



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
METROPOLITANA**

**UNIDAD IZTAPALAPA**

**DIVISIÓN DE CIENCIAS  
SOCIALES Y HUMANIDADES**

**TESINA:  
MORTALIDAD DE LAS PYMES**

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

**PRESENTA:**  
HUITZIL CRUZ CLAUDIA ISABEL

**ASESORES:**  
BLANCA ELVIRA LOPEZ VILLARREAL  
RAFAEL REYES AVELLANEDA  
PEDRO CONSTANTINO SOLIS PEREZ

# **AGRADECIMIENTOS**

## **A DIOS:**

Por haberme ayudado y acompañado durante todo el transcurso de la Licenciatura, por haberme permitido concluir esta etapa e iniciar una nueva.

## **A MIS PADRES:**

Por todo el apoyo brindado incondicionalmente en todos los aspectos de mi vida, por su cariño, comprensión y paciencia.

## **A MIS HERMANAS ELISA Y BRENDA:**

Por todo su apoyo, porque han sido una inspiración y ejemplo de constancia perseverancia.

## **A MIS PROFESORES:**

Por haberme forjado profesionalmente y aportado de todos sus conocimientos durante la Licenciatura, además por brindarme su apoyo y paciencia.

# INDICE

INTRODUCCION.....	4
CAPITULO I. INVESTIGACION EXPLORATORIA.....	5
1.1. Problema de investigación.....	5
1.1.1. Delimitación del problema.....	5
1.1.2. Justificación.....	5
1.2. Delimitación de los objetivos.....	5
1.2.1 Objetivos generales.....	5
1.3 Hipótesis exploratoria.....	6
1.3.1 Enunciación de la hipótesis.....	6
1.4 Diseño de la investigación exploratoria.....	6
1.4.1 Investigación documental.....	6
CAPITULO II. REVISIÓN TEORICA.....	7
2.1 Las PyMES.....	7
2.1.1 Antecedentes.....	7
2.1.2 ¿Qué son las PyMES?.....	8
2.1.3 Características de las PyMES.....	9
2.1.4 Clasificación de las PyMES.....	10
2.1.5 Propiedades de las PyMES.....	11
2.1.6 Ventajas y desventajas de las PyMES.....	12
2.1.7 Importancia de las PyMES en México.....	14
2.1.8 Situación actual de las PyMES en México.....	15
2.2 Financiamiento.....	17
2.2.1 Concepto.....	17
2.2.2 Programas públicos para la PyMES.....	17
2.2.3 Obstáculos para implementar los programas públicos.....	27

2.3 Estímulos fiscales.....	29
2.4 Tecnología en las PyMES.....	31
2.4.1 Competitividad tecnológica de las PyMES.....	31
2.4.2 Concepto.....	33
2.4.3 Clasificación del a tecnología.....	33
2.4.4 Manifestaciones de la tecnología.....	35
2.4.5 Ciclo de vida de la tecnología.....	35
2.5 Capacitación.....	35
2.5.1 Concepto.....	35
<b>CAPITULO III. INVESTIGACION DOCUMENTAL.....</b>	<b>38</b>
3.1 Mortalidad empresarial.....	38
3.1.1 Fracaso de las PyMES.....	38
3.1.2 Síntomas de la mortalidad empresarial.....	39
3.1.3 Investigación documental para comprobación de hipótesis.....	41
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>58</b>
<b>GLOSARIO.....</b>	<b>60</b>
<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>61</b>
<b>CIBERGRAFIA.....</b>	<b>62</b>

# INTRODUCCION

Las PYMES en México son la columna vertebral y son el motor para el desarrollo económico del país, ya que estos generan empleos y la tecnología que incluyen en sus operaciones, les ha impulsado a salir adelante.

Desde tiempos antiguos, las pequeñas y medianas empresas siempre han estado presentes en la humanidad, tal vez no de la manera en como las conocemos el día de hoy, pero la forma en que operaban, ha demostrado que utilizaban un sistema de gestión eficaz, ya que podemos ver actualmente la permanencia de estas organizaciones pues sin duda han sobrevivido a grandes cambios económicos, políticos, tecnológicos, científicos, culturales y sociales a través de los años.

Esta investigación está enfocada en aquellas empresas que no pudieron sobrevivir y durante el presente trabajo indagaremos y analizaremos las causas por las cuales estas organizaciones murieron, esto con el fin de brindar un panorama de los problemas que atraviesan las pequeñas y medianas empresas, y así puedan tomarlas en cuenta nuevos emprendedores o las PYMES ya existentes para evitar que terminen sus operaciones.

Nuestra investigación se enfocara en los principales factores de muerte de las PYMES como son: la falta de programas de financiamiento público y la excesiva tramitología para adquirir dichos apoyos, así como la falta de capacitación constante para los colaboradores, la adquisición de nuevas tecnologías y la falta de beneficios y estímulos fiscales. Para corroborar los datos incluiremos estadísticas y estudios que respaldan las causas de mortalidad previamente mencionadas.

## **CAPITULO I. INVESTIGACION EXPLORATORIA**

### **1.1 Problema de investigación.**

#### **1.1.1 Delimitación del problema.**

Debido a la ausencia de programas de financiamiento gubernamental y su compleja tramitología se ha limitado el crecimiento y desarrollo económico de las PyMES en la Ciudad de México, a esto se añade la falta de personal capacitado, de innovación tecnológica y de estímulos fiscales como principales factores que provocan la mortalidad de las pequeñas y medianas empresas.

#### **1.1.2 Justificación.**

Cientos de negocios son inaugurados por emprendedores en la Ciudad de México, sin embargo la mayoría de ellos mueren antes de cumplir los cinco años, impidiendo la generación de empleos.

Estas empresas son consideradas como el principal motor y la columna vertebral de la economía mexicana pues contribuyen de manera importante a la generación de empleos. Las micro, pequeñas y medianas empresas (Mi Pymes) generan 72% del empleo y 52% del Producto Interno Bruto (PIB).

En la actualidad el 99.8 por ciento de las empresas mexicanas son micro, pequeñas y medianas, de este monto el 90% son microempresas, la totalidad de MIPYMES dan empleo al 70% de la población económicamente activa. (Carlos, 2010)

### **1.2 Delimitación de los objetivos.**

#### **1.2.1 Objetivos generales.**

El propósito de esta investigación es comprobar a través de la evidencia documental que la ausencia de programas de financiamiento por parte del Gobierno y su compleja tramitología, así como la falta de capacitación, de innovación tecnológica y de estímulos fiscales son causantes de que la PyMES estén muriendo rápidamente.

### **1.3 Formulación de hipótesis.**

#### **1.3.1 Enunciación de la hipótesis.**

Los programas de financiamiento público no han dado el apoyo económico que las PyMES requieren para continuar con su operación, la falta de estos programas han ocasionado la desaparición y muerte de dichas organizaciones. Las pequeñas y medianas empresas también requieren capacitación constante para su personal, implementar nuevas tecnologías y verse beneficiadas por estímulos fiscales, a falta de ello se ven obligadas a desaparecer.

### **1.4 Diseño de la prueba.**

#### **1.4.1 Investigación documental.**

Para este trabajo hicimos uso de la investigación documental ya que nos apoyamos, recolectamos y analizamos diversas fuentes de información y datos para comprobar nuestra hipótesis.

Dicha investigación es un trabajo sistemático, objetivo, producto de la lectura, análisis y síntesis de la información producida por otros, para dar origen a una nueva información<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Cátedra: “Introducción a la metodología de la investigación científica y documental. Tema 3: Investigación documental”. Oneyda Mengo, Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía, Instituto de Economía Agrícola y Ciencias Sociales. Julio 2009, Maracay.  
<https://pis1.wikispaces.com/file/view/Investigacion+documental.pdf>

## **CAPITULO II. REVISIÓN TEÒRICA**

### **2.1 Las PyMES.**

#### **2.1.1 Antecedentes.**

Durante la Segunda Guerra Mundial, la mayor parte de las empresas de Europa fueron destruidas. La solución a esta situación fue la creación de pequeñas y medianas empresas (PyMES).

El potencial de la Unión Europea radica en el Apoyo y fomento que se otorga a las PYMES, ya que se les considera un importante factor en la creación de empleos y base primordial de su economía, obteniendo con esto un alto crecimiento económico y bienestar de su población.

En el caso de México, las PYMES han ayudado a descentralizar las grandes ciudades y a que pequeños poblados se urbanicen, logrando exportar en algunos casos sus productos.

Arthur Anderson en 1999, en su libro Diccionario de Economía y Negocios, las define como “Una Unidad Económica de Producción y Decisiones que, mediante la Organización y coordinación de una serie de Factores (Capital y Trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado”.

Desde hace mucho tiempo las PYMES han constituido los ingresos principales de muchas familias mexicanas, además constituyen un apoyo para las siguientes generaciones de empresarios, contribuyendo al crecimiento y desarrollo de las empresas mexicanas.

El mayor problema que han tenido las PYMES, es la Globalización, situación que de entrada provocó que muchas empresas tuvieran que cerrar por el gran número de empresas transnacionales que llegaron a nuestro país.

Las empresas transnacionales, por su tremenda capacidad de compra, pueden solicitar mejores condiciones en cuanto a precio y crédito a sus proveedores, contando así con una ventaja casi insuperable por los pequeños negocios.



Todo lo anterior hizo que mucha gente se quedara sin empleo, ya que varias empresas de diversos tamaños comenzaron a cerrar y la gente desempleada se vio en la necesidad de solicitar trabajo en estas cadenas de negocios internacionales, las cuales les ofrecían un sueldo muy por debajo del que obtenían como empresarios y dueños de una empresa.

### **2.1.2 ¿Qué son las PyMES?**

De acuerdo con la CONDUSEF, “Las PyMES son Pequeñas y Medianas Empresas, con un número no muy grande de trabajadores y con una facturación moderada”.

En México hay más de 4.1 millones de microempresas que aportan 41.8% del empleo total. Las pequeñas suman 174,800 y representan el 15.3% de empleabilidad, las medianas llegan a 34,960 y generan el 15.9% del empleo.

Las PyMES se concentran en actividades como el comercio, los servicios y la industria artesanal, al igual que en trabajos independientes. Las PyMES nunca habían sido sujetos a crédito por la banca privada. Ahora, se otorgan distintos tipos de créditos y garantías para este tipo de proyectos<sup>2</sup>.

### **2.1.3 Características de las PyMES**

Las PyMES comprenden alrededor del 90% de las empresas constituidas en el país. La pequeña empresa comprende el 13.22% de los establecimientos y origina el 20.80% del empleo. A la empresa mediana corresponde el 2.39% de los establecimientos creando el 15.39% del personal ocupado (INEGI, 2012)<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> Sánchez, José Categoría: Educación Financiera – PyMES, CONDUSEF.

<http://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/educacion-financiera/492-pymes>

<sup>3</sup> Quintero Soto María Luisa, Padilla Loredo Silvia, López Gutiérrez Luis Ramón, “Las micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo económico, cultural y tecnológico de México”. Universidad Autónoma del Estado de México, Edit. MA Porrúa. 2015. Pp. 118.

En un artículo publicado por la UNAM<sup>4</sup>, las características generales con las que cuentan las PyMES son:

- ✓ El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad, por lo general son de carácter familiar.
- ✓ Los dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- ✓ Dominan y abastecen un mercado más amplio.
- ✓ Su tamaño es pequeño o mediano.
- ✓ Cuentan con personal poco capacitado o no profesional.
- ✓ Poca visión estratégica y capacidad para planear a largo plazo.
- ✓ Falta de información acerca del entorno y el mercado.
- ✓ Falta de innovación tecnológica.
- ✓ Falta de políticas de capacitación.
- ✓ Falta de liquidez.

De acuerdo con Servulo Anzola R<sup>5</sup>., señalo en un estudio realizado sobre el comportamiento de la pequeña empresa que las características<sup>6</sup> de este tipo de empresas son las siguientes:

- Es una empresa de tipo familiar.
- El capital es aportado por el propietario.
- Ubicación actual igual al lugar donde inicio.
- Capital inicial alrededor de 135 veces el salario mínimo general del área geográfica para su aplicación.
- El mercado en el que opera es típicamente local o regional.
- El número de empleados se considera menor a 45.
- Las actividades de dirección y control se centran totalmente en el propietario.
- La pequeña empresa crece principalmente por la reinversión de las utilidades.

---

<sup>4</sup> UNAM. Repositorio digital de la Facultad de Ingeniería. Las PyMES en México, pp. 2  
<http://www.ptolomeo.unam.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/132.248.52.100/89/A4.pdf?sequence=4>

<sup>5</sup> Servulo Anzola R., El comportamiento de la pequeña empresa mexicana, ITESM, México, 1986, p.29

<sup>6</sup> Joaquín Rodríguez Valencia, 2011, *Administración de pequeñas y mediana empresas*, México, D.F., Editorial CENGAGE Learning.

- No cuenta con el apoyo técnico financiero de instituciones privadas, ni del gobierno, que garantice su desarrollo.

Por su parte Salvador Mercado H<sup>7</sup>. señala las siguientes características<sup>8</sup> generales de las pequeñas empresas:

- ✚ Sirven a un mercado limitado o, dentro de un mercado más amplio, a un número reducido de clientes.
- ✚ El tamaño de estas empresas corresponde al programa de producción de cada una de ellas y al número de empleados.
- ✚ Fabrican productos con tendencias a cierta especialización y aplican procesos sencillos de fabricación.
- ✚ Disponen de recursos financieros limitados.
- ✚ Su maquinaria y equipo de producción son sencillos.
- ✚ Cuentan con personal reducido.
- ✚ Utilizan materias primas de la localidad para su fácil acceso, no siempre adecuadas.
- ✚ El propietario coopera personalmente en la producción y supervisión, y se apoyan de un reducido número de jefes.
- ✚ El propietario tiene a su cargo el área de ventas o bien la supervisa y controla personalmente.
- ✚ Sus sistemas de contabilidad y administración son sencillos.

#### **2.1.4 Clasificación de las PyMES**

En el Diario Oficial de la Federación (Federación, 2009) de la Secretaría de Economía con la fecha del 30 de junio del año 2009, tercera sección, se consideró el acuerdo de establecer una estratificación de las micros, pequeñas y medianas empresas.

Tomando en cuenta el número de trabajadores y el criterio de ventas anuales, con el fin de evitar la discriminación en contra de empresas intensivas en mano de obra y de que empresas que tienen ventas significativamente altas

---

<sup>7</sup> Salvador Mercado H., Administración de medianas y pequeñas empresas, PAC, México, 1998, p. 7.





participen en programas diseñados para micro, pequeñas y medianas empresas.

Estratificación				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado <sup>9</sup>
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	235
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	250

### 2.1.5 Propiedades de las PyMES

Morgan P. (Director del Instituto de Empresarios Británicos) comenta que el futuro del desarrollo social y económico de los países se encuentra en las micro, pequeñas y medianas empresas, sin embargo no hay las suficientes (empresas, 2011).

Por el cual, el autor Joaquín Rodríguez Valencia considera las siguientes propiedades que deben tener las pequeñas empresas, estas son:

-  La generación de empleo.
-  Producir bienes o servicios para satisfacer necesidades.
-  Distribuir los bienes y servicios mediante la comercialización.
-  Realizar innovación, es decir, puede crear y transmitir tecnología.

<sup>9</sup> \***Tope Máximo Combinado** = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%. El tamaño de la empresa se determinará a partir del puntaje obtenido conforme a la siguiente fórmula: Puntaje de la empresa = (Número de trabajadores) X 10% + (Monto de Ventas Anuales) X 90%, el cual debe ser igual o menor al Tope Máximo Combinado de su categoría.

- ✚ Sus resultados inciden en indicadores económicos (PIB, empleo, desempleo).
- ✚ Crear importantes vínculos económicos entre zonas urbanas y rurales.
- ✚ Fomentar la competencia internacional mediante la creación de nuevos mercados.
- ✚ Son un medio para desarrollarse de forma profesional.

### **2.1.6 Ventajas y desventajas de las PyMES**

Según el autor Joaquín Rodríguez Valencia, el propietario de una empresa busca generar ganancias por medio de la manufactura, la comercialización de artículos o la realización de un servicio; a su vez, la persona que compra el bien o el servicio busca la satisfacción de una necesidad.

El factor determinante que motiva al empresario a establecer una empresa y aceptar el riesgo que conlleva la toma de decisiones es obtener cierta ganancia mediante la operación de aquella.

A pesar de sus múltiples problemas, la pequeña empresa puede competir de forma satisfactoria en el mercado (empresas, 2011), y que de acuerdo con Leonardo Rodríguez<sup>10</sup>, algunas de las ventajas más comunes que se encuentran son las siguientes:

- Flexibilidad en la dirección.
- Contacto personal con el mercado al que sirve.
- Aplicación del talento y especialización del propietario.

Por su parte, el autor Ibarra V., expresa las siguientes ventajas de las pequeñas empresas:

- Descentralización y diversificación de las fuentes de trabajo.
- Oportunidad de una relación más estrecha y humana.
- Mayor posibilidad de adaptación y ajuste al cambio.
- Comunicación más fluida y efectiva.

---

<sup>10</sup> Leonardo Rodríguez, Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa, Iberoamérica, México, 1988, pp. 12-13.

- Mayor posibilidad para realizar la creatividad e iniciativa individuales.
- Mayor facilidad de equilibrio entre libertad de acción y orden.
- Contacto más directo con los clientes.

Sin embargo las pequeñas empresas, además de contar con algunas ventajas también tienen desventajas, de acuerdo con Leonardo Rodríguez<sup>11</sup>, esta son las siguientes:

- ✚ Capital limitado y restricciones en la habilidad para adquirir recursos adicionales.
- ✚ Falta de experiencia del propietario.
- ✚ Tiempo de trabajo requerido.

Según Ibarra V, plantea diversas desventajas que debe enfrentar la pequeña empresa, estas son:

- Acceso insuficiente al crédito bancario.
- Desconocimiento de la existencia de organizaciones de apoyo financiero y su trámite.
- La banca presta apoyo crediticio y técnico de manera exclusiva a empresas manufactureras, y con preferencia a las ya existentes.
- Desconfianza para realizar los trámites legales y burocráticos que se tienen que efectuar al solicitar apoyo financiero o técnico.
- Altos costos para lograr crecimiento en la empresa.
- Temor del propietario a presentarse en alguna dependencia publica que otorga programas de apoyo a la pequeña empresa.
- Planeación insuficiente y con visión a corto plazo.
- Falta de atención a la calidad y al cliente.
- Mezclar problemas familiares con la empresa.
- Escasez de personal capacitado, digno de confianza y lealtad.
- Escasez de tiempo para dedicarlo a la atención de la empresa.

---

<sup>11</sup> Leonardo Rodríguez, *Ibíd.*, p. 13.

### **2.1.7 Importancia de las PyMES en México.**

El autor Joaquín Rodríguez Valencia hace el siguiente comentario: “La pequeña y la mediana empresa constituyen, en la actualidad, el centro del sistema económico de México. El enorme crecimiento de su influencia actual se debe a la masificación de la sociedad, a la necesidad de concentrar grandes capitales y enormes recursos técnicos para el adecuado funcionamiento de la producción y de los servicios, así como al alto nivel de perfección logrado por muchas normas de dirección. Estas empresas lo investigan todo, lo planean y someten a procedimientos y métodos exhaustivos y científicos. Por lo tanto, las tareas directivas son cada vez más complejas y, al mismo tiempo, de gran trascendencia social, porque sus efectos se transmiten en cadena y se multiplican en cualquier actividad de la nación. Desde el punto de vista individual, un negocio pequeño parece insignificante, pero en su conjunto es grande, no solo en cifras sino por su contribución a la económica.

En el ámbito empresarial mexicano, más de 95% de todas las empresas son micro, pequeñas y medianas. La pequeña y la mediana empresa proporcionan más de la mitad de los empleos del país, incluso en actividades que no son comerciales. Otro aspecto a considerar en el aspecto histórico es que la pequeña empresa ha proporcionado una de las mejores alternativas para la independencia económica. Este tipo de empresas ha sido una gran oportunidad para los grupos en desventaja económica que han podido iniciarse y consolidarse por méritos propios. De igual manera debe anotarse que las pequeñas y medianas empresas ofrecen la opción básica para continuar con una expansión económica del país.

Estas empresas brindan el campo experimental para generar, los nuevos productos, ideas, técnicas y formas de hacer las cosas. Por lo anterior, representan un sector al que es necesario prestar ayuda y estimular, con el propósito de reducir los fracasos innecesarios, así como las consiguientes pérdidas financieras, las esperanzas truncadas y, a veces, perturbaciones graves en la personalidad de los inversionistas fracasados”. (empresas, 2011).

### **2.1.8 Situación actual de las PyMES en México.**

Es de vital importancia que los emprendedores mexicanos o la gente que está por iniciar un negocio conozca y este bien informada de lo que se está viviendo actualmente dentro de las organizaciones. Ya que conocer la situación de ellas, ayudará a mejorar el sistema de gestión, crear estrategias innovadoras y así evitar la muerte de los negocios.

De acuerdo con Carlos Carriedo, en su artículo publicado en Forbes, argumenta que hoy en día: “Los negocios son los que hacen competitivos a un país, los que atraen inversiones y fortalecen las industrias. Sin embargo, la incertidumbre económica en el mundo ha hecho que algunas empresas en desarrollo no se consoliden apropiadamente y sean vulnerables ante los constantes cambios.

A pesar de estos cambios, las PyMES mexicanas han mostrado confianza en su habilidad para incrementar los ingresos y la rentabilidad de su negocio durante el 2017, de acuerdo con la encuesta “Global SME (Small Medium Enterprise) Pulse” de American Express.

Además las PyMES de México han comenzado a buscar formas innovadoras para crecer, y una de sus principales estrategias es tratar de incursionar en nuevos mercados, tanto nacionales como internacionales.

Con estas tácticas, más de la mitad (59%) espera un crecimiento de los ingresos de al menos 4% en este año, y en términos de rentabilidad, casi la mitad (48%) pronostica un beneficio de al menos 6% anual en los próximos tres años.

Como lo indica la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), más del 40% de las medianas compañías en el país tiene como prioridad la búsqueda de mejoras en sus procesos pues pretenden estar más preparadas y ser cada vez más competitivas.



Estas estrategias han mantenido a las pequeñas y medianas empresas positivas sobre su futuro, pero, aun así, hay barreras que impiden que lleguen a sus metas. Pues en la encuesta “Global SME Pulse 2017”, 51% afirmó tener dificultades para acceder a los financiamientos necesarios para invertir y hacer crecer el negocio, ya que el flujo de efectivo afecta su capacidad de pagar a los proveedores en tiempo y forma.

Al día de hoy, las PyMES dependen del capital existente y del acceso a los fondos, así como de los préstamos bancarios para financiar su inversión. Por eso, no es de sorprenderse que, durante este año, una de sus prioridades sea la búsqueda de nuevas formas de financiamiento. Sin importar en qué etapa se encuentre la empresa, siempre es importante tener claros los planes a largo plazo”<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Forbes México (www.forbes.com.mx), 11 abril 2017, Carlos Carriedo, “PyMES mexicanas y su estrategia para 2017, México. <https://www.forbes.com.mx/pymes-mexicanas-y-su-estrategia-para-2017/>

## 2.2 Financiamiento

Uno de los temas que han preocupado a miles de empresarios son las oportunidades de financiamiento, porque cuando sus clientes les piden créditos y plazos más largos se ven en problemas por falta de liquidez.

### 2.2.1 Concepto

Para tener un financiamiento es importante contar con un apoyo institucional (Maria Luisa Quintero Soto, 2015). Antes de entrar al tema de los programas de apoyo, definiremos el siguiente concepto.

**Financiar**<sup>13</sup>: Aportar ciertos recursos económicos necesarios para el financiamiento de un proyecto para la creación de una empresa, o el buen fin de una operación comercial y de servicios. La financiación puede ser de fuente interna, con fondos propios, o de una fuente externa, a base de créditos bancarios, emisión de **empréstitos**, créditos de proveedores, etc.

**Financiamiento**<sup>14</sup>: Recursos monetarios y de crédito que se destinan al desarrollo de un proyecto.

### 2.2.2 Programas públicos para las PyMES.

Muchos de nosotros hemos escuchado acerca de los créditos y/o programas de apoyo para emprendedores, cuyo propósito es disponer una cantidad de dinero que tiene un límite especificado y un periodo de tiempo determinado, además de cubrir gastos, corrientes o extraordinarios.


El crédito puede ser utilizado con fines de adquisición de activos fijos o para capital de trabajo dependiendo de las necesidades propias de cada empresa y de las estrategias planteadas (NAFIN, 2009).

---

<sup>13</sup> Solo contabilidad. <http://www.solocontabilidad.com/f/financiar-financieras-financiero-finanzas-fincabilidad>

<sup>14</sup> Definición ABC. <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

A continuación mencionaremos los programas de apoyo más importantes que el Gobierno Federal ha puesto en marcha para fomentar y ayudar al crecimiento económico de las pequeñas y medianas empresas.

 **Secretaría de Economía:** La SE brinda el siguiente programa para las pequeñas y medianas empresas, denominado **Fondo PYME** (Fondo de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa), que es un instrumento que busca apoyar a las empresas en particular, a las de menor tamaño y a los emprendedores, con el propósito de promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas.

La población objetivo de este programa se define en nuevos emprendedores e incubadoras de empresas; MIPYMES; **empresas gacela** y franquicias; además de las empresas tractoras.

Para contar con el apoyo de esta institución se deberán cumplir los siguientes requisitos<sup>15</sup>:

- a. Ser una empresa mexicana legalmente constituida.
- b. Se otorgaran apoyo a los programas y proyectos de carácter temporal que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas, y las iniciativas de los emprendedores, así como a aquellos que promuevan la inversión productiva que permita generar más y mejores empleos, más y mejores micro, pequeñas y medianas empresas, y más y mejores emprendedores. Los proyectos que apoya el fondo pyme son los que cumplen con los requisitos que establecen las reglas de operación del fondo en el artículo 13, y que contemplan alguna de las 7 categorías de apoyo.

---

<sup>15</sup> Requisitos Fondo PyME ([www.fondopyme.gob.mx/Kardex/2007/preguntas/vista.asp?id\\_tema=5](http://www.fondopyme.gob.mx/Kardex/2007/preguntas/vista.asp?id_tema=5))

El crédito se brinda con recursos del **PEF**, y se canaliza por medio de un Organismo Intermedio (OI) quien cuenta con mayor experiencia para la coordinación del proyecto procurando alcanzar mayor impacto, siendo un mejor mecanismo de reporte y seguimiento a resultados. El tipo de apoyo que brinda el Fondo PYME, así como los montos autorizados y las actividades particulares se definen de acuerdo a la categoría donde se encuentre el beneficiario<sup>16</sup>.

Encontramos las categorías<sup>17</sup> siguientes:

<b>CATEGORIA II. PROGRAMAS DE DESARROLLO EMPRESARIAL</b>				
	<b>Modalidad</b>	<b>Población Objetivo</b>	<b>Quienes pueden presentar proyectos</b>	<b>Objetivo de la convocatoria</b>
2.3	Creación y fortalecimiento de aceleradoras de empresas.	a) PYMES. b) Aceleradoras de empresas.	a) PYMES. b) Organizaciones que desean crear una aceleradora de empresas.	Apoyar a empresas con alto potencial de crecimiento a través del proceso de aceleración así como la creación de aceleradoras de empresas.
<b>Rubros y porcentajes máximo de apoyo</b>				
	<b>Rubros</b>	<b>Monto máximo de apoyo</b>	<b>Porcentaje máximo de apoyo</b>	
1.	Equipamiento para creación de Nuevas Aceleradoras.	\$2,500,000 por aceleradora	50%	
2.	Infraestructura para creación de Nuevas Aceleradoras.	\$2,000,000 por aceleradora	50%	
3.	Consultoría para Aceleración Nacional.	\$400,000 por empresa	60%	
4.	Consultoría para Aceleración Internacional.	\$800,000 por empresa	60%	

<sup>16</sup> Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. CONEVAL (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social).

[https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/39034/fondo\\_pyme\\_info\\_completo\\_2012\\_2013.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/39034/fondo_pyme_info_completo_2012_2013.pdf)

<sup>17</sup> Diario Oficial de la Federación 2013. Modificación a las reglas de operación del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME) para el ejercicio fiscal 2013.

[http://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5300268&fecha=27/05/2013](http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5300268&fecha=27/05/2013)

## CATEGORIA II. PROGRAMAS DE DESARROLLO EMPRESARIAL

	<b>Modalidad</b>	<b>Población Objetivo</b>	<b>Quienes pueden presentar proyectos</b>	<b>Objetivo de la convocatoria</b>
2.6	Fomentos a las iniciativas de innovación.	a) PYMES.	a) PYMES. b) Organismos intermedios. Gobiernos Estatales, Gobiernos Municipales, Instituciones Educativas.	Canalizar apoyos para impulsar la innovación en las pequeñas y medianas empresas, el registro de patentes, así como posicionar las innovaciones en el mercado para incrementar su competitividad.

### Rubros y porcentajes máximo de apoyo

<b>Rubros</b>	<b>Monto máximo de apoyo</b>	<b>Porcentaje máximo de apoyo</b>
1. Innovación orientada al desarrollo de la empresa.	\$5, 000,000 por proyecto.	50%
	Adicionalmente hasta \$1, 000,000 por empresa en el caso de grupos de empresas (hasta 5 empresas).	30%
2. Consultoría para el posicionamiento en el mercado del producto, proceso o servicio innovador.	\$150,000 por empresa.	50%
3. Consultoría para la protección de patentes, modelos de utilidad y diseños industriales.	\$150,000 por empresa.	50%

## CATEGORIA III. PROGRAMAS DE EMPRENDEDORES Y FINANCIAMIENTO

	<b>Modalidad</b>	<b>Población Objetivo</b>	<b>Quienes pueden presentar proyectos</b>	<b>Objetivo de la convocatoria</b>
3.1	Asesoría para el Acceso al Financiamiento.	a) MIPYMES.	a) MIPYMES. b) Para el caso de los talleres, Organismos Intermedios (Gobiernos de los Estados, instituciones financieras y universidades). c) Para el caso de los diagnósticos: Organismos intermedios (Redes Estatales de Asesoría Financiera promovidas por la SEDECO o equivalente y Entidades de Fomento de los Gobiernos Estatales).	Facilitar el acceso a esquemas de financiamiento y generar una cultura financiera en las MIPYMES.

<b>Rubros y porcentajes máximo de apoyo</b>	
<b>Rubros</b>	<b>Monto máximo de apoyo</b>
1. Fomento de cultura financiera: Talleres de formación en cultura financiera para MIPYMES y Consultores.	60% del costo total de los talleres sin superar los \$150,000.
2. Talleres especializados en mercado de deuda, bursatilización, capital de riesgo y emprendimiento de alto impacto, administración de riesgos, administración de cartera.	40% del costo total de los talleres sin superar \$500,000.
3. Diagnostico financiero: Apoyo para la contratación de servicios especializados con el fin de detectar las necesidades de financiamiento de las MIPYMES. .	<p>a) Microempresa: SE apoyara el 90% del costo total del servicio sin superar \$10,000 por empresa.</p> <p>b) Pequeñas: Se apoyara el 70% del costo total del servicio sin superar \$25,000 por empresa.</p> <p>c) Medianas: Se apoyara el 50% del costo total del servicio sin superar \$50,000 por empresa.</p> <p>d) Para el caso de las Redes Estatales de asesoría financiera, se apoyara el 50% del costo total del servicio sin superar \$1,500,000. El apoyo máximo por empresa se deberá apegar a los parámetros establecidos en los incisos a,b y c.</p>

<b>CATEGORIA IV. PROGRAMAS PARA MIPYMES</b>				
	<b>Modalidad</b>	<b>Población Objetivo</b>	<b>Quienes pueden presentar proyectos</b>	<b>Objetivo de la convocatoria</b>
4.3	Otorgamiento de Apoyos para la generación de empleos en nuevos puntos de venta de Franquicias.	a) Micro y pequeñas empresas.	a) Micro y pequeñas empresas.	Apoyar a las micro y pequeñas empresas que tengas interés en abrir un punto de venta de una franquicia.

<b>Rubros y porcentajes máximo de apoyo</b>	
<b>Rubros</b>	<b>Monto máximo de apoyo</b>
1. Otorgamiento de Apoyos para la generación de empleos en nuevos puntos de venta de Franquicias.	\$15 mil pesos por empleo generado equivalente al 90% del apoyo.

✓ **Programa Nacional de Emprendedores<sup>18</sup>.**

Este programa tiene como objetivo promover e impulsar en los mexicanos la cultura y el desarrollo empresarial para la creación de más y mejores emprendedores, empresas y empleos.

Con los apoyos otorgados por este programa integral, los emprendedores pueden desarrollar su idea empresarial, incubar el proyecto, en los casos financieramente viables, encontrar un apoyo económico para empezar la empresa. Con eventos, giras, caravanas, modelos, programas específicos, talleres y sistemas, el Programa Nacional de Emprendedores cuenta con apoyos múltiples e integrales a través de sus componentes: Giras o caravanas del emprendedor, eventos para emprendedores, modelo “Jóvenes Emprendedores”, Taller Yo Emprendo, Sistema Nacional de incubación de Empresas, Programa Capital Semilla y Programa piloto de financiamiento.

 **Servicio de Administración Tributaria (SAT) – Gobierno Federal**

✓ **Crezcamos juntos<sup>19</sup>.**

Es una iniciativa del Gobierno de la Republica para impulsar la economía de las familias mexicanas y su desarrollo al integrarlas a la formalidad.

<sup>18</sup> Secretaria de Economía. México Emprende. Programa Nacional de Emprendedores. <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/empresas/emprendedor/230-programa-nacional-de-emprendedores>

<sup>19</sup> Crezcamos Juntos Afiliate. <https://www.gob.mx/crezcamosjuntos/que-hacemos>

Con Crezcamos Juntos, los negocios que están por comenzar, se hacen formales ante el SAT sin pagar impuestos durante el primer año, y con importantes descuentos durante nueve años más.

Además, se pueden inscribir a los servicios médicos y de seguridad social del IMSS; comenzar a ahorrar para tener un crédito hipotecario del Infonavit; podrán solicitar créditos los negocios con Nacional Financiera; tener acceso a créditos al consumo de Infonacot y contar con apoyos para que los emprendedores crezcan con el Inadem.

### **Nacional Financiera (NAFIN)**

#### ✓ **Programa Crédito PyME<sup>20</sup>.**

Es un programa de financiamiento desarrollado por Nacional Financiera considerando las necesidades específicas de operación o equipamiento de las MIPyMES mexicanas, operado a través de intermediarios financieros incorporados.

Las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas de los sectores industria, comercio y servicios son partícipes de este programa.

Como requisitos debe ser una empresa formal o persona física con actividad empresarial y contar con antecedentes favorables en el buró de crédito.

---

<sup>20</sup> Nacional Financiera, Programas Empresariales. Programa Crédito PyME. 07/06/2017 Última actualización.  
<http://www.nafin.com.mx/portalfn/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/programa-credito-pyme.html>



### Intermediarios financieros:

- ABC Capital
- Banamex
- Banca Afirme
- Banca Mifel
- Banco Ahorro FAMSA
- Banco Autofin México
- Banco Bajío
- Banco Base
- Banco Interacciones
- Banco Multiva
- Banco Regional
- Banco Ve por más
- Banregio
- Bansi
- Banorte
- BBVA Bancomer
- HSBC México
- Santander
- Financiera Bajío
- Arrendadora Mifel
- Arrendadora Ve por Más
- Arrendadora Afirme
- Arrendadora Banregio

### ✓ **Crédito Joven**<sup>21</sup>

Es un programa de financiamiento que tiene como objetivo impulsar a los jóvenes mexicanos que desean abrir un negocio o hacer crecer su negocio actual, el cual incluye los siguientes tres productos: Tu Primer Crédito (con dos modalidades de incubación en línea o presencial), Tu Crédito para crecer y Tu Crédito Pyme Joven.

Este programa va dirigido hacia los jóvenes emprendedores mexicanos entre 18 y 35 años de edad.

---

<sup>21</sup> Nacional Financiera, Programas Empresariales, Crédito Joven. 07/06/2017 Última actualización.  
[http://www.nafin.com.mx/portalfin/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/credito\\_joven.html](http://www.nafin.com.mx/portalfin/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/credito_joven.html)

### Características del crédito:

	Créditos a Nuevos Negocios		Crédito a Negocios en Operación	
	Tu Primer Crédito (Incubación en línea)*	Tu Primer Crédito (Incubación presencial)**	Tu Crédito para Crecer***	Tu Crédito PYME Joven***
<b>Antigüedad de operación de la empresa</b>	Nueva creación	Nueva creación	Al menos un año de operación	Al menos un año de operación
<b>Financiamiento</b>	De 50 a 150 mil pesos	De 150 a 500 mil pesos	Hasta 300 mil pesos	Hasta 2.5 millones de pesos
	Se financia hasta el 100% del valor del proyecto	Financiamiento hasta el 80% del proyecto, debiendo aportar al menos el 20% del mismo en efectivo		
<b>Tasa de interés</b>	13% anual fija	13% anual fija	13% anual fija	13% anual fija
<b>Plazo Máximo del crédito</b>	48 meses	48 meses	Hasta 36 meses para capital de trabajo	Hasta 60 meses
			60 meses para activo fijo	
<b>Plazo de gracia</b>	12 meses	Hasta 6 meses	No aplica	Hasta 3 meses
<b>Destino del crédito</b>	Capital de trabajo y activo fijo	Capital de trabajo y activo fijo	Capital de trabajo y activo fijo	Capital de trabajo y activo fijo
<b>Tipo de Crédito</b>	Simple	Simple	Simple	Simple

## Requisitos de contratación:

	Créditos a Nuevos Negocios		Crédito a Negocios en Operación	
	Tu Primer Crédito (Incubación en línea)*	Tu Primer Crédito (Incubación presencial)**	Tu Crédito para Crecer***	Tu Crédito PYME Joven***
<b>Estar dado de Alta ante el SAT</b>	Como persona física con Actividades Empresariales (PFAE) o Persona Moral o RIF	Como Persona Física con Actividades Empresariales (PFAE) o Persona Moral o RIF	Aplica solo para el Régimen de Incorporación Fiscal (RIF)	Persona Física con Actividades Empresariales (PFAE), o Persona Moral (excepto RIF)
<b>Aval u obligado solidario. No necesita entregar propiedad en garantía</b>	SI	SI	SI	SI
<b>Antecedentes favorables en el Buro de Crédito (acreditado y aval)</b>	SI	SI	SI	SI
<b>Requerimientos específicos</b>	Acreditar el Programa de Incubación en Línea (PIL) del INADEM, que incluye el curso "Como obtener crédito en un banco" de NAFINSA. Duración de 22 horas	Completar el proceso de incubación del proyecto en una incubadora de la red acreditada por el INADEM y aprobación del Comité Técnico. Duración de 3 a 9 meses.	No aplica	No aplica

\*Significa que la edad máxima será menor a los 36 años al momento de la solicitud del crédito. \*\*Significa que la edad máxima será menor a los 36 años al momento, asignación de número de folio del proyecto, otorgado por el INADEM. \*\*\*Tratándose de Personas Físicas deberán tener una edad mínima de 18 años y máxima de 35 años\*, al momento de la solicitud del crédito. Tratándose de personas morales, el principal accionista deberá ser persona física que cumple con el criterio de edad señalado anteriormente.

Intermediarios financieros participantes:

- Afirme
- Citibanamex
- Banregio
- Mifel
- Santander

### Comparativo: Crédito privado – Crédito público.

<b>Gubernamental Crédito Joven</b>	<b>Privado Crédito Creze<sup>22</sup></b>
<b>Monto:</b> \$50 mil - \$150 mil Se financia hasta el 100% del valor del proyecto. <b>Tasa de interés:</b> 13% anual fija. <b>Plazo máximo:</b> 48 meses. <b>Plazo de gracia:</b> 12 meses. <b>Destino del crédito:</b> capital de trabajo y activo fijo. <b>Tipo de crédito:</b> simple.	<b>Monto:</b> \$50 mil - \$500 mil. <b>Tasa de interés mensual:</b> 3.33% <b>Plazo máximo:</b> 6 meses. <b>Comisión:</b> 2% Para préstamo de \$50 mil pesos son 12 pagos de \$5,000 e interés total: \$10,000. <b>Destino del crédito:</b> capital de trabajo.

En este cuadro podemos observar que los créditos privados no son una buena opción pues sus tasas de interés mensual son muy altas, en cambio el crédito gubernamental su tasa de interés es anual y sin cambio, a pesar de que el monto del préstamo es el mismo, podríamos decir que estos tipos de créditos sobre todo los de origen privado son una causa en que los emprendedores no están dispuestos a solicitar o en caso contrario si los adquieren se ven en el conflicto de liquidarlos pues no saben utilizar estos créditos.

### 2.2.3 Obstáculos para implementar los programas públicos.

Para las pymes resulta muy complicado obtener los recursos financieros por su propia cuenta, es decir, generados a través de sus esfuerzos. El inicio para cualquier empresa siempre es muy complicado y generalmente los clientes no

<sup>22</sup> Creze ([https://www.creze.com/registro-hw/?from=paid-google-hw&utm\\_campaign=Nueva-Landing-Creze-Headway&utm\\_source=ppc](https://www.creze.com/registro-hw/?from=paid-google-hw&utm_campaign=Nueva-Landing-Creze-Headway&utm_source=ppc)).

son suficientes para financiar la empresa al 100%. Es aquí en donde los créditos para pymes resultan fundamentales (Oscar, 2016), pues la mayoría de empresas tienen la necesidad de acudir a un tipo de financiamiento, con el fin de mejorar las condiciones tanto operacionales (mejorar el servicio o producto, adquisición de equipo de trabajo, entre otros) como de infraestructura, sin embargo la **falta de asesoría, demasiada documentación requerida y el desconocimiento de programas de financiamiento gubernamental**, han impedido que muchos emprendedores tengan acceso a ellos o puedan comenzar con la solicitud de requerimiento.

Otro obstáculo que podemos mencionar son las **ofertas de financiamiento**, a esto nos referimos que los emprendedores al estar en la búsqueda de alguna fuente de apoyo no les es atractiva, debido a las altas tasas, al monto e incluso los años por el cual los programas duran.

Como dato la Encuesta Nacional de Competitividad, Fuentes de Financiamiento y Uso de Servicios Financieros de las Empresas (ENAFIN) del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) arrojó que seis de cada 10 empresas se fondean a través de sus proveedores, cinco con recursos internos, cuatro con intermediarios financieros y dos con amigos, familiares o inversionistas privados, mientras que en los últimos cinco años sólo una de cada 10 empresas obtuvo un crédito simple de largo plazo<sup>23</sup>.

De acuerdo con los resultados de la encuesta que realizó la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en el 2012, los principales obstáculos<sup>24</sup> para implementar los programas de financiamiento son los siguientes:

1. **La asimetría en la información:** es un obstáculo para una compañía que tiene menos de dos años de operación, pues la información acerca de los programas de financiamiento y de las PyMES, en cuanto a su historial del buró de crédito, es insuficiente o de calidad deficiente, lo cual representa una limitante de otorgamiento de estos apoyos.

---

<sup>23</sup> Expansión con Alianza CNN, emprendedores. "Los ocho obstáculos de los créditos PyMES". (<http://expansion.mx/emprendedores/2012/12/19/los-ocho-obstaculos-del-credito-pyme>), 20 Diciembre 2012, Escamilla Mendoza Viridiana, Ciudad de México.

<sup>24</sup> Cualli Financiera. "Financiamiento para PyMES: todo lo que debes saber" (<https://blog.cualli.mx/financiamiento-para-pymes>), 29 Enero 2016, Briz Oscar.

2. **Los sistemas de garantía:** son otro factor ya que las empresas que no cuentan con un inmueble suelen tener mayores dificultades. "Para algunos bancos, las garantías de Nacional Financiera no son sustitutas de garantías prendarias. El 40% de los bancos entrevistados, con 45% de la cartera, afirmó que los requerimientos de garantías son mayores para las Pymes que para las empresas grandes porque en general tienen mayor inestabilidad, mayor informalidad y es más difícil evaluarlas". (Viridiana, 2012).
3. **Las condiciones Macroeconómicas:** Siete de cada 10 bancos consideraron que las variables macroeconómicas<sup>25</sup> son el principal regulador del otorgamiento del crédito.
4. **Costos de transacción:** Los gastos que tiene que hacer el emprendedor con el banco para contratar el crédito son altos. En promedio, el costo de transacción como proporción del monto otorgado es de 2.8%.
5. **Protección de acreedores:** El tiempo promedio que toma el proceso de recuperación de un crédito de una PyME en incumplimiento es de 21 meses.
6. **Factores culturales y regulatorios:** La informalidad afecta la oferta de crédito a las PyME. el 94% de los bancos encuestados contestaron que esta variable es de muy alto impacto en la decisión de otorgar créditos.

### 2.3. Estímulos fiscales.

Al emprender un negocio se tendrán que cumplir con ciertas obligaciones, una de ellas es el pago de impuestos, para ello las PYMES se deben dar de alta en la Secretaria de Hacienda y Crédito Público (SHCP) en alguna de las siguientes opciones:

- ✓ Régimen de incorporación fiscal.
- ✓ Régimen de actividad empresarial.

---

<sup>25</sup> Se refiere a las tasas de interés, la balanza comercial, la inflación y el Producto Interno Bruto (PIB).

Para determinar a qué régimen deberá inscribirse una PYME se tomara en cuenta la actividad que realiza, así como el monto de los ingresos que genera su actividad.

A continuación se enuncian algunos puntos que caracterizan los regímenes fiscales antes mencionados:

<b>REGIMEN DE INCORPORACION FISCAL</b>	<b>REGIMEN DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL Y PROFESIONAL</b>
<p>Son para aquellas personas que vendan bienes o presten servicios. No requieren de título profesional.</p>	<p>Son para aquellas personas que obtienen ingresos por las siguientes actividades:</p>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comerciales.</li> <li>- Industriales.</li> <li>- Servicios profesionales (requieren título profesional).</li> </ul>
<p>Sus ingresos anuales no deben exceder de \$2,000,000 millones de pesos.</p>	<p>Sus ingresos anuales son mayores a \$2,000,000 millones de pesos al año.</p>
<p>Las declaraciones son bimestrales y definitivas.</p>	<p>Las declaraciones son mensuales y provisionales.</p>
<p>No presentan declaración anual.</p>	<p>Presentan declaración anual.</p>
<p><b>Estímulo fiscal: Reducción en el pago del impuesto de ISR e IVA durante 10 años.</b></p>	

El Gobierno buscando apoyar a las pequeñas y medianas empresas para que puedan cumplir más fácilmente con su pago de impuestos, ha otorgado ciertos estímulos fiscales.

Los Estímulos Fiscales son apoyos gubernamentales que se destinan a promover el desarrollo de actividades y regiones específicas, a través de mecanismos tales como: devolución de impuestos de importación a los exportadores, franquicias,

subsidios, disminución de tasas impositivas, exención parcial o total de impuestos determinados, aumento temporal de tasas de depreciación de activos, etc<sup>26</sup>.

Como se pudo observar en la tabla anterior, para el Régimen de Incorporación Fiscal, el estímulo que otorga la autoridad consiste en que durante diez años una PYME vaya pagando gradualmente sus impuestos (IVA e ISR, y en su caso IEPS), es decir, durante el primer año tendrá una reducción en el pago del 100%, en el segundo año una reducción del 90%, y así sucesivamente. La autoridad fiscal diseñó dicho régimen para que las PYMES alcancen su madurez financiera y fiscal, sin embargo no ha sido consciente de que para cumplir con estas obligaciones, las pequeñas y medianas empresas tienen que incurrir en gastos para la adquisición de sistemas administrativos y contables, así como constantes gastos en la actualización de dichos sistemas y capacitación del personal contable, pues la autoridad fiscal cada vez más exige nuevos requisitos a cumplir, por ejemplo en el tema de la contabilidad y facturación electrónica. Esto en vez de facilitar el cumplimiento de las obligaciones fiscales merma las utilidades de la compañía.

## **2.4 Tecnología en las PyMES.**

### **2.4.1 Competitividad tecnológica de las PyMES.**

La competitividad, se refiere a la habilidad de una entidad de mantener una posición destacada en determinados mercados, que le permita un crecimiento y desarrollo económico y social (Mathison, Gándara, Primera, & García, 2007).

La competitividad de las PyMES tiene su origen en la innovación de los productos y/o servicios, y una ayuda para mejorarlos es a través de la tecnología pues esta hace que aumente la productividad de la organización y pueda competir en el mercado de manera eficaz y eficiente, de esta manera la empresa obtendrá un mayor crecimiento.

Lamentablemente la mayoría de las pequeñas y medianas empresas no cuentan con los recursos suficientes para adquirir estos avances tecnológicos, los cuales son muy importantes e indispensables para toda organización ya

---

<sup>26</sup> Definición (<http://www.definicion.org/estimulos-fiscales>).



que podemos ver hoy en día que la tecnología va avanzando rápidamente y se necesita que las empresas estén constantemente actualizadas. Cabe mencionar que también se requerirá de personal calificado para hacer uso de estas tecnologías, además de realizar la búsqueda de materias primas que cumplan y satisfagan las necesidades de los consumidores.

En una encuesta realizada por el INEGI sobre la investigación y desarrollo tecnológico, afirma que el 11.27% de las empresas generan o desarrollan tecnología propia para uso exclusivo de la organización y el 4.98% patenta productos o tecnologías desarrolladas<sup>27</sup>. Esto solo confirma la poca inversión y el poco interés que tiene el sector público y privado hacia las PyMES.

Si se contara con el apoyo de las Universidades, de los Centros de Investigación y del Gobierno Federal, las PyMES estarían a otro nivel y su calidad de gestión sería distinta, para afirmar este argumento, agregamos el siguiente comentario que hace el autor Álvaro Camacho Caicedo “Los empresarios y las universidades deben estrechar más sus vínculos de trabajo a fin de elevar la investigación para buscar nuevos productos y promover su competitividad a nivel tanto nacional como internacional”<sup>28</sup>.

Considero que la innovación y la tecnología son dos variables que deben estar en toda empresa, pues permiten que haya una mayor diversificación de los productos y/o servicios, y como consecuencia aumentaría la productividad y competitividad, logrando que las PyMES se posicionen en el mercado.

Es importante que los empresarios innoven y se mantengan permanentemente actualizados para poder mantenerse en competencia, además, deben darse a la tarea de fomentar una cultura innovadora dentro de sus organizaciones, tomando en cuenta la participación de sus trabajadores, pues con una idea que haya salido de ellos puede cambiar muchas cosas para el bien de la organización, cumpliendo así con sus objetivos y metas que se ha puesto. Por

---

<sup>27</sup> “Innovación tecnológica para la competitividad en las PYMES: el FIT, 2007-2014”, Teresa de León, Gabriela Corona, Pamela Jiménez, Haru Yamasaki, Leticia Mandujano, Concepción Ávila.  
[http://www.conacyt.gob.mx/images/pdfs\\_conacyt/fondos\\_sectoriales/Innovacion\\_Tecno\\_Compe\\_PYMES\\_FIT\\_2007-2014.pdf](http://www.conacyt.gob.mx/images/pdfs_conacyt/fondos_sectoriales/Innovacion_Tecno_Compe_PYMES_FIT_2007-2014.pdf)

<sup>28</sup> “Impacto de la Gestión tecnológica en la competitividad de las PyMES caleñas”, Álvaro Camacho Caicedo, 2008. Pp. 9  
(file:///C:/Users/DANIEL/Downloads/Dialnet-ImpactoDeLaGestionTecnologicaEnLaCompetitividadDeL-3992957.pdf)

ello, “resulta conveniente que las PyMES apliquen un proceso de mejoramiento continuo, apalancándose en el aprendizaje y la innovación”<sup>29</sup>.

### 2.4.2 Concepto.

Para comprender el papel de las tecnologías dentro de las PyMES, a continuación definiremos el concepto.

**Tecnología:** es la capacidad que tiene el ser humano de aprovechar los conocimientos ya establecidos, para identificar sus necesidades y transformarlas en soluciones útiles, materializadas en bienes y/o servicios, (máquinas y equipos, habilidades y talentos, empleados en procesos, métodos de fabricar un artículo o desarrollar un servicio).

Otros autores la definen de la siguiente manera:

- ✓ “La tecnología es la aplicación de los conocimientos científicos y empíricos a procesos de producción y distribución de bienes y servicios”. (Félix Moreno).
- ✓ “Tecnología es el conjunto de conocimientos indispensables para realizar las operaciones necesarias para la transformación de insumos en productos, el uso de los mismos o la prestación de servicios”. (Decisión 85 del Pacto Andino).

### 2.4.3 Clasificación de la tecnología

- ✓ **Según su esencia se encuentran:**

Tecnología medular: Es el conjunto ordenado de conocimientos que requieren las personas, procesos u objetos, para poder existir. Son parte de su esencia, son irremplazables y absolutamente necesarios para el desarrollo de cualquier proyecto.

---

<sup>29</sup> Mathison, Gándara, Primera, & García, 2007, (<http://portal.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/La%20innovacion%20tecnologica%20y%20la%20competitividad%20de%20las%20pymes%20manufactureras.pdf>)

Tecnología periférica: Son aquellas personas, procesos, materiales o conocimientos que forman parte de determinado proyecto, pero que se pueden sustituir en un momento dado; es decir, tienen un carácter complementario respecto de la esencia del proyecto.

✓ **Según su naturaleza se encuentran:**

Tecnología de producto: Es aquella dirigida a obtener un producto novedoso o a mejorar uno existente. Esta tecnología está orientada a modificar la naturaleza del producto que se encuentra disponible en el mercado, con el fin de incrementar la aceptación y generar mayor bienestar económico.

Tecnología de proceso: Es aquella encaminada a instalar, reemplazar o repara equipos y/o sistemas esenciales, para la obtención de un bien y/o servicio. Es toda mejora tecnológica que conduzca a incrementar la eficiencia en el trabajo, para así reducir costos, ampliar mercados, etc.

✓ **Según su grado de obsolescencia se encuentran:**

Tecnología de punta o avanzada: Es lo último que la sociedad ha producido y que no ha sido superado por ningún otro tipo de conocimiento.

Tecnología atrasada: Es aquella que ha sido superada por la tecnología de punta, en alguna de sus funciones o mecanismos propios.

Tecnología obsoleta: Puede ser una forma de tecnología de punta “inadecuada” para determinados sistemas o, simplemente, una forma de tecnología atrasada, que ha sido superada completamente por otra más reciente. Sin embargo, vale la pena aclarar que una tecnología llegar a ser obsoleta en la medida en que genere pérdidas. Una tecnología de punta que no beneficie económicamente a la empresa inmediatamente se convierte en obsoleta.

#### **2.4.4 Manifestaciones de la tecnología**

La tecnología se manifiesta principalmente en:

- Las personas.
- Máquinas y equipos.
- Productos y materias primas.
- Documentos.

#### **2.4.5 El ciclo de vida**

Para las empresas, es indispensable desarrollar un concepto global sobre del estado de las tecnologías que tienen que ver con la actividad económica, manteniendo información actualizada acerca de lo que sucede en su entorno empresarial, con el fin no solo de prevenir los cambios inesperados, sino también para poder desarrollar mecanismos oportunos de adaptación que las mantenga vigentes en el mercado.

El ciclo de vida de la tecnología se compone de cuatro fases:

1. Fase de iniciación.
2. Fase de crecimiento.
3. Fase de madurez.
4. Fase de envejecimiento.

### **2.5 Capacitación**

#### **2.5.1 Concepto**

De acuerdo con la Real Academia Española, capacitar<sup>30</sup> es: hacer a alguien apto, habilitarlo para algo.

Ahora bien, la capacitación según Chiavenato “es el proceso educativo de corto plazo, aplicado de manera sistemática y organizada, por medio del cual las personas adquieren conocimientos, desarrollan habilidades y competencias en función de objetivos definidos”. La capacitación lleva dentro la transmisión de conocimientos específicos relativos al trabajo, actitudes frente a aspectos de la organización, de la tarea y del ambiente, así como desarrollo de habilidades y competencias.

---

<sup>30</sup> Real Academia Española, <http://dle.rae.es/>

La capacitación del personal es un proceso que se relaciona con el mejoramiento y el crecimiento de las aptitudes de los individuos y de los grupos, dentro de la organización. Al educarse el individuo invierte en sí mismo e incrementa su capacidad<sup>31</sup>.

Para que una capacitación sea exitosa, se consideran seis principios<sup>32</sup>. Estos son:

- **Participación:** Es fundamental que todos los que son capacitados, participen de forma activa de las acciones que se desarrollan en los cursos.
- **Responsabilidad:** Esto es para quien capacita y para quien es capacitado. Una actitud irresponsable de quien imparte la capacitación dará a quienes reciben la capacitación una imagen de poca importancia a los temas que se traten, una actitud irresponsable de los participantes dará la imagen de poca importancia que dan estos al tema.
- **Actitud de investigación:** Debe presentarse en ambos lados, tanto de la parte del capacitador como de los que son capacitados.
- **El espíritu crítico.**
- **Gestión cooperativa:** Esto se logra a través de la resolución de temas propuestos en grupos. Los grupos en forma general llevan a la resolución de temas de manera muy práctica y completa, el aporte de todos lleva a resoluciones completas de problemas complejos y ayuda a la capacitación de la organización.

---

<sup>31</sup> Tesis "Propuesta de evaluación de la capacitación y su impacto en la calidad del servicio". Instituto Politécnico Nacional – UPIICSA, presenta Lilia Verónica Ahumada Carmona, pp. 23.  
<http://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/9613/96.pdf?sequence=1>

<sup>32</sup> ¿Qué es la capacitación? por Ing. Jaureguiberry, Mario, Facultad de Ingeniería Industrial, Seguridad e Higiene.

<http://www.fio.unicen.edu.ar/usuario/segumar/Laura/material/Que%20es%20la%20Capacitaci%F3n.pdf>

- **Capacidad para el aprendizaje y la evaluación:** Es importante que se evalúe antes de empezar a trabajar con el grupo el nivel de capacitación que tienen los participantes.

## CAPITULO III. EXPLORATORIA Y DOCUMENTAL

### 3.1 Mortalidad Empresarial

Pocas organizaciones en nuestro país que se encuentran en sus primeros años, han sido sobrevivientes del ámbito empresarial y de la competencia en el mercado que se vive actualmente, pues muchos de ellos han ido al fracaso a causa de diversos factores que se han presentado con fuerza, pues es aterrador ver el número de empresas que han muerto por ello.

“Financiamiento escaso y caro, competencia de negocios informales, falta de capacitación e impuestos altos son las principales causas que provocan el cierre de empresas en México.

De acuerdo con los resultados de la encuesta sobre productividad y competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas 2015 (ENAPROCE), la microempresa es la más vulnerable a estas condiciones, ya que 22.7% de los empresarios consultados de este sector considera que hay falta de financiamiento por parte de los bancos además de que tiene elevadas tasas de interés. En tanto, el 19.3% de las microempresas estiman que entre sus principales problemas esta la competencia desleal de negocios instalados en la informalidad.

A la par, factores de inseguridad también afectan el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que según los datos arrojados por la Enaproce, el 15% de los encuestados no considera crecer su negocio ante problemas ocasionados por este factor.

El presidente de la junta de gobierno del INEGI, Julio Santaella Castell, comento: La esperanza de vida de las empresas en México es de ocho años”<sup>33</sup>.

#### 3.1.1 Fracaso de las PyMES.

Los investigadores, aun teniendo en consideración el entorno negativo en que opera la pequeña empresa, se orientan más a encontrar las causas de fracaso en las Pymes.

---

<sup>33</sup> El Universal, “Informalidad y tramitología, causas de cierre de empresas: INEGI”, 2016  
<http://www.eluniversal.com.mx/articulo/cartera/economia/2016/07/13/informalidad-y-tramitologia-causas-de-cierre-de-empresas-inegi>

Joaquín Rodríguez argumenta que es fácil crear una pequeña empresa, si se dispone de los recursos financieros, sin embargo, lo difícil es que esta sobreviva y logre un adecuado crecimiento de mayor tamaño, si se quiere lograr esto, deberá hacer frente a un gran número de problemas nuevos.

Para conocer que causa el fracaso de las Pymes, Leonardo Rodríguez hace referencia a dos tipos de fracasos:

- a. **Fracaso formal:** Este tipo de fracaso llega a los tribunales, debido a la incapacidad de la empresa para pagar a sus acreedores.
- b. **Fracaso informal:** Nunca llega a los tribunales, se trata de aquellos casos en que los propietarios que han invertido su capital observan como las pérdidas continuas de años atrás hacen desaparecer el capital invertido. En estos casos no existen acreedores y, en caso de existir, el propietario de la empresa absorbe las pérdidas y realiza el pago correspondiente. La empresa finalmente cesas sus operaciones o se remata. Este segundo tipo de fracaso es el que se presenta con mayor frecuencia<sup>34</sup>.

### 3.1.2 Síntomas de la mortalidad empresarial.

Así como el medico diagnostica los síntomas que pueden presentar las personas antes de la enfermedad, también las empresas manifiestan diversos síntomas antes de su muerte.

De acuerdo con un estudio, se consideran los siguientes indicios:

- **Problemas de liderazgo:** Nos referimos que la persona que está al frente de la organización no posee las cualidades, las habilidades y aptitudes para dirigir una empresa eficientemente.
- **Déficit comercial:** La organización no conoce al cliente, no está realizando un cambio adecuado a las nuevas formas de comercialización, pues prefiere permanecer en lo tradicional que

---

<sup>34</sup> Leonardo Rodríguez, op. Cit., p. 38.



buscar la modernidad, quedando fuera de la competencia del mercado.

- **Gestión interna inadecuada:** Se registran niveles de gestión muy intuitivos y poco adecuado por lo que comienzan los problemas de financiación, la información no es objetiva, actual y representativa de lo que está sucediendo en la empresa, ya que no hay un control.
- **Inadecuadas alianzas:** La empresa se alía o incluye a personas u organizaciones que no tienen el mismo objetivo para su proyecto.
- **Problemas de personal:** No seleccionar el perfil indicado crea un problema pues no está cubriendo la necesidad de la empresa. “Los recursos humanos, la capacitación tanto de los gerentes como de los colaboradores son factores claves de competitividad pues se ven reflejados en la utilidad reduciendo costos de fabricación o costos fijos de la empresa”<sup>35</sup>.
- **Falta de cultura empresarial:** La mayoría de las personas llegan a ser empresarios más por necesidad que por convencimiento o vocación, por el cual tienen un déficit de conocimientos y actitudes para poder gestionar o desarrollar una actividad de manera adecuada.
- **Morir de éxito:** Cuando las empresas logran llegar a sus objetivos y les está yendo bien, llega un momento en que se relajan y no prevén nuevos escenarios o cambios y como consecuencia empieza el declive de la organización.

Cuando fracasa una PYME durante sus primeros años de vida, hay muy poca probabilidad de que esta vuelva a operar en un futuro.

---

<sup>35</sup> Entrepreneur. “Empreser señala causas de mortandad de las empresas en México”. Recursos Humanos 2007. (<https://www.entrepreneur.com/article/258869>)

### **3.1.3 Investigación documental para comprobación de hipótesis.**

Para comprobar que nuestra hipótesis planteada es verdadera, nos dimos a la búsqueda de información, por el cual revisamos y analizamos diversas fuentes como estudios, bibliografía, artículos de revistas, estadísticas, etc.,

Analizamos un estudio de la Comisión Nacional para la Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF, 2013), donde señala que el comportamiento de las PyMES en México, el 43% de las empresas fracasan por errores y solo dos de cada 10 empresarios están capacitados para administrar su propio negocio. Además la falta de planeación y solucionar las cosas, limitan el crecimiento de la empresa, y el administrador, más allá de apoyarse en la opinión participativa de otras personas, toma decisiones unilaterales sin estar preparado para ello.

También hay que agregar que no se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción; es difícil contratar personal especializado y capacitado por no poder pagar salarios competitivos; la calidad de la producción contara con algunas deficiencias porque los controles de calidad son mínimos o no existen (Maria Luisa Quintero Soto, 2015).

De acuerdo con el autor Joaquín Rodríguez, diversos estudios realizados sobre la duración inicial de empresas nuevas demuestran que existe un alto porcentaje de cierre de ellas; solo 20% (40 empresas) llegara a cumplir dos años de vida.

En el caso de México, de cada diez empresas que se crean, dos llegan al segundo año de operación, es decir, el 20%<sup>36</sup>.

En un artículo publicado el 17 de abril del 2017, se menciona que las empresas tienen una esperanza de vida o éxito de 7.8 años. Dos de cada tres empresas mexicanas quiebra o muere antes o al cumplir su primer lustro de vida productiva, de acuerdo con un reporte del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). Al transcurrir más de 10, 15, 20 o 25 años, la tasa de mortalidad empresarial se dispara hasta 76%, 82%, 86% y 89%. Esto evidencia

---

<sup>36</sup> Joaquín Rodríguez Valencia, Administración de pequeñas y medianas empresas. Sexta edición, Editorial CENGAGE Learning, 2011, Ciudad de México.

que sólo 11% de las compañías logra trascender a la próxima generación y obtiene éxito y reconocimiento de los consumidores.

Sin embargo los propietarios de los pequeños negocios argumentan que algunas de las razones del fracaso de ellas, son por causas externas a la empresa, como, escaso apoyo oficial, fuentes de financiamiento casi inexistentes, altos impuestos, entre otros.

Según Martin Zwilling, mentor de nuevas empresas o startup, señaló que la carencia de un plan de negocios y un modelo de ingresos que le den viabilidad están entre las causas más importantes de fracaso (Mendoza, 2017).

En otro artículo publicado el 17 de enero del 2016<sup>37</sup>, a través de la página de “El Financiero”, fracasaron en México el 75% de las empresas, debido a que se tienen finanzas débiles, falta de objetivos y hay una planeación deficiente. El INADEM (Instituto Nacional del Emprendedor) busco resolver la falta de productividad en startups, pues en México tienen menos probabilidad de sobrevivir en países como Colombia, Brasil o Estados Unidos.

En México el 75% de las **startups** cierran operaciones luego del segundo año de existencia, lo que implica que apenas el 25% de ellas se mantiene.

Otras razones por las que los emprendimientos no alcanzan el éxito según el estudio realizado por el Instituto, son la falta de indicadores u objetivos del negocio con 48%, planeación deficiente con 44% y problemas en la ejecución o fallas en la hipótesis de negocio y oportunidades de mercado con el 43%.

El director del INADEM explicó que actualmente los programas que proveen están basados en cuatro puntos para apoyar y evitar el cierre de nuevas compañías:

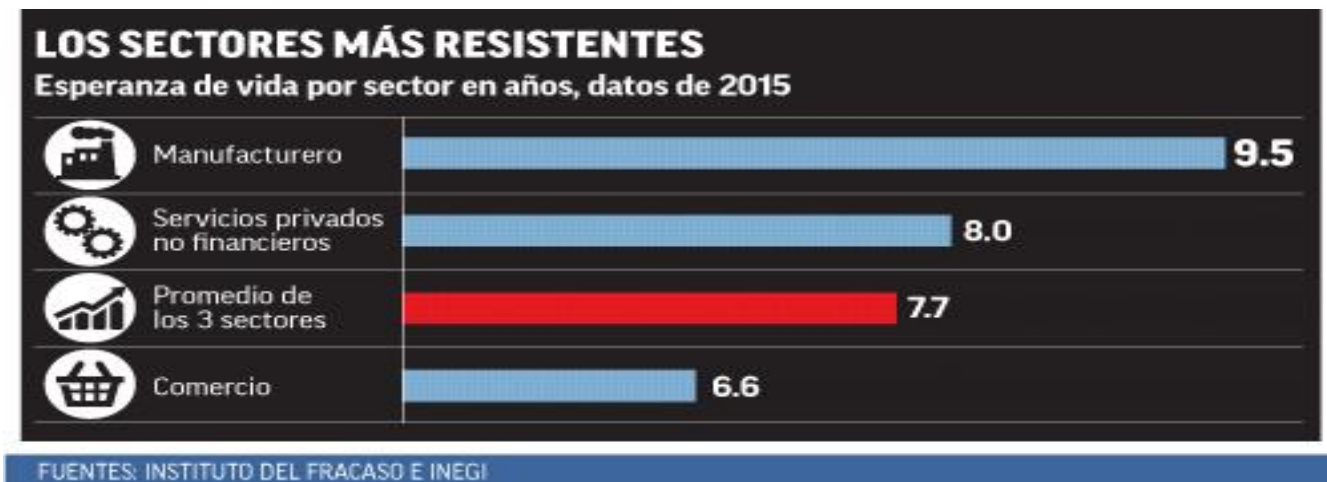
1. Darles habilidades empresariales que permitan conducir de buena forma el negocio.
2. Facilitar a través de diferentes mecanismos el financiamiento de dichas empresas.

---

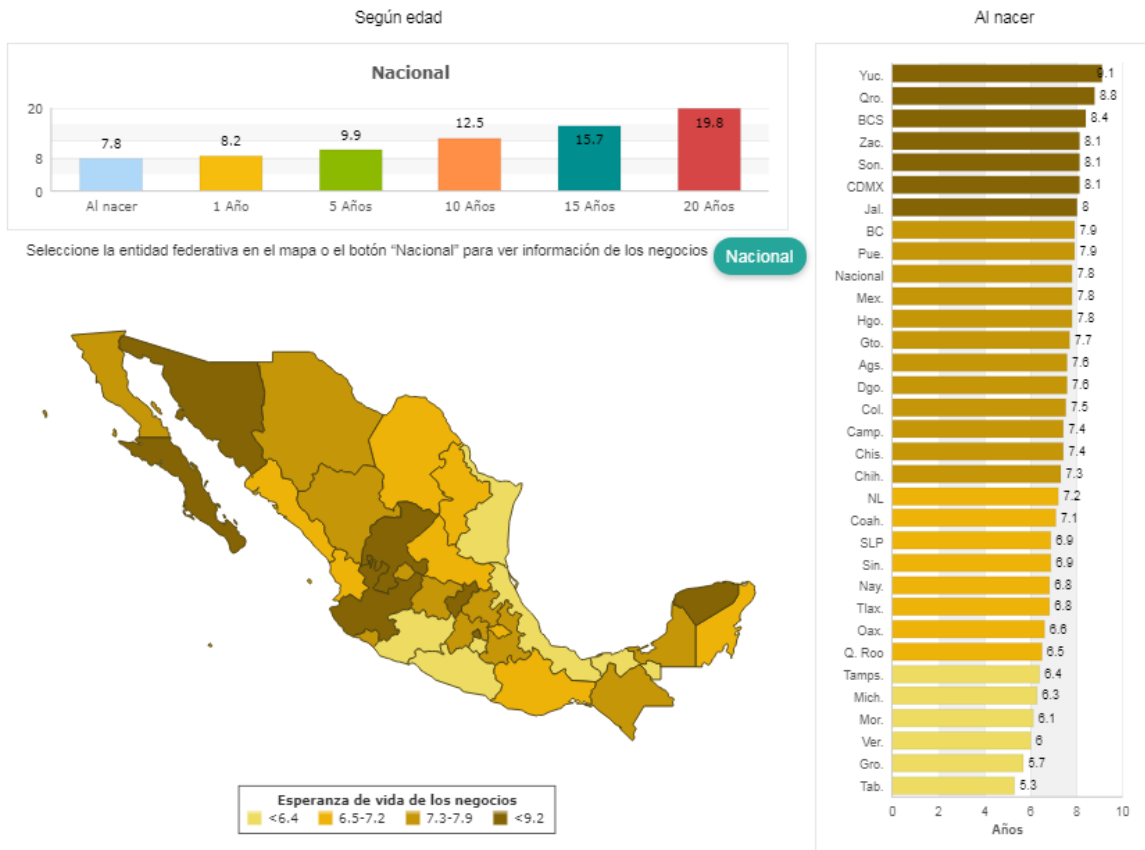
<sup>37</sup> “Fracasan en México 75% de emprendimientos”, artículo publicado por Jair López el 17 de enero 2016. El financiero. <http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/fracasan-en-mexico-75-de-emprendimientos.html>

3. Incentivar y generalizar el uso de las **TIC**.
4. Comunicación con el mercado, así como vincularlos con aliados públicos y privados del ecosistema emprendedor.

Por otro lado, cifras recabadas por el INEGI señalan que las empresas de manufactura resultan ser las más longevas, con una probabilidad de vida de 9.5 años. A este sector le sigue el de servicios privados no financieros con 8.8 y comercio con 6.6 años de vida (como se muestra en la siguiente imagen).



Para el 2014, de acuerdo con datos estadísticos recabados por la INEGI, encontramos que en la Ciudad de México, una empresa, su esperanza de vida es los 8.1 años<sup>38</sup>. La esperanza de vida de los negocios aumenta con la edad.



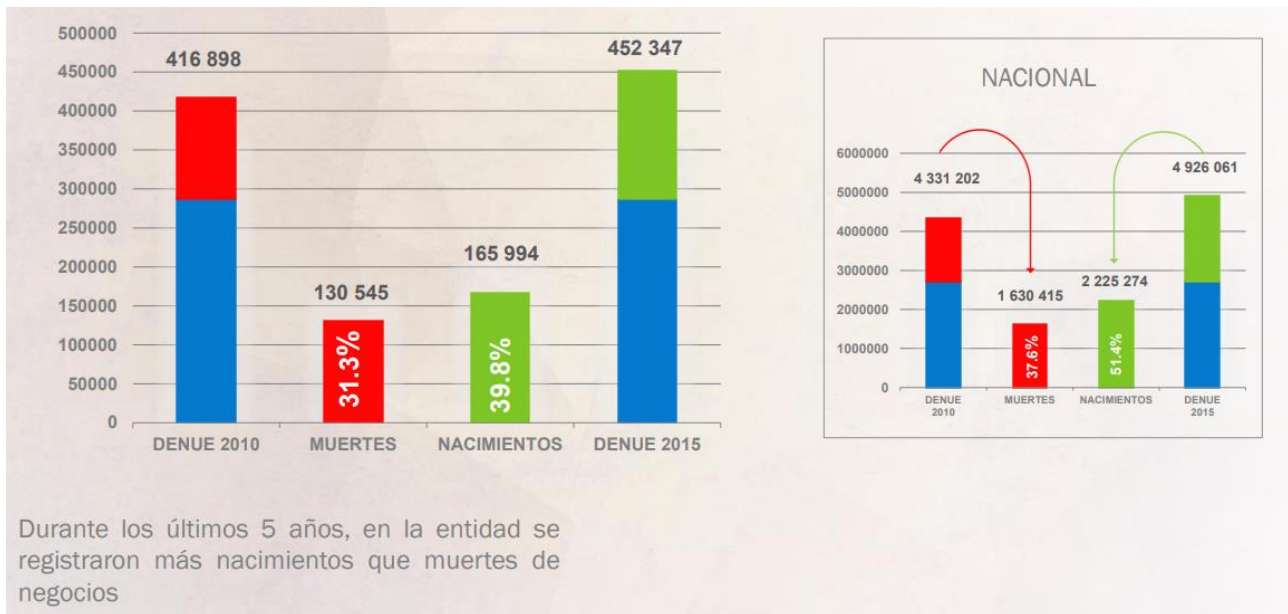
**Fuente:** INEGI. Censos Económicos 1989, 1994, 1999, 2004, 2009 y 2014.

**Nota:** Esta gráfica representa el número de años que les queda por vivir a los negocios habiendo cumplido una edad determinada.

<sup>38</sup> Esperanza de vida de los negocios en México, INEGI.

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/investigacion/experimentales/esperanza/default.aspx>

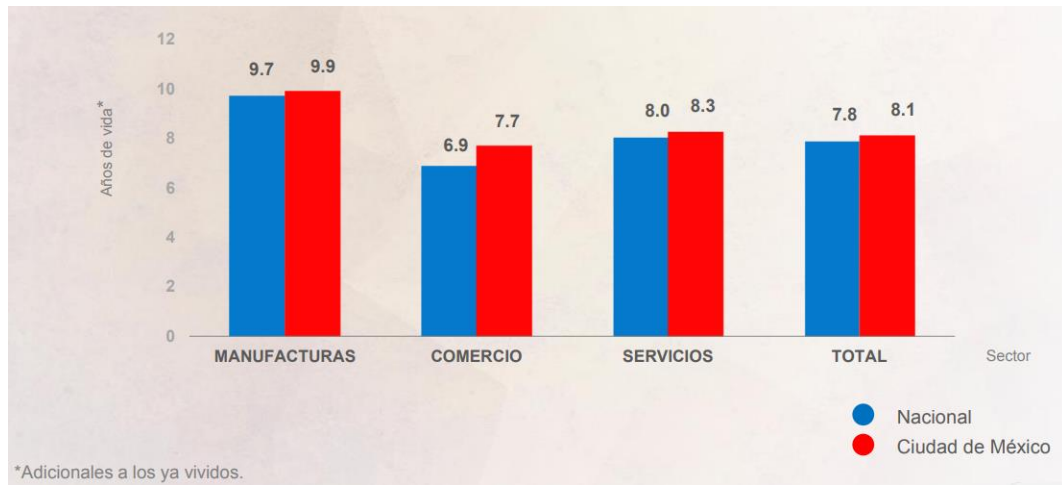
En la siguiente imagen se observa el número de muertes y nacimientos de los negocios que hubo durante los últimos cinco años del 2014.



Supervivencia y mortalidad acumulada en la Ciudad de México respecto al dato nacional, por edad.



Esperanza de vida al nacimiento de los negocios de la Ciudad de México, respecto al dato nacional, por sector.



Esperanza de vida de los negocios por sector, según en edad en la Ciudad de México.



Sobrevivientes por cada 100 negocios que ingresan a la actividad económica por sector, según edad, en la Ciudad de México.



Esperanza de vida al nacimiento de los negocios en la Ciudad de México respecto al dato nacional, por tamaño.





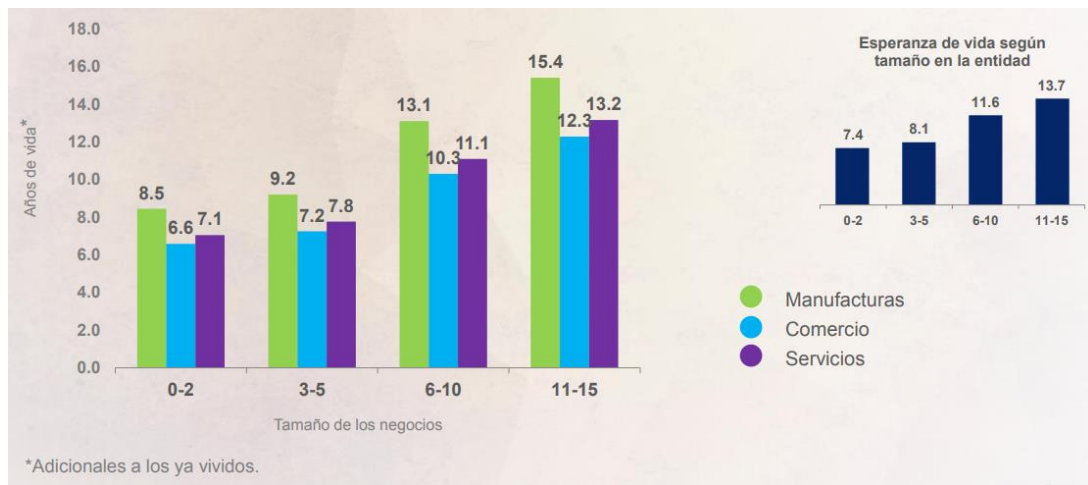
Mortalidad acumulada de los negocios de la Ciudad de México por cada 100 que nacen, según tamaño.



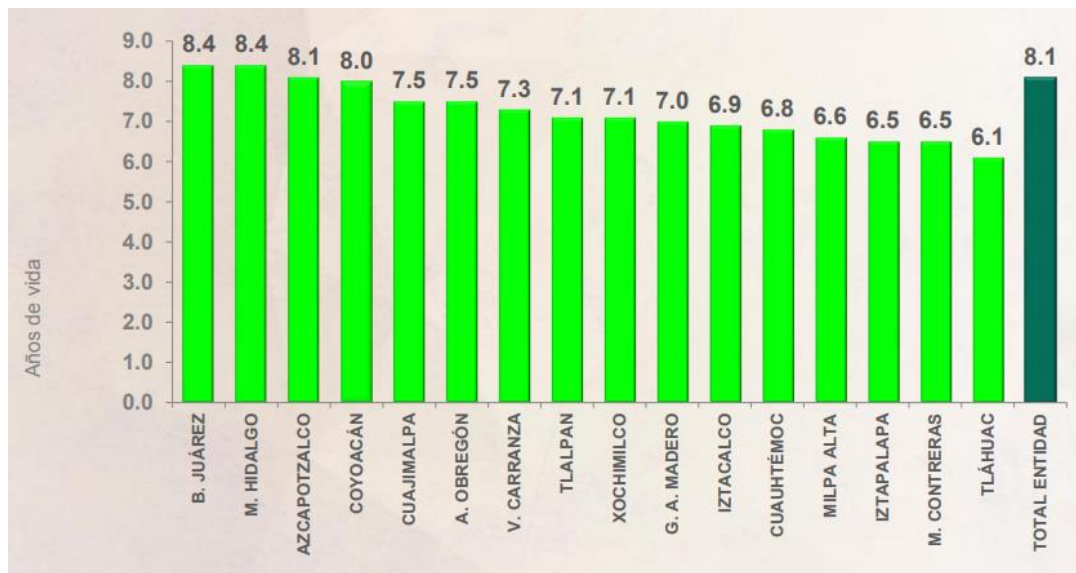
Esperanza de vida por edad de los negocios de la Ciudad de México, según tamaño.



Esperanza de vida al nacimiento de los negocios por tamaño, según sector en la Ciudad de México.



Esperanza de vida al nacimiento de los negocios por municipio en la Ciudad de México.



El tamaño de las empresas afecta la vida de los negocios, mientras más pequeños sean, más probabilidades tienen de morir. Cuatro de cada diez microempresas de hasta dos personas ocupadas mueren durante el primer año de operaciones y su esperanza de vida al nacer es de casi siete años.

De acuerdo con Eduardo Sojo, presidente de la junta de gobierno del INEGI, las razones principales del cierre de las empresas son la incapacidad empresarial, entendida como un conjunto de causas como la necesidad de estudios de clientes, baja demanda o dificultades económicas. Además la inseguridad cobró el cierre de cuatro por ciento del millón 600 mil negocios que existían en 2013 y cerraron el año pasado<sup>39</sup>.

En la Gaceta Oficial del Distrito Federal publicado el 18 de febrero del 2015<sup>40</sup>, se menciona un aproximado de 108 tipos de giros que operan en la Ciudad.

Con datos del Sistema de Información Empresarial Mexicano<sup>41</sup>, en la Ciudad de México, el sector más común que opera es el comercial, con 52,906 empresas registradas, dentro del sector agropecuario se encuentran 25 negocios, en la minería hay 49, en electricidad y agua encontramos 20, en construcción hay 617, en la industria manufacturera con 3,730 y en los transportes, comunicaciones y servicios con 31,014 empresas.

Finalmente, la Nacional Financiera S.N.C.<sup>42</sup>, considera que las causas más comunes que contribuyen al fracaso de las pequeñas y medianas empresas son cinco:

1. Incompetencia o falta de experiencia del propietario.
2. Negligencia que muchas veces rodea a la emoción de iniciar una empresa.
3. Falta de controles adecuados (financieros y administrativos).
4. Carencia de capital insuficiente.
5. Falta de una correcta planeación.

---

<sup>39</sup> Dinero en imagen, "El 70% de las empresas cierran antes de 5 años".

Fuente: <http://www.dineroenimagen.com/2015-02-19/51178>

<sup>40</sup> Gaceta Oficial del Distrito Federal, publicado el 18 de febrero 2016; pp. 35-43.

Fuente: <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Documentos/Estatal/Distrito%20Federal/wo101817.pdf>

<sup>41</sup> Secretaría de Economía, SIEM (Sistema de Información Empresarial Mexicano), Estadísticas, entidad federativa y actividad, 7 Noviembre 2017, <https://www.siem.gob.mx/siem/portal/estadisticas/ActXedo.asp>

<sup>42</sup> NAFIN, La pequeña empresa y los empresarios, fascículo 1, México, 2004, p.9

## Empleo en la Ciudad de México

Durante el segundo trimestre de este año 2017, de acuerdo con la Secretaría de Desarrollo Económico, el 95.1% de la población de la Ciudad de México es económicamente activa y ocupada en el empleo. En la siguiente tabla se desglosa por delegación estas cifras.

Delegación	Trimestre 2		
	PEA	Población Ocupada	
	Absoluto	Absoluto	% Respecto a la PEA delegacional
Azcapotzalco	223,667	211,924	94.7%
Coyoacán	332,866	321,269	96.5%
Cuajimalpa de Morelos	119,191	115,532	96.9%
Gustavo A. Madero	460,532	436,384	94.8%
Iztacalco	190,621	179,681	94.3%
Iztapalapa	795,513	760,048	95.5%
Magdalena Contreras	100,422	93,046	92.7%
Milpa Alta	68,647	66,350	96.7%
Álvaro Obregón	379,642	356,070	93.8%
Tláhuac	152,442	143,950	94.4%
Tlalpan	377,022	359,104	95.2%
Xochimilco	173,517	158,170	91.2%
Benito Juárez	258,350	248,572	96.2%
Cuauhtémoc	352,571	333,541	94.6%
Miguel Hidalgo	112,534	107,119	95.2%
Venustiano Carranza	215,661	209,470	97.1%
Total Distrito Federal	4,313,198	4,100,230	95.1%

	Población económica activa		Población ocupada	
	Trimestre 2017.2	Var. % respecto al mismo periodo de 2016	Trimestre 2017.2	Var. % respecto al mismo periodo de 2016
Distrito Federal	4,313,198	-0.97	4,100,230	-0.8
Nacional	54,068,791	0.99	52,198,611	1.49

**Nota:** La información por delegación corresponde a estimaciones propias con base en los micros datos del cuestionario sociodemográfico de la ENOE-INEGI. Cabe aclarar que la fuente no tiene representatividad a escala municipal/delegacional, por lo que los datos aquí presentados no cumplen con toda la robustez estadística y deben interpretarse con precaución.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Empleo y Ocupación (ENOE)<sup>43</sup>.

Durante el tercer trimestre del 2017<sup>44</sup>, podemos observar un ligero aumento de la Población económicamente activa y de la Población Ocupada a nivel nacional.

Indicador	Total	Hombres	Mujeres
Población total	123 675 351	59 767 180	63 908 171
Población de 15 años y más	91 512 562	43 341 319	48 171 243
Población económicamente activa (PEA)	54 369 915	33 722 699	20 647 216
Ocupada	52 438 646	32 566 333	19 872 313
Desocupada	1 931 269	1 156 366	774 903
Población no económicamente activa (PNEA)	37 142 647	9 618 620	27 524 027
Disponibles	5 452 003	1 674 868	3 777 135
No disponibles	31 690 644	7 943 752	23 746 892
Población ocupada por sector de actividad económica	52 438 646	32 566 333	19 872 313
Primario	6 954 738	6 223 431	731 307
Secundario	13 418 141	9 916 154	3 501 987
Terciario	31 724 164	16 197 612	15 526 552

<sup>43</sup> Secretaría de Desarrollo Económico, Empleo, CDMX, 2017.

<http://reporteeconomico.sedecodf.gob.mx/index.php/site/main/87>

<sup>44</sup> INEGI, Ocupación y Empleo, Indicadores de ocupación y empleo al tercer trimestre del 2017. 14 noviembre 2017. (<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=25433&t=1>)

No especificado	341 603	229 136	112 467
Población subocupada por posición en la ocupación	3 686 954	2 467 160	1 219 794
Trabajadores subordinados y remunerados	1 780 081	1 285 416	494 665
Empleadores	176 205	141 554	34 651
Trabajadores por cuenta propia	1 502 359	918 944	583 415
Trabajadores no remunerados	228 309	121 246	107 063
Población desocupada por antecedente laboral	1 931 269	1 156 366	774 903
Con experiencia	1 725 040	1 061 018	664 022
Sin experiencia	206 229	95 348	110 881
Edad promedio de la población económicamente activa	39.2	39.4	39.0
Promedio de escolaridad de la población económicamente activa	9.9	9.6	10.4
Horas trabajadas a la semana por la población ocupada (promedio)	43.1	46.0	38.4
Ingreso promedio por hora trabajada de la población ocupada (Pesos)	35.4	35.3	35.5
Tasa de participación <sup>a</sup>	59.4	77.8	42.9
Tasa de desocupación <sup>b</sup>	3.6	3.4	3.8
Tasa de ocupación parcial y desocupación <sup>b</sup>	9.4	6.8	13.6
Tasa de presión general <sup>b</sup>	6.5	6.7	6.0
Tasa de trabajo asalariado <sup>c</sup>	64.6	63.7	66.2
Tasa de subocupación <sup>c</sup>	7.0	7.6	6.1
Tasa de condiciones críticas de ocupación <sup>c</sup>	13.4	14.1	12.2
Tasa de ocupación en el sector informal 1 <sup>c</sup>	26.6	25.8	27.9
Tasa de informalidad laboral 1 <sup>c</sup>	57.2	57.0	57.5
Tasa de ocupación en el sector informal 2 <sup>d</sup>	30.7	31.9	28.9
Tasa de informalidad laboral 2 <sup>d</sup>	52.2	49.2	56.3

NOTA: Los datos que aquí se presentan contienen los factores de expansión ajustados a las estimaciones de población que arrojaron las proyecciones demográficas 2010-2050 del CONAPO, actualizadas en abril de 2013.

a Tasas calculadas contra la población en edad de trabajar.

b Tasas calculadas contra la población económicamente activa.

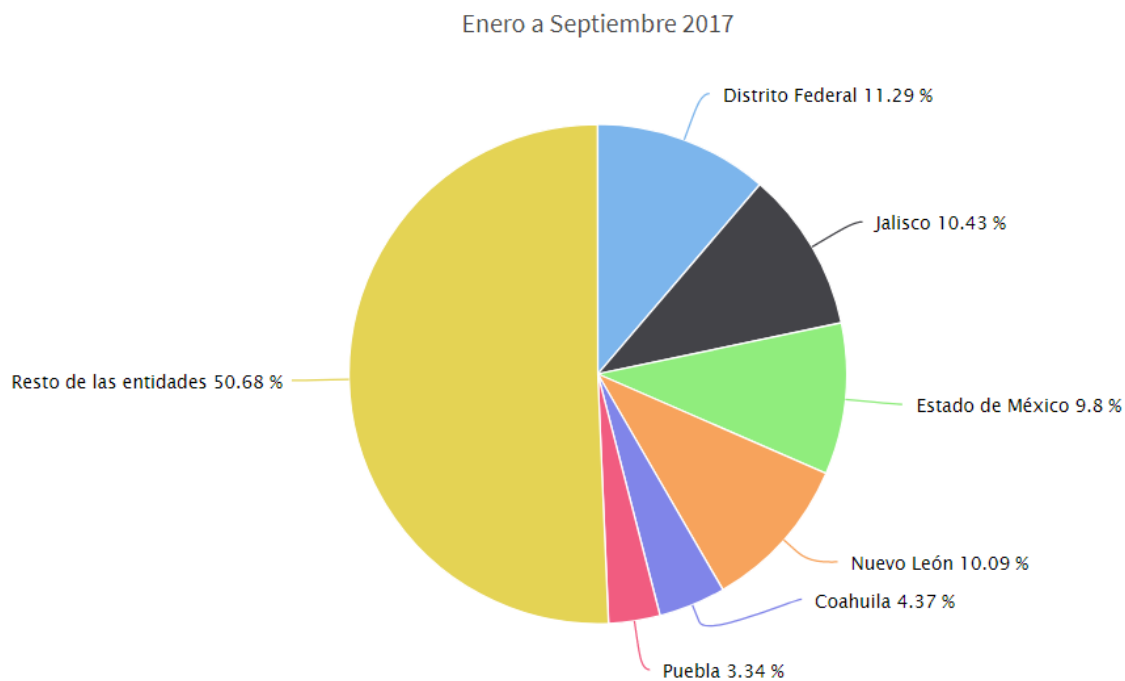
c Tasas calculadas contra la población ocupada.

d Tasas calculadas contra la población ocupada no agropecuaria.

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo. Indicadores estratégicos.

De enero a septiembre del 2017, en la ciudad de México, el 11.29% se generaron nuevos empleos formales.

### Porcentaje de Nuevos Empleos Formales

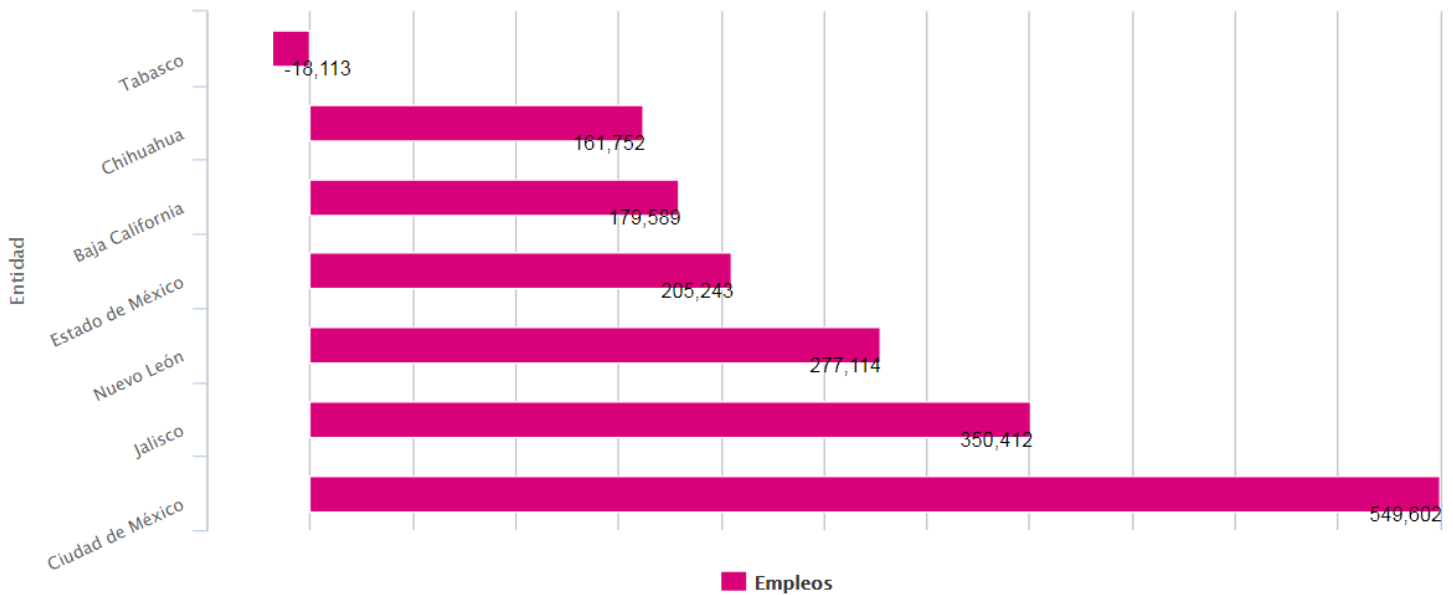


Elaboración con datos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

Entidad	Registro de nuevos empleos	% de registros respecto al nacional
Distrito Federal	91,747	11.3
Jalisco	84,745	10.4
Estado de México	79,589	9.8
Nuevo León	81,940	10.1
Puebla	27,103	3.3
Veracruz	-6,850	-0.8
Nacional	812,292	100.0

## Generación de empleo formal, entidades federativas seleccionadas.

diciembre 2012 a septiembre 2017



Fuente: Elaboración con datos de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

## Ocupación informal<sup>45</sup>

Durante el primer trimestre del 2017 el empleo informal alcanzó el 48.10% y en el segundo trimestre la tasa fue de 46.80% en la Ciudad de México. Esta es una buena señal, ya que la informalidad laboral disminuyó el 2%.

2017	Tasa de informalidad laboral (TIL2)	Tasa de ocupación en el sector informal (TOSI2)	Tasa de informalidad laboral (TIL2)	Tasa de ocupación en el sector informal (TOSI2)
Distrito Federal	48.1	28.8	46.8	27.9
Nacional	52.7	31.2	51.8	30.9
	Trimestre 1		Trimestre 2	
2016	Tasa de informalidad laboral (TIL2)	Tasa de ocupación en el sector informal (TOSI2)	Tasa de informalidad laboral (TIL2)	Tasa de ocupación en el sector informal (TOSI2)

<sup>45</sup> Secretaría de Desarrollo Económico, Tasa de Ocupación en el Sector Informal en Actividades No Agropecuarias, 2017. <http://reporteeconomico.sedecodf.gob.mx/index.php/site/main/107>



Distrito Federal	47.8	27.7	46.4	26.8
Nacional	52.9	31	52.5	31.1

**Nota:** La Tasa de Informalidad Laboral 2 (TIL2) es resultado de la suma de ocupados laboralmente vulnerables con los ocupados no agropecuarios cuya dependencia laboral no es conocida.

La Tasa de Ocupación en el Sector Informal 2 (TOSI2) es la proporción de la población ocupada que trabaja para una unidad económica no agropecuaria que opera a partir de los recursos del hogar.

Estas tasas se calculan teniendo como referente a la población ocupada no agropecuaria.

**Fuente:** INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

### Tasa de desempleo en la Ciudad de México<sup>46</sup>

Durante el segundo trimestre del 2017, la tasa de desempleo alcanzó el 4.94% y con 212, 968 personas sin empleo.

Delegación	Trimestre 2017.2	
	Total de desocupados	Tasa de desempleo
Azcapotzalco	11,743	5.3%
Coyoacán	11,597	3.5%
Cuajimalpa de Morelos	3,659	3.1%
Gustavo A. Madero	24,148	5.2%
Iztacalco	10,940	5.7%
Iztapalapa	35,465	4.5%
Magdalena Contreras	7,376	7.3%
Milpa Alta	2,297	3.3%
Álvaro Obregón	23,572	6.2%
Tláhuac	8,492	5.6%
Tlalpan	17,918	4.8%
Xochimilco	15,347	8.8%
Benito Juárez	9,778	3.8%
Cuauhtémoc	19,030	5.4%

<sup>46</sup> Secretaría de Desarrollo Económico, Tasa de Desempleo en la Ciudad de México por delegación, 2017.

<http://reporteeconomico.sedecodf.gob.mx/index.php/site/main/94>

Miguel Hidalgo	5,415	4.8%
Venustiano Carranza	6,191	2.9%
Total Distrito Federal	212,968	4.94%

Total de desempleo	2017
Nacional	3.5%
Nacional(Áreas más urbanizadas)	3.9%

Nota: La información por delegación corresponde a estimaciones propias con base en los micros datos del cuestionario sociodemográfico de la ENOE-INEGI. Cabe aclarar que la fuente no tiene representatividad a escala municipal/delegacional, por lo que los datos aquí presentados no cumplen con toda la robustez estadística y deben interpretarse con precaución

Fuente: Elaboración SEDECO CDMX con datos de INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE).

## CONCLUSIONES

En este mundo tan cambiante, los emprendedores o las personas que quieren iniciar un negocio se toparán con varios obstáculos, estos de mayor o menor intensidad, pero considero que la clave estará en mantenerse constantemente informado y actualizado, tener los conocimientos, habilidades y capacidades así como obtener los recursos materiales, personales, económicos y tecnológicos para poder evitar la muerte prematura de las empresas.

En esta investigación pudimos observar y analizar las causas por las cuales las pequeñas y medianas empresas mueren, el factor principal del declive de las PYMES es la falta de programas de financiamiento accesibles, ya que tramitar un crédito gubernamental es muy burocrático, y adquirir un crédito privado puede ser demasiado costoso, además el no saber elegir un adecuado financiamiento puede traer graves consecuencias, por ejemplo, no liquidar a tiempo el préstamo puede provocar que las tasas de interés se disparen y hacer que la deuda sea impagable, llegando al punto de perder el negocio. Por ello es importante que los emprendedores al solicitar un préstamo, sea público o privado, sepan gestionarlo.

Considero que el éxito o fracaso de una PYME también dependerá de los colaboradores de la organización, y que la persona que está al frente de ella, sea una persona capacitada y con una amplia visión corporativa. Un gran porcentaje de las PYMES comienzan por iniciativa familiar pero si se quiere llegar a ser una empresa competitiva se debe tomar en cuenta que la familia no siempre tendrá la capacidad que la compañía requiere para seguir creciendo, por eso la persona que encabeza la organización deberá rodearse de profesionistas especializados.

Otro punto importante es que los emprendedores conozcan las necesidades y requerimientos del mercado para que puedan ser asertivos al ofrecer un producto y/o servicio. Deben hacer un estudio minucioso de quienes serán sus proveedores

pues una adecuada gestión en sus costos proporcionara las utilidades que la organización requiere para absorber los gastos de su operación como son la implementación de tecnología, el pago de sus créditos y la carga fiscal.

Hoy en día la situación económica del país no ha sido la más estable y favorable, debido a factores internos y externos que han mermado el desarrollo económico dando paso a que nuevos emprendedores o las PYMES existentes prefieran recurrir a la informalidad en lugar de operar cumpliendo con todos los requisitos que las leyes exigen. Por tal motivo es importante que al iniciar un negocio se tomen en cuenta todas las oportunidades, fortalezas, debilidades y amenazas con el fin de ser estratégico y lograr que la PYME tenga éxito llegando a ser una empresa fuerte en el mercado.

# GLOSARIO

- **Empresas gacela:** Son aquellas que crecen rápidamente, incluso en tiempos de crisis. Para ser considerada “gacela”, una empresa debe tener un crecimiento de entre el 20% y el 25% anual.
- **Empréstito:** Operación financiera que realiza el Estado o los entes públicos, normalmente mediante la emisión de títulos de créditos, para atender sus necesidades u obligaciones.
- **PEF:** El Gobierno requiere recursos para poder cumplir con sus funciones. A esos recursos se les denomina Gasto Público. La orientación, el destino y el tipo de gasto se detallan en el **Presupuesto de Egresos de la Federación**, documento que autoriza la Cámara de Diputados del Congreso de la Unión.
- **Startups<sup>47</sup>:** Es un término Hispanoamericano, que significa las empresas emergentes, compañías de arranque y compañías incipientes, estas se utilizan en el mundo empresarial aplicados a empresas que buscan arrancar, emprender o montar un nuevo negocio y aluden a ideas de negocios que están empezando o están en construcción, y generalmente se trata de empresas emergentes apoyadas en la tecnología. Son ideas que innovan el mercado y buscan facilitar los procesos complicados, enfocadas a diferentes temas y usos. Generalmente son empresas asociadas a la innovación, al desarrollo de tecnologías, al diseño web o al desarrollo web, y son empresas de capital riesgo.
- **TIC:** Las Tecnologías de la Información y la Comunicación son todos aquellos recursos, herramientas y programas que se utilizan para procesar, administrar y compartir la información mediante diversos soportes tecnológicos, tales como: computadoras, teléfonos móviles, televisores, reproductores portátiles de audio y video o consolas de juego.

---

<sup>47</sup> Wikipedia [https://es.wikipedia.org/wiki/Empresa\\_emergente](https://es.wikipedia.org/wiki/Empresa_emergente)

## BIBLIOGRAFIA

- Anzola R. Servulo, 1986, "*El comportamiento de la pequeña empresa mexicana*", ITESM, México.
- Mercado H. Salvador, 1998, "*Administración de medianas y pequeñas empresas*", Editorial PAC, México.
- NAFIN, 2004, "*La pequeña empresa y los empresarios*", Fascículo 1, México.
- Quintero Soto María Luisa, Padilla Loredó Silvia, López Gutiérrez Luis Ramón, 2015, "*Las micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo económico, cultural y tecnológico de México*", Editorial MA Porrúa, México.
- Rodríguez Leonardo, 2010, "*La Pequeña y Mediana empresa hispana en los Estados Unidos y sus ciclos de crecimiento*", Asociación de contadores de Cuba en el exilio, Florida, EEUU.
- Rodríguez Leonardo, 1998, "*Planeación, organización y dirección de la pequeña empresa*", Iberoamérica, México.
- Rodríguez Valencia Joaquín, 2011, "*Administración de pequeñas y medianas empresas*", Editorial CENGAGE, México, D.F.

# CIBERGRAFIA

- Publimetro (<https://www.publimetro.com.mx/mx/economia/2017/04/17/65-empresas-mexicanas-muere-cinco-anos.html>), 17 abril 2017, Mendoza Mario.
- El financiero (<http://www.elfinanciero.com.mx/empresas/fracasan-en-mexico-75-de-emprendimientos.html>), 17 enero 2016, López Jair.
- INEGI, 2014, “Esperanza de vida de los negocios en México”. ([http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva\\_estruc/702825068431.pdf](http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/702825068431.pdf))
- Secretaria de Economía, SIEM, 7 de noviembre 2017. (<https://www.siem.gob.mx/siem/portal/estadisticas/ActXedo.asp>)
- INEGI, 2014. (<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/investigacion/experimentales/esperanza/default.aspx>)
- Definición ABC (<https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>).
- Forbes México (<https://www.forbes.com.mx/pymes-mexicanas-y-su-estrategia-para-2017/>), 11 abril 2017, Carriedo Carlos.
- Fondo PYME, 2007. ([www.fondopyme.gob.mx/Kardex/2007/preguntas/vista.asp?id\\_tema=5](http://www.fondopyme.gob.mx/Kardex/2007/preguntas/vista.asp?id_tema=5))
- Diario Oficial de la federación, 28 febrero 2013, “Reglas de operación del Fondo de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa (Fondo PYME) para el ejercicio fiscal 2013. DOF. (<https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/23253/A797.pdf>)
- Subsecretaria para la pequeña y mediana empresa, 2013-2013, “Fondo de apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa (Fondo PYME)”. CONEVAL

([https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/39034/fondo\\_pyme\\_info\\_completo\\_2012\\_2013.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/39034/fondo_pyme_info_completo_2012_2013.pdf))

- Crezcamos Juntos Afiliate (<https://www.gob.mx/crezcamosjuntos/que-hacemos>).
- FONDESO CDMX (<http://www.fondesocdmx.gob.mx/index.php/programas/programa/para-el-emprendedor>).
- Nacional Financiera (<http://www.nafin.com.mx/portalnf/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/programa-credito-pyme.html>), 7 junio 2017. Programa PYME.
- Nacional Financiera ([http://www.nafin.com.mx/portalnf/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/credito\\_joven.html](http://www.nafin.com.mx/portalnf/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/credito_joven.html)), 7 junio 2017. Crédito Joven.
- Expansión con Alianza CNN (<http://expansion.mx/emprendedores/2012/12/19/los-ocho-obstaculos-del-credito-pyme>), CDMX, 20 diciembre 2012, Escamilla Mendoza Viridiana.
- Definición (<http://www.definicion.org/estimulos-fiscales>).
- Cualli Financiera (<https://blog.cualli.mx/financiamiento-para-pymes>), 2016, Oscar Briz.
- Lecuona Valenzuela Ramón, 2009 “El financiamiento a las PYMES en México: la experiencia reciente”. Universidad Anáhuac, México Norte, Economía UNAM ([http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1665-952X2009000200004](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2009000200004)).
- Diario Oficial de la Federación, 2013 “Modificación a las reglas de operación del Fondo de Apoyo para la micro, pequeña y mediana empresa (Fondo PYME) para el ejercicio fiscal 2013”. DOF ([http://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=5300268&fecha=27/05/2013](http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5300268&fecha=27/05/2013)).



- Expansión en alianza con CNN  
(<http://expansion.mx/emprendedores/2010/07/21/ser-exitoso-sin-morir-en-el-intento>), 22 julio 2010, Fernández Diana.
- Creze ([https://www.creze.com/registro-hw/?from=paid-google-hw&utm\\_campaign=Nueva-Landing-Creze-Headway&utm\\_source=ppc](https://www.creze.com/registro-hw/?from=paid-google-hw&utm_campaign=Nueva-Landing-Creze-Headway&utm_source=ppc)).
- Camacho Caicedo Alvaro, 2008 “Impacto de la gestión tecnológica en la competitividad de las PYMES caleñas”, pp. 9  
(<file:///C:/Users/DANIEL/Downloads/Dialnet-ImpactoDeLaGestionTecnologicaEnLaCompetitividadDeL-3992957.pdf>).
- CONDUSEF, Educación Financiera – PYMES  
(<http://www.condusef.gob.mx/Revista/index.php/usuario-inteligente/educacion-financiera/492-pymes>), Sánchez José.
- De León Teresa; Corona Gabriela; Jiménez Pamela; Yamasaki Haru; Mandujano Leticia; Ávila Concepción, 2007 – 2014. “Innovación tecnológica para la competitividad en las PYMES: el FIT, 2007-2014”. CONACYT  
([http://www.conacyt.gob.mx/images/pdfs\\_conacyt/fondos\\_sectoriales/Innovacion\\_Tecno\\_Compe\\_PYMES\\_FIT\\_2007-2014.pdf](http://www.conacyt.gob.mx/images/pdfs_conacyt/fondos_sectoriales/Innovacion_Tecno_Compe_PYMES_FIT_2007-2014.pdf)).
- Mathison Gándara, Primera y García, 2007 “La innovación tecnológica y la competitividad de las PYMES manufactureras”  
(<http://portal.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/La%20innovacion%20tecnologica%20y%20la%20competitividad%20de%20las%20pymes%20manufactureras.pdf>).
- Oneyda Mengo, Julio 2009, “Introducción a la metodología de la investigación científica y documental, tema 3: Investigación documental”, Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía, Instituto de Economía Agrícola y Ciencias Social, Maracay  
(<https://pis1.wikispaces.com/file/view/Investigacion+documental.pdf>).
- SEGOB, Diario Oficial de la Federación  
([http://dof.gob.mx/nota\\_detalle\\_popup.php?codigo=5096849](http://dof.gob.mx/nota_detalle_popup.php?codigo=5096849)), 30 junio 2009.

- Cervantes Juan Carlos, 10 noviembre 2010, “PYMES de México: historia de las PYMES” (<https://pymesdemexico.wordpress.com/2010/11/10/historia-de%C2%A0las%C2%A0pymes/>).
- UNAM. Repositorio digital de la Facultad de Ingeniería. “Las PyMES en México”. (<http://www.ptolomeo.unam.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/132.248.52.100/89/A4.pdf?sequence=4>).
- Solo contabilidad (<http://www.solocontabilidad.com/f/financiar-financieras-financiero-finanzas-fincabilidad>).
- Real Academia Española, (<http://dle.rae.es/>)
- Tesis “Propuesta de evaluación de la capacitación y su impacto en la calidad del servicio”. Instituto Politécnico Nacional – UPIICSA, presenta Lilia Verónica Ahumada Carmona, pp. 23. (<http://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/9613/96.pdf?sequence=1>).
- “¿Qué es la capacitación?” por Ing. Jaureguiberry, Mario, Facultad de Ingeniería Industrial, Seguridad e Higiene. (<http://www.fio.unicen.edu.ar/usuario/segumar/Laura/material/Que%20es%20la%20Capacitaci%F3n.pdf>).
- Entrepreneur. “Empreser señala causas de mortandad de las empresas en México”. Recursos Humanos 2007. (<https://www.entrepreneur.com/article/258869>).
- Dinero en imagen, “El 70% de las empresas cierran antes de 5 años”. (<http://www.dineroenimagen.com/2015-02-19/51178>).
- Gaceta Oficial del Distrito Federal, publicado el 18 de febrero 2016; pp. 35-43. (<http://www.ordenjuridico.gob.mx/Documentos/Estatal/Distrito%20Federal/w0101817.pdf>)

- Secretaria de Desarrollo Económico, Empleo, CDMX, 2017.  
(<http://reporteeconomico.sedecodf.gob.mx/index.php/site/main/87>)
  
- INEGI, Ocupación y Empleo, Indicadores de ocupación y empleo al tercer trimestre del 2017. 14 noviembre 2017.  
<http://www3.inegi.org.mx/sistemas/temas/default.aspx?s=est&c=25433&t=1>
  
- Secretaria de Desarrollo Económico, Tasa de Ocupación en el Sector Informal en Actividades No Agropecuarias, 2017.  
<http://reporteeconomico.sedecodf.gob.mx/index.php/site/main/107>
  
- Secretaria de Desarrollo Económico, Tasa de Desempleo en la Ciudad de México por delegación, 2017.  
<http://reporteeconomico.sedecodf.gob.mx/index.php/site/main/94>
  
- El Universal, “Informalidad y tramitología, causas de cierre de empresas: INEGI”. 13 Julio 2016  
<http://www.eluniversal.com.mx/articulo/carera/economia/2016/07/13/informalidad-y-tramitologia-causas-de-cierre-de-empresas-inegi>