



*Asesorías y Tutorías para la Investigación Científica en la Educación Puig-Salabarría S.C.
José María Pino Suárez 400-2 esq a Lerdo de Tejada, Toluca, Estado de México. 7223898475*

RFC: ATI120618V12

Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores.

<http://www.dilemascontemporaneoseducacionpoliticayvalores.com/>

Año: VI Número:3 Artículo no.:74 Período: 1ro de mayo al 31 de agosto del 2019.

TÍTULO: Análisis legal, social y económico de los factores que permiten la creación de PyMEs en el Estado de México.

AUTORES:

1. Est. Lic. Derecho. Arturo Henkel Mercado.
2. Dr. Raúl H. Arenas Valdés.
3. Dr. Gustavo Aguilera Izaguirre.

RESUMEN: El presente artículo analiza el contexto jurídico, social y económico de las Pequeñas y Medianas Empresas en el ámbito nacional y local del Estado de México, tomando como punto de partida su evolución y la manera en que fue fomentada en el marco administrativo. El Estado de México es una entidad en la que la existencia de las PyMEs ha sido fundamental para el crecimiento económico de la sociedad mexicana; sin embargo, en la actualidad existe una problemática social, esta es provocada por el crecimiento incontenible de las grandes industrias, que ha propiciado que su desarrollo se vea económicamente alterado.

PALABRAS CLAVES: empresa; pequeñas empresas; medianas empresas; economía.

TITLE: Legal, social and economic analysis of the factors that allow the creation of Small and Medium Enterprises in the State of Mexico.

AUTHORS:

1. Stud. Lic. Derecho. Arturo Henkel Mercado.
2. Dr. Raúl H. Arenas Valdés.
3. Dr. Gustavo Aguilera Izaguirre.

ABSTRACT: This article analyzes the legal, social and economic context of Small and Medium Enterprises (SME) in the national and local scope of the State of Mexico, taking as a starting point its evolution and the way it was fostered in the administrative framework. The State of Mexico is an entity in which the existence of SMEs have been fundamental for the economic growth of the Mexican society; however, at present, there is a social problem, this is caused by the uncontrollable growth of large industries, which have caused their development to be economically altered.

KEY WORDS: Company; Small companies; Medium businesses; Economy.

INTRODUCCIÓN.

Las Pequeñas y Medianas Empresas representan la evolución histórica de las culturas del mundo, aproximadamente desde hace diez mil años atrás, suceso que surgió como consecuencia de la sedentarización del hombre. Es a partir de este momento, en que el mundo comenzó a observar los grandes contrastes de las economías sociales así como su transición.

Por mucho tiempo se ha utilizado el término PYME para denominar a las Pequeñas y Medianas Empresas, dentro de lo cual se puede diferenciar las Pequeñas de las Medianas Empresas contemplando cada una sus respectivas características.

Resulta de gran interés el estudio y análisis de las Pequeñas y Medianas Empresas, ya que son parte importante en el desarrollo económico de las sociedades, ya sea en países con un alto índice de desarrollo o en países con un menor índice de desarrollo. Por tal motivo, el presente artículo se enfocará en el análisis de las PYMES en el Estado mexicano, caso concreto el Estado de México.

¿Qué son las PyMEs?

PyME es un término de naturaleza puramente económica que refiere estrictamente las Pequeñas y Medianas Empresas, que a su vez cuentan con características propias y su operatividad y alcances están limitados por el Estado al representar parte importante de la economía nacional.

Por otra parte, el portal de la Secretaría de Economía mexicana señala que: *“Las pequeñas empresas son aquellos negocios dedicados al comercio, que tiene entre 11 y 30 trabajadores o generan ventas anuales superiores a los 4 millones y hasta 100 millones de pesos”* (Secretaría de Economía, 2018).

“Asimismo, son entidades independientes con características propias que le permiten cumplir el objetivo de dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad. [Por tal motivo,] representan más del 3 por ciento del total de las empresas y casi el 15 por ciento del empleo en el país, produciendo así más del 14 por ciento del Producto Interno Bruto” (Secretaría de Economía, 2018).

En el mismo tenor, señala que *“Las medianas empresas son los negocios dedicados al comercio que tiene desde 31 hasta 100 trabajadores, y generan anualmente ventas que van desde los 100 millones y pueden superar hasta 250 millones de pesos”* (Secretaría de Economía, 2018).

Como toda entidad económica, su utilidad práctica se traduce en aspectos positivos y negativos dependientes del contexto en el que se desarrollan.

En los aspectos positivos, se presume que las PYMES:

- Son un importante motor de desarrollo para el país.
- Cuentan con una gran movilidad permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta.
- Cambiar el tipo de proceso técnico gracias al dinamismo.
- Pueden llegar a convertirse en una empresa grande.
- Absorben una porción importante de la población económicamente activa.
- Tienen la capacidad de generar empleos.

- Adaptan y asimilan nuevas tecnologías de la información para poder mejorar su producción.
- Establecen diversas políticas y contribuyen al desarrollo local y regional.
- Cuentan con una muy buena administración para realizar los casos impresos por la opinión personal o de los dueños del negocio (Financiamiento, 2017).

De igual manera, se presume que en los aspectos negativos, las PYMES:

- No tienen la capacidad para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
- En ocasiones es difícil contratar personal con capacitación por no poder pagar salarios competitivos.
- La caída de la producción cuenta con algunas deficiencias, puesto que no hay controles de calidad o son mínimos.
- No se pueden absorber los gastos de capacitación.
- Algunos problemas son derivados de la falta de organización tales como ventas insuficientes, mal servicio, precios altos o calidad mala, mala atención al público, activos fijos excesivos, etcétera (Financiamiento, 2017).

En los últimos tiempos, ha cobrado gran importancia la necesidad de fomentar la creación y consolidación de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) para reactivar nuestra economía, al ser entre otras una de nuestras principales fuentes de empleo; por ello, han tomado relevancia en los acuerdos comerciales que ha tenido México en los últimos años.

“...en abril de 1954, la Secretaría de Hacienda consideró como pequeños y medianos industriales aquellos cuyo capital contable no fuera menor de 50,000 y tampoco mayor de 2,500,000 pesos. Para 1961 se tomó en cuenta un capital contable con mayor margen: desde 25,000, hasta 5 millones de pesos para clasificar a las pequeñas y medianas industrias. Y en 1963, la Secretaría de Hacienda modificó las reglas de operación y comenzó a considerar como pequeñas y medianas empresas a las

que tuvieran un capital contable no mayor de 10 millones de pesos...” (Senado de la República, 2002: 6)

Antecedentes históricos.

Para entender la importancia de las PyMEs, es necesario remontarnos al surgimiento de éstas, es así como podemos hablar de dos diferentes formas: La primera es aquella que da origen a las empresas que cuentan con una organización, una estructura, una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo remunerado. Por otro lado, también se originan de una forma familiar, éstas se caracterizan por tener una gestión cuyo fin primordial era su supervivencia, sin tener mayor interés en un crecimiento posterior.

En México, las PyMEs han pasado por tres etapas de evolución:

La primer etapa se presentó en los años 50's y 60's y se refiere a las PyMEs en general, y en especial, a las del sector industrial, estas empresas comenzaron a adquirir importancia en la economía mexicana durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones.

“...Para el caso de las MIPYMES en México, el modelo de sustitución de importaciones exhibió gran dinamismo, lo que les permitió, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido, realizar un “proceso de aprendizaje” con importantes logros, aunque también con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, capacitación e información, principalmente...” (Senado de la República, 2002: 7).

Consecuencia de lo anterior fue la falta de productividad y calidad de las PyMEs, lo que dio paso a la segunda etapa de evolución caracterizada por la crisis de los años 80's y generando una inestabilidad en el desarrollo de las PyMEs.

La tercera etapa se presentó en la década de los 90's, época en la que se permitió el financiamiento externo ayudando a la estabilidad económica del país.

Antecedentes normativos.

El desarrollo de las actividades económicas de las PyMEs, anteriormente, lo regulaba la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) y actualmente se encarga de esta función la Secretaría de Economía. Esta regulación ha establecido diversas características respecto al tamaño, actividades y funciones de las PyMEs.

Para el año de 1961, las PyMEs tenían mayor competencia en la industria puesto a la alternancia que tenían en sus líneas de producción, resultado de haberse originado por personas dedicadas a la elaboración de productos y por establecerse en lugares donde se encuentran las materias primas que son base de su actividad; *“se estimó que el desarrollo que ha venido presentando la pequeña y mediana industria en México, ha sido sumamente deficiente, merced a un crecimiento en cierto modo espontáneo, sin obedecer a un programa de desarrollo claramente definido”* (Senado de la República, 2002: 9).

En el año de 1978 se creó el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI), en el cual se dividieron dos tipos de establecimientos, en uno se agruparon los establecimientos que funcionaban con un número de 6 a 250 personas, y en el otro, se agruparon los que funcionaban con máximo 5 personas; estos los consideraron Pequeñas y Medianas Industrias y Talleres Artesanales, respectivamente. Con este programa solamente se otorgaba apoyo financiero a las Pequeñas y Medianas Industrias, dejando fuera a los Talleres Artesanales.

Posteriormente, en 1979, el Plan Nacional de Desarrollo Industrial estableció que la pequeña industria sería aquella cuya inversión fuera menor a 200 veces el salario mínimo anual, vigente en ese año en el Distrito Federal, lo que equivalía a 10 millones de pesos aproximadamente.

A partir de 1985, los fondos de fomento, como el Fondo de Garantía e Inversiones y el Fondo de Fomento a la Industria, consideraron pequeña empresa a aquella que contara con un capital de *“mínimo 50 mil pesos y máximo siete millones de pesos; y a la mediana empresa como aquella que*

requiere un mínimo de siete millones y un máximo 50 millones de pesos” (Cfr. Senado de la República, 2002).

El Programa de Apoyo Integral para la Industria Mediana y Pequeña consideró que la pequeña y la mediana empresa serían las que tuvieran *“un capital mínimo de 25 mil pesos y un máximo de 35 millones de pesos” (Cfr. Senado de la República, 2002).*

En 1985, la SECOFI, mediante el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, estableció oficialmente la clasificación de las PyMEs de acuerdo a su tamaño de la siguiente forma:

- 1. Microindustria.** La que ocupara directamente hasta 15 personas y tuviera un valor de ventas netas hasta de 30 millones de pesos al año.
- 2. Industria pequeña.** Las empresas manufactureras que ocuparan directamente entre 16 y 100 personas y tuvieran ventas netas que no rebasaran la cantidad de 400 millones de pesos al año.
- 3. Industria mediana.** Las empresas manufactureras que ocuparan directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas no rebasara la cantidad de un mil 100 millones de pesos al año (Senado de la República, 2002: 11).

Por otra parte, en el Boletín de la Empresa Mediana (2001: Boletín núm. 16), atendiendo al número de personas, se dieron los siguientes criterios de clasificación:

*“... **La empresa mediana.** - Agrupa a todos aquellos establecimientos de menor tamaño que tienen una estructura dividida de acuerdo a sus diferentes funciones, como la acumulación de capital y conocimientos que sustentan su crecimiento, ya sea cuantitativo (con aumento en volumen y empleo) o cualitativo (hacia mayores niveles de especialización).*

***La empresa pequeña.** - Se distingue de los negocios relacionados con la subsistencia y el auto empleo...”*

Marco Legal Federal.

Es menester conocer los lineamientos jurídicos en los que se ha desarrollado el ser de las PyME's; de ahí la trascendencia de su estudio y comprensión. El desarrollo económico se analiza a través de la actividad empresarial de derechos y obligaciones que cambian de acuerdo a las necesidades, tamaño y forma en la que sea creada cada entidad.

Las PyMEs conforman en gran medida la actividad económica de los mexicanos, por tal motivo el cuerpo legislativo se dio a la tarea de crear y sistematizar un conjunto de leyes que originaron la materialización de la regulación de las Pequeñas y Medianas Empresas en México.

Como base de toda esta normatividad, tenemos a la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (2018), la que en el párrafo tercero de su artículo 25, establece que es obligación del Estado planear, conducir, coordinar y orientar la actividad económica nacional, así como “llevar a cabo la regulación y fomento de las actividades que demande el interés general en el marco de las libertades que otorga la misma”; y tomando a las Pequeñas y Medianas Empresas como un sustento más de la actividad económica mexicana, el estado realiza políticas públicas que fomenten su desarrollo.

Por otra parte, la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, señala que su objeto es: “... promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad. Asimismo, incrementar su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional...” (2017: Artículo 1).

El artículo 2 de la ley en mención, expresa que la Secretaría de Economía será quien se encargará de la celebración de convenios para el establecimiento de:

“... los procedimientos de coordinación en materia de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, entre las Autoridades Federales, Estatales, Municipales y las demarcaciones territoriales de la Ciudad de México, para propiciar la planeación del desarrollo integral de cada Entidad Federativa, de los Municipios y las demarcaciones territoriales de la Ciudad de México, en congruencia con la planeación nacional...” (2017: Artículo 2).

Por tal motivo, la Secretaría de Economía es el órgano descentralizado de la administración Pública Federal, que se encarga de implementar políticas públicas con el fin de impulsar el crecimiento económico teniendo como producto la generación de empleos, la competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en el ámbito nacional como internacional y lograr con ello el desarrollo nacional (*Cfr.* Secretaría de Economía, 2010).

Marco Legal del Estado de México.

El Estado de México representa uno de los estados más importantes en cuanto a la economía nacional, sustentado esto en el hecho de que durante 2008 participó con el 11.1% de unidades económicas y registró un incremento de 2003 a 2008 de 36.5%, llegando a superar el crecimiento nacional del 32.5%.

El Capítulo Tercero “Del Fomento a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas”, del Título Segundo de la Ley de Fomento Económico para el Estado de México, plantea la importancia de apoyar a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas del Estado de México, como uno de los pilares fundamentales para el crecimiento económico y la creación de empleos.

Este Capítulo está compuesto por dos secciones, la primera, "De las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Mexiquenses" y la segunda "Del Instituto Mexiquense del Emprendedor". Ambas se conjugan para establecer lineamientos claros para el apoyo de este sector, estableciendo la figura de "Agrupación de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas" como característica clave para la asignación

preferente en los procedimientos de adquisiciones y contrataciones públicas, así como la participación preferente de las mismas en los procedimientos para la adquisición de bienes y servicios que no exceda de ocho mil salarios mínimos generales (2010: Artículo 19).

Análisis crítico de la realidad social de las PyMEs en el Estado de México.

A través de los años, el impresionante aumento en la capacidad económica y alcance de las grandes empresas nacionales e internacionales a nivel mundial, ha implicado una disminución del nivel de productividad de las PyMEs, lo cual las hace cada vez menos redituables en comparación con las potencias comerciales que adquieren de manera exponencial mayor poder y valor en cualquier tipo de mercado interno de cualquier país o inclusive a una escala global.

A pesar de que existen legislaciones que procuran una competencia real entre las empresas con el fin de mejorar la calidad y eficientar los procesos para adquirir y distribuir los servicios proporcionados, no es difícil distinguir que cada día existe una brecha más amplia entre aquellos proveedores a gran escala y las PyMEs, la cual ha sido propiciada por la inconmensurable capacidad económica de los gigantes de los mercados en contraste con el limitado alcance y capacidad adquisitiva de aquellas empresas de menos de cien integrantes.

El avance del capitalismo hacia casi cualquier rincón del mundo ha sido el motivo determinante para inclinar la balanza a favor de los más agraciados económicamente hablando.

La globalización motiva a las grandes empresas a ampliar sus límites a nuevos y diversos territorios, como es el caso de la empresa transnacional The Coca-Cola Company, cuyos inicios se remontan a finales del siglo XIX, iniciando como una pequeña empresa cuyo éxito, más de 132 años después, se traduce a encontrar sus productos en cada uno de los pequeños comercios de las grandes urbes o inclusive las comunidades más pequeñas de nuestro país, de América Latina y del mundo.

La expansión desenfrenada de las grandes empresas crece a medida de que se implanta en la sociedad estereotipos consumistas que motivan a la inclusión de más productos en un listado de necesidades básicas para la civilización actual. Hace veinticinco años nadie priorizaba la adquisición de un celular más que como un lujo, sin embargo, con el paso de los años y los cambios en las necesidades de las personas, se ha convertido en un medio de comunicación portátil que ha abierto las barreras de un mundo interconectado.

El avance de la mercadotecnia también es un factor determinante en una sociedad consumista. Una ola de anuncios publicitarios avasalla de manera incontenible cualquier medio de comunicación masiva. Ya sea la radio, la televisión o el internet, las grandes empresas emplean *spots* cada vez más ingeniosos que motivan a la adquisición de sus bienes o servicios.

El caso de los gigantes de la tecnología celular es el ejemplo idóneo del desmesurado crecimiento de dos empresas multinacionales: Apple y Samsung. Estas marcas se han consolidado como los líderes en cuanto a venta de teléfonos celulares a nivel mundial, pero al remontar a sus inicios dentro del mercado de la telefonía, ambas marcas empezaron a distribuir productos que a pesar del tipo de cambio no pasaban el límite de los diez mil pesos mexicanos. En cambio, hoy podemos encontrar en los centros de distribución autorizados modelos de dispositivos celulares rondando los treinta y cinco mil pesos mexicanos.

El excesivo aumento oneroso de los dispositivos electrónicos, no se ciñe más que en la manera en la que fueron implantados en la sociedad como una necesidad latente para este nuevo mundo intercomunicado. Se dice que en la fabricación del iPhone 7 no era más que necesario un presupuesto de menos de cinco mil pesos mexicanos por equipo. Increíble que a pesar de ese motivo, la empresa estadounidense recibiera por unidad más del triple de ganancia, y a pesar de ello, ha sido uno de los productos más adquiridos en el mundo.

Se podrían enumerar un sinnúmero de productos que se han vuelto el punto de quiebra en la brecha de deseo y necesidad, pero la problemática radica indudablemente en el arraigo de las grandes empresas en sectores económicos que han sido tradicionalmente ocupados por las PyMEs. La incursión de las grandes empresas en ámbitos desconocidos ha provocado que las personas opten por probar aquello que los nuevos gigantes de la pequeña industria les ofrecen.

Esto ha tenido como consecuencia una gran problemática en el mundo, de manera particular, en México, pues se vuelve cada día más recurrente que las empresas que tradicionalmente ofrecían bienes y servicios a pequeña escala dentro de algún territorio delimitado vayan desapareciendo por la introducción de franquicias comerciales, que, por su capacidad económica, inhiben la competencia y derivan en que las Pequeñas y Medianas Empresas que sostienen económicamente a las familias de los poblados desaparezcan súbitamente.

El Estado de México no es la excepción, anualmente se coloca entre los estados de la República con mayor crecimiento y con ello una amplia gama de posibilidades para que las grandes empresas consideren rentable la incursión de sus actividades dentro del estado.

Los factores como la infraestructura carretera; la importancia de la zona geoeconómica; la cercanía de entidades económicamente desarrolladas como Querétaro o la Ciudad de México; el creciente consumo de la sociedad; la expansión de las grandes urbes o inclusive el clima y sus recursos naturales, se conjuntan para que el Estado de México se vuelva un atractivo para los grandes inversionistas.

Independientemente de los beneficios económicos que conlleva el establecimiento de grandes empresas en la entidad, y retomando lo anteriormente propuesto, la parte negativa radica en la disminución de la competencia de las PyMEs frente a ellas, puesto que el efecto de la incursión de la gran industria tiene efectos que pueden ser catastróficos para la supervivencia de una PyME formal.

Uno de los ejemplos más claros que podemos citar es la disminución de la competitividad de las tan famosas “tienditas de la esquina” frente a tiendas de conveniencia como Oxxo o Seven Eleven. Un estudio publicado por el periódico El Financiero (Hernández, 2017), con cifras obtenidas de Kantar Worldpanel señala, que a marzo de 2017, la pequeña o mediana empresa abarrotera tradicional “tuvo una participación en las ventas al menudeo de 37.2 por ciento, por debajo del 39.3 del reporte anual anterior, mientras que los autoservicios la elevaron de 39 a 41.2 por ciento en igual periodo”.

Aunado a esto, los mexicanos redujeron el consumo en estos establecimientos, teniendo así: “... un promedio de 39.9 veces en el primer trimestre de 2016 a 37.4 ocasiones en el mismo lapso del año pasado. En contraste, en los supermercados aumentó de 25.6 a 28.3 veces... Uno de los elementos que más incide en la desaceleración del crecimiento de las ‘tienditas’ es la frecuencia de visita, pues al cierre del primer cuarto de 2017 en promedio las idas de un consumidor a este canal de ventas **cayeron 6.4 por ciento, frente a un alza de 3.4 por ciento en los súper e hipermercados**, que registraron 28.3 visitas en los tres meses de estudio...” (Hernández, 2017).

En los datos anteriormente mencionados, los indicadores muestran claramente que con el paso del tiempo, la expansión de las grandes empresas en ámbitos tradicionalmente propios de las PyMEs tiene un impacto severo en la evolución de los puntos porcentuales concernientes a la preferencia, visita y compra de los consumidores.

El impacto mediático de la introducción de nuevos centros comerciales o tiendas de conveniencia en el territorio del Estado de México, o inclusive de cualquier parte de la República cimbra la tranquilidad de cualquier pequeño o mediano empresario, cuyos comercios siempre se ven severamente afectados por la curiosidad de las personas que se dejan llevar por la accesibilidad y variada gama de bienes y servicios que ofrecen estas cadenas comerciales.

La expansión de las empresas y la decreciente intervención del Estado en el ámbito económico conllevan a que la privatización de los sectores estratégicos de la economía se vea afectado solo por la participación de nuevas empresas o grupos empresariales realmente poderosos, dejando a las PyMEs incompetentes ante su capacidad.

Entre los sectores más avasallados por la intervención privada se encuentra el sector salud, cuyo ámbito de acción no se enfoca específicamente a la infraestructura hospitalaria o a la atención nosocomial, sino que las empresas han optado por hacerse de la industria farmacéutica. En ese sentido, los gigantes de la producción y distribución de medicamentos hacen y deshacen a la hora de señalar precios y productos de primera necesidad. Las patentes de los activos de medicinas que tratan enfermedades potencialmente peligrosas tienen precios muy elevados, que la gente tiene que costear si quiere conservar en buen estado su organismo.

Continuando con el tema de los medicamentos, es menester señalar que las cadenas distribuidoras de la medicina en general se han apropiado totalmente del mercado. Inclusive en el pueblo más pequeño del estado es difícil encontrar con las tradicionales droguerías, cuya existencia se traducía principalmente a la distribución en cantidades meramente limitadas de medicamentos, la cual comparada con la de cadenas comerciales como Farmacias del Ahorro o Farmacias Similares, resulta totalmente inferior.

Las cadenas distribuidoras de medicamentos a pequeña escala terminaron por borrar a la competencia tradicional, ninguna PyME pudo resistir semejante brecha de competitividad. Los factores como precios u ofertas se hacen notorios a la hora de adquirir los bienes destinados a la venta.

Mientras las PyMEs tienen un limitado presupuesto para hacerse de productos medicinales, las grandes cadenas farmacéuticas pueden descargar cientos de cajas del mismo activo en diferentes presentaciones, lo cual, motiva a que tengan la capacidad de ofrecerlos en precios más accesibles o

inclusive en paquetes con productos adicionales o sus bien conocidos monederos electrónicos “del descuento”.

A resumidas cuentas existe un sinnúmero de factores que motivan a que la realidad social de las PyME's se vea cada vez más degenerada en un sentido negativo.

Sistemas de fiscalización.

Es bien sabido en la sociedad, que las empresas grandes gozan de privilegios fiscales en su realidad práctica. La apertura de los mercados motivada por incentivos que recurrentemente se arraigan en la disminución del pago de impuestos detona en que cada vez más empresas se sientan atraídas por el prometedor panorama del mercado mexiquense.

Las más de 4 millones de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas que existen en nuestro país resienten los efectos del rigorista sistema fiscal mexicano, el cual, sobrecarga de requisitos, impuestos, papeleo y demás. No existe distinción alguna con lo solicitado a empresas que fácilmente pueden cubrir los requisitos, pues con una llamada al departamento específico una empresa puede librar todas las barreras que el Sistema de Administración Tributaria (SAT) pone en el camino.

Los requerimientos para las empresas que generan el 72 por ciento del empleo formal y aportan el 52 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) del país, de acuerdo con la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF, 2019), pueden llegar a ser mucho más injustos que los solicitados a las grandes empresas. Casos como el de España, en el que mientras las PyMEs pagan alrededor de 14% de Impuesto Sobre la Renta (ISR) y las grandes empresas 7% son un ejemplo claro del por qué este severo problema afecta de manera impresionante a la ya inexistente competencia.

La Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES) afirma, que de acuerdo con un estudio realizado se puede concluir que de todas las empresas en México el 90% cierran sus servicios “en un

periodo no mayor de cinco años; si el porcentaje disminuyera a 75%, el país podría crecer a un ritmo de 7% durante 10 años consecutivos” (Mendoza, 2014). Un dato extremadamente interesante para mejorar la situación económica por la atraviesa el país.

El problema radica en que el pago de impuestos representa un verdadero reto a las PyMEs formales, pues su supervivencia depende de la manera en la que se desenvuelvan en los mercados. Organismos como la OCDE han tomado decisiones radicales, tales como la disminución de los impuestos a las empresas. Desgraciadamente, y como se ha expuesto con anterioridad, todo se traduce a más privilegios fiscales que las grandes empresas no pasan por alto, y en cambio, las pequeñas, a pesar de ser exprimidas por los sistemas fiscales, buscan en gran manera, una protección del Estado aprovechando esos recursos de manera eficiente y eficaz de acuerdo a sus emergentes necesidades.

Al respecto, el representante de la Asociación Latinoamericana de Micros, Pequeños y Medianos Empresarios (ALAMPYME), Alejandro Salcedo Pacheco, mencionó: “... Todos esos miles de millones de pesos que existen en programas públicos –hay más de 90 mil millones de pesos al año por el servicio fiscal– que realmente se derramen a la micro y mediana empresa, al esquema de emprendedores, a aquel estudiante o profesional que acaba de salir y no tiene dónde trabajar. Que se le incentive para crear negocio y tenga su propio sustento en lugar de que esos programas se los lleven a fondos públicos los grandes empresarios...” (Olvera, 2018); con ello, solo se puede concluir que las PyMEs necesitan ese impulso para poder crecer y no morir en manos del mismo sistema que solapa en gran medida a sus contrapartes grandes.

Acceso desigual al capital, conocimiento y tecnología en el Estado de México.

El contexto social del Estado de México se traduce a una entidad semi interconectada a través de bienes y servicios de naturaleza digital. Las grandes empresas aprovechan sus casi ilimitadas

capacidades de acción en cualquier ámbito tecnológico y comunicativo, lo que provoca que las PYMES se rezaguen y sus alcances se limiten a no ir más allá de volantes, anuncios en periódicos locales o pequeña publicidad.

Se puede considerar, que las grandes empresas ejercen el monopolio de los anuncios publicitarios de alcance masivo dentro de la entidad, pues hoy en día, los costos de producción y reproducción de materiales difusores son altísimos. Independientemente que los centros radiotelevisivos más grandes del país se encuentren más al interior de la Ciudad de México, no cualquier empresa se puede dar el lujo de pagar millones de pesos por unos cuantos segundos en cualquier horario televisivo.

Además del alcance, la brecha en obtención del capital económico de una gran empresa en comparación con una PYME se debe a la gran estructuración que a aquellas poderosas compañías les permite mantener en orden todas las áreas que las conforman, mientras que en una PyME los trabajadores deben hacerse cargo de múltiples tareas o cubrir distintos cargos.

El capital humano es necesario para que una empresa sobreviva y mantenga un rumbo firme hacia el crecimiento. No cualquier empresa puede costear la contratación de miles de empleados que hagan las labores diarias y que perciban sueldos remuneradores a sus necesidades.

En ese sentido, encontramos que las empresas modernas de la entidad y del mundo entero, han tomado un rumbo diferente en cuanto a la utilización del trabajador humano. Las grandes potencias del mercado y diversas grandes compañías, pero de menor escala, han optado por optimizar costos, recursos y remuneraciones a sus trabajadores empleando maquinas que hacen el trabajo de las personas.

Es necesario reconocer, que un obrero jamás realizará un trabajo a la par de una máquina. No se intenta demeritar las capacidades de muchas personas, pero los aparatos tecnológicos son capaces de producir muchas más cosas, en menos tiempo, con menos recursos y sobre todo, sin las necesidades

fisiológicas de los trabajadores, con lo cual no solo se eficiente la calidad del producto, sino que también existe un ahorro de tiempo considerable.

Por ello, las PyMEs no sólo se enfrentan a las grandes compañías que aventajan en todo sentido el mercado, sino que de igual manera se enfrentan a tecnologías que se innovan constantemente en pro del perfeccionamiento de los procesos industriales. Cada día se introducen más y más industrias de gran escala en el Estado de México que ocupan espacios geográficos cada vez más grandes y evidentemente visibles, como es el caso de los corredores industriales que se ubican a lo largo de los principales accesos a la capital mexiquense, y que a su vez, introducen productos innovadores de acuerdo a las nuevas necesidades de la sociedad.

En los últimos años, la tendencia en innovación tecnológica no ha sido específicamente la utilidad del servicio, sino la manera en la que facilita la obtención del uso que le dan las personas. La introducción de máquinas cafeteras es un ejemplo muy claro. Antes se necesitaba de la mano de obra del hombre para la preparación del café de calidad. Eran procesos manuales que requerían de cantidades y procedimientos específicos que pronto fueron sustituidos por la sutileza de apretar un botón que activara la caída de un café ya preparado al gusto o en varias modalidades.

CONCLUSIONES.

Del trabajo realizado se presentan las siguientes conclusiones:

Primera: La desmedida y constantemente mencionada brecha entre las PyMEs y las poderosas compañías se aprecia por la capacidad económica de las segundas.

Segunda: El constante avance de las grandes empresas en sectores tradicionalmente explotados por las PyMEs está ocasionando que poco a poco vayan perdiendo fuerza.

Tercera: Las PyMEs manejan el mayor porcentaje de empleos generados en el país, y a pesar de ello, se vuelven cada día menos aptas para competir de tú a tú ante los poderosos de la industria, condenando a las PyMEs a la incompetividad.

Propuesta.

Única: La mejor manera de procurar la competitividad de las PYMES en un marco de acción completamente real consiste en no aplicar más rigor a las ya existentes leyes o a probar fondos adicionales para sacar a las PyMEs adelante. Además, la aplicación arbitraria de la legislación fiscal es un impedimento para la supervivencia de una empresa, cuyo destino es optar por la informalidad o en definitiva cerrar.

La única manera de que exista una competencia más justa y que conlleve a los beneficios mutuos que se persiguen con ella, es que todos jueguen en una balanza que no se incline a ningún lado a pesar de que unos pesen más que otros.

El Estado de México deberá de privilegiar a los grandes empresarios de la misma manera en la que debe destinar correctamente los fondos para los pequeños. La dualidad entre productor o distribuidor y consumidor lo exige.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. Estado de México (2010). Ley del Fomento Económico en el Estado de México. Recuperado de: <http://legislacion.edomex.gob.mx/sites/legislacion.edomex.gob.mx/files/files/pdf/ley/vig/leyvig157.pdf>
2. Congreso de la Unión (2017). Ley Para El Desarrollo De La Competitividad De La Micro, Pequeña y Mediana Empresa”. México. Recuperado de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/247_190517.pdf

3. Congreso de la Unión (2018). Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Recuperado de:
<http://legislacion.edomex.gob.mx/sites/legislacion.edomex.gob.mx/files/files/pdf/ley/vig/CPEUM.pdf>
4. Bajo Benayas, J. L. (2017, Diciembre, 11) Los ingresos por impuestos que pagan las pymes se disparan este año un 10%. El economista. Recuperado de: <https://www.economista.es/gestion-empresarial/noticias/8800703/12/17/Los-ingresos-por-impuestos-que-pagan-las-pymes-se-disparan-este-ano-un-10.html>
5. Barnes, H. E. (1967). Historia de la Economía del Mundo Occidental. UTEHA. México.
6. Boletín de la Empresa Mediana (2001). Sector comercio y empresa media. Boletín núm. 16, México.
7. CONDUSEF (2019). Pymes. Recuperado de:
<https://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/educacion-financiera/492-pymes>
8. Financiamiento (2017). Qué es un Pyme, Importancia de las Pymes en México. Recuperado de:
<https://financiamiento.org.mx/pymes-en-mexico/>
9. Hernández, F. (2017, Junio, 16). Sabemos bien que ya no vas a la tiendita de la esquina. El Financiero. Recuperado de: <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/supers-le-comen-el-mandado-a-las-tienditas>
10. Mendoza Escamilla, V. (2014, Diciembre, 04). Pymes: ¿Cuánto cuesta pagar impuestos? Forbes. Recuperado de <https://www.forbes.com.mx/pymes-cuanto-cuesta-pagar-impuestos/>
11. Olvera, D. (2018, Junio, 06). Pymes reclaman trato igual que el de súper ricos: damos 72% del empleo, y nos castigan más y más. Sin Embargo. Recuperado de: <http://www.sinembargo.mx/06-06-2018/3425774>

12. Prats, A. (2014, Noviembre, 03). Las diez causas de la de la desigualdad. El País. Recuperado de: https://elpais.com/elpais/2014/11/03/3500_millones/1414994400_141499.html
13. Secretaría de Economía (2018). Medianas empresas. Recuperado de: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/mediana-empresa>
14. Secretaría de Economía (2018). Pequeñas empresas. Recuperado de: <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/pequena-empresa>
15. Senado de la República (2002). Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México. Evolución, funcionamiento y problemática. Recuperado de:
<http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/1718/MPYMEM.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

DATOS DE LOS AUTORES.

1. **Arturo Henkel Mercado.** Estudiante de la Licenciatura en Derecho por la Universidad Isidro Fabela de Toluca. Correo electrónico: arturohenk@hotmail.com
2. **Raúl H. Arenas Valdés.** Profesor de Tiempo Completo (PTC) e investigador adscrito al Centro de Investigación en Ciencias Jurídicas, Justicia Penal y Seguridad Pública de la Facultad de Derecho de la UAEMex. Correo electrónico: rarenas625@profesor.uaemex.mx rhav59@hotmail.com
3. **Gustavo Aguilera Izaguirre.** Profesor Investigador de la Facultad de Derecho de la UAEMEX. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores de CONACYT. Correo electrónico: gaguilerai@uaemex.mx

RECIBIDO: 2 de marzo del 2019.

APROBADO: 20 de marzo del 2019.