



**CENTRO DE ESTUDIOS DEMOGRÁFICOS,
URBANOS Y AMBIENTALES**

**DEMOGRAFÍA DE LOS NEGOCIOS: EL CASO DE LAS
EMPRESAS DE COMERCIO Y SERVICIOS EN MÉXICO PARA
EL PERIODO 1970-2007**

Tesis presentada por

NAYELI HERNÁNDEZ ARTEAGA

Para optar por el grado de

MAESTRO EN DEMOGRAFÍA

Director de tesis

MANUEL ORDORICA MELLADO

MÉXICO, D.F.

AGOSTO DE 2008

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
I. DESARROLLO DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO DURANTE EL PERIODO 1970-2007	
Importancia de estudiar demográficamente las empresas en México	3
Panorama de la situación empresarial y económica de México	3
Estructura de investigación	
<i>Objetivo</i>	6
<i>Universo y temporalidad (ubicación geográfica e histórica)</i>	6
Formulación de preguntas e hipótesis de investigación	
<i>Preguntas a responder</i>	6
<i>Hipótesis</i>	7
II. MARCO CONCEPTUAL	
Demografía de negocios	
<i>¿Qué es Demografía?</i>	8
<i>Demografía de los negocios</i>	8
<i>¿Qué son las empresas?</i>	11
<i>Tamaños de empresas</i>	12

Antecedentes económicos

<i>Crisis, recesiones y recuperaciones económicas</i>	13
<i>El ajuste de la deuda</i>	18
<i>El inicio del cambio estructural y la primera generación de reformas</i>	20
<i>La profundización del cambio estructural</i>	23
<i>El agotamiento del impulso inicial de las reformas</i>	24

Conceptos 25

III. ESTUDIO EXPLORATORIO Y DESCRIPTIVO DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO EN EL PERIODO 1970-2007

Formulación preliminar de las estrategias metodológicas y técnica

<i>Fuentes de información</i>	26
-------------------------------	----

Metodología de investigación

<i>Las herramientas técnicas para el tratamiento y el análisis de datos</i>	28
<i>Metodología del análisis</i>	29

Análisis exploratorio y descriptivo de la base de datos de empresas SIEM

<i>Población total de empresas registradas en el Sistema de Información Empresarial Mexicano</i>	30
<i>Población total de personas morales registradas en el Sistema de Información Empresarial Mexicano</i>	32
<i>Nacimiento de empresas de servicios y comercio – Población total</i>	33
<i>Nacimiento de empresas de servicios y comercio – Periodo de estudio 1970-2007</i>	37
<i>Pirámides de población – Periodo de estudio 1970-2007</i>	42

<i>Número de empleados – Población total</i>	47
<i>Datos exploratorios de la nueva base: datos generales SIEM</i>	50
<i>Probabilidades para todas las empresas</i>	51
<i>Probabilidades para las empresas de servicios y comercio</i>	53
CONCLUSIONES	57
BIBLIOGRAFÍA	60

AGRADECIMIENTOS

Es para mí un honor agradecer y reconocer a todas y cada una de las personas que han estado en el transcurso de mi maestría, así como a las instancias que acogieron dicho estudio. Es grato mencionar, a El Colegio de México, lugar que me abrió sus puertas y ha fomentado mi educación. Gracias a todos los profesores e investigadores del Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales (CEDUA) con los que pude compartir una parte de mi vida, los cuales aportaron muchos conocimientos nuevos para mi formación académica y de vida.

De la misma forma, quiero agradecer al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), que me dio la oportunidad de pertenecer a su grupo de becarios. Gracias por la aportación que tiene este programa de becas para la culminación de un proyecto de vida.

Agradezco a mi asesor, el Dr. Manuel Ordorica Mellado, por haber confiado en mi trabajo y en mí como persona, por guiarme para poder concluir este trabajo con gran satisfacción, por su tiempo invertido en revisar este trabajo, por las observaciones, correcciones y consejos que fueron muy importantes para mí.

Gracias a mi familia, a mis padres, Toño y Paty, muchas gracias por su apoyo incondicional, por la confianza que han depositado en mí, pues después de tantos tropiezos sabemos que podemos levantarnos y seguir adelante para poder crecer como hasta hoy, gracias por todo su cariño y amor incondicional. A mis hermanas, Luisa e Iliana, gracias por esos desvelos cuando todas trabajábamos en nuestras tareas, también por el apoyo que siempre me han dado, saben que las quiero mucho. A mi abuela, Nena, por el ánimo y por ser ese motor que me hace continuar, gracias por el apoyo que me das cada día.

Gracias a todos mis amigos, los de muchos años atrás, los nuevos, que aunque descuidé por el trabajo tan absorbente, siempre estuvieron conmigo, por lo menos con un “yo se que tu puedes”. Kari, Ivonne, Caro, Edith, Sin, Beto, las niñas de la sec. 8, gracias por su apoyo; también a todos y cada uno de los que me brindan su apoyo y amistad a diario.

Quiero agradecer también a las nuevas amistades, gracias al Colmex por darme la oportunidad de conocer a personas tan lindas, con las que inicié una amistad que sé durará por siempre. A mis comadres, Lau y Romy gracias por el apoyo, amistad sincera, gracias por los consejos y por compartir conmigo esa locura que nos caracteriza a las tres, las quiero comis.

RESUMEN

En los últimos años la creación de empresas ha sido un tema de interés para la economía de México. La actividad empresarial ha sido fundamental para el desarrollo económico del país, los empresarios poco a poco han ido ganando la confianza de los consumidores y dentro del mercado. En la actualidad predomina la idea de que un incremento en la población tiene muchos efectos en la economía.

La economía en México ha sufrido diversas etapas, las cuales han llevado a la toma de diferentes decisiones que han afectado a la economía, en este caso, a las empresas mexicanas. Las crisis económicas y financieras que México ha tenido que enfrentar en los últimos 25 años, más que nada se han derivado del actuar de los gobernantes que ha tenido nuestro país en dicho periodo.

El propósito de este trabajo fue desarrollar un análisis exploratorio de la demografía de negocios para las ramas de comercio, la cual se divide en comercio y comercio en pequeño, y servicios en México para el periodo 1970-2007, para conocer como ha sido la evolución de las empresas, así como también conocer cual es la rama y el tamaño de empresa que más crecimiento ha tenido durante el periodo de estudio.

La población utilizada fue el total de empresas de servicios y comercio en México registradas en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) al 31 de diciembre de 2007. El SIEM ocupa un hueco en materia de estadística empresarial, pues antes no se contaba con un instrumento que ofreciera información exacta de cuántas son y dónde se localizan las empresas comerciales, industriales y de servicios establecidas en México. Esta base se renueva anualmente, con la información de las actualizaciones de las empresas que se inscriben, está construida por las empresas actualizadas en los últimos tres años.

DEMOGRAFÍA DE LOS NEGOCIOS: EL CASO DE LAS EMPRESAS DE COMERCIO Y SERVICIOS EN MÉXICO PARA EL PERIODO 1970-2007

INTRODUCCIÓN

Para una empresa, ganar un lugar en el mercado es cada vez más complicado, pues día con día se crean nuevas empresas, y con ello se comienza a dar un crecimiento en algunas ramas y tamaños de empresas. Las ramas de comercio y servicios son las que más han crecido en los últimos años, por eso, en este trabajo pretendemos analizar el comportamiento que con el tiempo han seguido, y plantear la probabilidad de cómo se comportarán en el futuro.

Los resultados de los Censos Económicos 2004 en México indican que en 2003 las unidades económicas de comercio crecieron 9.6% en relación con lo reportado en 1998, siendo 1'580,587 establecimientos en 2003, monto que representó el 52.6% del total de las unidades económicas del país. Según los Censos Económicos de 2004 se observó que las unidades económicas en los Servicios tuvieron un incremento de 8.1% respecto a 1999; alcanzando 1'013,743 unidades económicas en 2003.¹

Por otro lado, la información publicada por el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM)² muestra el total de empresas registradas de comercio, servicios e industria en México en el periodo 2001-2008:

AÑO	TOTALES
2001	638,300
2002	647,824
2003	642,213
2004	623,078
2005	678,941
2006	671,389
2007	711,243
2008	619,518

Fuente: Sistema de Información Empresarial Mexicano

¹ Resultados generales del censo económico del 2004 - servicios, www.inegi.gob.mx

² Creado en 1996 por la Secretaría de Economía para integrar toda la información de las empresas que participan en la economía de México.

En la primera parte del capítulo I se presenta la importancia de realizar un estudio sobre la población de empresas, en una segunda parte se tienen las consideraciones de investigación como son el objetivo, la ubicación geográfica e histórica del estudio. Finalmente, en la tercera parte se desarrolla brevemente un panorama sobre la situación de las empresas en el periodo de estudio (1970-2007) para conocer como se desarrolló la economía de las empresas en México y su relación con la demografía.

En el capítulo II se presenta un marco conceptual acerca de algunos conceptos demográficos que afectan a las poblaciones de negocios, como qué es la demografía, cómo interviene la demografía en los negocios, una breve historia de lo que es la demografía de negocios, qué se considera una empresa, cómo está conformada, qué tipos de empresas existen, entre otros. También se desarrolla un apartado sobre los antecedentes económicos de México, esta historia comienza en los años treinta, cuando se dan diferentes crisis y recesiones en el país, pasando por etapas de la economía como son los ajustes y cambios estructurales que ha tenido la economía mexicana, hasta llegar a la época actual.

El capítulo III se enfoca principalmente en el estudio exploratorio que se realizó a la base de datos proporcionada por el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM). Primero se da una breve reseña de cómo está construida la base de datos. En un segundo momento se presenta la metodología y herramientas utilizadas para el estudio de la misma. Finalmente se presentan los resultados obtenidos.

Se considera que el tema de tesis es relevante y actual en el campo de la demografía porque indaga y reflexiona sobre el papel que desempeñan en este tiempo las empresas mexicanas en la economía de nuestro país, abordando el contexto de las oportunidades de creación de empresas, en especial las micro empresas, como son los negocios familiares.

Para la demografía es fundamental el estudio de temas cruciales sobre las poblaciones, como son la mortalidad, fecundidad, natalidad, etc., en este caso, todos estos factores se utilizan para el estudio de una población poco estudiada por los demógrafos, las empresas.

I. DESARROLLO DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO DURANTE EL PERIODO 1970-2007

Importancia de las empresas en México

La actividad empresarial en México ha sido base fundamental del desarrollo económico del país. En momentos cruciales de la economía mexicana, los empresarios han sabido alentar la confianza de sus consumidores y han respondido a los retos que en cada etapa del país se han presentado. Muchas empresas de gran tradición y otras jóvenes, están contribuyendo a la generación de empleos, así como a fortalecer la dinámica del mercado interno, y en muchos casos, se han aventurado a la difícil tarea de la participación en mercados internacionales.

México en el 2006 logró un paso fundamental hacia la reconfiguración de su futuro económico. El país se convirtió en una fábrica de empresas: en promedio generó 530 Pequeñas y Medianas empresas (Pymes) al día durante el periodo de 2000-2006.

Panorama de la situación empresarial y económica de México

La relación entre el crecimiento demográfico y el desempeño económico en México, a lo largo del tiempo, ha sido de dependencia. Treinta años han pasado desde que se decretó la Ley General de Población, a través de la cual se hacen explícitas las medidas que en conjunto pretenden regular los fenómenos demográficos con el fin de lograr que la población “participe justa y equitativamente de los beneficios del desarrollo económico y social” (Ley, art. 1º).

Debe mencionarse también que la calificación optimista de este éxito ha de ser cuando menos matizada, porque los objetivos concretos que el Estado se propone alcanzar con dicha legislación, que sin duda se lograron con los programas de planificación familiar, fue la reducción del crecimiento de la población, pero no parece que se hayan concretado avances significativos para incorporarla al desarrollo. Y si bien esta reducción se debe a la caída de la tasa bruta de natalidad, todavía se suman cada año, como en la época en que este indicador

presentaba sus más altos niveles, más de dos millones de nacimientos de individuos que demandan los bienes y servicios que la sociedad mexicana debe producir o importar.³

En la actualidad prevalece la idea de que una elevada tasa de incremento demográfico (población) tiene más efectos sobre la economía, y por tanto, se justifica promover su reducción, si ello permite tener un ahorro que puede dedicarse a la inversión productiva, de tal manera que junto con la expansión económica que esto produzca, también se incorpore a una mayor proporción de individuos a sus beneficios y por tanto, se logren transformaciones cualitativas en la sociedad.

Ahora bien, el establecimiento de una política explícita de población que reconoce las interacciones de ésta con las variables económicas, significa la aceptación de que el Estado deberá intervenir para regular los fenómenos demográficos, en virtud de la incapacidad de las instituciones para distribuir los recursos, de manera tal que se beneficie a la sociedad en su conjunto y no sólo a ciertos grupos. Éste es el objetivo de la planeación demográfica en México, al plantearse “elevar las condiciones culturales, sociales y económicas de los habitantes del país” (Ley, Art. 5). Pero debe subrayarse que en virtud de la complejidad de las interacciones entre lo demográfico y lo económico, no parece que la simple disminución del crecimiento demográfico lleve al cumplimiento de este objetivo. Incluso se reitera que en términos puramente cuantitativos no es posible observar una relación clara entre la tasa de crecimiento poblacional y el crecimiento del producto per cápita, un ejemplo concreto es el caso de México.

De manera simple, el crecimiento de una economía depende, a su vez, del crecimiento del trabajo, del capital y de la productividad; el problema real es que hay que mantener la oferta de trabajo que la población demanda, ahorrar lo suficiente para invertir y en especial invertir en formación de capital humano y en investigación, y aprovechar las ventajas de las economías de escala para lograr estos objetivos, se sobredimensionan el papel del crecimiento demográfico para explicar las dificultades de expansión de la economía.⁴

³ WELTI CHANES, CARLOS (2007). Políticas de Población y Desarrollo Económico Reducción del crecimiento demográfico sin desarrollo. Oaxaca Población Siglo XXI, Año 7, Número 20, Septiembre – Diciembre 2007. Pp. 1.

⁴ Íbidem, Pp. 2

México contaba con 105 millones de habitantes en 2006, con lo cual ocupa el lugar undécimo del orbe y el segundo en América Latina por el tamaño de su población. El volumen de su economía lo coloca en el lugar mundial número trece y en el segundo de América Latina. El progreso alcanzado por el país en cuanto al desarrollo de las capacidades humanas lo ubica ya entre los países de “desarrollo humano alto”, en el lugar número 53 a escala mundial.

Sin embargo, la economía nacional ha pasado por casi tres décadas de fluctuaciones; y si bien en 2005 logró un crecimiento real de 3.0% y, en términos per cápita, del 1.9 %, esto no era suficiente para mantener su posición relativa en la economía mundial, frente a la dinámica presentada por otras economías emergentes, tales como los llamados países BRIC (Brasil, la Federación Rusa, India y China).⁵

Los embates del proceso de globalización, las fluctuaciones de la economía mexicana que avanza hacia un crecimiento lento pero sostenido, así como las características de competitividad interna que presenta la economía mexicana, ha mantenido el proceso concentrador de los ingresos, a pesar de los programas orientados a aliviar las desigualdades sociales. México enfrenta ineludibles retos y desafíos, que requiere de planteamientos más profundos en las relaciones entre pobreza y desigualdad frente a la dinámica demográfica que experimenta.

Los desfases entre la dinámica poblacional y la económica continuarán siendo uno de los mayores desafíos del país en el siglo XXI.⁶

⁵ HOEKMAN, ARIE (2007). La situación demográfica de México, 2006. UNFPRA, CONAPO. Reunión 3/mayo/2007.

⁶ *Ibíd.*

Estructura de investigación

Objetivo

Conocer por medio de un análisis exploratorio la demografía de negocios para las ramas de comercio, la cual se divide en comercio y comercio en pequeño, y servicios en México para el periodo 1970-2007. Así como la probabilidad de supervivencia en cada grupo de edad por rama y tamaño de empresa.

Universo y temporalidad (ubicación geográfica e histórica).

Universo: Población total de empresas de servicios y comercio en México registradas en el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) al 31 de diciembre de 2007.

Temporalidad: El periodo de estudio será 1970-2007. En este periodo se dieron sucesos importantes dentro de la economía de México, como la crisis de diciembre de 1994, las fusiones y absorciones de diferentes empresas, así como las compras y ventas de las empresas mexicanas por empresas extranjeras.

Formulación de preguntas e hipótesis de investigación.

Preguntas a responder:

- ¿Qué tipo de empresa es la que está teniendo más nacimientos en México para el periodo 1970-2007, tanto para el tamaño de empresas y la rama a la que pertenecen?
- ¿Qué periodo es el más representativo para el nacimiento de empresas en México?
- ¿Las empresas son más jóvenes o más viejas para el periodo 1970-2007?
- ¿Qué características tienen las empresas con mayor probabilidad de sobrevivencia en México en el periodo 1970-2007?

Hipótesis:

- 1) Las micro empresas tuvieron un mayor crecimiento en México a partir de 1990.
- 2) El sexenio 2000-2006 es el más representativo en cuanto al crecimiento de empresas.
- 3) Para las empresas inscritas en la base del SIEM, éstas son jóvenes, menores de 10 años.
- 4) Las empresas de comercio en pequeño en edades de 0-10 años son las que tienen una mayor probabilidad de sobrevivir.

II. MARCO CONCEPTUAL Y METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

Demografía de negocios

¿Qué es Demografía?

La demografía, el estudio de la población humana, es un campo cuyo impacto principal sobre el entendimiento de acontecimientos diarios sociales aún tiene que ser totalmente comprendido.

Mientras la demografía y los demógrafos han existido por miles de años, recientemente el impacto directo del estudio demográfico en el mundo circundante no ha sido comprendido, mucho menos aquellas subáreas de investigación, que cuando se combinan son llamados *estudios de población*.⁷

El enfoque demográfico es simplemente una manera en la cual el mundo circundante puede ser visto. Es “una forma de relacionar la información con teorías sobre como funciona el mundo”.

La perspectiva demográfica, demografía, y demográficos son términos de manera intercambiable, aunque no signifiquen realmente lo mismo. Muy a menudo, demográficos es traducido como característica inmóvil de una población tanto como la edad promedio o ingreso medio familiar.⁸

Demografía de los negocios

El termino *demografía de los negocios* es relativamente reciente y su uso aún no está del todo consolidado; se refiere a un conjunto de técnicas y métodos prácticos cuya utilidad deriva de aplicaciones comerciales o en negocios. Según Smith y Morrison⁹, “*la demografía de negocios encierra la aplicación de conceptos, datos y técnicas demográficas a las*

⁷ POL, LOUIS G. (1987). Business Demography, A guide and reference for business planners and marketers, Quorum Books, USA, pp. 1.

⁸ Ibídem, pp. 3.

⁹ SMITH, STANLEY K., MORRISON, PETER A. Business demography. Mcmillan Reference. Encyclopedia of Population, Farmington Hills MI, 2003.

*necesidades prácticas de los tomadores de decisiones en el dominio comercial. Es un campo relativamente poco estructurado que incluye, más no se limita, a la selección de localidades para servicios, pronósticos de ventas, planeación financiera, valuación de mercados, perfil de consumidores, asistencia jurídica corporativa y análisis de la fuerza de trabajo de las empresas”.*¹⁰

Varios de estos conceptos y métodos encuentran no sólo aplicaciones comerciales, pues ya eran aplicados también en otras áreas. La segmentación y el enfoque de mercados, por ejemplo, corresponden a un conjunto de técnicas empleadas en la investigación de mercado, de tal forma orientadas a alcanzar mayor eficiencia en la definición de productos, actividades de promoción y otras estrategias de marketing dirigidas a diferentes públicos dentro de un mercado heterogéneo.¹¹

Smith y Morrison (2003) hacen una mención explícita de los mercados emergentes, como un campo de aplicación posible para las técnicas que se desarrollan en la demografía de los negocios: *“En la medida en que los mercados han adquirido características globales, los intereses de la comunidad de negocios se han vuelto para las grandes poblaciones de países en desarrollo como India y China. Una característica definida de las economías emergentes es el crecimiento económico rápido y el potencial de mercado en maduración que acompaña ese crecimiento. La previsión del crecimiento futuro de consumo coloca distintos problemas que se prestan al análisis demográfico. Usando sólo el mínimo indispensable de datos demográficos, los modelos de contabilidad demográfica pueden captar la movilidad ascendente de nuevos consumidores”*¹²

En América Latina, el papel de los estudios sociodemográficos en las actividades de marketing ha sido relativamente modesto, hasta cierto punto es consecuencia de una disminución en la investigación de mercado en estos países. A nivel mundial, la investigación

¹⁰ HAKKERT, RALPH (2006). Demografía de negocios: campo de estudio, tendências e possibilidades, en Demografía dos negócios: campo de estudo, perspectivas e aplicações, Guimarães, José Ribeiro Soares (Organizador), ABEP, UNFPA, SEI, pp. 19-20.

¹¹ Ibidem pp. 20.

¹² MORRISON, PETER A., LEVIN, MORLIE H., SEEVER, PAUL M. (1996). Tracking growth of emerging consumer markets worldwide: where demographic analysis fits in. Bowling Green, OH. Trabajo presentado en la Sexta Conferencia de Demografía Aplicada y de Negocios. Citado en: HAKKERT, RALPH (2006). Demografía de negocios: campo de estudio, tendências e possibilidades, en Demografía dos negócios: campo de estudo, perspectivas e aplicações, Guimarães, José Ribeiro Soares (Organizador), ABEP, UNFPA, SEI, pp. 38-39.

de mercado es una industria que mueven aproximadamente 16 billones de dólares por año, de los cuales 6 billones son en los Estados Unidos. El Reino Unido, Alemania y Japón conjuntamente mueven otros 4 billones de dólares. Los dos mayores mercados latinoamericanos, Brasil y México gastan aproximadamente 260 y 215 millones de dólares, respectivamente, en este tipo de actividad. En 2002, los gastos per cápita como publicidad en Brasil llegaban a 43 dólares, aproximadamente a mitad de la cantidad que se gastaba en México y en Argentina y poco más de las cantidades aplicadas en Colombia y Chile.¹³

Los avances que la demografía ha tenido en términos de metodología y técnicas de estudio a lo largo del tiempo son cada vez mayores, aunque como en todo estudio, siempre se tienen limitaciones. Las técnicas de proyección demográfica se han mejorado aún más en los dos últimos decenios. El estudio de la población es un tema importante, pues lo que se busca es saber ¿cuántos fuimos?, ¿cuántos somos? o ¿cuántos seremos? La aplicación del análisis de la población estable puede referirse también a otros factores, como lo son los económicos, por ejemplo a la población económicamente activa, lo cual ha proporcionado un medio conveniente para evaluar los efectos de distintos niveles de fecundidad y mortalidad observados en la estructura por edades sobre la economía.

Igualmente se han hecho notables progresos en el desarrollo de la demografía matemática; se han diseñado avanzadas técnicas estadísticas y matemáticas que tienen aplicaciones en la construcción de modelos y en la investigación de las interacciones entre los cambios demográficos, económicos y sociales.¹⁴ Durante mucho tiempo la importancia que tuvieron los aspectos matemáticos y de tendencia demográfica en el siglo XIX impidieron el desarrollo de teorías más completas e integradas donde se pudiera promover la investigación aplicada. El reconocimiento del carácter multidisciplinario de los fenómenos demográficos y el creciente interés en su estudio han llevado más recientemente a dar nuevas orientaciones a varias disciplinas científicas. Los estudios de población han adquirido una gran importancia en las ciencias sociales, lo que ha generado una nueva tendencia dentro de estas disciplinas hacia una orientación más humanista.

¹³ HAKKERT, RALPH (2006). Demografía de negocios...Op. Cit., pp. 39.

¹⁴ NACIONES UNIDAS (1978). Factores determinantes y consecuencias de las tendencias demográficas, Estudios sobre población, No. 50, volumen 1, Nueva York, pp. 2-3.

El dominio del ser humano sobre los elementos físicos de su medio permitió su existencia como especie, en primera instancia, y su reproducción en la segunda. La evolución del ser humano ha sido principalmente una reacción a la necesidad de satisfacer sus necesidades básicas: alimento, refugio y vestido. Así, en las poblaciones de empresas se puede ver que también su existencia depende de la satisfacción de sus necesidades básicas: empleados, clientes y lugar de desempeño. El poder tener un lugar dentro del mercado laboral, también es importante para cada empresa.

Las diferentes escuelas que se dieron para el estudio de las poblaciones, muestran con el tiempo un avance en la aplicación de las matemáticas y estadísticas a la demografía.

En nuestro estudio podemos tratar a las empresas como individuos de una población, pues nacen, crecen y mueren. Por lo que se puede estudiar demográficamente.

¿Qué son las empresas?

La definición de una empresa sin importar el tamaño, ni rama económica, ni lugar de origen, es igual en cualquier parte del mundo, en sí, puede definirse como una institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de la producción para la obtención de bienes y servicios que se ofrecen en el mercado. En este trabajo se ven como individuos, los cuales nacen, crecen y mueren.

Cualquier tipo de empresa cuenta con recursos humanos, de capital, técnicos y financieros, realizan actividades económicas referentes a la producción, distribución de bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas, combinan factores de producción a través de los procesos de trabajo, de las relaciones técnicas y sociales de la producción, planean sus actividades de acuerdo a los objetivos que desean alcanzar. Son una organización social muy importante que forma parte del ambiente económico y social de un país, así como también son un instrumento muy importante del proceso de crecimiento y desarrollo económico y social. Para su sobrevivencia debe competir con otras empresas, lo que exige en ellas: modernización, racionalización y programación, todo esto con el fin de no entrar en una etapa de envejecimiento y con el tiempo morir. El modelo de desarrollo empresarial reposa sobre las nociones de riesgo, beneficio y mercado.

Tamaño de empresas

Para este punto se dan las diferentes clasificaciones que tienen el SIEM y el Diario Oficial de la Federación (DOF) para las empresas.

El SIEM clasifica a las empresas como: micro, pequeña, mediana y grande. La micro empresa tiene un rango de 0 a 10 empleados registrados en nómina; la pequeña empresa varía de 11 a 50 empleados en todas las ramas, excepto en comercio que tiene un rango de 11 a 30 empleados registrados; la mediana empresa tiene tres rangos, el primero registra de 51 a 250 empleados para las ramas agropecuarias, mineras, industrias y construcción, el segundo es para el comercio, el cual registra de 31 a 100 empleados, y el tercero es para transporte y servicios con 51 a 100 empleados; en las empresas grandes, el comercio, transporte y servicios registra un número de empleados superior a los 100 empleados, mientras que para las ramas restantes se considera por encima de los 250 empleados.

TABLA II.1. TAMAÑO DE EMPRESA POR NÚMERO DE EMPLEADOS SEGÚN EL SISTEMA DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL MEXICANO

RAMA	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
AGROPECUARIO	0-10	11-50	51-250	>250
MINERO Y EXTRACCIÓN DEL PETRÓLEO	0-10	11-50	51-250	>250
INDUSTRIA MANUFACTURERA	0-10	11-50	51-250	>250
CONSTRUCCIÓN	0-10	11-50	51-250	>250
COMERCIO	0-10	11-30	31-100	>100
TRANSPORTE Y COMUNICACIÓN	0-10	11-50	51-100	>100
SERVICIOS	0-10	11-50	51-100	>100

Fuente: Sistema de Información Empresarial Mexicano

Tanto el SIEM como la DOF se caracterizan por ser ambas instancias del gobierno federal.

TABLA II.2. TAMAÑO DE EMPRESA POR NÚMERO DE EMPLEADOS SEGÚN EL DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN

RAMA	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
INDUSTRIA	0 - 10	11 - 50	51 - 250	>250
COMERCIO	0 - 10	11 - 30	31 - 100	>100
SERVICIOS	0 - 10	11 - 50	51 - 100	>100

Fuente: Diario Oficial de la Federación

Antecedentes económicos

La economía en México ha sufrido cambios radicales que poco a poco han modificado el rumbo del país. Estos cambios pueden ser crisis económicas, decisiones tomadas por el gobierno, inestabilidad política, entre otros. La crisis de 1994 fue una de las más importantes para el cambio de la economía en México, pues dio como resultado la devaluación del peso.

La historia del cambio estructural en México puede dividirse en cinco periodos: crisis, recesiones y recuperaciones económicas (antes de 1982); el ajuste de la deuda (1982-1985); el inicio del cambio estructural y la primera generación de reformas (1986-1994); la profundización del cambio estructural (1995-2000) y, a partir de 2001, el agotamiento del impulso inicial de las reformas.¹⁵

Crisis, recesiones y recuperaciones económicas

Durante toda la historia de México se han podido ver diferentes crisis, recesiones y recuperaciones económicas.

El comercio y los servicios suelen dividirse en dos grandes tipos: i) mercantiles (mercancías que se venden con fines de lucro); ii) no mercantiles (se otorgan en forma gratuita o desvalorizada). Ambos se pueden clasificar a su vez, según se demande, en: productores, consumidores o sectores sociales. Estas categorías son relativas, pues dependen de las particularidades y evolución de los países y, especialmente, del desarrollo económico y social alcanzado.

Desde los años treinta del siglo XX es bien conocida la subdivisión de la estructura económica propuesta por Fisher y Clark, que agruparon las actividades económicas en tres sectores: i) primarios (agricultura, silvicultura, pesca y minería); ii) secundario (industria

¹⁵ R. CORDERA CAMPOS y L. LOMELI VANEGAS, “El cambio estructural en México 1982-2004: elementos para una evaluación”, en *Economía Informa*, núm. 336, Facultad de Economía, UNAM, septiembre-octubre 2005, pp. 5-21, Citado en TELLO, CARLOS (2007), *Estado y desarrollo económico: México 1920-2006*, Universidad Nacional Autónoma de México, México, pp. 632.

manufacturera, construcción, agua y electricidad); iii) terciario (comercio, transporte y comunicaciones, finanzas y servicios).¹⁶

La economía en México ha sufrido de diversas etapas, las cuales han llevado a la toma de diferentes decisiones que han afectado a la economía, en este caso, a las empresas mexicanas.

En 1929, año de inicio de la Gran Depresión, la economía mexicana se caracterizaba por:

- El muy importante peso que tenía la economía de subsistencia dentro del total de la población rural la que, a su vez, era 83% del total de la población del país.
- La naturaleza fundamentalmente primaria de las actividades productivas, lo que se puede apreciar al ver la forma en que la población económicamente ocupada – que era la tercera parte de la total – se distribuía: agricultura 68%, minería 1%, industria 13% y comercio y servicios 18%.
- Las manufacturas de bienes de consumo representaban 83% del total de la población industrial, predominando los alimentos, las bebidas y el tabaco con 37%; los textiles con 24% y el calzado y las prendas de vestir con 8%.
- El capital extranjero continuaba controlando, prácticamente era el único propietario de las actividades más dinámicas de la economía nacional las que, a su vez, en muy buena medida estaban relacionadas con el comercio exterior.
- El comercio exterior (la suma de exportación más importación de mercancías), que representó en ese año 21% del Producto Interno Bruto (PIB) de México, estaba altamente concentrado por destino, origen y por tipo de mercancías. Estados Unidos compraba 61% del total de lo que México exportaba y enviaba 69% de lo que el país importaba. Los minerales (cobre, plata, plomo, zinc) y el petróleo representaban 68% del total de la exportación de mercancías y 90% de las importaciones eran productos manufacturados (la mitad bienes de capital, un tercio bienes de consumo y el resto bienes intermedios).
- El comercio exterior seguía siendo la principal fuente de ingresos fiscales del Estado: 40% del total de los ingresos del gobierno federal.¹⁷

¹⁶ GARZA, GUSTAVO (2004), Macroeconomía del sector servicios en la Ciudad de México, 1960-1998, Estudios Demográficos y Urbanos, El Colegio de México, V. 19, no. 1 (55) (enero-abril), pp. 12

¹⁷ TELLO, CARLOS (2007), Estado y desarrollo económico: México 1920-2006, Universidad Nacional Autónoma de México, México, pp. 139-140.

En diciembre de 1940, cuando el general Manuel Ávila Camacho asume la Presidencia de la República, la participación del Estado en la economía mexicana estaba ya bien establecida. A lo largo de dos décadas había tomado forma y consistencia.

Durante los años que van de 1940 a 1954, la economía mexicana creció a un ritmo acelerado. En conjunto, el PIB lo hizo a una tasa media anual de 6% en términos reales y el PIB por persona en algo más de 3%. Sólo en 1953, la economía se estancó. Dejó de crecer.

	PIB	PIB POR PERSONA
1941-1946	6.1	3.3
1947-1952	5.8	3.0
1953-1954	5.1	2.1

Fuente: Elaborado por Carlos Tello

Mientras que durante los años de la guerra la demanda externa explica, en buena medida, el crecimiento de la economía, a partir de 1946 la demanda interna se convirtió en el motor de la economía mexicana.¹⁸

Después de esto, el periodo comprendido entre 1954 y 1970, fue de prosperidad para los 16 países capitalistas más desarrollados. En esos años, en promedio, su crecimiento económico fue de 5.1% en términos reales y la variación anual de los precios al consumidor fue de 3.3%. Para los principales países con los que México mantenía relaciones económicas los datos son¹⁹:

¹⁸ *Ibíd.*, pp.297

¹⁹ *Ibíd.*, pp.357

TABLA II.4. TASA MEDIA DE CRECIMIENTO ANUAL
DEL PIB EN PAISES DESARROLLADOS (%)

	1954-1970	
	PIB	PRECIO
ESTADOS UNIDOS	3.3	2.2
ALEMANIA	5.8	2.2
FRANCIA	5.3	4.2
ITALIA	5.6	3.2
JAPÓN	9.9	4.1
REINO UNIDO	2.8	3.5

Fuente: Elaborado por Carlos Tello

El periodo comprendido entre 1960 y 1980 constituye la última etapa del “milagro económico” mexicano, iniciado en el segundo lustro de los años treinta. Entre 1960 y 1970 el producto interno bruto (PIB) creció 6.5% anual, siendo la electricidad, las manufacturas y la construcción los sectores más dinámicos, con tasas superiores a 8%. De 1970 a 1980 el crecimiento subió ligeramente, a 6.6%, pero las ramas de transporte, electricidad, minería, manufactureras y construcción alcanzaron magnitudes superiores.²⁰

TABLA II.5. TASA MEDIA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL PIB EN PAISES
DE AMÉRICA LATINA (%)

	1950-1960		1960-1970	
	PIB	PRECIO	PIB	PRECIO
ARGENTINA	3.1	11.3	3.7	22.1
BRASIL	6.8	7.1	5.8	44.1
CHILE	4.0	22.1	4.3	26.9
MÉXICO	6.1	6.6	6.5	2.8
VENEZUELA	7.7	1.2	5.8	0.8

Fuente: Cifras de la CEPAL

En 1970, la imagen de México dentro de los círculos de poder económico era la de un país excepcionalmente afortunado y privilegiado dentro de los de su clase, crecimiento económico, solidez monetaria, solvencia crediticia y cierta estabilidad eran las condiciones necesarias y suficientes para considerarlo así de esa forma.

Dentro del conjunto de los países de América Latina, México casi siempre era considerado como un caso aparte. A diferencia de muchos de los países de la región, había podido evitar

²⁰ GARZA, GUSTAVO (2004), Macroeconomía del sector... Op. Cit., pp. 8.

los muy serios trastornos políticos y sociales que un buen número de ellos experimentó, sobre todo en la segunda mitad del siglo XX: golpes de Estado, conflictos civiles, dictaduras, inflación galopante, violencia, lo peor de la represión, desorden social, recesión económica, entre otros aspectos.

En 1970, México cumplía más de 3 décadas de paz posrevolucionaria y eran muchos los signos de progreso material que alentaban ese optimismo. En sólo 35 años el país había sufrido una transformación radical, en todos los aspectos políticos, económicos y sociales.

El discurso que el Presidente Echeverría dijo en el día de toma de posesión, diciembre de 1970, fue bien recibido por la iniciativa privada. La confianza de los empresarios y de los inversionistas era aparentemente sólida. Si bien existía la actitud cautelosa que generalmente asume este grupo ante el cambio sexenal, las afirmaciones de Echeverría, días después de su toma de posesión, en el sentido de que su régimen sería uno de garantías, sin mentalidad expropiatoria y sin ninguna restricción a la libre convertibilidad de la moneda, ni modificaciones al tipo de cambio, tranquilizaron a los que aún veían con recelo al nuevo presidente.

En 1971 se crea la Comisión Nacional Tripartita²¹, mecanismo de consulta entre los diferentes sectores, promovido por Echeverría, con el propósito de fortalecer la participación social en la discusión de los asuntos que afectaban la vida económica del país. Las reformas al artículo 123 constitucional²² y diversos artículos de la Ley Federal del Trabajo tuvieron su origen en un largo diálogo entre trabajadores, empresarios y gobierno en el seno de la Comisión. Pero el conflicto gobierno-empresarios continuó y crecía conforme pasaba el tiempo.

Durante todo 1974 y los primeros meses de 1975, importantes y destacados empresarios, en distintas partes del país y ante los más diversos auditorios, sostuvieron la tesis de que *“nunca como ahora se ha visto la empresa privada tan amenazada, ni se ha puesto en duda la razón de ser de la misma”*, para concluir subrayando la necesidad de que *“el sector privado ‘vendiese’ una imagen adecuada de sus actividades”* y de que era un error el que los

²¹ Estaba formada por empresarios, líderes sindicales y funcionarios públicos. De esta comisión nació INFONAVIT.

²² Toda persona tiene derecho al trabajo digno y socialmente útil; al efecto se promoverán la creación de empleos y la organización social para el trabajo, conforme a la ley.

*empresarios hubieran vivido de espalda a la política “entendiendo por ésta, la lucha de los partidos” y su lucha ideológica por orientar a la opinión pública e influir en el aparato gubernamental.”*²³

El ajuste de la deuda

Durante 1978-1981, la oferta abundante de créditos del exterior la aprovechó el país. México vio la oportunidad de obtener las muy necesarias divisas para la buena marcha de la economía.

La tasa de crecimiento de la deuda externa de México fue acelerándose entre 1978 y 1981. La privada más que duplicó su saldo en tan sólo tres años: el crecimiento anual fue de 46% en 1979, de 61% en 1980 y de 30% en 1981. La pública, que tuvo crecimientos anuales moderados entre 1978 y 1980 – en promedio 14% –, crece 57% en 1981. Entre 1977 y 1982, el crecimiento medio anual del saldo de la deuda externa pública fue de 21% y el de la privada de 23%. Para 1982, el país tenía un saldo total de deuda externa de más de 86 mil millones de dólares (casi 80% contratada con los bancos comerciales) y el pago de interés de la deuda representó más de 35% de los ingresos que el país obtuvo por concepto de la exportación total de bienes y de servicios (en 1973, después del primer shock petrolero, la cifra era un poco más de 8%).²⁴

Con el triunfo del pensamiento neoliberal y al calor de la crisis de la deuda externa, se ponen en práctica en América Latina (y en muchas otras partes del mundo) una serie de reformas recomendadas por el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y la Reserva Federal y el Departamento del Tesoro de Estados Unidos, instituciones todas ellas radicadas en Washington D.C., capital de Estados Unidos.²⁵

El posteriormente llamado Consenso de Washington se caracteriza por un conjunto de reformas, destinadas a alterar de manera significativa la estructura de la economía. Éstas cubren muchas áreas relacionadas entre sí y todas tienen el propósito de mejorar la eficiencia del sistema económico. La magnitud y profundidad de las reformas incluye un periodo de

²³ Citado en TELLO, CARLOS (2007), Estado y desarrollo económico: México 1920-2006, Universidad Nacional Autónoma de México, México, pp. 510-511

²⁴ TELLO, CARLOS (2007), Estado y desarrollo... Op. Cit., pp. 573

²⁵ Íbidem, pp. 625-626.

transición, en el que se modifican las instituciones, se redefinen las relaciones entre los factores de la producción y entre las clases sociales y en el que hay un reacomodo del poder. Las reformas incluyen la liberalización del comercio exterior, del sistema financiero y de la inversión extranjera. La orientación de la economía hacia los mercados externos. La privatización de las empresas públicas. La desregularización de las actividades económicas. La estricta disciplina fiscal. Entre otros.

A México, en esos años, no le fue bien. El país a finales del siglo XX ocupa un sitio por debajo de varios países latinoamericanos (Argentina, Chile) y asiáticos (Corea, Singapur, Malasia) por lo que al PIB por persona se refiere.²⁶

Los ochenta son considerados como la “década perdida”, ya que en el año 1982 estalló una profunda recesión económica que se extendió hasta 1988, periodo en que el PIB decreció alrededor del -0.01% anual. Los sectores más afectados fueron la construcción, el comercio y la minería, con los cuáles se mide la actividad económica del país.

La edad de Oro del Capitalismo²⁷, presentó oportunidades de todo tipo a los países en proceso de desarrollo. México fue uno de esos países que se organizó para aprovechar las que en materia de comercio, inversión, turismo, crédito y muchas otras cosas más ofrecía la acelerada expansión de la economía mundial. Fueron varios los países de América Latina que también aprovecharon el crecimiento de la economía mundial.²⁸

En 1982, se dan un conjunto de sucesos, internacionales y nacionales que a la par terminaron en la crisis de la deuda externa. Muchos países en proceso de desarrollo (latinoamericanos y, también, de otras partes del mundo) y los países desarrollados, que durante años promovieron el endeudamiento de los primeros, tuvieron que hacer frente a una de las más severas y difíciles circunstancias que se sucedieron en el mercado internacional de capitales, prácticamente desde la segunda posguerra. Los países endeudados no contaban con las divisas suficientes para hacerles frente a sus cuantiosas deudas en dólares. Los países acreedores, cuyos bancos incluso habían prestado recursos por encima de sus capitales, necesitaban recuperar cabalmente, y lo más pronto posible, lo que habían prestado. Tan solo

²⁶ *Ibíd.*, pp. 627

²⁷ Como la ha llamado A. Maddison.

²⁸ TELLO, CARLOS (2007), *Estado y desarrollo...* Op. Cit., pp. 359

la deuda mexicana en esos momentos representaba 44% del capital de los nueve bancos más grandes de Estados Unidos. Era mucho dinero el que se tenía en juego.

A partir de 1982 se abandona, poco a poco, el modelo de desarrollo que México venía siguiendo durante décadas y que se apoyaba en la intensa y extensa participación del Estado en la economía, que procuraba la justicia social, que protegía a la producción nacional y estimulaba la industrialización del país por la vía de la sustitución de importaciones, por otro modelo de desarrollo que busca descansar en el libre juego de las fuerzas del mercado para asignar y utilizar los recursos, desregulado, abierto a la competencia con el exterior y con una cada vez menor participación del Estado.

La economía mexicana cumple ya varios lustros de experimentación neoliberal, de largos y penosos períodos de ajuste y estabilización. El saldo de todo ello es: escaso crecimiento económico; creciente desigualdad en la distribución del ingreso y la riqueza; abrumadora pobreza y lamentables condiciones de existencia en, por lo menos, la mitad de la población; reducidos ingresos fiscales, que soportan un gasto público raquítico y más.

El inicio del cambio estructural y la primera generación de reformas

Un país cubre sus necesidades y obligaciones financieras y de desarrollo mediante la exportación de mercancías o por endeudamiento externo. Los flujos monetarios de las exportaciones permiten compensar los recursos distribuidos al importar. Los productos vendidos al exterior tienen que ser de alto valor agregado, además de competitivos internacionalmente en precio y calidad. La balanza de mercancías de México ha carecido de estas características, por eso se ha tenido que recurrir al endeudamiento externo para obtener recursos.

Así, en la década de 1980, la población redujo su consumo y se revirtió la tendencia de crecimiento de las importaciones. Este cambio en el comportamiento de consumo fue una consecuencia lógica de los factores económicos en decadencia. Entre 1989 y 1994 la economía creció, en promedio, 3% anual. Las moderadas reducciones de la paridad cambiaria y las políticas de apertura comercial (que permitieron incrementar el consumo) fueron factores que contribuyeron a formar un espíritu lleno de optimismo que impidió analizar lo que realmente estaba pasando.

El mantenimiento de un tipo de cambio casi estable, cuando los diferenciales de inflación entre México y EUA indicaban que había que devaluar; la dependencia de capitales especulativos para financiar los déficit del comercio exterior de mercancías; la emisión de Tesobonos²⁹ y el aumento de la tasa de interés de algunos bancos centrales (como el de Alemania), provocó alza en las tasas de interés de México inhibiendo la inversión productiva y propiciando la especulativa. Además, la apertura comercial - materializada en el Tratado de Libre Comercio (TLC)³⁰ - provocó la destrucción de gran parte de la planta productiva (empresas medianas y pequeñas); por otra parte, hubo factores políticos como el asesinato de personalidades públicas o la rebelión en el sur.

Para diciembre de 1994 la moneda se devaluó en 90.1%, se detonó el crecimiento de la inflación, el PIB cayó en 6.2% - en 1995-, el país y el sistema financiero estuvieron a punto de caer en una insolvencia financiera absoluta. En el ámbito social, el desempleo creció al igual que la tasa de pobreza. Siguen siendo consecuencia directa de la crisis financiera de 1995. Para neutralizar estas dificultades se implementó un programa de ajuste que inhibió el consumo interno y que generó una caída importante de los salarios reales.³¹

Las crisis económicas y financieras que México ha tenido que enfrentar en los últimos 25 años, más que nada se han derivado del actuar de los gobernantes que ha tenido nuestro país en dicho periodo.³²

En primer lugar hubo que enfrentar a dos periodos presidenciales demasiados populistas, como lo fueron tanto el Presidente Luis Echeverría Álvarez y el Presidente José López Portillo, pensando que de esa manera la nación avanzaría más en el campo de la economía y las finanzas públicas y tendrían un mejor aprovechamiento si éstas se distribuían en mejores condiciones entre los ciudadanos del campo y los grandes grupos de escasos recursos; pero solo se incrementaron los problemas y se debilitaron las finanzas del estado y se tuvo que recurrir a un excesivo financiamiento externo.

²⁹ Instrumentos de deuda pagados al tipo de cambio vigente.

³⁰ Un tratado de libre comercio (TLC) consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes.

³¹ http://mx.geocities.com/gunnm_dream/crisis_financiera_1995.html

³² http://www.economia.com.mx/crisis_economica_y_financiera.htm

Los problemas financieros que afrontó México desde diciembre de 1994 son el resultado de una crisis de balanza de pagos que se desarrolló durante 1993, cuando un número de acontecimientos económicos y políticos se dieron juntos para interrumpir sus proyectos financieros.

Una combinación de acontecimientos – un incremento en las tasas de interés estadounidenses, la agitación política y las elecciones presidenciales en México, además del capital de México que fue impuesto, en su tiempo, por una política monetaria débil durante las últimas semanas de la administración de Salinas – y todo el aporte ayudó, y culminó en, la caída del peso al final de 1994. La siguiente administración del Presidente Ernesto Zedillo se encontró con la posición de tener que devaluar el peso.³³

Para muchas personas, 1994 debió ser el año cuando México entraría en una nueva era cuyos perfiles habían sido formados y guiados por la mano fuerte y liderazgo capaz del Presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-94), cuyo mandato estaba pronto a terminar. En menos de cinco años, la economía mexicana había ido de ser uno de los más protegidos a uno de los más abiertos. Durante ese tiempo, México había (1) negociado el Tratado de Libre Comercio (NAFTA, por sus siglas en inglés) con los Estados Unidos y Canadá; (2) convertido en un participante activo en el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio por Uruguay (GATT, por sus siglas en inglés), aun al punto de presidir el grupo que negoció los servicios; y (3) se había hecho un miembro hecho y derecho de tales asociaciones de un país desarrollado como la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE, por sus siglas en inglés) y el foro para la Cooperación Económica Asiática-Pacífica (APEC, por sus siglas en inglés).³⁴

El 1 de enero de 1994, justo 43 días después de que Estados Unidos aprobara el NAFTA y muy cercano al día en que entrara en vigor, el Ejército Zapatista de Liberación Nacional (EZLN) saltó a los titulares y dio un golpe aturdidor a la imagen del México de estabilidad y progreso con (1) su declaración de guerra contra la administración de Salinas y (2) su toma armada de un número de ciudades clave en el sur de Chiapas.³⁵

³³SPRINGER, GARY L. Y JORGE L. MOLINA (1995), *The Mexican financial crisis: genesis, impact and implications*, *Journal of interamerican studies and world affairs*, Vol. 37, No. 2 (summer), pp. 57.

³⁴Ibíd., pp.58-59

³⁵Ibíd., pp. 60.

La crisis económica de México de 1994 fue la última y más reciente crisis del país de repercusiones mundiales. Fue provocada por la falta de reservas internacionales, causando la devaluación del peso durante los primeros días de la presidencia de Ernesto Zedillo. A unas semanas del inicio del proceso de devaluación de la moneda mexicana, el entonces presidente de los Estados Unidos, Bill Clinton, solicitó al Congreso de su país la autorización de una línea de crédito por \$20 mil millones de dólares para el Gobierno Mexicano que le permitieran garantizar a sus acreedores el cumplimiento cabal de sus compromisos financieros denominados en dólares.³⁶

La profundización del cambio estructural

La devaluación vino a complicar las cosas de manera importante. Existían bancos que no tenían deudas en dólares, lo que fue un costo muy alto; sin embargo, lo peor vino después. El programa económico que el gobierno decide arrancar en marzo de 1995, que incluye una reducción del gasto, elevación del impuesto y contracción del dinero en circulación, provoca un alza impresionante en las tasas de interés. En abril de 1995, las tasas de interés superaron el 100% anual, cuando unos meses antes estaban en 25%. Una gran cantidad de mexicanos que habían obtenido crédito, confiados en la entrada de México al primer mundo, se enfrentaron a pagos de hipotecas, o de compras de automóviles, que superaban su sueldo mensual.

Después de esto, como en otras ocasiones, el país se recuperó. El camino de la recuperación se dio a través de las exportaciones, sobre todo de manufactureras. El problema fue que la recuperación fue como en el crecimiento en otras épocas, no fue equitativo para todas las personas.³⁷

³⁶ http://es.wikipedia.org/wiki/Crisis_econ%C3%B3mica_de_M%C3%A9xico_de_1994

³⁷ SCHETTINO YAÑEZ, MACARIO (2002), México: problemas sociales, políticos y económicos, Pearson Educación, México, pp. 176-178.

El agotamiento del impulso inicial de las reformas

En el año 2000, con el apoyo del Partido Acción Nacional (PAN) el empresario Vicente Fox llega a la Presidencia de la República. En Julio de ese año el presidente electo declaró que su gobierno sería “*una administración de empresarios, para empresarios*”.³⁸

Durante la campaña para la Presidencia de la República, Vicente Fox propuso “*un cambio en el modelo económico. Un modelo distinto a los que hemos visto en México: ni las políticas populistas, ni el dogmatismo del neoliberalismo. La propuesta fue un modelo económico donde el ser humano el desarrollo de sus cualidades esenciales sean el objetivo: una economía humana y moderna.*”³⁹

Para 2004, la economía creció. El PIB por persona, en términos reales, fue de 2.7% mayor al del año anterior. Ello como resultado de la expansión del gasto público, que motivó el importante aumento en los precios de la mezcla de petróleo que México exporta y, también, en las mayores exportaciones de crudo.

En esencia, durante 2005 y 2006 se continuó con la misma política económica. En 2005, el PIB por persona creció 1.6% y, para 2006, la Secretaria de Hacienda y el Fondo Monetario Internacional (FMI) estiman un crecimiento de alrededor de 2%.⁴⁰

³⁸ CERÓN ANAYA, HUGO (2006), *Empresarios, legitimidad y política, décadas de 1970 y 1980* en ROMERO IBARRA, MARIA EUGENIA, JOSÉ MARIO CONTRERAS VALDEZ Y JESÚS MÉNDEZ REYES (COORDINADORES), *Poder público y poder privado, gobiernos, empresarios y empresas 1880-1980*, UNAM, pp. 337.

³⁹ TELLO, CARLOS (2007), *Estado y desarrollo...* Op. Cit., pp. 717.

⁴⁰ *Ibíd.*, pp. 724.

Conceptos

EMPRESA: Unidad económica de producción y decisión 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.⁴¹

TIPO DE EMPRESA: El SIEM las clasifica en micro, pequeña, mediana y grande empresas, la microempresa siempre tienen un rango de 0 a 10 empleados registrados en nómina, la pequeña empresa varía de 11 a 50 empleados excepto en el sector comercio que es de 11 a 30, la mediana empresa también varía de 51 a 250 empleados para los sectores agropecuarios, mineros, industrias y construcción, mientras que para el sector comercio es de 31 a 100 empleados, y para los sectores de transporte y servicio son de 51 a 100 empleados, para empresas grandes en los sectores de comercio, transporte y servicios es superior a los 100 empleados, mientras que para los restantes se considera por encima de los 250 empleados.

PERSONAS MORALES: Es una agrupación de personas que se unen con un fin determinado, los cuales contraen la responsabilidad sobre una empresa, por ejemplo como sociedad mercantil, asociación civil, etc.

PERSONAS FÍSICAS: Es un individuo con la capacidad para contraer responsabilidades y ejercer derechos legales.

CRISIS ECONÓMICAS: Etapa de profundas perturbaciones que caracterizan una situación gravemente depresiva, dentro de un ciclo económico. En un sentido amplio, es el conjunto de problemas que se relacionan entre sí y que potencian mutuamente sus efectos planteados alrededor de un hecho básico: la reducción en el crecimiento de la producción. En un sentido más estricto, es la fase de la actividad económica que se caracteriza por una reducción brusca de la producción.⁴²

⁴¹ Andersen, Arthur (1999). Diccionario de Economía y Negocios. Editorial ESPASA, España.

⁴² http://www.2001.com.ve/glosario_economico.asp

III. ESTUDIO EXPLORATORIO Y DESCRIPTIVO DE LAS EMPRESAS EN MÉXICO EN EL PERIODO 1970-2007

Este capítulo presenta la fuente de información, en este caso la base proporcionada por el SIEM actualizada al 29 de febrero de 2008, y el análisis exploratorio y descriptivo de los datos de empresas registradas ante el SIEM.

Formulación preliminar de las estrategias metodológicas y técnica

Fuentes de información

La fuente de información que se utilizará es una base de datos de empresas mexicanas proporcionada por el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).

El SIEM ocupa un hueco en materia de estadística empresarial, pues antes no se contaba con un instrumento que ofreciera información exacta de cuántas son y dónde se localizan las empresas comerciales, industriales y de servicios establecidas en México.

La Secretaría de Economía desarrolló el SIEM para integrar en un solo instrumento la información de las empresas que participan en la actividad económica de México. Entró en vigor el 1° de enero de 1997.⁴³

Esta base se renueva anualmente, con la información de las actualizaciones de las empresas que se inscriben, está construida por las empresas actualizadas en los últimos tres años.

Variables

Para el estudio se utilizaron dos bases del SIEM, una proporcionada en enero del 2008 con datos actualizados al 31 de diciembre del 2007, la cual llamaremos dgsiem, y otra proporcionada en marzo con datos actualizados al 29 de febrero del 2008, la cual llamaremos datos generales, las variables que se pidieron para cada una para poder conocer demográficamente a las empresas fueron:

⁴³ www.siem.gob.mx

- Base actualizada al 31 de diciembre del 2007 – dgsiem
 - Nombre: Contiene el nombre de las empresas con el cual se registran.
 - Domicilio: Lugar donde se ubica la empresa.
 - Estado: Estado de la República donde se localiza la empresa.
 - Inicio de operación: Fecha en la que por primera vez inicio actividades la empresa.
 - Número de empleados: Total de empleados que laboran en dicha empresa.
 - Fecha de ultima actualización: Es la fecha en la que fue su último registro ante en SIEM.
 - Sector: Se divide en Agropecuario, Industria, Comercio, Comercio en pequeño y Servicios.
 - Actividad: Es el producto o servicio al que la empresa se dedica.
 - Tamaño de empresa: Se divide en Micro, Pequeña, Mediana y Grande.⁴⁴

- Base actualizada al 29 de febrero del 2007 – datos generales
 - Nombre: Contiene el nombre de las empresas con el cual se registran.
 - Domicilio: Lugar donde se ubica la empresa.
 - Estado: Estado de la República donde se localiza la empresa.
 - Inicio de operación: Fecha en la que por primera vez inicio actividades la empresa.
 - Giro: Actividad económica, por ejemplo: abarrotes, restaurante, etc.
 - Tipo de empresa: Nos dice el tipo de persona, ya sea física o moral.
 - Número de empleados: Total de empleados que laboran en dicha empresa.
 - Sector: Se divide en Agropecuario, Industria, Comercio, Comercio en pequeño y Servicios.
 - Actividad: Es el producto o servicio al que la empresa se dedica.
 - Tamaño de empresa: Se divide en Micro, Pequeña, Mediana y Grande.

⁴⁴ Ver apartado tamaño de empresa.

Metodología de investigación

Las herramientas técnicas para el tratamiento y el análisis de datos

Para este análisis se utilizaron herramientas demográficas como son:

- **Análisis descriptivo:** Se utiliza para conocer los componentes básicos de la población de estudio, como son la población total, los tipos de sectores, el tamaño de las empresas, etc.
- **Pirámides de población – Composición por edad y tamaño y tipo de empresa:** Es la representación gráfica de las características personales de edad y tamaño y sector de empresas son muy importantes en los estudios demográficos. Separar a las empresas ya sea por tamaño (micro, pequeño, mediano y grande) o por sector (comercio y servicios) es importante para el análisis.

Medidas demográficas:

- **Nacimiento de empresas:** Es el número de nacimientos que se registraron en el periodo de estudio (1970-2007), en este caso, se marca con la fecha de inicio de operaciones de las empresas.
- **Proporción y Probabilidad:** La posibilidad de que un evento resultante de tal experimento estadístico se evalúa por medio de un conjunto de número reales llamados probabilidades que caen en el rango de 0 y 1. A cada punto en el espacio muestral (grupo de edad por sector o tamaño de empresa) se le asigna una probabilidad tal que la suma de todas las probabilidades es 1.

$$\frac{\text{Población del grupo de edad}}{\text{Población Total}}$$

Metodología del análisis

El trabajo de las bases se dividió en dos partes, la primer fue el estudio de los datos de la base datos generales, se realizó un análisis descriptivo de ellos; con todo esto se obtuvieron los nacimientos totales de las empresas, la población total a la última actualización de la base del SIEM, y como se muestran las pirámides de población de las empresas.

En la segunda parte, se utilizaron las dos bases, el motivo de esto fue que en la base de datos generales no se contaba con la fecha de última actualización, y al ser la más actual y la que se estaba trabajando, decidí crear una sola base, y que la nueva base contara con la variable de última fecha de actualización.

Lo que se hizo fue crear primero una clave para ambas bases, pues no se contaba con una para poder hacer la unión, utilizando la fecha de inicio de operaciones, que en ambas bases se encuentra. Después se extrajeron las primeras seis letras del nombre, así como las cuatro primeras letras del Giro. Con esto se pudo crear la clave:

CP + 4Giro + Fecha + 6Nombre

Al tener la clave en ambas bases, se unieron y con este paso, se logró tener la unión de más del 70% de la población y el otro 30% se describía como duplicado. Para poder unir las demás empresas, pues aunque algunas son del mismo nombre no tienen una misma ubicación, se utilizó la variable de Domicilio, así a la clave que ya se tenía, se le añadió todo el domicilio, para quedar:

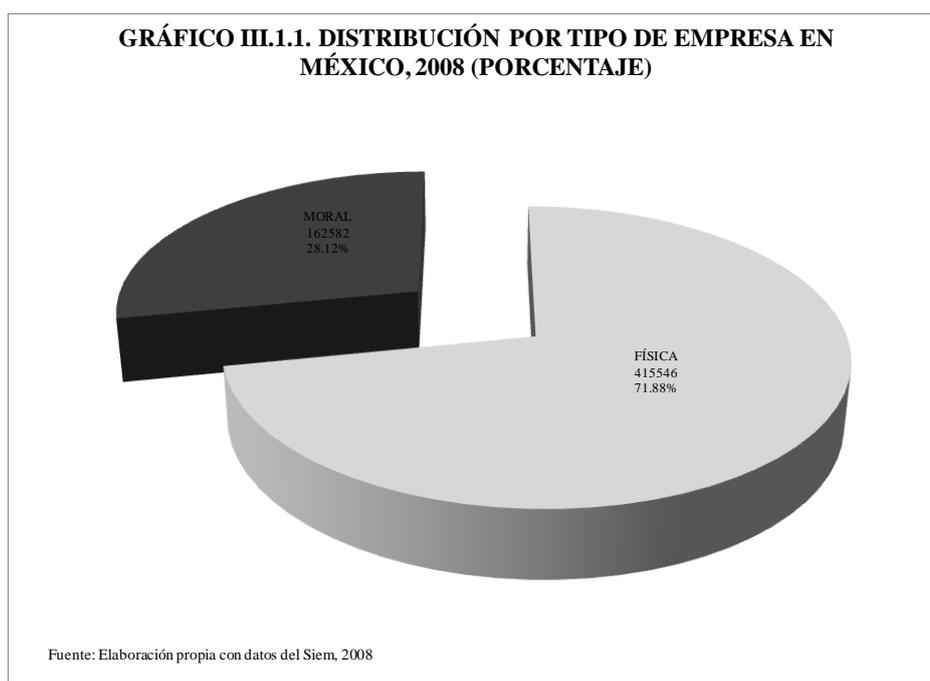
CP + 4Giro + Fecha + 6Nombre + Domicilio

Con esto, el total de casos que quedaron duplicados fue de 294 empresas, las cuales fueron desechadas, pues si eran duplicados de empresas ya contabilizadas. Así se creo la nueva base datgenbuena. Y con ella se obtuvieron las probabilidades y proporciones por año quinquenal, sector y tamaño de empresa.

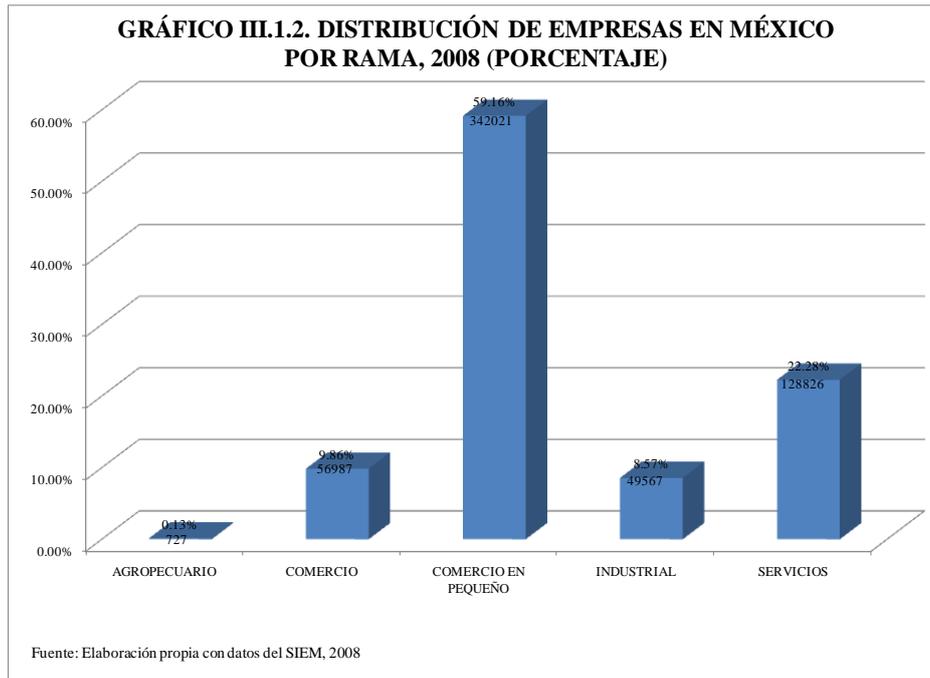
Análisis exploratorio y descriptivo de la base de datos de empresas del SIEM

1. Población total de empresas registradas en el SIEM

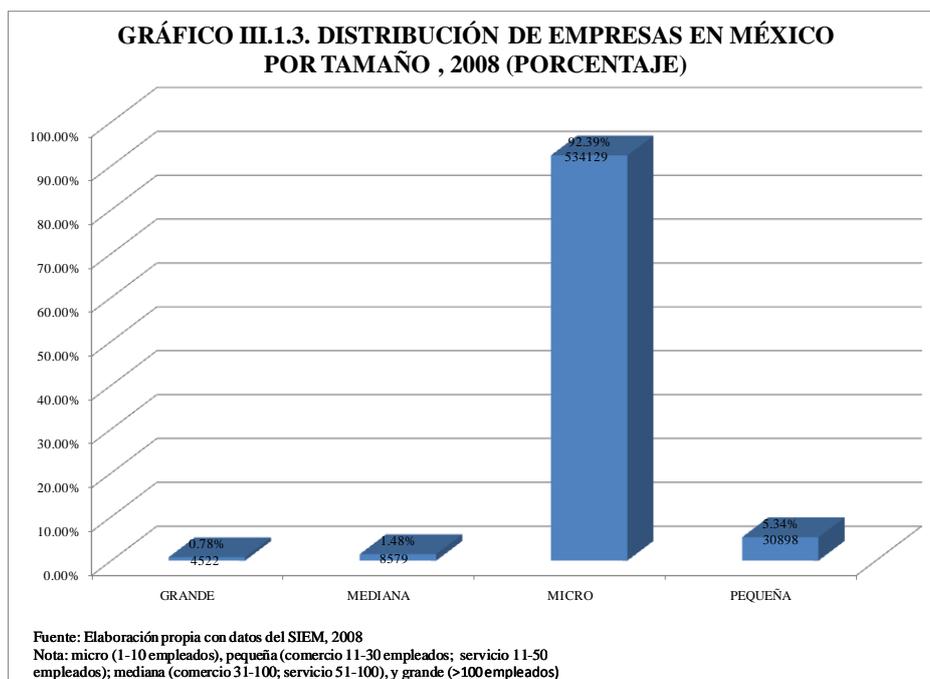
El análisis exploratorio se realizó de los datos obtenidos de la base del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM), el total de empresas es de 578,128, las cuales se dividen en físicas y morales.



Para este estudio se utilizó la base proporcionada por el Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM) con última actualización en febrero de 2008. El total de empresas registradas ante el SIEM es de 578,128. De las cuales el 28.12% son personas morales y el 71.88% son personas físicas, están divididas por ramas: Agropecuario, Comercio, Comercio en Pequeño, Industrial y Servicios.



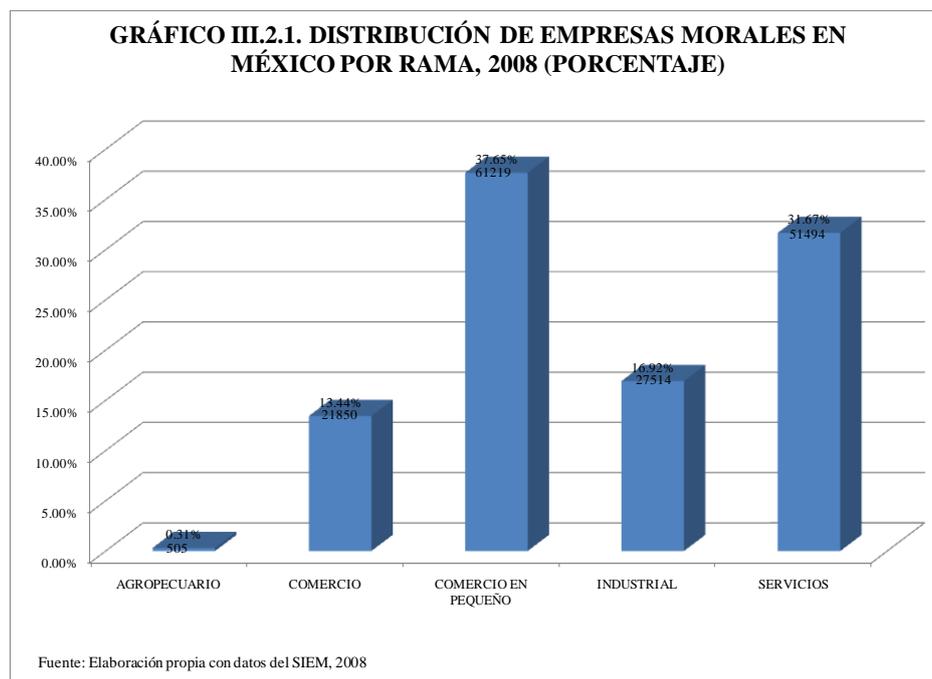
La distribución por rama muestra que las empresas de comercio, dividido en comercio en pequeño (59.16%) y comercio (9.85%), y servicios (22.28%) son las más representativas para las empresas registradas a febrero de 2008. Esto demuestra un auge en la creación de empresas terciarias, es decir, aquellas que solo se dedican a la venta (distribución) de los artículos o servicios ya terminados.



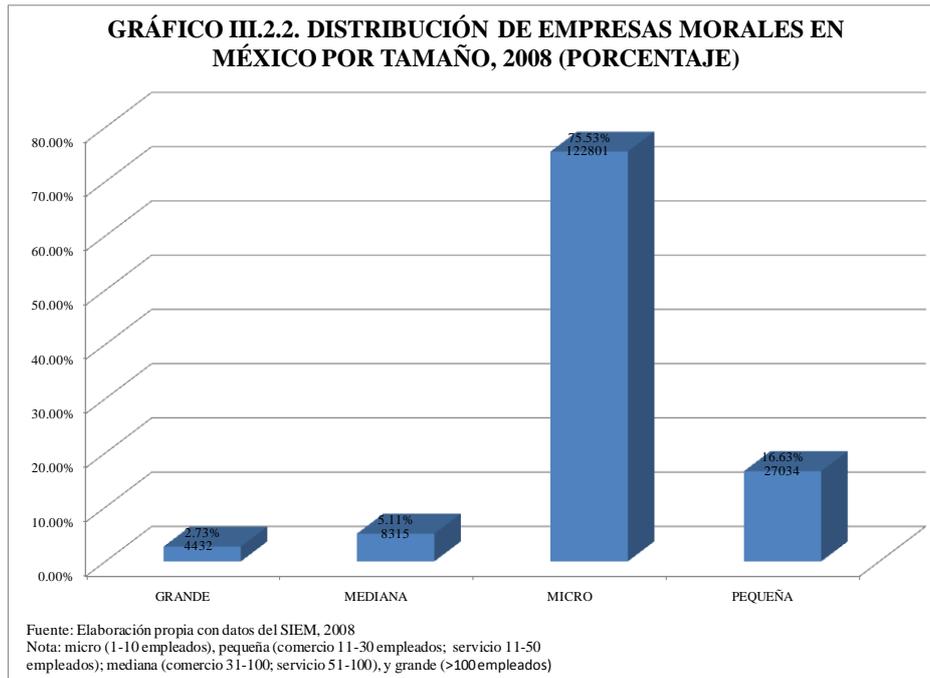
Al realizar el análisis por tamaño se observa claramente que las empresas micro son la mayoría de la población (92.38%). Esto se debe a la facilidad que en México se ha dado para la creación de micro empresas, como son los negocios familiares.

2. Población total de personas morales registradas en el SIEM

Tomando en cuenta sólo a las personas morales, es decir, las 162,582 empresas registradas ante el SIEM, se tiene:



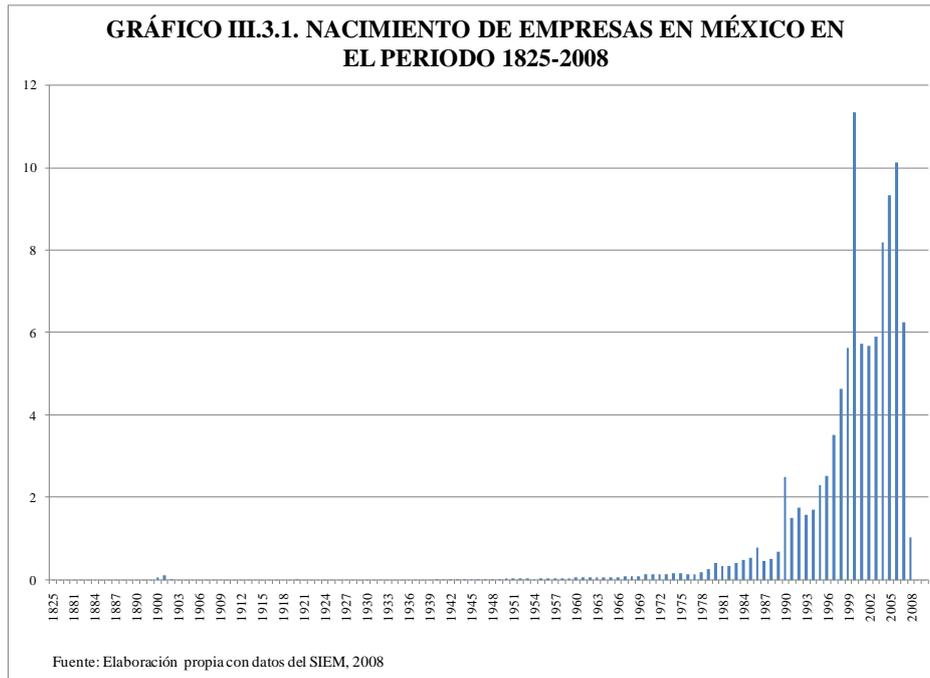
En el caso de las empresas morales se observa que las ramas de comercio, dividido en comercio en pequeño (37.65%) y comercio (13.43%), y servicios (31.67%) constituyen más del 80% de las empresas. En las empresas morales se puede ver que las empresas de servicios tienen una mayor participación, que entre las físicas.



Las empresas micro y que son empresas morales, son las que tienen mayor representatividad a nivel nacional. Aunque en este apartado se puede ver un incremento tanto en las empresas pequeñas como medianas. Por otro lado, las grandes empresas no son un porcentaje alto dentro de las empresas mexicanas, pero si son representativas para la economía de México.

3. Nacimiento de empresas de servicios y comercio – Población total

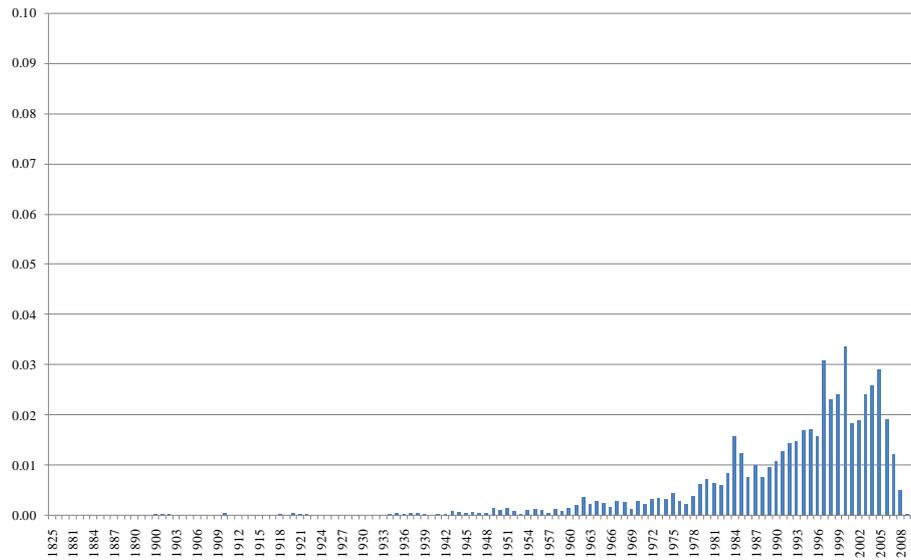
El registro de la fecha de inicio de operaciones permitió ver el total de nacimientos de empresas por año. El panorama de dichos nacimientos de las empresas registradas ante el SIEM, de forma total y por tipo de empresa muestra:



En cuanto al nacimiento de empresas, se tiene un aumento durante el periodo 1825-2008. Para los años 1990, 2000 y 2006 se nota un aumento muy elevado en comparación al aumento paulatino que se puede ver tiene cada año, se puede observar como una preferencia de años, ya sea como principio de una nueva década. El año 2000 fue un año de preferencia por el inicio de un nuevo milenio y el inició de un nuevo gobierno, por parte del Partido Acción Nacional y el Presidente Vicente Fox.

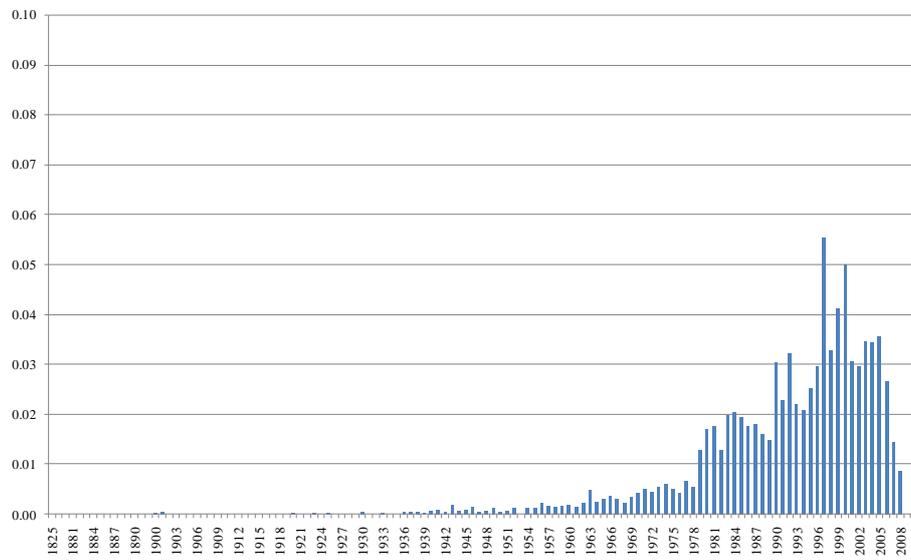
Se observa que existe un crecimiento en los nacimientos de empresas por tamaño, aunque se entiende que así como entran empresas nuevas al sistema, muchas de las que están registradas dejan de existir o simplemente no se actualizan, por lo que salen del sistema. Lo que ocasiona que no se tenga registro de si siguen operando dichas empresas o cuál fue la causa de su muerte o cierre.

**GRÁFICO IIL.3.2. NACIMIENTO DE EMPRESAS GRANDES EN MÉXICO
POR SU TAMAÑO EN EL PERIODO 1825-2008 (PORCENTAJE)**

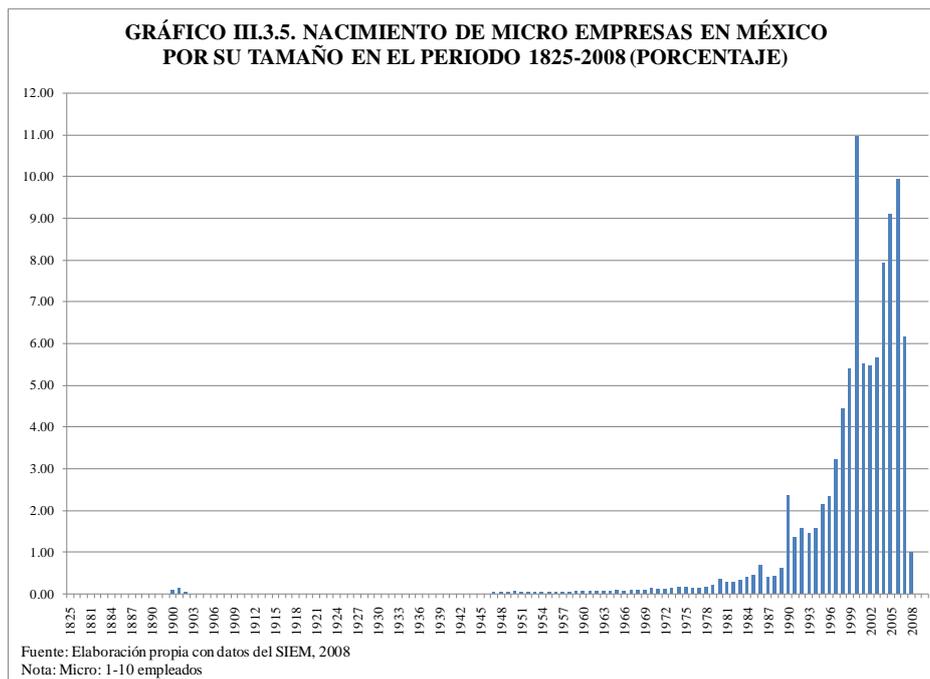
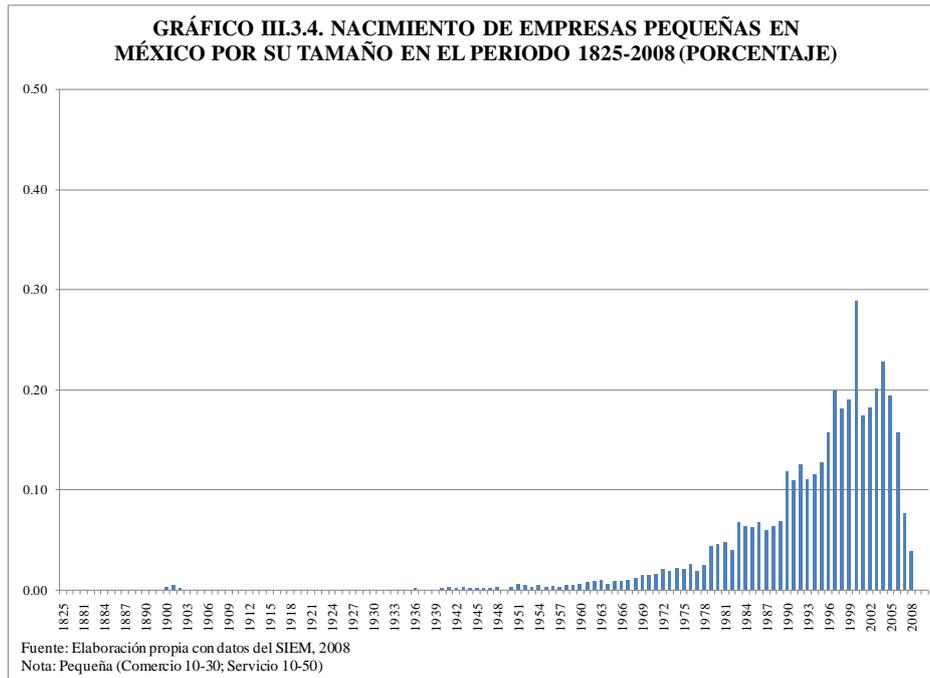


Fuente: Elaboración propia con datos del SIEM, 2008
Nota: Grande: >100 empleados

**GRÁFICO IIL.3.3. NACIMIENTO DE EMPRESAS MEDIANAS EN
MÉXICO POR SU TAMAÑO EN EL PERIODO 1825-2008 (PORCENTAJE)**



Fuente: Elaboración propia con datos del SIEM, 2008
Nota: Mediana (Comercio 31-100; Servicio 51-100)

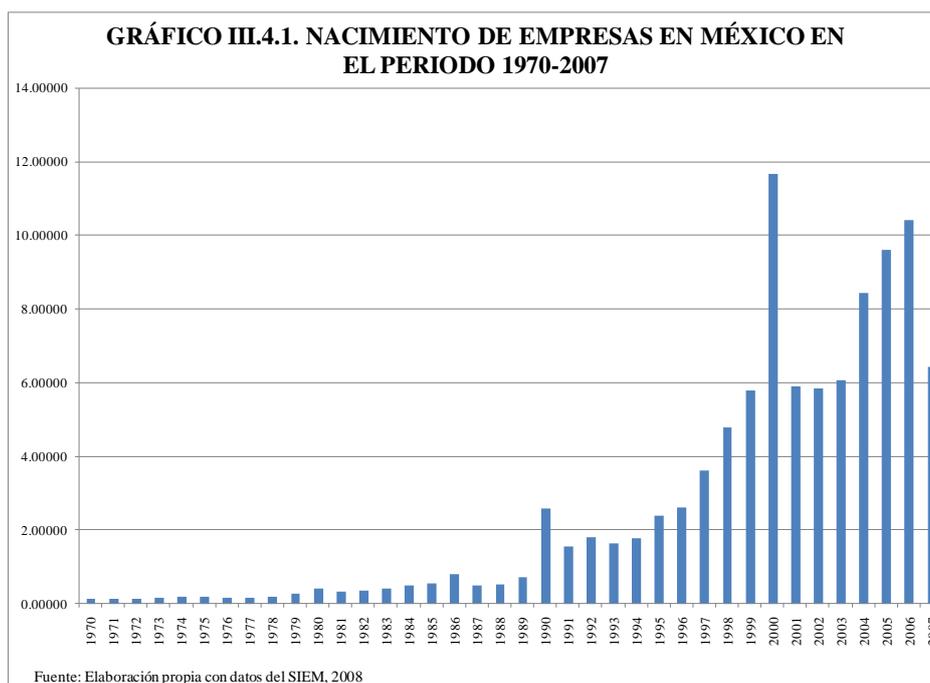


A lo largo del tiempo los nacimientos de empresas han sido registrados por diferentes empresas e instituciones, este es el caso de la base del SIEM, el comportamiento que siguen dichos nacimientos es que el mayor número de empresas que han nacido son las micro empresas, esto a partir de los años ochentas, aunque el año con mayor auge fue el 2000, año

en el que inicia su sexenio el ex Presidente Vicente Fox, y quien impulsa la creación de nuevas empresas.

Para el 2006, el crecimiento de las empresas se centra en las microempresas, en octubre de ese año, Fox (2006) dijo *“La Ley del Mercado de Valores es parte fundamental de las reformas financieras que se han llevado a cabo; gracias a esas reformas hoy es más fácil invertir en un negocio en México. En un año pasamos de ocupar el lugar 62 al lugar 43 en la lista de países según la facilidad de hacer negocios.”*⁴⁵ Por lo que se puede entender que se tenga un mayor nacimiento de micro empresas que de las otras, ya que la ayuda está destinada a las micro empresas.

4. Nacimiento de empresas de servicios y comercio – Periodo de estudio 1970-2007

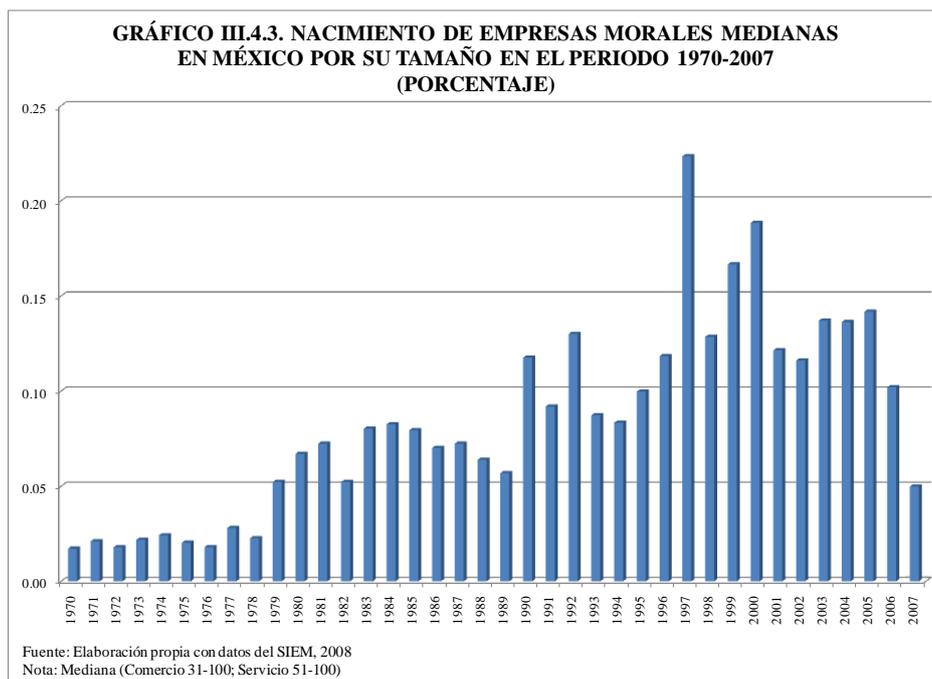
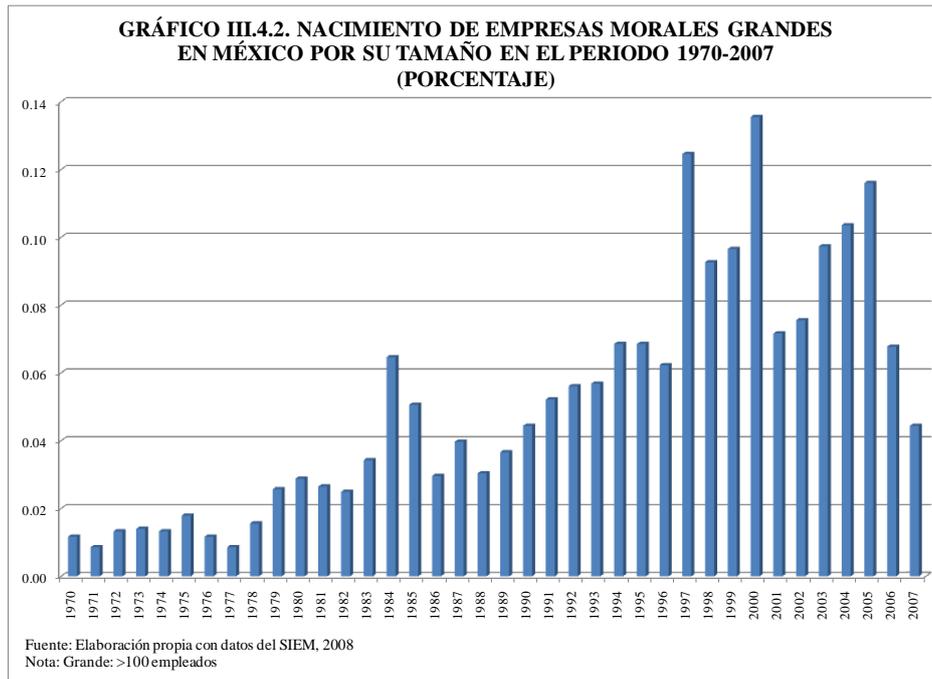


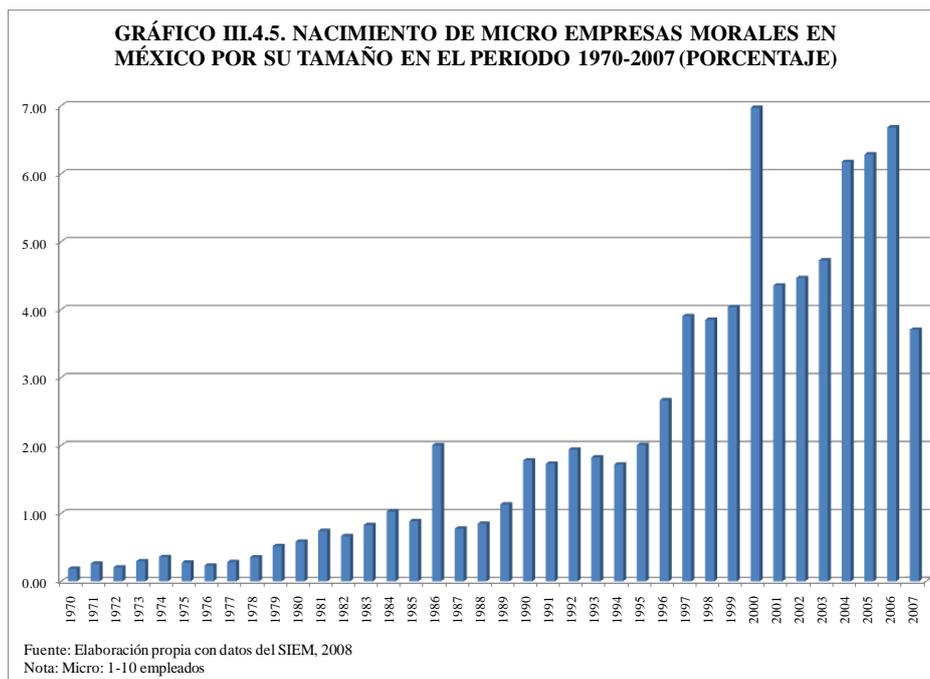
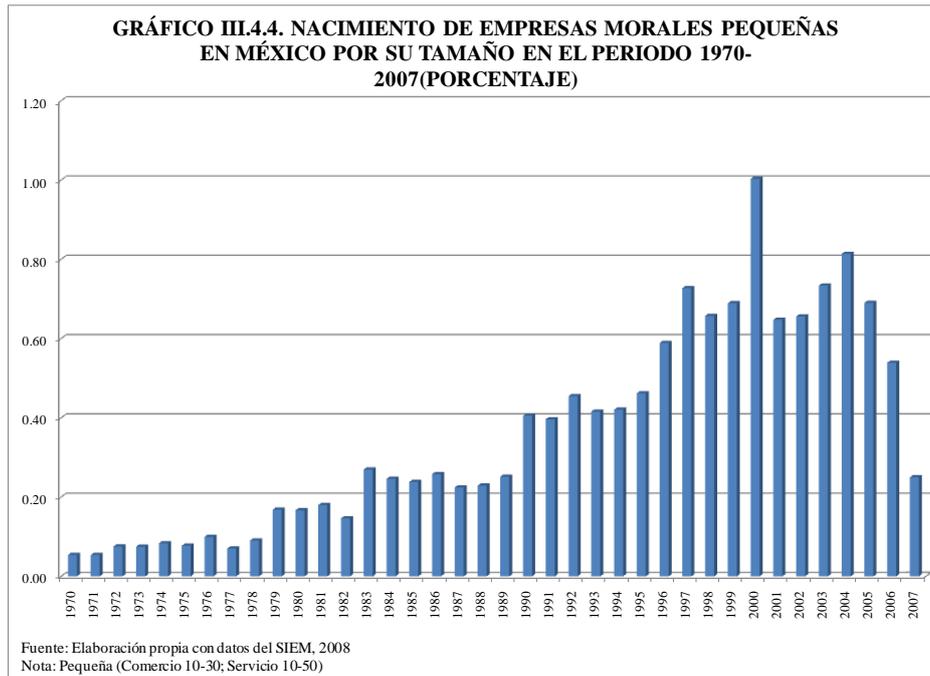
En el gráfico III.4.1 se puede observar mejor el comportamiento que han tenido los nacimientos de las empresas (morales y físicas) de comercio y servicio para el periodo 1970-2007. El año de 1990 es de importancia pues después de que existía un crecimiento paulatino,

⁴⁵ Discurso del Presidente Vicente Fox Quesada, XVII Convención del Mercado de Valores, El Universal, Lunes 30 de octubre de 2006, México, DF.

en ese año se ve un nacimiento importante de empresas; diez años después, en el año 2000, se tiene el boom de empresas, y durante ese sexenio se tiene una concentración de nacimientos importante.

En las empresas morales se pueden observar mejor los cambios que durante el periodo 1970-2007 han tenido los nacimientos de empresas:



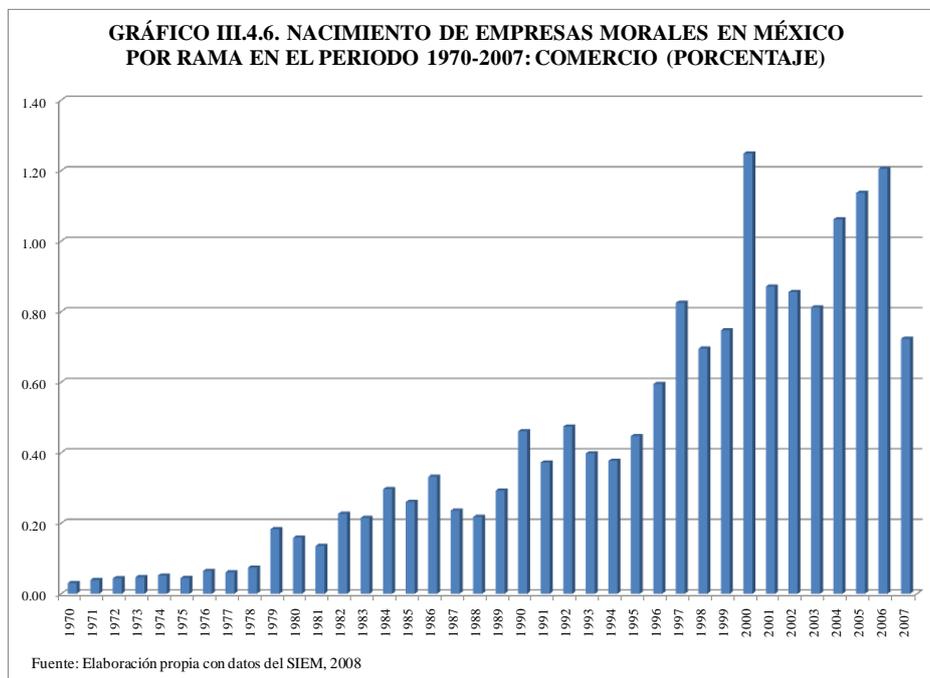


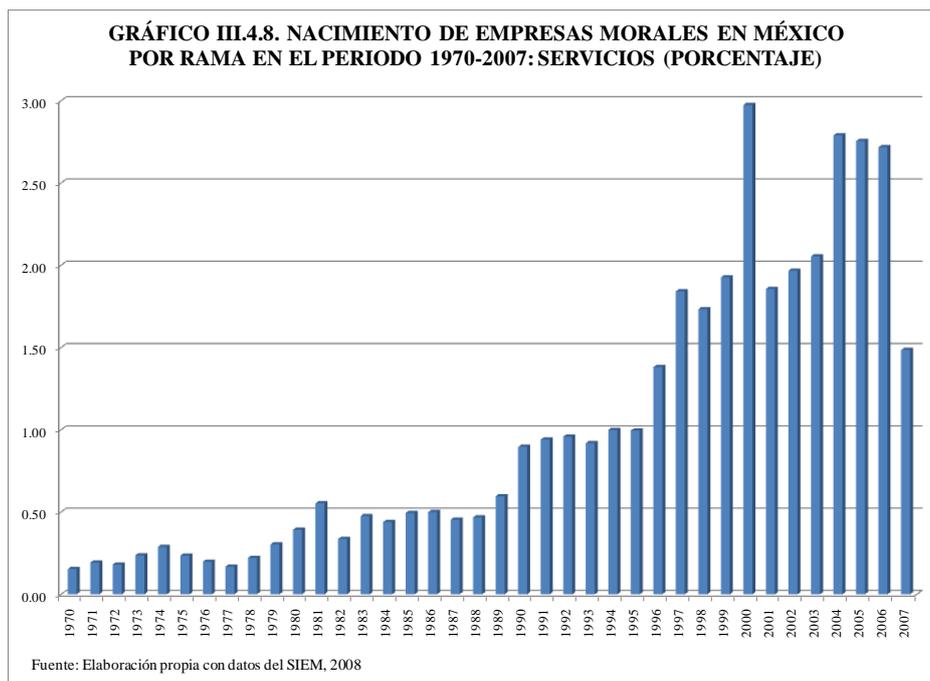
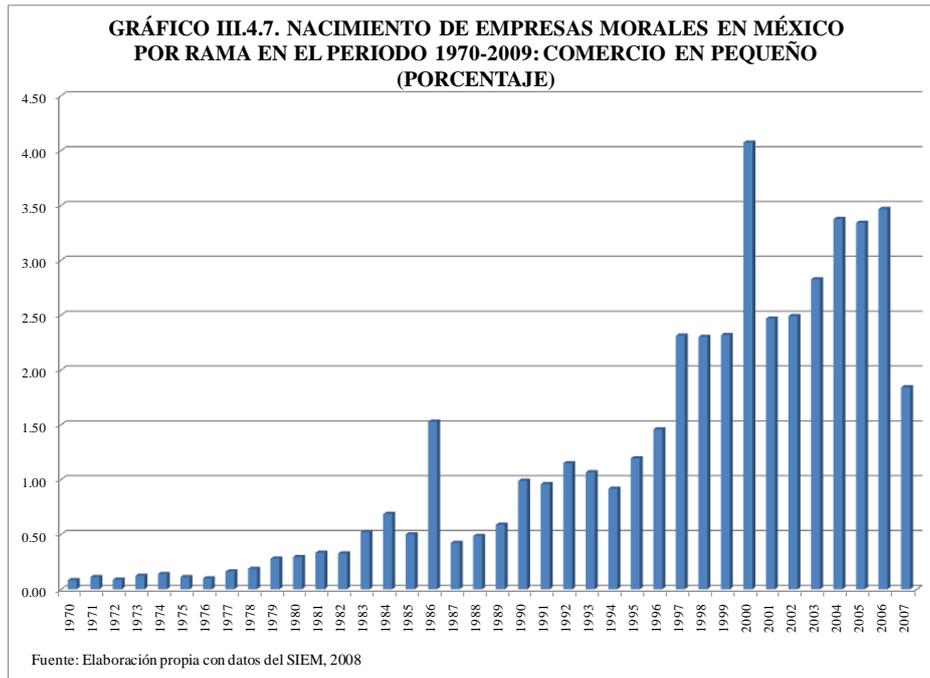
En el año 2000 el nacimiento de empresas tiene un aumento importante con respecto a los demás años, esto para las empresas mico, pequeñas y grandes; en cambio para las medianas (gráfica III.4.3) los nacimientos fueron mayores en 1997, año en el que en las demás empresas también se tiene un crecimiento importante de empresas.

Para las grandes empresas (gráfica III.4.2), 1984 muestra que fue un año importante para el nacimiento de este tipo de empresas. Por otro lado, las empresas pequeñas (gráfica III.4.4) no tienen marcado un año en específico, antes del 2000, aunque se puede ver que la evolución de los nacimientos de empresas va en aumento desde 1970. Finalmente para las empresas micro (gráfica III.4.5) se observa que en 1986 tiene un crecimiento en la creación de empresas, el cual fue precedido de una ligera continuidad de nacimientos de micro empresas, después de 1986, se tiene un descenso, aunque comienza de nuevo su ascenso hasta llegar al año 2000 en el que se da un gran impulso para la creación de micro negocios. Este continuo crecimiento se da hasta el año 2006.

En las gráficas presentadas, los picos formados por un mayor número de nacimientos representan las preferencias del momento de nacer de una empresa, es decir es un año en que la creación de una empresa fue una oportunidad importante para las personas.

Al igual que para tipo de empresa se hizo el estudio de nacimientos para las empresas morales pero por rama:

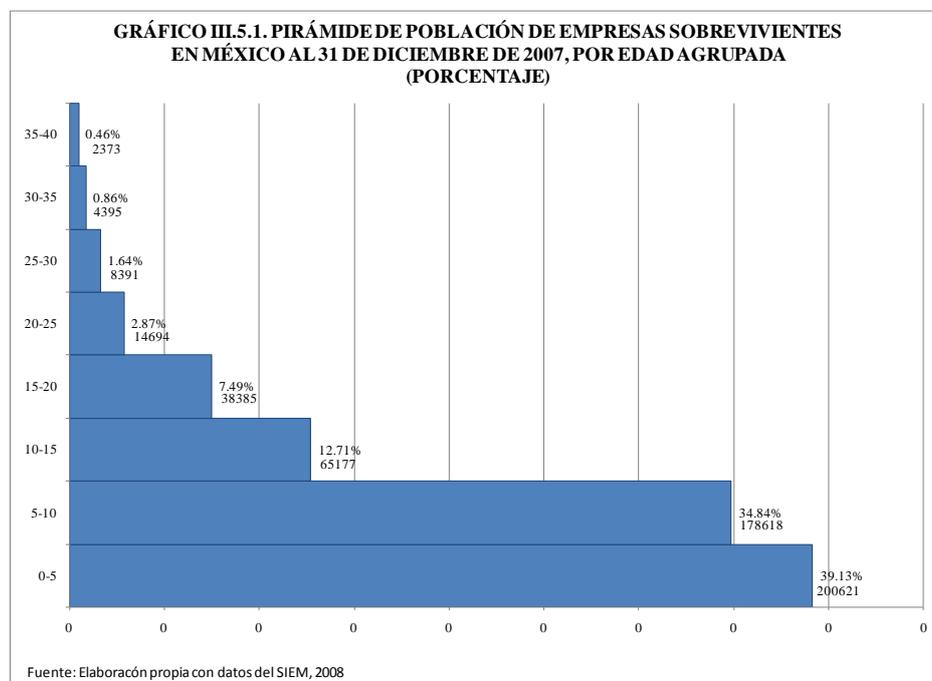




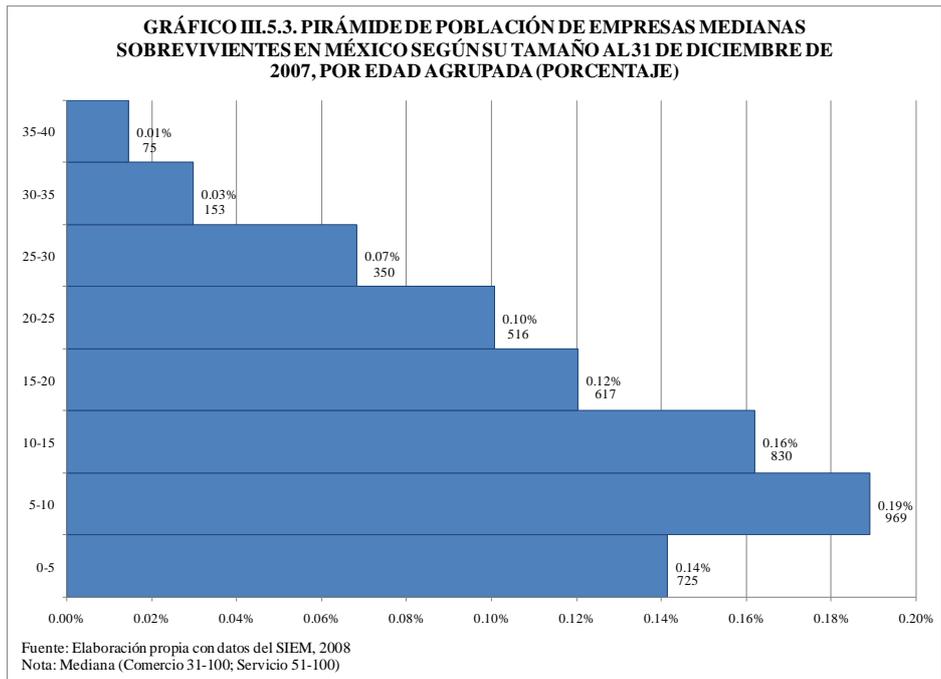
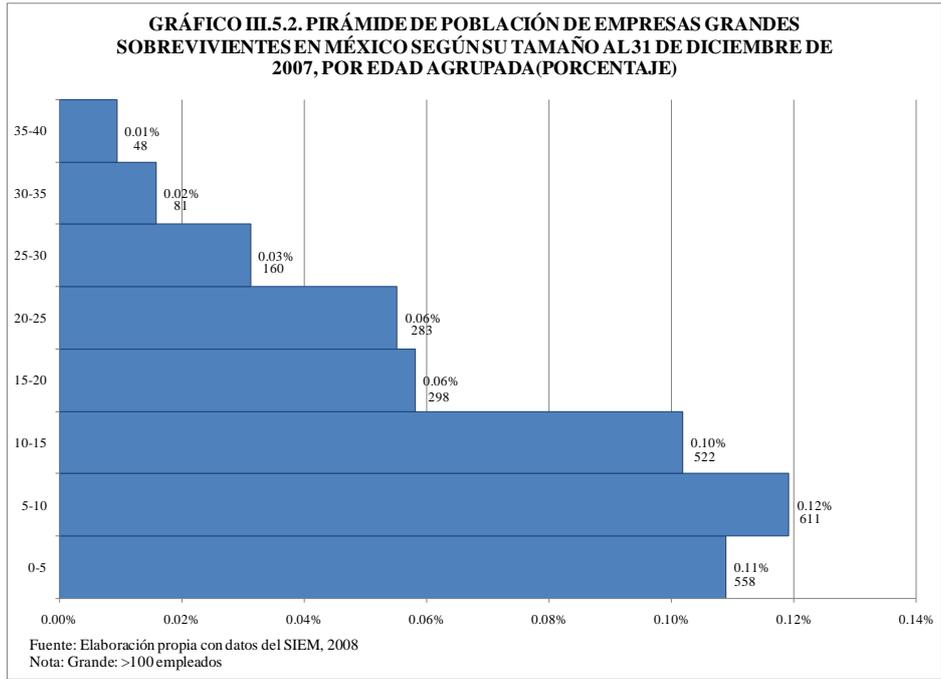
Cuando se estudia por rama a la que pertenecen las empresas, se observa que para el comercio y los servicios también el año 2000 es de suma importancia, ya que al ser el año de impulso para las nuevas empresas, y las micro empresas tuvieron la oportunidad de ganar terreno en la economía de México.

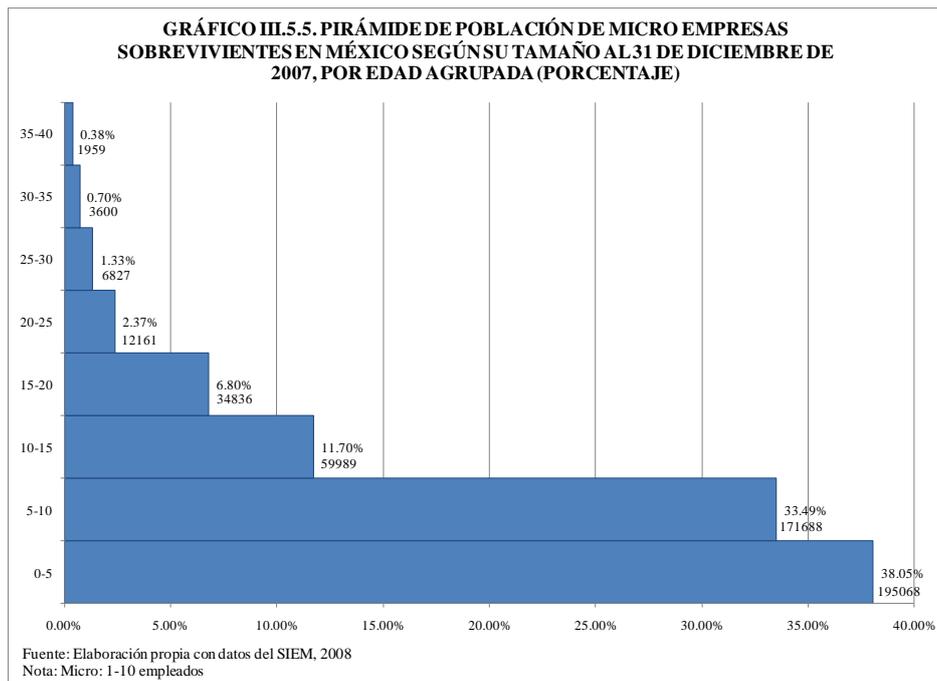
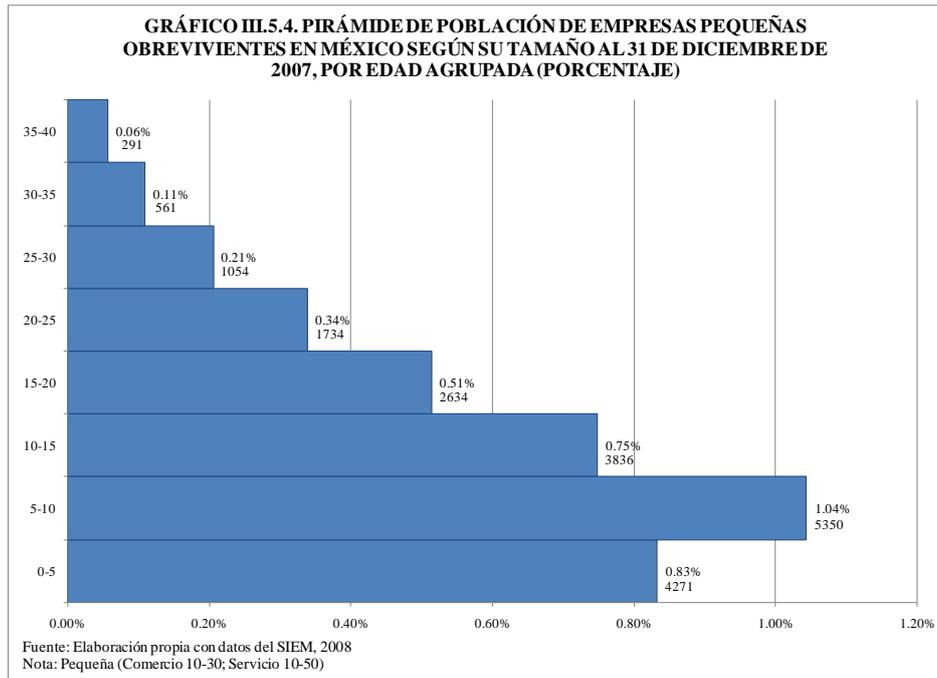
En la gráfica III.4.6 de comercio, se observa que existe una discontinuidad en los nacimientos en los diferentes años del periodo 1970-2007; siendo el sexenio 2000-2006 donde se tiene un mayor porcentaje de nacimientos. En cambio, el comercio en pequeño (gráfica III.4.7) tiene variantes a lo largo del periodo de estudio, en 1986 se tuvo un despunte de estas empresas, a partir de ese momento el crecimiento fue algo consistente, llegando al periodo 2000-2006, el cual como ya se mencionó, dio oportunidades de creación de empresas. Para la rama servicios (gráfica III.4.8), el crecimiento también muestra diferente crecimiento del año 1970 al 2000 donde comienza un importante aumento en los nacimientos de empresas.

5. Pirámides de Población – Periodo de estudio 1970-2007



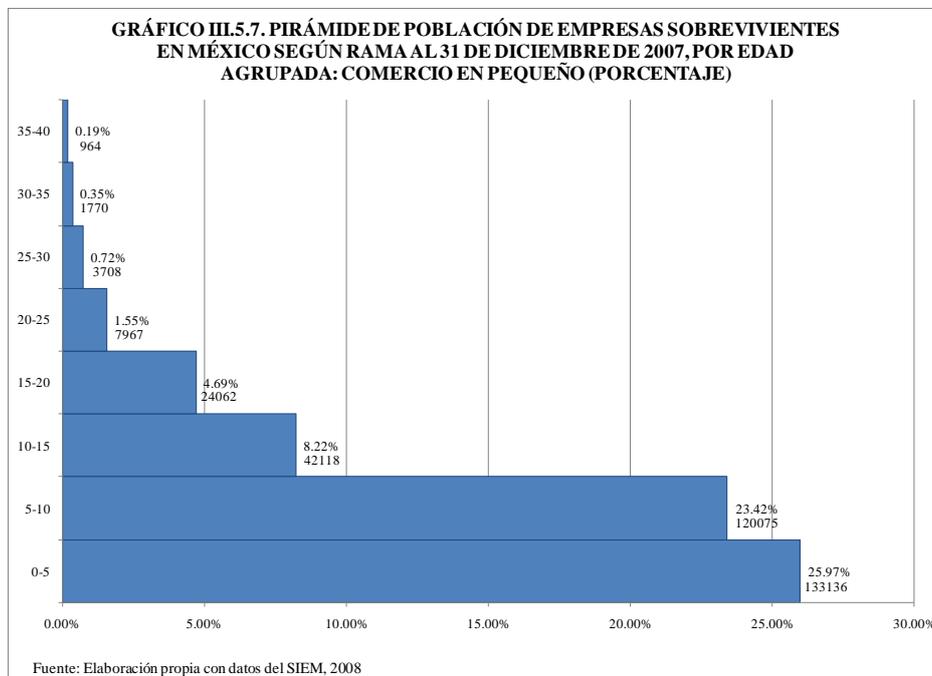
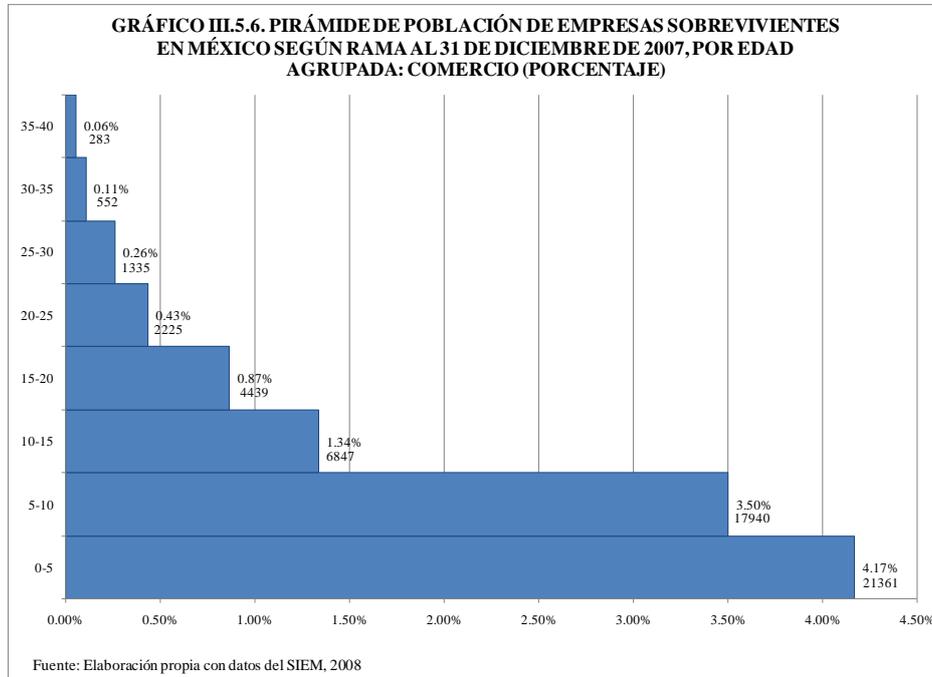
En la pirámide de población se observa que la población es muy joven pues más del 70% de las empresas tienen menos de 10 años de edad. En los últimos 10 años se ha tenido un incremento en el nacimiento de empresas, debido a las oportunidades que el gobierno ha dado a las personas para poder iniciar un negocio propio.

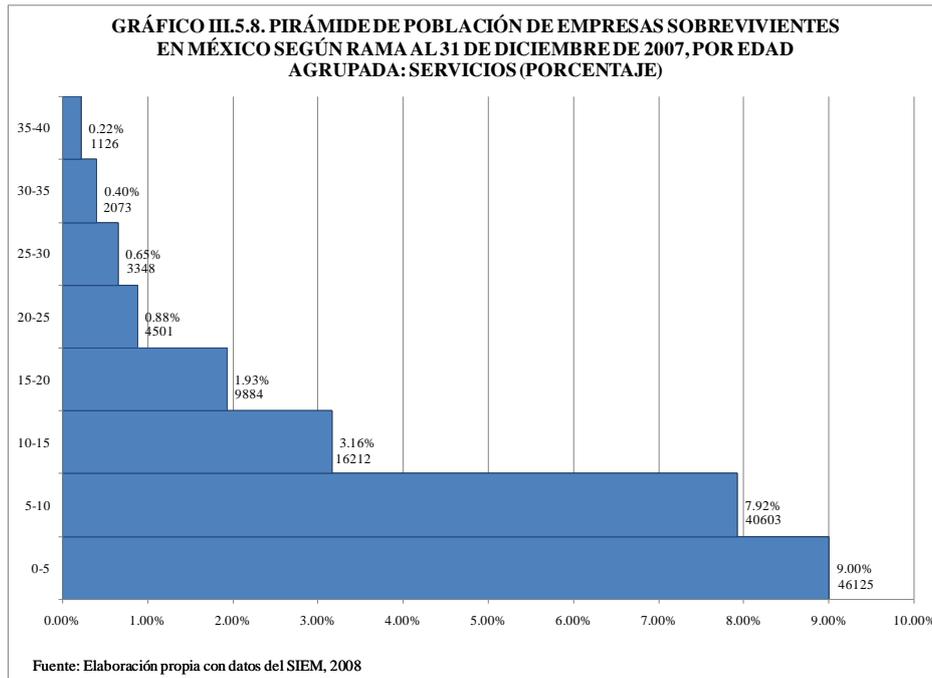




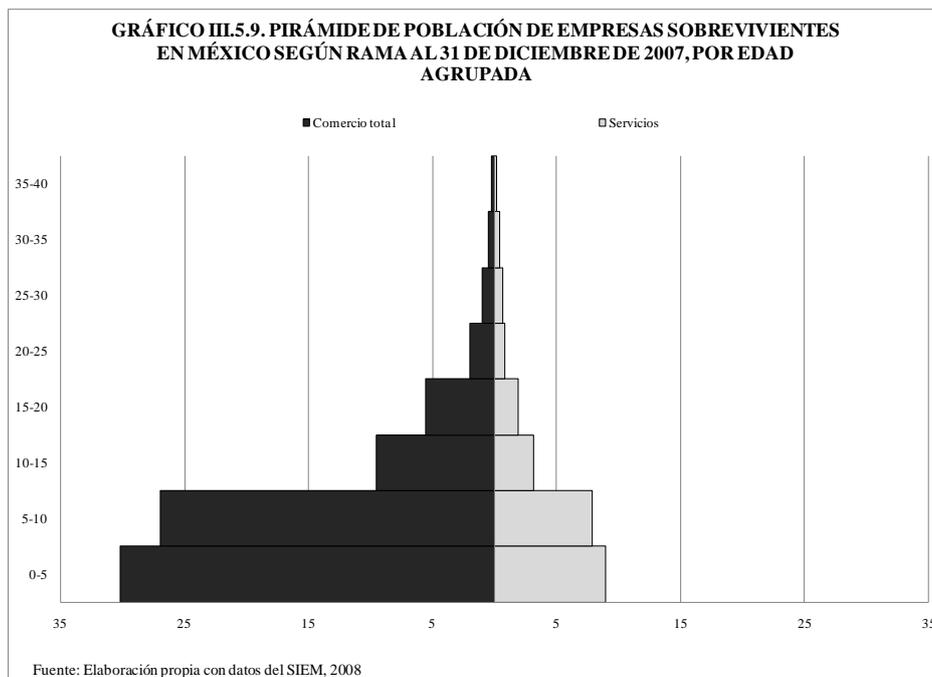
Dividiendo a la población por tamaño de empresa (micro, mediana, pequeña y grande) se observa que el mayor porcentaje de población se encuentra agrupado en las micro empresas, éstas empresas son jóvenes pues se encuentran entre las edades de 0 a 10 años. Por otro lado, las empresas pequeñas, medianas y grandes tienen una mayor concentración de población en las edades de 5 a 10 años, en cuanto a las empresas que son mayores a 10 años se observa una

disminución en cada grupo, lo que permite ver que el auge de las micro empresas comenzó apenas 10 años atrás.





Las ramas también muestran diferencias en cuanto al total de empresas registradas, el comercio (comercio y comercio en pequeño) tiene la mayor población de empresas. En si, el comercio en pequeño es la rama con mayor natalidad en los últimos 10 años, casi el 50% de la población total. El registro de éstas ha permitido una mejor captación para saber cuantos nacimientos se han tenido en México.



La pirámide de población muestra cómo en las edades de 0-5 y de 5-10 se tienen la mayor concentración de empresas, esto es que en los últimos diez años se ha tenido una gran natalidad dentro de las ramas de servicios y comercio; en especial las empresas de comercio tienen la mayoría de la población agrupada en esas edades. El comercio es una rama que con el tiempo ha ido generando más oportunidades para poder crear una empresa, las facilidades dadas por el gobierno en distintas etapas de la economía mexicana, son un factor importante, en este caso al ver que las empresas son muy jóvenes, se hace referencia al sexenio del Presidente Vicente Fox, pues con el programa de oportunidades, las personas pudieron abrir un negocio para su desarrollo económico.

6. Número de empleados – Población total

El número de empleados, es el dato con el cual se puede catalogar a las empresas por tamaño de empresa:

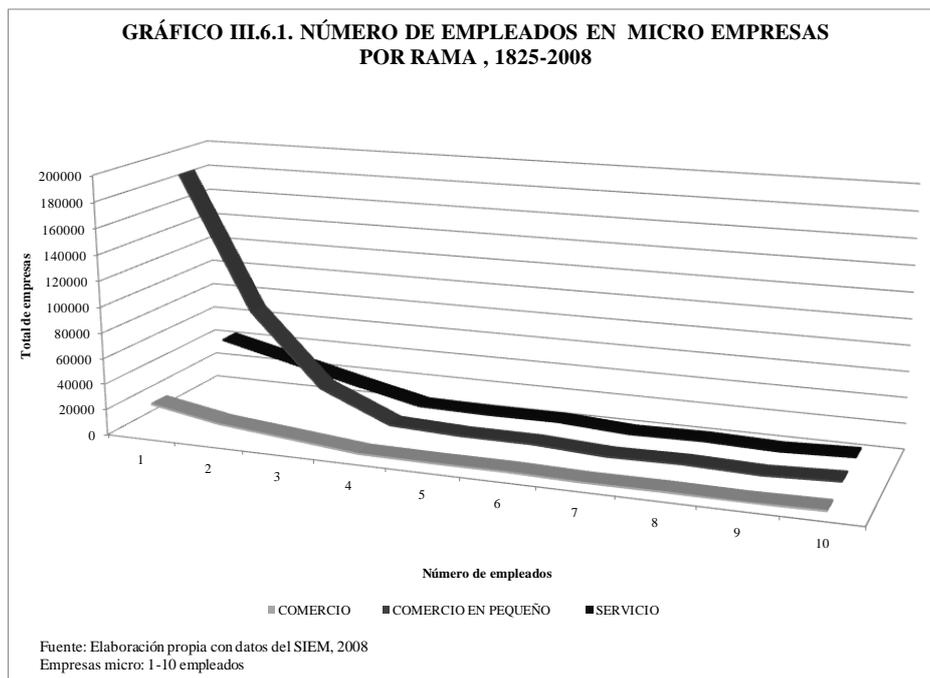


GRÁFICO III.6.2. NÚMERO DE EMPLEADOS EN EMPRESAS PEQUEÑAS POR RAMA, 1825-2008

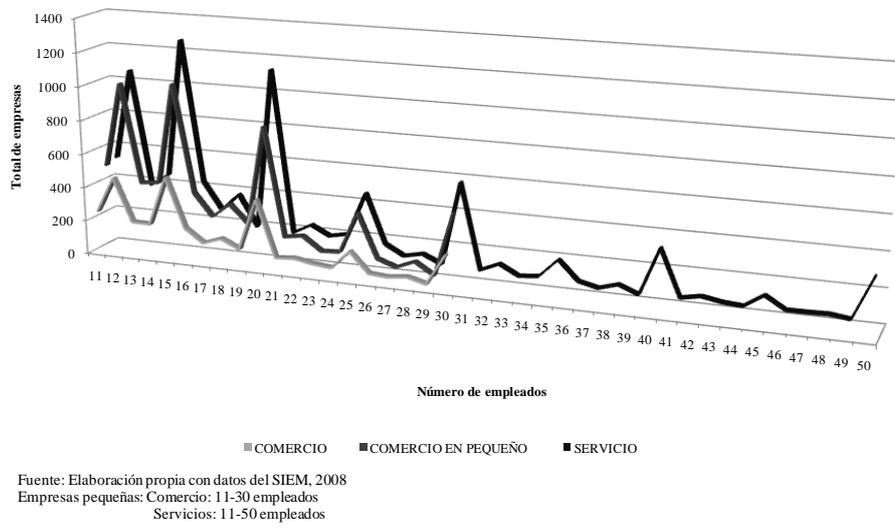
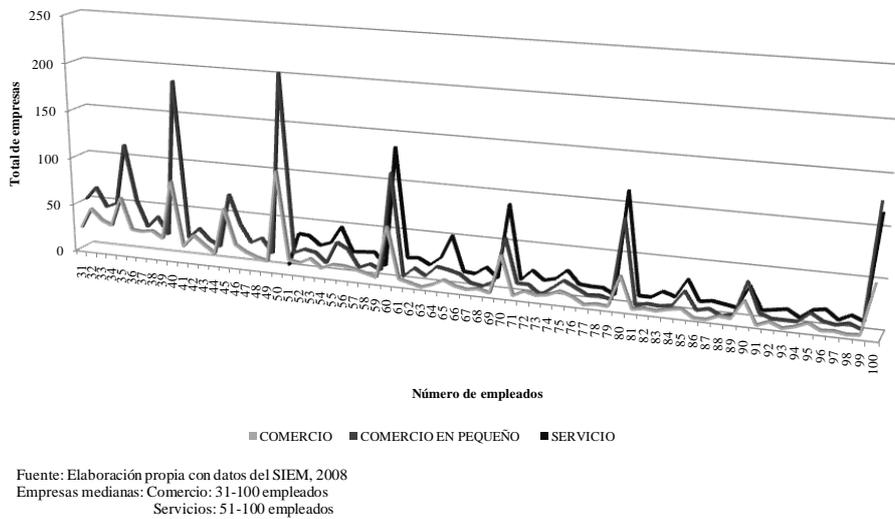
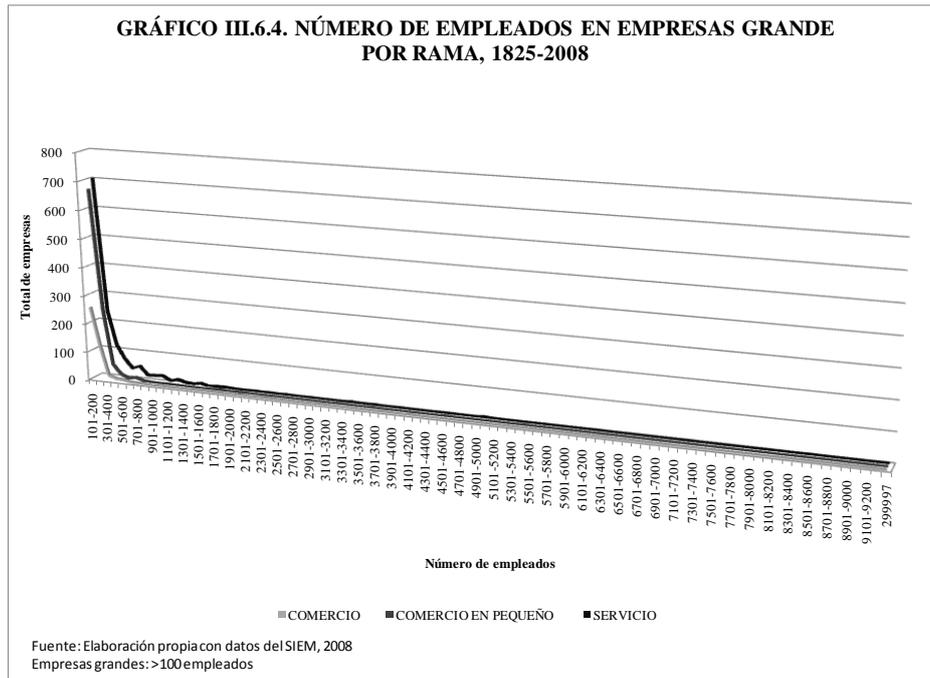


GRÁFICO III.6.3. NÚMERO DE EMPLEADOS EN EMPRESAS MEDIANA POR RAMA, 1825-2008





Como se menciona en el apartado de tamaño de empresas, el número de empleados dependiendo de la rama a la que pertenecen define el tamaño de empresa, puede ser: micro, pequeña, mediana o grande.

Sabiendo esto, se puede observar que en las micro empresas (gráfica III.6.1) se tiene el mayor número de empleados registrados, sobre todo en el comercio en pequeño. Aunque ambas ramas, comercio (comercio y comercio en pequeño) y servicios, son constantes en el número de empleados, siendo 1, 2 o 3, el número de empleados promedio en la mayoría de las micro empresas.

Para las empresas pequeñas (gráfica III.6.2) y las medianas (gráfica III.6.3), se pueden observar que existe un preferencia de dígitos con respecto al número de empleados, esto se observa en los picos formados por el mayor número de empleados que se tienen en los diferentes rangos de empleados por empresa; la mayoría de las empresas pequeñas tienen 15 o 20 empleados; y para las empresas medianas se tiene que la mayoría de ellas tienen 40 o 50 empleados.

Finalmente, las empresas grandes (gráfico III.6.4) muestran que la mayoría de ellas tienen entre 100 y 400 empleados; aunque hay quienes tienen más de 1000 empleados, son pocas las que cuentan con dicho número de empleados.

7. Datos exploratorios de la nueva base: datos generales SIEM

El análisis de esta nueva base se realizó con el fin de poder ubicar a las empresas en fechas determinadas, en este caso la última fecha de actualización que realizó cada empresa ante el SIEM.

El total de empresas que se tiene en dicha base es de 756,079 para las empresas nacidas desde 1,825 hasta las más recientes en el 2008. De acuerdo con la tabla siguiente, la población que acaba de nacer, según el supuesto de que son datos de la base actualizada al 29 de febrero del 2008, es de 99,507 empresas.

Rama/Año	Población Válida	Porcentaje	Población nueva	Porcentaje	Población total	Porcentaje
	656572	86.83907369	99507	13.16092631	756079	100

Fuente: Elaboración propia con datos del SIEM, 2008

RAMA	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
	178595	23.62120889	23.62120889
Agropecuario	727	0.096153973	23.71736287
Comercio	56963	7.534001077	31.25136394
Comercio en pequeño	341592	45.17940586	76.4307698
Industrial	49564	6.555399634	82.98616943
Servicios	128638	17.01383057	100
Total	756079	100	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIEM, 2008

EMPRESA	FRECUENCIA	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
	178595	23.62120889	23.62120889
Física	415481	54.95206189	78.57327078
Moral	162003	21.42672922	100
Total	756079	100	

Fuente: Elaboración propia con datos del SIEM, 2008

De acuerdo con la rama, se puede ver que del total de empresas, el 27.20% de ellas murieron, siguiendo el supuesto de que mueren al no haberse actualizado. Este porcentaje es respecto al total de las empresas actualizadas al 31 de diciembre de 2007; las empresas que se registraron en 2008 aún no tienen ninguna actualización.

Para el año 2005 se puede ver que 94.12% de las empresas que estaban inscritas ante el SIEM, no se actualizaron para el año 2006. Así para el 2006 fue el 6.11% y en el 2007 el 3.65% de las empresas que no se actualizaron para el siguiente año.

RAMA	AÑO DE ACTUALIZACIÓN			Total
	2005	2006	2007	
	94.12618852	6.113580503	3.652927717	27.2011295
Agropecuario	0.004252863	0.2004311	0.056435142	0.094125244
Comercio	0.571706309	8.89931361	10.04852654	7.267595938
Comercio en pequeño	3.645311218	55.17729945	55.66117416	42.45078986
Industrial	0.524317264	8.6444551	8.606551083	6.593793217
Servicios	1.128223822	20.96492024	21.97438536	16.39256624
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos del SIEM, 2008

EMPRESA	AÑO DE ACTUALIZACIÓN			Total
	2005	2006	2007	
	94.12618852	6.113580503	3.652927717	27.2011295
Física	4.320301346	70.62172518	65.07816459	51.80147798
Moral	1.553510131	23.26469432	31.26890769	20.99739252
Total	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos del SIEM, 2008

8. Probabilidades para todas las empresas

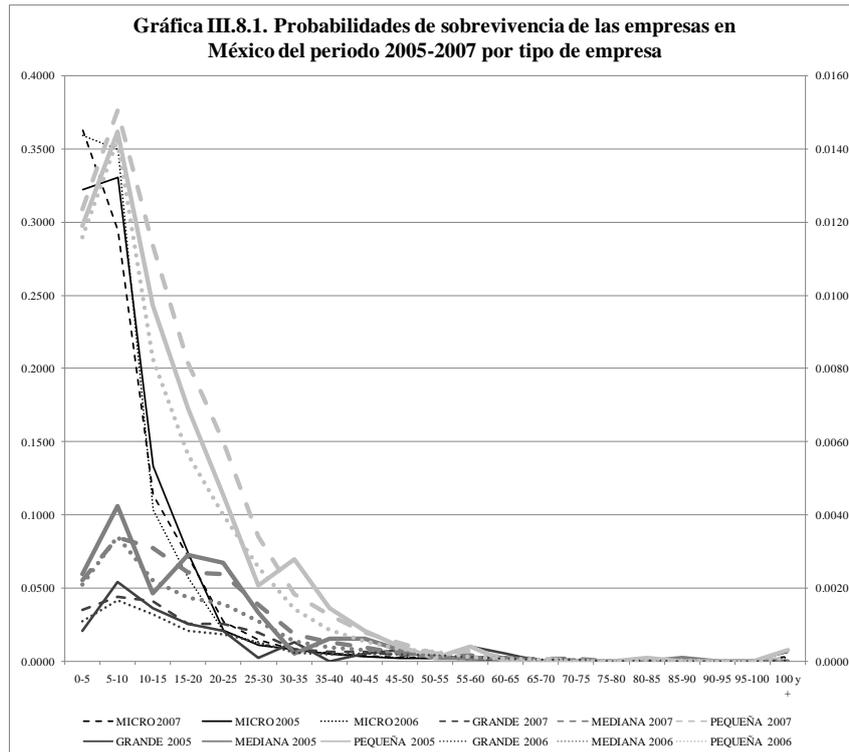
Estos cálculos están hechos con base en datos de la base creada por las dos bases del SIEM, y toma en cuenta a las empresas inscritas en ella al 31 de diciembre de 2007.

TABLA III.8.1. TOTAL DE EMPRESAS POR EDAD QUINQUENAL

EDAD QUINQUENAL	FRECUENCIA	PORCIÓN	PORCIÓN VÁLIDA	PORCENTAJE ACUMULADO
0-5	179724	23.77053192	37.6010511	37.6010511
5-10	162649	21.51217002	34.028696	71.6297471
10-15	58895	7.78952993	12.32174837	83.95149547
15-20	35663	4.716835146	7.461253285	91.41274876
20-25	15271	2.019762485	3.194930289	94.60767905
25-30	8709	1.15186376	1.822058011	96.42973706
30-35	4762	0.629828364	0.996284332	97.42602139
35-40	3385	0.447704539	0.708194554	98.13421594
40-45	2224	0.294149156	0.465295329	98.59951127
45-50	1636	0.216379505	0.3422766	98.94178787
50-55	1167	0.15434895	0.244154518	99.18594239
55-60	941	0.124457894	0.196871809	99.3828142
60-65	547	0.072346937	0.114440892	99.49725509
65-70	357	0.047217288	0.074689943	99.57194503
70-75	251	0.033197589	0.052513097	99.62445813
75-80	145	0.01917789	0.030336251	99.65479438
80-85	93	0.012300302	0.019457044	99.67425143
85-90	136	0.017987538	0.028453311	99.70270474
90-95	24	0.003174271	0.005021173	99.70772591
95-100	30	0.003967839	0.006276466	99.71400238
100 y +	1367	0.180801213	0.285997623	100
Subtotal	477976	63.21773254	100	
Missing	278103	36.78226746		
Total	756079	100		

Fuente: Elaboración propia con datos del SIEM, 2008

La proporción de empresas se centra en las edades 0-5 y 5-10, las cuales tienen el 71.63% de ellas. La vida de las empresas no llega a ser muy larga, son pocas las que alcanzan una edad de más de 100 años, en este caso el grupo de edad de 100 y más está representado por un .28% de ellas.



Las micro empresas son las que mayor probabilidad de sobrevivir tienen durante su vida como empresa. En la gráfica III.8.1 se observa a las empresas por su tamaño, esta gráfica tiene dos ejes para poder distinguir el comportamiento que siguen las diferentes empresas, en el eje principal se encuentra las micro empresas y muestra que en las primeras edades son las que sobreviven más, sobre todo en los primeros 5 años. Por otro lado, en el eje secundario se tiene a las empresas pequeñas, medianas y grandes; a diferencia de las micro empresas, las grandes son pocas y duran menos años.

9. Probabilidades para las empresas de servicios y comercio

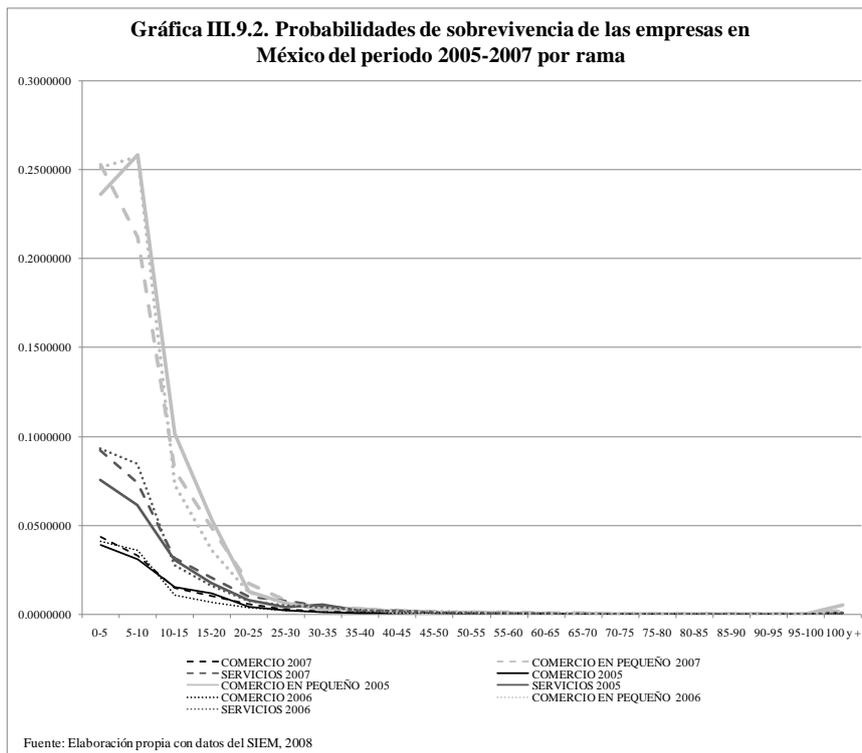
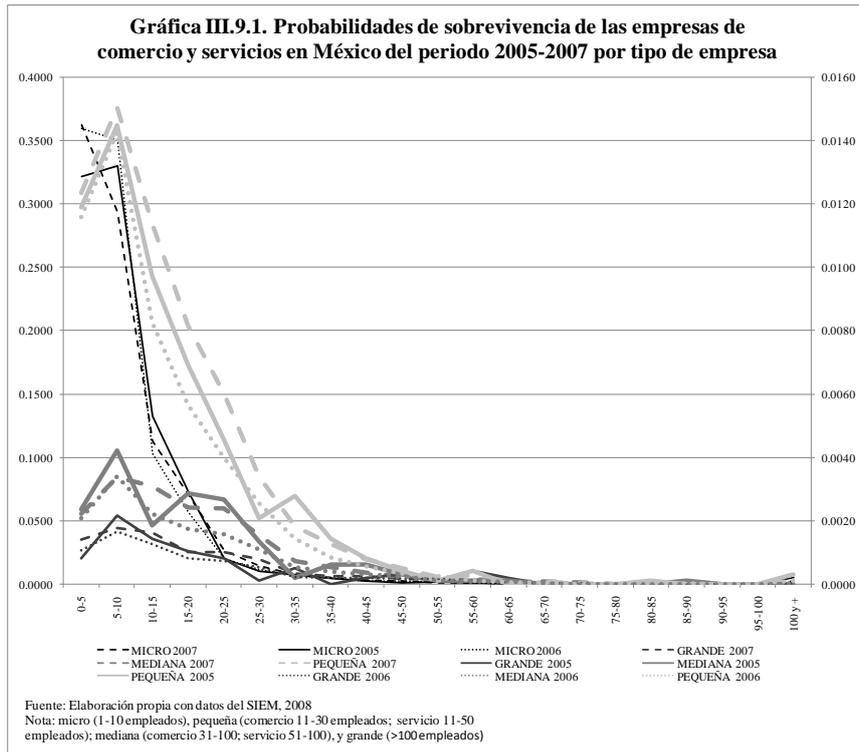
El total de empresas de servicios y comercio es de 527,193, de las cuales 93,128 son empresas nacidas en 2008, al ser empresas que no tienen fecha de actualización, el análisis está hecho sólo con datos de empresas inscritas hasta el 31 de diciembre de 2007.

TABLA III. 9.1. TOTAL DE EMPRESAS DE SERVICIO Y COMERCIO POR EDAD
QUINQUENAL

EDAD QUINQUENAL	FRECUENCIA	PORCIÓN	PORCIÓN VÁLIDA	PORCENTAJE ACUMULADO
0-5	167949	31.85721358	38.69213136	38.69213136
5-10	150506	28.54855812	34.67360879	73.36574015
10-15	52181	9.897893181	12.02147144	85.38721159
15-20	30371	5.760888327	6.996878348	92.38408994
20-25	12218	2.317557327	2.814785804	95.19887574
25-30	6870	1.303128076	1.582712267	96.78158801
30-35	3816	0.723833587	0.879131006	97.66071902
35-40	2704	0.512905141	0.622948176	98.28366719
40-45	1772	0.336119789	0.40823379	98.69190098
45-50	1327	0.251710474	0.305714582	98.99761556
50-55	952	0.180579029	0.219321991	99.21693756
55-60	769	0.145866884	0.177162407	99.39409996
60-65	451	0.085547418	0.103901489	99.49800145
65-70	287	0.054439266	0.06611913	99.56412058
70-75	199	0.037747087	0.045845668	99.60996625
75-80	127	0.024089849	0.029258291	99.63922454
80-85	78	0.014795341	0.017969659	99.6571942
85-90	112	0.021244592	0.025802587	99.68299679
90-95	20	0.003793677	0.004607605	99.68760439
95-100	27	0.005121464	0.006220267	99.69382466
100 y +	1329	0.252089842	0.306175342	100
Subtotal	434065	82.33512205	100	
Missing	93128	17.66487795		
Total	527193	100		

Fuente: Elaboración propia con datos del SIEM, 2008

Al igual que las empresas en su totalidad, las que están dentro de las ramas de servicios y comercio son en su mayoría (73.37%) jóvenes, pues se encuentran entre las edades de 0 a 10 años. Las empresas con más de 100 años son el .30% de la población. También se puede observar que son muy pocas las empresas que llegan a tener una vida larga, pues aunque existe apoyo por parte del gobierno para poder crear empresas, no siempre se les da el apoyo para que año con año crezcan y se consoliden.



La gráfica III.9.1 muestra que las microempresas tienen una mayor probabilidad de supervivencia, pues al ser las que tienen mayor población, su supervivencia es más factible. También por la gran oportunidad que el gobierno ha dado para la creación de este tipo de empresas. La supervivencia más alta se da entre los grupos de edad de 0-5 y 5 -10 años. La probabilidad de supervivencia disminuye rápidamente entre las edades 10 a 30 años de vida de una empresa.

Por otro lado, las grandes empresas son las que tienen una menor probabilidad, pero al ser pocas las que se crean, no tienen una gran competencia en el mercado, por lo que su probabilidad de supervivencia tiene una disminución muy lenta, lo que da oportunidad a que con el tiempo dichas empresas se consoliden.

En el 2007 se tiene la mayor probabilidad en las micro empresas, para las pequeñas, medianas y grandes el año con mayor probabilidad en el 2005.

La gráfica III.9.2 hace referencia a la probabilidad de supervivencia por rama, el comercio en pequeño es quien tiene una alta probabilidad de supervivencia, el año con más alta probabilidad fue en el año 2005, aunque el 2006 también muestra probabilidades altas. En cuanto a servicios y comercio las altas probabilidades se tuvieron en el 2006, años en que se dan grandes oportunidades de crear un negocio.

CONCLUSIONES

El estudio realizado dio resultados que de una u otra forma ayudarán para poder conocer el comportamiento de las empresas en México, sobre todo, saber que tipo de empresas son las que poco a poco han ido creándose y cuales son las que tienen ventajas de vivir más tiempo. El total de empresas registradas en la base del SIEM es de 578, 128. El comercio en pequeño es una rama que en los últimos años ha generado un gran incremento. En cuanto al tamaño de empresa.

En los primeros años de estudio se pudo observar que el nacimiento de empresas era escaso, la mayoría de las empresas que se crearon en el pasado, años antes de 1982, no se consolidaron, en este caso no duraron en el tiempo, es decir no sobrevivieron los primeros años de vida; son muy pocas las empresas con más de 50 años de edad, al ser una época donde se da la gran depresión, no se tiene un gran crecimiento de empresas para esos años. El comercio exterior era la principal fuente de economía de México, algo que no ayudó a las empresas mexicanas.

Para el periodo 1982-1985 las empresas tienen un crecimiento, aunque también existe un crecimiento en la deuda externa. Los ochenta son conocidos como la década perdida, se tiene un cambio de modelo de desarrollo de sustitución de importaciones por otro de desarrollo enfocado en el libre juego de la fuerza del mercado, esto es un incentivo para la creación de empresas en los años siguientes.

En el análisis se puede ver que el nacimiento de empresas no tiene una continuidad como en otros periodos, en los que el crecimiento va en ascenso. Por el contrario, en esta década se tienen desequilibrios en los nacimientos de empresas. La preferencia de año, para la creación de una empresa fue de suma importancia, las personas eligieron años significativos como son el inicio de una década (1980, 1990), un año relevante para la historia de México, año 2000, pues se dio un cambio de gobierno (del Partido Revolucionario Institucional (PRI) al Partido Acción Nacional (PAN).

Las empresas grandes durante este periodo mantuvieron un crecimiento, el cual fue muy notorio para 1984, después no se tuvieron los mismos nacimientos que pudieran ir incrementando a dichas empresas, aunque durante los siguientes años se tiene un incremento

en el número de empresas grandes creadas, este no es tan acentuado sino hasta el 2000. Es cada vez menor el ver que una empresa grande sea creada, por todos los trámites que se tienen que realizar. Muchas de las empresas grandes que en la actualidad se encuentran registradas y en servicio tienen más de 10 años de edad.

Por otro lado, las empresas medianas también tienen un crecimiento en 1984, para los siguientes años los nacimientos fluctúan disminuyendo y aumentando aproximadamente cada tres años, para 1997 se tiene el año en que las empresas medianas tienen un boom en los nacimientos. El comportamiento que siguen las empresas pequeñas es un crecimiento en los nacimientos, el cual se mantiene durante ese periodo. Lo mismo sucede con las micro empresas, aunque el porcentaje de nacimientos es mínimo en ese periodo, comienza un ascenso que llega a incremento sobresaliente en los años siguientes.

La devaluación de 1994 fue un año importante para la economía de México, ya que se dio en el cambio de sexenio del Presidente Carlos Salinas al Presidente Ernesto Zedillo, al traer un crecimiento económico no se pensaba que pudiera existir un conflicto económico, pero la devaluación afectó a toda la población, con esto muchas de las empresas cerraron y es por eso que en ese periodo no se ve un incremento en los nacimientos, al contrario se observa un decremento en ellos.

Las empresas tanto por tamaño de empresa como por el sector en el que se desarrollan son jóvenes, más del 70% de las empresas están entre las edades de 0-10 años. En especial, las micro empresas fueron ganando posición entre todas las empresas a partir del 2000, año en el que Vicente Fox comenzó su sexenio, y dio su apoyo a los empresarios, así como también dio facilidades para la creación de nuevas empresas, sobre todo a las empresas familiares.

Es decir, lo que muestran las gráficas es que las empresas grandes se encuentran en edades de 5 a 15 años de vida, en cuanto a las empresas que tienen de 35 a 40 años se observó que la población concentrada en ese grupo de edad es mínima. Para las empresas medianas, se observa un comportamiento similar, pues en su mayoría se encuentran en las edades de 5 a 15 años. Las pequeñas empresas son más jóvenes, la mayoría de éstas se encuentran en los grupos de edad 0-5 y 5-10. Al igual que las micro empresas que en su mayoría son muy jóvenes, son menores de 10 años.

Por la rama a la que pertenecen, las empresas de comercio, tanto comercio en pequeño como comercio en general, aunque es una rama que tiene muchos años ejerciéndose, en México se observa que para las empresas registradas en el SIEM, éstas son jóvenes, entre las edades de 0 a 10 años.

Al igual que el comercio, las empresas de la rama de servicios en su mayoría son jóvenes, se encuentran entre las edades de 0 a 10 años. Esto se debe a que los últimos 10 años son de gran importancia para las empresas mexicanas, pues es un periodo en el que se han dado muchas facilidades para su apertura, así como el paso a una sociedad de comercio y servicios.

Como se pudo observar en las gráficas de nacimiento, el periodo 2000-2006 es de cambios y oportunidades, la natalidad que se obtuvo de las empresas registradas es notable, en comparación con los periodos pasados. Las micro empresas son las que tienen una mayor probabilidad de sobrevivencia, esto se debe a que dentro de la población de empresas, las micro son casi la totalidad de la población.

Muchas empresas han sido creadas en los últimos años, por las facilidades de inversión en pequeños negocios, como son los familiares, ya sea una tienda, farmacia, papelería, carpintería, entre otros. El problema que se puede ver es que aunque se les está dando facilidad a las personas para poder crear un negocio propio, el apoyo por parte del gobierno es solo en un principio, no se le da un seguimiento para poder conocer si dichos negocios llegan a sobrevivir el primer año.

El gobierno de México tiene que mejorar las estrategias para la creación de empresas, las grandes empresas aunque son pocas, en comparación con las micro, llegan a tener una vida larga.

Este estudio dio la oportunidad de conocer en forma a la población de empresas mexicanas, el comportamiento que tienen, que las micro empresas son importantes para el desarrollo de la economía de México. Ciertamente es necesario conocer más a fondo el porqué las empresas llegan a cerrar o porqué se crean tantas micro empresas, conocer también cómo se da este comportamiento no sólo a nivel nacional, como se hizo en este trabajo, sino a nivel estatal.

BIBLIOGRAFÍA

ANDERSEN, ARTHUR (1999). Diccionario de Economía y Negocios. Editorial ESPASA, España.

CASTAINGTS TEILLERY, JUAN (1996), México: crisis simbólica y crisis económica, Espiral, Estudio sobre Estado y Sociedad, Vol. II, No. 6, Mayo/Agosto, pp. 59-77.

GARZA, GUSTAVO (2004), Macroeconomía del sector servicios en la Ciudad de México, 1960-1998, Estudios Demográficos y Urbanos, El Colegio de México, V. 19, no. 1 (55) (enero-abril), pp. 7-75.

GARZA, GUSTAVO (2006), La organización espacial del sector servicios en México, El Colegio de México (CEDUA), México.

HAKKERT, RALPH (2006). Demografía de negocios: campo de estudio, tendências e posibilidades, en Demografía dos negócios: campo de estudio, perspectivas e aplicações, Guimarães, José Ribeiro Soares (Organizador), ABEP, UNFPA, SEI.

HOEKMAN, ARIE (2007). La situación demográfica de México, 2006. UNFPRA, CONAPO. Reunión 3/mayo/2007.

KEYFITZ, NATHAN (1977). Applied Mathematical Demography, Estados Unidos.

LEY GENERAL DE POBLACIÓN (1974)

LOTKA, ALFRED J. (1973). Demografía matemática, Centro Latinoamericano de Demografía, Chile.

LOTKA, ALFRED J. (1976). Teoría analítica de las asociaciones biológicas, Centro Latinoamericano de Demografía, Chile.

Mc CAUGHAN, EDWARD (1993), Mexico's long crisis: Toward new regimes of accumulation and domination, en Mexico: Political economy, social movements, and migration, Latin American Perspectives, Vol. 20, No.3 (summer), pp. 6-31.

MORRISON, PETER A., LEVIN, MORLIE H., SEEVER, PAUL M. (1996). Tracking growth of emerging consumer markets worldwide: where demographic analysis fits in. Bowling Green, OH. Trabajo presentado en la Sexta Conferencia de Demografía Aplicada y de Negocios. Citado en: HAKKERT, RALPH (2006). Demografia de negócios: campo de estudo, tendências e possibilidades, en Demografia dos negócios: campo de estudo, perspectivas e aplicações, Guimarães, José Ribeiro Soares (Organizador), ABEP, UNFPA, SEI.

NACIONES UNIDAS (1978). Factores determinantes y consecuencias de las tendencias demográficas, Estudios sobre población, No. 50, volumen 1, Nueva York.

POL, LOUIS G. (1987). Business Demography, A guide and reference for business planners and marketers, Quorum Books, USA.

POL, LOUIS G. y RICHARD K. THOMAS (1997). Demography for business decision making, Estados Unidos.

R. CORDERA CAMPOS y L. LOMELI VANEGAS, "El cambio estructural en México 1982-2004: elementos para una evaluación", en Economía Informa, núm. 336, Facultad de Economía, UNAM, septiembre-octubre 2005, pp. 5-21, Citado en TELLO, CARLOS (2007), Estado y desarrollo económico: México 1920-2006, Universidad Nacional Autónoma de México, México.

SCHETTINO YAÑEZ, MACARIO (2002), México: problemas sociales, políticos y económicos, Pearson Educación, México.

SMITH, STANLEY K., MORRISON, PETER A. Business demography. Mcmillan Reference. Encyclopedia of Population, Farmington Hills MI, 2003.

SPRINGER, GARY L. Y JORGE L. MOLINA (1995), The Mexican financial crisis: genesis, impact and implications, Journal of interamerican studies and world affairs, Vol. 37, No. 2 (summer), pp. 57-81.

TELLO, CARLOS (2007), Estado y desarrollo económico: México 1920-2006, Universidad Nacional Autónoma de México, México.

PÁGINAS VISITADAS

www.inegi.gob.mx

www.siem.gob.mx

http://mx.geocities.com/gunnm_dream/crisis_financiera_1995.html

http://www.economia.com.mx/crisis_economica_y_financiera.htm

http://es.wikipedia.org/wiki/Crisis_econ%C3%B3mica_de_M%C3%A9xico_de_1994

http://www.2001.com.ve/glosario_economico.asp