaining internationalization*. Ontario: International Business Review.
- Camara de Diputados. (09 de 12 de 2013). *Ley Aduanera*. Obtenido de Camara de Diputados: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/12_270117.pdf
- Cavusgil, T., & Godiwalla, Y. (1982). *Decision-Making for International Marketing: A Comparative Review*. Wisconsin: MCB UP Ltd.
- CEPAL. (2015). *CEPAL*. Obtenido de Panorama Social de América Latina 2015: <http://www.cepal.org/es/publicaciones/panorama-social-america-latina-2015-documento-informativo>
- CEPAL. (2016). *Tendencias y ciclos de la formacion de capital fijo y la actividad productiva en la economia mexicana, 1950-2015*. Mexico: Naciones Unidas.
- Chaharbaghi, K., & Feurer, R. (1994). *Defining competitiveness: a holistic approach. Management Decision*. Bradford: Emerald.
- Comision Europea. (2017). *2017 SBA Fact Sheet*. Ispra: Comision Europea. Obtenido de Comision Europea.
- Comision Europea. (01 de 04 de 2018). *Taxation and Customs Union*. Obtenido de Comision Europea: https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/customs-procedures/what-is-exportation_en

Comunidad de Madrid. (08 de 06 de 2018). *Comunidad de Madrid*. Obtenido de Definición y conceptos básicos de contabilidad: http://www.madrid.org/cs/StaticFiles/Emprendedores/GuiaEmprendedor/tema8/F50_8.1_CONCEPTOS_BASICOS.pdf

Cornell University, INSEAD and the World Intellectual Property Organization. (2016). *The Global Innovation Index 2016: : Winning with Global Innovation*. Ithaca, Fontainebleau, and Geneva: WIPO.

Duntrénit, G., De Fuentes, C., Santiago, F., Torres, A., & Gras, N. (2013). *Innovation and Productivity in the Service Sector: The Case of Mexico*. Inter-American Development Bank.

Economist Intelligence Unit. (2010). *SMEs in Japan: A new growth driver?* Economist Intelligence Unit.

Egg, E. (1995). *Técnicas de investigación en sociedad*. Buenos Aires: Lumen.

El Mañana. (17 de 09 de 2017). *Pymes, el medio para impulsar mejor distribución de la riqueza*. Obtenido de El Mañana: <https://www.elmanana.com/pymes-medio-impulsar-mejor-distribucion-riqueza-pymes-empresa-mexico/4061909>

European Comission. (2010). *Enterprise and Industry*. Brussels: Entrepreneurship Unit. Obtenido de Internationalisation of European SMEs: [file:///C:/Users/humsr/Downloads/internationalisation_of_european_smes_final_en%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/humsr/Downloads/internationalisation_of_european_smes_final_en%20(1).pdf)

Eurostat. (1996). *European System of Accounts - ESA 1995*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.

Eurostat, & OECD. (2007). *Oslo Manual: Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación*. Madrid: Tragsa.

Evan, W. (1976). *Organization Theory Structures. Systems and Enviroments*. Nueva York: Wiley and Sons.

Fernandez, Z. (1993). *La organizacion interna como ventaja competitiva para la empresa*. Madrid: Papeles de Economia Española.

Focus Economics . (2019). *Inflation in Mexico* . Obtenido de Focus Economics: <https://www.focus-economics.com/country-indicator/mexico/inflation>

Fondo Monetario Internacional. (2008). *Perspectivas de la economía mundial: Retos para un crecimiento sostenido*. Washington: International Monetary Fund, Publication Services. Obtenido de *Perspectivas de la economía mundial: Retos para un crecimiento sostenido*.

Government of the Netherlands. (01 de 01 de 2019). *Amount of the minimum wage*. Obtenido de Government of the Netherlands: <https://www.government.nl/topics/minimum-wage/amount-of-the-minimum-wage>

Hernandez, S. (2000). *Fundamentos de Administracion* . Mexico: Mc.Graw Hill.

Hodge, G., Anthony, W. P., & Gales, L. M. (1993). *Teoria de la organizacion: un enfoque estrategico*. Madrid: Prentice Hall.

INEGI. (2011). *Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos*. Mexico: Censos Economicos 2009.

INEGI. (13 de Julio de 2016). *INEGI*. Obtenido de www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_02.pdf

Instituto Nacional del Emprendedor. (2016). *Diagnostico 2016 del Fondo Nacional Emprendedor*. Ciudad de México: INADEM.

Johanson, J., & Vahlne, J.-E. (1977). *The Internationalization Process of the Firm-A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments*. Uppsala: Palgrave Macmillan Journals.

Kamer van Koophandel. (20 de 03 de 2017). *KvK Bedrijvendynamiek 2016*. Obtenido de Kamer van Koophandel: <https://www.kvk.nl/over-de-kvk/nieuws-empersberichten/16-kvkbedrijvendynamiek-2016/>,

Kaufmann, A. (1993). *El poder de las organizaciones*. Madrid: Ediciones de la Universidad de Alcalá de Henares.

Kneller, R., & Pisu, M. (2011). *Export barriers: what are they and who do they matter to?*. The World Economy.

Koontz, H., Weihrich, H., & Cannice, M. (2012). *Administracion una perspectiva global empresarial*. Mexico: McGrawHill.

Kuznets, S. (1966). *Modern Economic Growth*. New Haven: Yale University Press.

- Layard, R., Jackman, R., & Nickell, S. (2015). *Unemployment : Macroeconomic Performance and the Labour Market*. Oxford: Oxford University Press.
- Lodge, G., & Scott, B. (1985). *US competitiveness in the world economy. The International Executive*. Boston: Harvard Business School Press.
- Ma, Holmlund, M., & Kock, S. (1998). *Relationships and the Internationalization of Finnish Small and Medium-sized Companies*. Helsinki: International Small Business Journal .
- Martinez, V. (2018). *La inflación: naturaleza, clases y efectos. Las teorías sobre la inflación. Las políticas antiinflacionistas*. Obtenido de Oposicion Secundaria: http://www.oposicion-secundaria.com/temarios/tm_economia.pdf
- McMahon, G., & Squire, L. (2003). *Explaining growth: a global research project*. Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Meghana, A., Asli, D.-K., & Vojislav, M. (2011). *Small vs. Young Firm Across the World Contribution to Employment, Job Creation and Growth*. The World Bank.
- Mexico, B. d. (17 de 12 de 18). *Glosario*. Obtenido de Banco de Mexico: <http://www.anterior.banxico.org.mx/divulgacion/glosario/glosario.html#T>
- Mexico, B. d. (28 de 08 de 2012). *Banco de Mexico*. Obtenido de Inflación: Causas, Consecuencias y Medición: http://web.uaemex.mx/feconomia/CICE/Archivos/Catedra_BM/Inflacion.pdf

Mexico, U. (29 de Agosto de 2014). *Universia Mexico* . Obtenido de <http://noticias.universia.net.mx/empleo/noticia/2014/08/29/1110546/falta-personal-financiacion-principales-problemas-enfrentan-pequenas-empresas.html>

Ministerie van Economische Zaken en Klimaat. (25 de 03 de 2019). *Innovation: what is the state of the Netherlands*. Obtenido de Ministerie van Economische Zaken en Klimaat: <https://www.bedrijvenbeleidinbeeld.nl/themas/innovatie/innovatie-hoe-staat-nederland-ervoor/research--development-rd>

Naciones Unidas. (2019). *World Economic Situation and Prospects 2019*. Nueva York: United Nations Publication.

Observatory of Economic Complexity. (2019). *Mexico*. Obtenido de Observatory of Economic Complexity: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/mex/#Importaciones>

OCDE. (2013). *Temas y Políticas clave sobre PYMES y Emprendimiento en México*. OCDE Publishing.

OECD. (1992). *Technology and the Economy: The Key Relationships*. Paris: OECD.

OECD. (06 de 2000). Obtenido de Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach: <http://www.oecd.org/cfe/leed/1918307.pdf>

OECD. (15 de 06 de 2000). *Conference for Ministers responsible for SMEs and Industry Ministers*. Obtenido de Enhancing The Competitiveness Of SME's: <http://www.oecd.org/cfe/smes/2010176.pdf>

OECD. (2001). *The World Economy*. Paris : OECD Publications.

- OECD. (2009). *Formación capital fijo bruto*. Paris: OECD Publishing.
- OECD. (2017). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2016*. Paris: OECD Publishing.
Obtenido de Financing SMEs and Entrepreneurs 2016.
- Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores. (12 de 2018).
Fichas país. Reino de los Países Bajos. Obtenido de Oficina de Información Diplomática del Ministerio de Asuntos Exteriores:
http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/PAISESBAJOS_FICHA%20PAIS.pdf
- Organización de los Estados Americanos. (2005). *Ciencia, Tecnología, Ingeniería e Innovación para el Desarrollo*. Washington D.C.: Organización de los Estados Americanos.
- Penrose, E. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Blackwell.
- PricewaterhouseCoopers. (Enero de 2016). *Innovation in the Netherlands*. Obtenido de PwC: <https://www.pwc.nl/en/assets/documents/pwc-innovation-survey.pdf>
- Quintanilla, M. A. (1997). *El concepto de progreso tecnológico*. Salamanca: Arbor.
- Reuters. (22 de 02 de 2019). *Mexico inflation eases to lowest level in over two years*. Obtenido de Reuters: <https://www.reuters.com/article/us-mexico-economy-inflation/mexico-inflation-eases-to-lowest-level-in-over-two-years-idUSKCN1QB1TY>
- Rudio, F. (1986). *Introducao ao Projeto de Pesquisa Cientifica*. Vozes: Petropolis.

- Sabino, C. (1992). *El Proceso de Investigacion*. Caracas: Panapo.
- Sampieri, R. H. (2010). *Metodologia de la Investigacion*. Mexico: McGraw-Hill.
- Schumpeter, J. (2015). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Routledge.
- Statistics Netherlands. (24 de 01 de 2019). *Measurement of Capital Stock and Consumption of Fixed Capital in the Netherlands*. OECD Statistics.
- Tamayo y Tamayo, M. (1998). *Proceso de la Investigación Científica*. Mexico: Limusa, Noriega y Editores.
- TMF Group. (2018). *The Financial Complexity 2018*. Amsterdam: TMF Group B.V.
- Torres, E. (2018). *La importancia de la contabilidad en las*. Mexico: Asociacion Mexicana de Contadores Publicos.
- Universidad Autonoma del Estado de Hidalgo. (2011). *Contabilidad Basica*. Caldas: Espacio Gráfico Comunicaciones.
- USITC. (2014). *Trade Barriers That U.S. Small and Medium-sized Enterprises Perceive as Affecting Exports to the European Union*. USITC Publication 4455.
- Van den Berg, M., & Van Marrewijk, C. (2017). *Imports and productivity: the impact of geography and factor intensity*. The Journal of International Trade & Economic Development.
- Wagner, J. (2012). *International trade and firm performance: a survey of empirical studies since 2006*. Review of World Economics.

Welch, L., & Luostarinen, R. (11 de 1988). Internationalization: Evolution of a Concept .
Journal of General Management, págs. 34-36.

World Trade Organization. (2016). *World Trade Report 2016: Levelling the Trading Field for SMEs*. Geneve: World Trade Organization.

Wymenga, P., Spanikova, V., & Derbysh, J. (2011). *Are EU SMEs recovering from the crisis? Annual report*. Rotterdam, Cambridge: European Commission.