



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA SUR

Área de Conocimiento de Ciencias Sociales y Humanidades

Departamento Académico de Economía

TESIS

Análisis del valor social de la micro, pequeña y mediana empresa en el estado de Baja California Sur, (México), 2013-2018

**QUE COMO REQUISITO PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRA EN CIENCIAS SOCIALES**

PRESENTA:

IBORIS SÁNCHEZ RIGÑACK

DIRECTOR:

DR. RICARDO BÓRQUEZ REYES

La Paz, BCS, junio de 2021



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA SUR

Área de Conocimiento de Ciencias Sociales y Humanidades

Departamento Académico de Economía

TESIS

Análisis del valor social de la micro, pequeña y mediana empresa en el estado de Baja California Sur, (México), 2013-2018

**QUE COMO REQUISITO PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRA EN CIENCIAS SOCIALES**

PRESENTA:

IBORIS SÁNCHEZ RIGÑACK

DIRECTOR:

DR. RICARDO BÓRQUEZ REYES

La Paz, BCS, junio de 2021



FORMATO DP-EGD-001 DICTAMEN DE TESIS

PROYECTO TERMINAL Fecha: 17 / 06 / 2021

DR. PLÁCIDO ROBERTO CRUZ CHÁVEZ
JEFE/A DEL DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE
ECONOMÍA

Correo electrónico (pcruz@uabcs.mx)

Por este conducto, quienes integramos el Comité Académico Asesor del/la alumno/a:


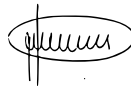
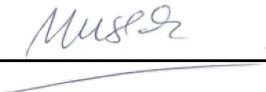
Iboris Sánchez Rigñack

quien presentó una tesis/proyecto terminal titulado:

Análisis del valor social de la micro, pequeña y mediana empresa en el estado de Baja California Sur, (México), 2013-2018

otorgamos nuestro voto aprobatorio y consideramos que dicho trabajo está listo para ser presentado y defendido en examen de grado (**modalidad a distancia**) del Programa de Maestría: **Ciencias Sociales**

COMITÉ ACADÉMICO ASESOR

Nombre	Firma	
<u>Dr. Ricardo Bórquez Reyes</u>		Director de Tesis
<u>Dra. Alba E. Gámez Vázquez</u>		Asesor(a)
<u>Dr. Manuel Ángeles Villa</u>		Asesor(a)

C.c.p. Programa de Posgrado.
C.c.p. Comité Académico Asesor.
C.c.p. Alumna/o.
C.c.p. Expediente.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi madre, mi familia, mis amigos, mis maestros que con tanto cariño me han enseñado y a toda la comunidad sudcaliforniana.

Hoy no hay café, pero quedan flores. Puede que un día las flores nos lleven al café.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco primeramente a Dios por permitirme realizar este proyecto de maestría. También agradezco a cada uno de mis maestros, en especial a los que conformaron mi CAS, sin ellos no hubiera sido posible este trabajo, Dra. Alba Eritrea Gámez, Dr. Manuel Ángeles Villa y Dr. Ricardo Bórquez Reyes. Muchas otras personas me acompañaron a lo largo de esta investigación, a los cuáles también extendo mi sincero agradecimiento, ya que muchas veces me extendieron un abrazo sincero o unas palabras de ánimo que se convirtieron en motor impulsor, aquí cito a mis compañeros de maestría, mis amistades y familia, a todos muchas gracias.

ÍNDICE

RESUMEN	1
INTRODUCCIÓN	1
I. DIMENSIONES DEL VALOR SOCIAL DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	12
1. Modelos y enfoques para entender las empresas.....	12
2. El papel de las empresas en la sociedad.....	19
2.1 El rol contemporáneo de las empresas	23
3: El papel de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en la sociedad	26
4. Un análisis de la Responsabilidad Social Empresarial para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.....	29
II. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA: CONTEXTO INTERNACIONAL Y PARTICULARIDADES EN MÉXICO	40
1. Las MIPYME en el entorno mundial.....	40
1.1. Las MIPYME en Latinoamérica	45
2. Experiencia de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México	49
2.1. Políticas de apoyo a las MIPYME en México	53
2.2.1. Los retos de la MIPYME en México	56
III. EL CONTEXTO DE LAS MIPYME EN BAJA CALIFORNIA SUR.....	58
Área de estudio: estado de Baja California Sur, México	58
Antecedentes de la economía sudcaliforniana	64
Las MIPYME en Baja California Sur	70
IV. LAS DIMENSIONES DEL VALOR SOCIAL DE LAS MIPYME EN SUDCALIFORNIA	75
Análisis de la dimensión económica.....	75
Análisis de la dimensión social.....	92
Análisis de la dimensión ambiental	106
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	117
Conclusiones.....	117
Recomendaciones	122
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	124
Anexos	131

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Supervivencia y mortalidad acumulada de las MIPYME en el estado BCS	14
Tabla 2: Modelos y Enfoques para entender las empresas.....	22
Tabla 3: Estratificación de las MIPYME en México.....	55
Tabla 4: Estimaciones de población para Baja California Sur	64
Tabla 5: Estructura de las MIPYME en el período 2013-2018	81
Tabla 6: Crecimiento de las unidades económicas por sector en el período 2013-2018 ...	134

Tabla 7: Producción Bruta por tipo de empresa en el sector de la Minería (MMP)	91
Tabla 8: Producción Bruta por tipo de empresa en el sector de la Construcción (MMP) ...	91
Tabla 9: Producción Bruta por tipo de empresa en el sector de Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación (MMP)	91
Tabla 10: Producción Bruta por tipo de empresa en otros sectores económicos (MMP)....	92
Tabla 11: Producción Bruta por tipo de empresa en ramas de la economía (MMP)	93
Tabla 12: Producción Bruta por tipo de empresa en ramas de la economía (MMP)	93
Tabla 13: Valor Agregado promedio por unidad económica y sector de la economía en 2018	135
Tabla 14: Valor agregado por sector de la economía y tipo de empresa en 2018 en Baja California Sur, México	136
Tabla 15: Distribución de las riquezas generadas.....	108
Tabla 16: Personal ocupado total por sector de la economía y tipo de empresa en 2018 en Baja California Sur, México	137
Tabla 17: Financiamiento destinado a las actividades en materia ambiental en 2018 Baja California Sur, México	139
Tabla 18: Gastos corrientes en actividades ambientales por municipios en 2018 Baja California Sur, México	140
Tabla 19: Inversiones en actividades ambientales por municipios en 2018 Baja California Sur, México.....	141
Tabla 20: Gastos e Inversiones ambientales por actividad económica y municipio en 2018 Baja California Sur, México	142

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Creación del valor social y económico.....	77
Figura 2: Tipología de las MIPYME.	78

ÍNDICE DE MAPAS

Mapa 1: Esperanza de vida de los negocios en México	16
Mapa 2: Estado de Baja California Sur	65

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1: Tasa de crecimiento anual de la población por entidad federativa de México.....	61
Gráfica 2: Densidad de la población de BCS en el período 1990 - 2020.....	62
Gráfica 3: Población total de BCS en el período 1921 - 2020.....	63
Gráfica 4: Estructura del PIB de BCS en el período 2012 - 2017	68
Gráfica 5: Composición de las MIPYME en BCS atendiendo el número de trabajadores	73

Gráfica 6: Crecimiento de las unidades económicas en el período 2013-2018	76
Gráfica 7: Estructura municipal de las MIPYME.....	78
Gráfica 8: Distribución sectorial de las MIPYME.....	79
Gráfica 9: Producción Bruta por sector económico en 2018.....	80
Gráfica 10: Producción Bruta por tipo de empresa.....	81
Gráfica 11: Valor Agregado por tipo de empresa	82
Gráfica 12: Inversión Total por tipo de empresa	83
Gráfica 13: Total de Gastos por tipo de empresa.....	84
Gráfica 14: Total de Ingresos por tipo de empresa	84
Gráfica 15: Producción Bruta promedio por unidad económica en 2018 BCS	86
Gráfica 16: Valor Agregado por sector económico en 2018	89
Gráfica 17: Valor Agregado promedio por unidad económica y sector en 2018.....	90
Gráfica 18: Valor Agregado por tipo de empresa y sector económico en 2018	91
Gráfica 19: Personal ocupado total por tipo de empresa	93
Gráfica 20: Personal ocupado total por sexo y tipo de empresa	94
Gráfica 21: Personal ocupado total hombres por tipo de empresa.....	95
Gráfica 22: Personal ocupado total mujeres por tipo de empresa	96
Gráfica 23: Personal remunerado total por tipo de empresa.....	97
Gráfica 24: Personal dependiente de la razón social por tipo de empresa	98
Gráfica 25: Personal no dependiente de la razón social por tipo de empresa.....	99
Gráfica 26: Horas Trabajadas por personal dependiente de la razón social por tipo de empresa ...	100
Gráfica 27: Horas Trabajadas por personal no dependiente de la razón social por tipo de empresa	100
Gráfica 28: Personal administrativo, contable y de dirección por sexo y tipo de empresa	101
Gráfica 29: Participación de las mujeres sin salario fijo por tipo de empresa	102
Gráfica 30: Remuneración media por persona ocupada por tipo de empresa	103
Gráfica 31: Horas diarias trabajadas por personal remunerado por tipo de empresa.....	103
Gráfica 32: Activos fijos producidos para uso propio por tipo de empresa	105
Gráfica 33: Consumo de combustibles, lubricantes y energéticos por tipo de empresa	107
Gráfica 34: Consumo de agua por tipo de empresa	108
Gráfica 35: Venta de productos elaborados, generados o extraídos por tipo de empresa	109
Gráfica 36: Cumplimiento de las unidades económica con alguna norma ambiental.....	110
Gráfica 37: Actividades desarrolladas por las unidades económicas en materia ambiental en 2013	111
Gráfica 38: Financiamiento destinado a las actividades en materia ambiental en 2018	112
Gráfica 39: Gastos corrientes en actividades ambientales por municipio en 2018	113
Gráfica 40: Inversiones en actividades ambientales por municipio en 2018.....	114
Gráfica 41: Gastos e Inversiones ambientales por actividad económica en 2018	115

RESUMEN

En Baja California Sur (BCS), México, el 99.67% de las empresas clasifican como micro, pequeña y medianas empresas (MIPYME). Como resultado de los problemas que enfrentan –interno, uno cardinal, acceso al financiamiento y externo, marco regulatorio–, exhiben una tasa de mortalidad del 30% en el primer año de vida, según estadísticas oficiales. Estas empresas son parte esencial de la columna vertebral económica de las sociedades donde están enclavadas, y juegan un papel relevante en la reducción de la pobreza, redistribución de riquezas y generación de empleos. Sin embargo, se desconocen sus principales rasgos y aporte a la sociedad; además de que no se les confiere la atención que ameritan, ya que el mercado privilegia a la gran empresa. Con base en información de los censos económicos 2015 y 2019, en esta tesis se ofrece un estudio analítico de tipo retrospectivo longitudinal que sugiere un aporte débil de las MIPYME al valor social en BCS, debido a que la dimensión ambiental es una tarea pendiente para el entramado productivo y porque ese tipo de empresas tampoco garantiza la satisfacción de las necesidades sociales. Esto revela la necesidad de diseñar políticas públicas eficaces dirigidas al apoyo y fortalecimiento de estas empresas, que, al final, se traduce en mejoramiento humano.

INTRODUCCIÓN

Con el establecimiento de las grandes empresas durante el período de la Revolución Industrial y su fortalecimiento en el período fordista se hace más evidente la diferenciación en el tamaño de las empresas. Éstas logran un mayor desarrollo con la expansión del sistema capitalista producto a los procesos de industrialización y avances tecnológicos. A causa de la promoción de teorías liberales del comercio se promocionó el desarrollo de multinacionales y grandes compañías que propiciaron la creación de una imagen alrededor de las grandes empresas como un prototipo de éxito y poderío económico. No obstante, las empresas de menor tamaño son las que más han predominado al constituir un medio de subsistencia para muchas familias y comunidades.

El desarrollo de las grandes empresas responde, por un lado, a la necesidad de ampliar la oferta para satisfacer el consumo en masa; y, por el otro, al crecimiento del capital. De ahí, la popularidad y razón social de la gran empresa respecto a las pequeñas empresas. Sin embargo, con el fracaso de las teorías neoclásicas y keynesianas para controlar la macroeconomía, y con ello el desempleo y la pobreza, se orienta la mirada hacia lo local y las oportunidades que ofrecen las pequeñas empresas para generar empleos y satisfacer las necesidades propias de los territorios (Pérez & Carrillo, 2000).

Los impactos del sistema económico predominante, la manera en que se ha concebido y llevado a la práctica el desarrollo, la contaminación ambiental, la pobreza, la desigualdad, el desempleo, el cambio climático, entre otros, han generado reclamos sociales e incertidumbre sobre el futuro. Teniendo en cuenta que la razón social de las empresas lleva aparejado el vínculo indisoluble entre la misma y la sociedad en la que se desarrolla (Sánchez, 2015), resulta necesario reevaluar su papel en la sociedad, con el objetivo de atender las demandas sociales y procurar salidas a estos temas cruciales para el mantenimiento de la vida.

Considerando las diferencias entre las grandes empresas y el resto de las empresas (Cox, 2011) sería oportuno evaluar cómo se han venido concibiendo y cómo deberían concebirse las empresas a tono con el escenario actual; de tal manera que se satisfagan las necesidades de los diversos grupos humanos y preserve la naturaleza. Por lo tanto, conocerlas bien, evaluar sus debilidades y potencialidades constituye una necesidad para armonizar un buen sistema de conducción de la sociedad.

Las leyes y regulaciones de diferentes países han establecido varias clasificaciones para las empresas con el objetivo de facilitar su evaluación. Pueden clasificarse según el sector económico, la propiedad de su capital, su ámbito de actuación, su tamaño y su forma jurídica. Una de las más utilizadas es la que tiene en cuenta el tamaño, para lo cual se han establecido diferentes indicadores; los más comunes, el número de trabajadores y nivel de ventas, para llegar a determinar si una empresa es Micro, Pequeña, Mediana o Grande.

Asimismo, la mayoría de investigadores, tomadores de decisiones y medios de información establecen una marcada diferencia entre las grandes empresas y las Micro Pequeña y Medianas Empresas (MIPYME), debido a que sus características, comportamiento y objetivos son muy diferentes. En la actualidad se utiliza preferentemente la terminología MIPYME o Pequeña y Mediana Empresa (PYMES), pero existen varias formas para nombrarlas.

Lo cierto es que estas empresas de menor tamaño han captado la atención de muchos gobiernos, líderes, organizaciones internacionales, centros de investigación, organizaciones no gubernamentales, y sociedad civil en general, debido a la importancia que tienen para la estabilidad socioeconómica de las comunidades y, en especial, para la reducción de la pobreza. Teniendo presente las recurrentes crisis del modelo neoliberal este tipo de empresas constituyen un pilar para satisfacer las necesidades básicas de comunidades enteras.

Las MIPYME representan el 70% del empleo total y crean la mayor parte de los nuevos empleos (Organización Internacional del Trabajo (OIT), 2019), captan ingresos considerables que propician el desarrollo económico, contribuyen a reducir la pobreza y redistribuir las riquezas de una forma más equitativa. Asimismo se conoce que “representan alrededor del 90% de las empresas existentes a nivel global, emplea el 50% de la mano de obra y participa en la creación del 50% de PIB mundial” (Valdés & Sánchez, 2012, p.126).

En los Estados Unidos, el 99% de las empresas clasifican como MIPYME, proveen el 75% de los empleos nuevos netos y aportan el 40.9% de las ventas privadas (Ibídem). En Japón representan el 97.6% de las empresas y generan el 70 % del empleo (Muñoz & Mayor, 2015). En Costa Rica constituyen el 97.5% del parque empresarial a nivel nacional y el 33.3% del empleo (Arce, 2017). En España componen el 99.88% de las unidades económicas, utilizan el 65.9% del total de trabajadores y aportan el 55% de los ingresos (Ministerio De Industria, 2018). Estas fichas resultaron similares a la media de la Unión Europea. En México las estadísticas

reflejan que constituyen el 99.8% de las empresas, generan el 78% del empleo y aportan el 42% del PIB total (International Finance Corporation, 2018).

Estos datos muestran que las MIPYME disfrutan de una mayor participación dentro de la estructura económica en la mayoría de los países, ya sean adelantados o atrasados económicamente; pero si se realiza una comparación con las grandes empresas, es evidente que la aportación de las MIPYME al aparato económico no resulta de la misma extensión y valor. Como alude Saldaña (2014), “esto significa que, en términos económicos, muchas empresas producen poco, pero en términos sociales su aportación a la cohesión social sin duda es de alta relevancia” (p.631).

Estas líneas ayudan a comprender algo fundamental: las MIPYME tiene un aporte que trasciende lo económico, poseen un valor desde el punto de vista social que se encuentra invisibilizado por el comportamiento enajenante de actores y sociedad en general. Esto, a causa del rol protagónico que se ha concedido al mercado como garante idóneo de asignación de valor. Por tanto, las grandes empresas, como generan mayor valor económico *per se* gozan de superior reconocimiento social.

Para medir el aporte de las empresas en la sociedad se utiliza en mayor medida la categoría de Responsabilidad Social Empresarial (RSE), aunque existen otras. A partir de ahí, se han propuesto varias metodologías de análisis para evaluar el comportamiento de las empresas, pero estas han sido construidas fundamentalmente desde la funcionabilidad de las grandes empresas, además de que existen muchas críticas en la manera que se han llevado a la práctica estas propuestas.

Asimismo, se desconocen sus principales rasgos y aporte a la sociedad; además de que no se les confiere la atención que ameritan, ya que el mercado privilegia la gran empresa. Por tales motivos, y en correspondencia con lo que se ha venido planteando, en el presente trabajo se propone el siguiente problema de estudio: ¿Cuál es el aporte a la sociedad que realizan la micro, pequeña y mediana empresa en el estado Baja California Sur, México?

Objetivos

Objetivo general

Analizar el aporte a la sociedad por la micro, pequeña y mediana empresa en el estado Baja California Sur, México, atendiendo a su comportamiento y características.

Objetivos específicos

- Identificar los modelos y enfoques que existen para entender a las empresas.
- Definir el papel de las empresas en la sociedad.
- Definir el papel de la micro, pequeña y mediana empresa en la sociedad.
- Estudiar la experiencia de la micro, pequeña y mediana empresa en el contexto internacional y sus particularidades en México.
- Evaluar el aporte a la sociedad por la micro, pequeña y mediana empresa en el estado Baja California Sur, México, atendiendo a su comportamiento y características.

Hipótesis

Existen algunos tipos de micro, pequeña y mediana empresa que presentan objetivos implícitos que trascienden el interés de maximizar las ganancias, debido a que incluyen objetivos sociales y ambientales.

Justificación

Las MIPYME han sido estudiadas por la valía que representan para el desarrollo socioeconómico, aunque autores como Flores & Barroso (2017) y Saldaña (2014) se refieren a la deficiente delimitación conceptual al respecto. El grueso de investigaciones consultadas cita el papel de las MIPYME como generadoras de empleos e ingresos, la competitividad como factor de éxito, el financiamiento para su desarrollo, los elementos organizativos, la inserción en cadenas globales, la tecnología y la capacitación.

Sin perder de vista que esos elementos resultan fundamentales para el fortalecimiento y evolución de las MIPYME, la presente investigación también abordará aquellos elementos de

carácter social que fijan su razón social y con ello el aporte al desarrollo del territorio, teniendo presente que son escasos los trabajos que abordan y profundizan esta perspectiva. Asimismo, se consideran insuficientes las reflexiones al respecto y la comprensión de lo que en realidad significa. Por esto, sería factible indagar sobre los principales rasgos de las MIPYME y su aporte como valor agregado al desarrollo del territorio, lo cual facilitará la reflexión y la toma de decisiones.

Metodología

Para desarrollar esta investigación se escogieron los siguientes métodos de nivel teórico: histórico-lógico para identificar la evolución y tendencia que han experimentado las MIPYME; análisis y síntesis para realizar una valoración del comportamiento de las MIPYME y su contribución al desarrollo; inducción-deducción para interpretar los datos y resultados generales y particulares obtenidos en el proceso de investigación; y el hipotético-deductivo para constatar la hipótesis de investigación.

Para medir las dimensiones e indicadores propuestos se utilizarán las fuentes de información secundarias provenientes de los censos económicos 2015 y 2019 publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México, lo cual permitirá realizar un estudio analítico de tipo retrospectivo longitudinal. Para complementar la información se realizarán entrevistas no estructuradas a directivos, funcionarios, emprendedores, trabajadores de las MIPYME, investigadores y profesores del estado de Baja California Sur. Una vez analizada la información, se identificarán y analizarán los diferentes tipos de MIPYME que existen en el territorio objeto de estudio mediante el análisis de los indicadores seleccionados en cada una de las dimensiones de análisis: social, ambiental y económica.

Se resume la metodología en los siguientes pasos:

1. Revisión documental
2. Definir el concepto central de la investigación y las variables fundamentales a estudiar

3. Revisión de las fuentes de información secundarias: Censo Económico 2014 y Censo Económico 2019
4. Extracción de los datos
5. Procesamiento de los datos
6. Análisis de la información
7. Identificar y analizar los diferentes tipos de micro pequeña y mediana empresa que existen en el estado de Baja California Sur, México
8. Establecer una tipología de las MIPYME

Para la realización de este estudio se adaptó la propuesta metodológica de Barrera (2007). Es preciso aclarar que el autor acoge la propuesta de SEKN (2006) para entender el valor social: “la mejora de las condiciones de vida al remover barreras a la inclusión social, apoyar a las poblaciones debilitadas o sin voz, o disminuir las externalidades negativas”. Pero teniendo en cuenta el propósito de esta investigación, se utilizará la definición propuesta en el epígrafe 1.4 del presente trabajo:

El valor añadido de la empresa como producto de su proceso de transformación que navega más allá del campo económico si bien se encuentra incluido éste como resultado fundamental, pero que incorpora de igual manera en sus procesos centrales elementos ambientales y sociales, contribuyendo así al desarrollo del territorio y el cambio para bien de la vida de las personas.

La metodología de Barrera (2007) permite ubicar a la organización de acuerdo con las siguientes dimensiones: i) su alta o baja creación de valor económico (eje X) y ii) su alta o baja creación de valor social (eje Y). De este modo se establece una caracterización tradicional para la empresa social a través de cuatro cuadrantes como se muestra en la figura 1.

En el cuadrante superior izquierdo se ubican las organizaciones “asistencialistas”, son aquellas empresas con alta creación de valor social y con baja creación de valor económico, su operación no produce los beneficios económicos necesarios para la autosuficiencia en el largo

plazo, ya que su fuente de ingreso principal proviene de las donaciones y las horas de trabajo de los voluntarios (Barrera, 2007).

Las organizaciones que se ubican en el cuadrante inferior izquierdo el autor las nombra como “indigentes”. Presentan baja creación de valor económico y social. Esto es posible porque los ingresos percibidos por diferentes vías son absorbidos por los costos de operación. También se explica sobre estos resultados el impacto de una mala administración y un modelo de negocio no viable a causa de la inocencia empresarial (Barrera, 2007).

El cuadrante inferior derecho da cuenta de las empresas “tradicionales”. Estas unidades económicas presentan una alta creación de valor económico y un bajo nivel de creación de valor social. Implica entonces un modelo de negocios capaz de generar flujos económicos suficientes para autofinanciar la actividad empresarial y generar excedentes, pero no ha podido integrar la dimensión social en su estrategia de negocios ni en su propuesta de valor (Barrera, 2007).

Por último, en el cuadrante superior derecho se encuentran las empresas que se denominan “pre- social”. Estas organizaciones generan simultáneamente altos niveles de creación de valor social y económico. El autor aclara que presentan indicio para calificarlas como social. Más adelante plantea que para clasificar las empresas en este cuadrante es preciso que la misma cumpla con tres dimensiones: alta creación de valor social, alta creación de valor económico y alta captura del valor económico por los clientes de rentas bajas (Barrera, 2007).

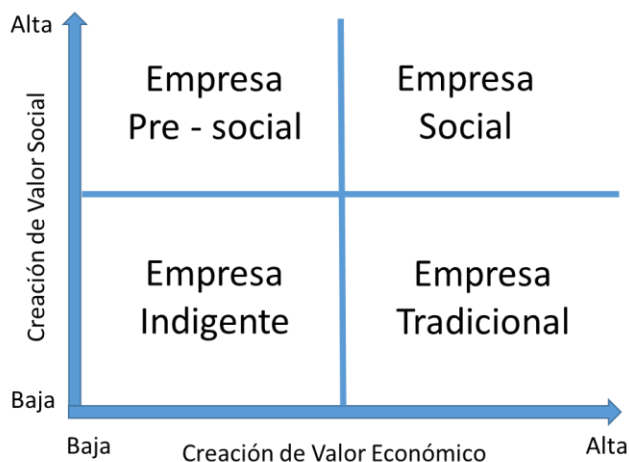
Figura 1: Creación del valor social y económico.
Caracterización tradicional de la empresa social



Fuente: Barrera (2007)

La adaptación realizada por motivos de esta investigación permitirá establecer una tipología para las MIPYME en dependencia de su aporte en las dimensiones: económica, social y ambiental como se muestra a continuación en la figura 2.

Figura 2: Tipología de las MIPYME.
Creación del valor social y económico



Fuente: Adaptado a partir de Barrera (2007)

Barrera (2007) realiza un mayor énfasis en la captura del valor económico por los clientes de rentas bajas para que una empresa pueda clasificarse como social. No obstante, a tono con el debate teórico realizado en el capítulo 1, se considera que las empresas deben tener un impacto en la sociedad que va más allá de la propuesta de este autor. Aunque existe todo un debate alrededor del significado de la empresa social, se le ha dado mayor funcionalidad en dos direcciones fundamentales: i) para enmarcar las empresas del tercer sector o economía solidaria y ii) para hacer referencia aquellas empresas que además de generar un valor económico, tienen un impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.

Atendiendo a lo que se define por valor social en la presente investigación, se considera que una empresa social es aquella que genera alto valor económico y social. Es decir, son

aquellas organizaciones que además de ser rentables y autosuficientes económicamente, tiene incorporado dentro de sus procesos centrales elementos sociales y ambientales. En definitiva, se trata de empresas que crecen y se desarrollan haciendo prosperar sus entornos (Vallaey, 2020).

También se identifica a la empresa social como empresas sostenibles o sustentables. La literatura consultada da cuenta que estas últimas son organizaciones que incorporan en sus procesos de gestión la preocupación por la dimensión ambiental y social. Pero teniendo en cuenta lo descrito en el capítulo uno, se han empleado estas categorías como una adaptación del sector empresarial al desarrollo sostenible y los resultados obtenidos aún resultan insuficientes a tono con las demandas actuales.

A tono con lo que hasta aquí se ha venido explicando, se trata de identificar los diferentes tipos de MIPYME en correspondencia con su comportamiento teniendo en cuenta las dimensiones económica, social y ambiental en el estado de Baja California Sur, México. En un primer análisis se tomará en cuenta la información de los censos económicos 2015 y 2019 publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México con el objetivo de estudiar todo el universo de empresas del territorio. Se persigue identificar aquellas características, comportamientos y aporte al territorio a través de los datos agregados, incorporando las escalas sectoriales y municipales. En la continuidad de la investigación se aplicarán otros métodos de investigación más específicos en aquellos grupos de empresas que se consideren dentro de la clasificación de empresa social.

Organización de la tesis

La tesis está estructurada en cuatro capítulos. El primero, “Dimensiones del valor social de las pequeñas y medianas empresas” (MIPYME), se analizan los retos y el trazado de políticas públicas y otras estrategias para apoyar a este tipo de empresas, dado su rol en el sostén de familias. Así, se identifican los modelos y enfoques empresariales adoptados a partir de la relación entre el sistema empresarial y la sociedad, y se reflexiona sobre las posibilidades de mejoras a las MIPYME.

En el segundo capítulo, “La micro, pequeña y mediana empresa: contexto internacional y particularidades en México”, se aborda cuál ha sido la experiencia internacional de las MIPYME y sus principales resultados, para ello se resumen las políticas desarrolladas por Japón, China, Estados Unidos, Italia, Alemania, Corea y España. Asimismo se contextualiza las prácticas en la región latinoamericana, y se valoran los resultados de países como Argentina, Brasil y Colombia. Por último, se analizan las políticas de apoyo en México, sus resultados y los principales retos que se tienen.

En el tercer capítulo se contextualiza la situación de las MIPYME en Baja California Sur y sus principales características, a partir de los antecedentes de la economía sudcaliforniana. Asimismo, se explica el proceso metodológico de análisis desarrollado en los subsiguientes capítulos.

En el cuarto capítulo se exponen los resultados a partir del análisis de indicadores seleccionados provenientes de los censos económicos 2015 y 2019, publicados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México para medir el comportamiento de las MIPYME en cada una de las dimensiones de valor social: económica, social y ambiental.

Por último, las conclusiones y recomendaciones de la investigación que refieren a los avances y problemáticas de las MIPYME sudcalifornianas teniendo en cuenta el valor social, así como los retos fundamentales para este tipo de empresas, los hacedores de políticas públicas y la comunidad sudcaliforniana en general.

I. DIMENSIONES DEL VALOR SOCIAL DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Dada la valía que tiene las MIPYME para el sostén de familias y comunidades, éstas han sido objeto de investigación y atención por parte de diversos actores. Esto ha permitido en algunos casos el trazado de políticas públicas y otras estrategias para apoyarlas, pero aún no se logran los resultados ambicionados. En este capítulo se identifican los modelos y enfoques empresariales adoptados a partir de la relación entre el sistema empresarial y la sociedad. Esto

permite definir el papel de las empresas en la sociedad, de manera particular, el de las MIPYME. A partir de esta reflexión se podrán evaluar las experiencias al respecto y reflexionar sobre las posibilidades de mejoras para este tipo de empresas.

1. Modelos y enfoques para entender las empresas

Producto de reclamos sociales a causa de impactos del sistema económico y del modo en que se ha concebido y llevado a la práctica el desarrollo, resulta necesario reevaluar el papel de las empresas en la sociedad. Esto permite atender demandas sociales y dar salida a temas cruciales para la subsistencia de la vida como la contaminación ambiental, la pobreza, la desigualdad, el desempleo, etc. Sánchez (2015) se refiere a un cambio de mentalidad en el devenir de las empresas debido a la necesidad de dar respuesta a demandas o presiones del medio social y cultural; como denuncias emitidas por grupos de derechos humanos contra el trabajo infantil, pero también, por adoptar actitud proactiva.

Además, se conoce la urgencia de atender los temas ambientales. Estos planteamientos invitan a la reflexión sobre el pasado, presente y futuro de las empresas. De manera general, se ha concebido la empresa como un agente económico dentro del sistema de libre mercado de la mayoría de los países, donde se apuesta por una mínima intervención del gobierno para garantizar su óptimo funcionamiento de modo que se traduzca la maximización de las ganancias en principal objetivo. Al respecto, Reynoso (2014) refiere que más allá del significado común de la palabra “empresa”, entendida como logro, en sus inicios fue vista como el espacio natural en el cual se desarrollaban las relaciones de producción de un sistema económico basado en la producción en masa y en la apropiación privada.

En la actualidad, a pesar de que prima el objetivo de generar beneficios económicos ya se han incorporado otros objetivos que trasciende la dimensión económica, como objetivos sociales y ambientales por parte de algunas empresas. No obstante, se comprende que todavía resultan escasas estas acciones y que se necesita ahondar más al respecto. Esto trasciende la mera satisfacción individual del homo economicus, debido a que se trata de la construcción de una vida digna y justa para todos. Por lo tanto, una parte fundamental para ello se legitima en la manera de concebir la empresa y su papel en la sociedad.

En esta dirección, cuestión crucial a definir es que se entiende por “empresa”. Según Gómez (n.d.) “una empresa es muchas cosas al mismo tiempo” debido a la diversidad de sentido que adquiere en dependencia de la posición científica que se adopte para entenderla. Por eso, refiere más adelante, que un experto en derecho asegurará que la empresa es una organización sometida a determinadas normas y con un régimen jurídico concreto, para un economista es sobre todo una unidad de producción que gestiona recursos, para un psicólogo supone integración de comportamientos individuales. Aunque todas estas definiciones resulten válidas sólo son visiones parciales.

Chiavenato (1993) define a la empresa como “una organización social, por ser una asociación de personas, para la explotación de un negocio, que tiene un determinado objetivo como el lucro o la atención de una necesidad social” (p.4). Esta propuesta se enfoca en una visión antropocéntrica. A la luz de los debates y problemáticas actuales habría que considerar la naturaleza por ejemplo. Más adelante ese mismo autor apunta que los objetivos naturales de una empresa en general son (Chiavenato, 1999):

- 1 – Satisfacer las necesidades de bienes y servicios en la sociedad.
- 2 – Proporcionar empleo productivo para todos los factores de producción.
- 3 – Aumentar el bienestar de la sociedad mediante el uso racional de los recursos.
- 4 – Proporcionar un retorno justo a los factores de entrada.
- 5 – Crear un ambiente en que las personas puedan satisfacer sus necesidades humanas básicas.

En cambio, Argandoña (2007) plantea que existe una “variedad de modelos sobre lo que es la empresa, que en definitiva, son una consecuencia de la variedad de modelos sobre el hombre y la sociedad” (p.2). Esta definición contempla una mirada más amplia para un acercamiento a la comprensión de las empresas y la condiciona al tipo de relación que existe entre los seres humanos y la sociedad.

Muchos coinciden con Sánchez (2015) al referir que “la misión básica de cualquier empresa consiste en obtener beneficios económicos a través de la producción de bienes y servicios. Es así como las empresas contribuirán a la sociedad mediante esta responsabilidad

pública de generar riqueza” (p.131). Desde esta propuesta se refleja la manera en que prevalece la visión tradicional que descansa en la maximización de los beneficios y crecimiento económico. En tanto, Cortina (2014) plantea que “en los últimos tiempos una nutrida bibliografía entiende a las empresas desde la cultura que asumen, desde el conjunto de valores por los que se orientan” (p.123). Esto significa que existe mutación en la manera de entender y concebir las empresas, lo cual ha traspasado la dinámica económica.

Como se ha podido observar existen diferentes maneras de entender a las empresas. También se puede constatar que a pesar de que existe una variedad de formas para concebirlas y entenderlas, la visión predominante es la que define la empresa desde una interpretación económica, como toda actividad de combinación de factores; cuyos comportamientos están definidos por sus propias estructuras, en primer lugar; y, en segunda instancia, por el entorno en cuanto afecta a la disposición de los factores de producción, así como a la colocación de sus programas de productos y servicios, según interpretaciones a partir de (García, 1994).

Friedman (1953) y Lantos (2001), citados por Bour (2012) exponen que la función de una empresa es económica, y los valores económicos constituyen el único criterio que debe usarse para medir el éxito. Desde esta perspectiva, que es la que más ha prevalecido, el gerente es el agente de sus accionistas, y todas sus decisiones están controladas por su deseo de maximizar los beneficios de su principal. Quedaría entonces la resolución de cualquier problema y la toma de decisiones a merced de los intereses de los accionistas, que en mayor medida se sujetan al capital y al mercado. Esta propuesta ha sido muy criticada como se expondrá más adelante.

Resumiendo, se pudo notar existen diversas concepciones para la empresa y que en definitiva, el concepto de empresa es dinámico y va reflejando en buena medida los cambios que se van dando en los espacios económicos en que vive (Reynoso, 2014). A continuación, se resume en la Tabla 2 algunos modelos y enfoques.

Tabla 2: Modelos y Enfoques para entender las empresas

Autor	Modelos y Enfoques para entender las empresas			
Argandoña (2007)	Modelo mecanicista	Modelo psicosociológico	Modelo antropológico	
Cortina (2014)	Modelo economicista	Modelo institucional	Modelo de los afectados	
Sánchez (2015)	Enfoque liberal	Enfoque marxista	Enfoque social	Enfoque de los stakeholders

Fuente: Elaboración propia

Argandoña (2007) distingue tres modelos para concebir y entender la empresa:

Modelo mecanicista: derivado de la concepción de la economía neoclásica. La organización persigue el objetivo de maximizar la eficiencia del proceso, que consiste en conseguir la mayor aceptación posible de sus bienes y servicios, de modo que pueda generar un fondo de incentivos que motive a los propietarios, empleados, proveedores, etc., a colaborar en la producción, con los menores costes posibles. Según el propio autor este modelo conlleva a las personas a actuar como máquinas y resulta incompleto, por lo que es necesario ampliar los supuestos antropológicos que los sustentan.

Modelo psicosociológico: en este, el objetivo de la organización seguirá siendo la consecución de objetivos económicos; pero deberá incluir también el mantenimiento de las motivaciones de los miembros, que ya no pueden darse por supuestas: debe hacer atractiva su cooperación en la organización; haciendo que el trabajo sea interesante, que proporcione aprendizajes útiles, etc. Por tanto, toda acción debe valorarse desde dos puntos de vista: por su contribución a los objetivos económicos de la empresa y por el grado de satisfacción que aporta a los agentes. Bajo este punto de vista, el hecho de que se incrementen los ingresos no significa que se incentive la cooperación de los miembros de la organización.

Modelo antropológico: implica que las personas se mueven no sólo por motivaciones extrínsecas e intrínsecas ya comentadas, sino también por motivaciones trascendentes. Esto es,

cuando consideran los efectos de sus acciones sobre los demás y no porque les produzca ventajas materiales o algún tipo de satisfacción personal, sino porque esto es lo que los demás necesitan. Este modelo consiste en el desarrollo de la capacidad de los agentes para evaluar los efectos de sus decisiones sobre ellos mismos y sobre los demás.

Por su parte, Cortina (2014) considera tres modos de concebir la empresa a partir de la propuesta de Conill (2004), ligados a tres modos de entender la responsabilidad social:

El modelo economicista: se considera que la empresa es exitosa cuando logra maximizar el beneficio de los accionistas a cualquier precio. De acuerdo con el planteamiento de Adam Smith, la búsqueda de la satisfacción individual conlleva a la satisfacción colectiva, por lo tanto, cada organización empresarial, buscará maximizar el beneficio de quienes han invertido en ella, con la convicción de que la única motivación del mundo empresarial es el incentivo económico; y que "lo que no son cuentas, son cuentos" como dijera Cortina (2014, p. 124).

El modelo institucional: concibe a las empresas como instituciones que nacen del contrato formalizado entre aquellos que invierten en ellas trabajo, dinero, servicios y consumo. De ahí, que los firmantes del pacto tengan derechos y deberes por parte de la organización. Pero debe tenerse en cuenta la limitación de este modelo, producto a la imposibilidad que presentan las leyes para regular todas las relaciones humanas.

El modelo de los afectados: desde este punto de vista, la actividad empresarial tiene afectaciones directas e indirectas; sus actuaciones implican un alcance más amplio del contenido en un contrato. Sería beneficioso y una práctica inteligente satisfacer las expectativas de todos a fin de generar una imagen positiva. Se considera justo responder a las expectativas legítimas de quienes de alguna forma dependen de la empresa para llevar adelante una vida buena.

Para Sánchez (2015) existen varios enfoques de concebir la empresa:

El enfoque marxista: la empresa constituye el lugar donde se produce de forma directa la confrontación entre los intereses del empresario y los obreros. Se evidencia en este espacio la relación antagónica entre clase capitalista y clase trabajadora, basada en la explotación del segundo por el primero; la cual solo puede ser superada por la propiedad colectiva de los medios de producción. A través de un capitalismo socialdemócrata se ha intentado evitar la confrontación mediante la propuesta del Estado de Bienestar.

El enfoque liberal: también denominado clásico, tiene en Milton Friedman (1962) su máximo defensor, quien afirma que las responsabilidades sociales son individuales y no empresariales. Sus argumentos se basan en la teoría de la mano invisible de Adam Smith. Afirma que la única misión de las empresas debe ser el de incrementar sus beneficios a través del uso eficiente de los recursos. Su responsabilidad social queda sujeta al interés económico que debe ser garantizada por una competencia libre y leal. Esta visión tradicional ha sido superada por la mayoría de los actores sociales como se expondrá más adelante, por todas las consecuencias que ha tenido sobre la naturaleza y la sociedad la práctica de este modelo.

El enfoque social: constituye una visión más amplia de la naturaleza de las empresas. Estas se relacionan con diversas instituciones que integran el contexto social. De esta forma la responsabilidad de las empresas iría más allá de lo económico y legal, también incluiría su comportamiento ético y discrecional. Desde esta perspectiva de análisis se concibe una visión holística de la empresa en su función de generación de riqueza y desarrollo social, al tener que ser eficiente dentro del marco legal regulatorio y de los valores sociales imperantes.

El enfoque de los stakeholders: por su traducción al español grupos de interés. Se propone dentro de las decisiones empresariales la consideración de todos los involucrados o interesados en la actividad de la empresa, no solo los accionistas. Esta visión parte de la obra de Freeman, el cual considera que las empresas deben tener en cuenta a sus grupos de interesados, tales como: empleados y sus gremios sindicales, proveedores, clientes, asociaciones de consumidores, administraciones públicas e instituciones reguladoras. Se reduce a cualquier grupo que pueda influir en la consecución de los objetivos de la organización.

A simple vista se percibe que los autores coinciden en el enfoque economicista, uno de los más predominantes en la actualidad. Pero existen otra variedad de concepciones en dependencia de los objetivos que se planteen en cada caso, lo cual tendrá como consecuencia una actuación en la sociedad. Para lograr una mayor profundización de los modelos y teorías existentes resulta necesario incorporar la perspectiva que aporta el campo de la sociología de la empresa, debido a que intenta aportar un marco algo más global al considerar a la empresa como un sistema social; esto es, un todo donde los actores sociales establecen relaciones e interactúan con unos recursos y con un entorno. La sociología de la empresa centra su análisis en estas relaciones (Gómez, n.d.).

A pesar de existir diversas interpretaciones de que es la empresa en la práctica se ha visto limitada a la visión economicista, concebida con una misión central de incremento de los beneficios económicos. No obstante, se puede resaltar múltiples razones asociadas a los beneficios que aporta, además del aspecto económico; pues asiste a generar cierto estatus y estigma personal, confiere sentido de utilidad, contribuye al aprendizaje y a la formación de valores, etc.

De acuerdo con Frase (2017) el trabajo en el contexto capitalista puede significar tres cosas diferentes:

1. Puede ser la forma en que ganamos el dinero que necesitamos para sobrevivir;
2. Puede ser una actividad necesaria para la supervivencia de nuestra sociedad;
3. y puede ser una actividad en la que nos encontremos altamente satisfechos, ya que da propósito y significado a nuestras vidas.

Más adelante el autor reflexiona sobre el poderoso estigma social que envuelve el desempleo. El daño que causa esta condición tiene que ver con la forma en que la sociedad considera a los desempleados. Por estos motivos el trabajo se considera como un signo seguro del valor de una persona y constituye una vía para satisfacer la necesidad de relacionarse y conectarse emocionalmente. Así se explica que la empresa “es una realidad económica y sociológica” (Reynoso, 2014, p.136).

Por esta vía, se atisba que la empresa es una organización social que permite satisfacer necesidades individuales y colectivas; constituyendo así una de las estructuras básicas de la sociedad, que permite la reproducción y el funcionamiento de la colectividad. Por ello resulta crucial definir su papel.

2. El papel de las empresas en la sociedad

La vinculación entre las empresas y la sociedad transita por una evolución que, en cada estadio, responde a características y circunstancias propias de cada época (Volpentesta et al., 2014). En la actualidad ya existe cierto reconocimiento social acerca del valor de la empresa y su papel tomando aspectos más allá de la dimensión económica (Sánchez, 2015; Argandoña,

2007; Cortina, 2014). Esto se ha profundizado por las demandas sociales como se planteó en el epígrafe anterior.

En esta línea de análisis, se conoce como refieren Aguinis y Glavas (2012) citado por Herrera et al (2016) que se viene gestando en los últimos tiempos un interés creciente acerca del papel que juegan las empresas, el impacto que tienen y las externalidades que generan en su contexto social y medioambiental, evidenciándose una mayor presencia de los temas relacionados con la responsabilidad social empresarial en la literatura.

Partiendo de que el “objetivo de la economía es satisfacer las necesidades individuales y colectivas de todos los miembros de una sociedad para lograr el desarrollo humano, esto es, el “bien común” (García, 2014, p.5), se entiende entonces el papel que tienen las empresas para la consecución de este objetivo. Puede observarse que, por un lado, se tienen los recursos y, por el otro, personas inmersas en una sociedad que toman decisiones sobre el uso de esos escasos recursos. Esto, de forma que den respuesta a la orientación que esa sociedad quiere dar de acuerdo a su sistema de valores. Para lo cual debe reinar la justicia, y una conducta ética, con el objetivo de lograr la mayor satisfacción para todos los miembros de la sociedad.

En sintonía con lo planteado constituye piedra angular en este sistema reflexionar sobre el comportamiento de las empresas en la sociedad. ¿En qué medida son justas? ¿Cómo contribuyen a la formación de un sistema social lo más justo para todos sus miembros? ¿Qué deberían hacer para contribuir con dicho objetivo? ¿Qué características tienen las empresas que colaboran con este fin? A lo largo de este epígrafe se proporcionará un debate sobre estos elementos.

En la última década uno de los enfoques más aceptado y adoptado socialmente para evaluar estos temas es el de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE). Carroll (1979, como se citó en Sánchez, 2015) interpreta que “la responsabilidad social de la empresa abarca expectativas económicas, legales, éticas y filantrópicas de la sociedad, en un momento determinado en el tiempo” (p.139).

Desde esta mirada, la RSE se entiende como “el compromiso de actuar de forma ética conforme a valores sociales en consecución de objetivos económicos propios del proyecto empresarial” (Sánchez, 2015, p. 141). Esto significa que la actividad empresarial debe tener en

cuenta otros elementos que trascienden la generación de valor económico; e incorporar las demandas y necesidades de todos los que se encuentran implicados directa o indirectamente con la organización. De esta manera “las compañías incluyen asuntos sociales y ambientales en su actividad” (Ibidem).

Se opina también que la RSE es una responsabilidad de todos los miembros de una empresa; asimismo es colectiva y compartida entre todos en la organización. Se reconoce además la implicación de otros actores sociales como gobiernos, familias, organizaciones sin ánimo de lucro, etc. Por lo tanto, se entiende la existencias de otras responsabilidades sociales por parte de gobernantes, políticos, periodistas, ciudadanos, profesores, etc. (Argandoña, 2007).

El Libro Verde de la Comisión de las Comunidades Europeas (2001, como se citó en Cox, 2011) define la RSE como “(...) la integración de los asuntos sociales y ambientales en sus operaciones diarias y en la interacción con sus interlocutores sobre una base voluntaria”(p.141). En este sentido ser socialmente responsable implica ir más allá del compromiso legal e invertir más en capital humano, medio ambiente y en las relaciones con sus interlocutores.

El término social implica para el sector empresarial el compromiso asumido ante la sociedad y de manera más directa de todos los que tienen algún tipo de vínculo más estrecho. Se ha marcado el interés que se tiene ante los stakeholders, que son las porciones de la sociedad más directamente afectadas por la responsabilidad de la empresa (Argandoña, 2007). A tono con esta idea, se entiende como se ha llevado a la práctica el enfoque de la RSE mayormente a través de la atención a los stakeholders.

Según Cortina (2014) existe una pluralidad de enfoques de la RSE y su endeble fundamentación se queda en un conjunto de recomendaciones superficiales, incapaces de producir un cambio sustancial en la dirección de empresas. Este planteamiento invita a una reflexión sobre posibles causas que están imposibilitando que las acciones de RSE generen los impactos requeridos por la sociedad, a fin de que produzcan las iniciativas que conduzcan al cambio en el actuar de las empresas.

Una de las direcciones de RSE es la propuesta por Milton Friedman en 1970; donde se refiere que la responsabilidad social consiste en acrecentar el beneficio para el accionista, debido

a que la empresa es un instrumento del accionista, que es su propietario. El sujeto ante el que la empresa es responsable es el shareholder, el accionista. Esta propuesta ha sido muy criticada, pero a pesar de ello es una de la mayormente asumida por el sector empresarial.

Stiglitz (2004, como se citó en Volpentesta et al, 2014) enfatiza que maximizar la riqueza de los accionistas no necesariamente conduce a la eficiencia económica ni promueve el logro de otros objetivos significativos como la protección del medio ambiente, la justicia social y el respeto por los derechos humanos (p.71). En parte las problemáticas que se enfrentan en la actualidad provienen de este modelo que privilegia los intereses de minorías como los accionistas que por lo general procuran la lógica del capital.

Otro de los enfoques en moda es el de los stakeholders o grupos de interés. Contempla a todos los afectados por la actividad de la empresa: accionistas, trabajadores, proveedores, clientes, contexto social, medio ambiente y administración pública (Cortina, 2014). A través de esta propuesta se han obtenido resultados importantes y un tránsito en la forma de actuar de muchas empresas al contemplar otros objetivos que traspasan intereses de los accionistas; no obstante, los resultados no generan el cambio necesario como se ha planteado.

De todas maneras, se puede afirmar que ha existido un despertar por parte de dueños de empresas motivados por el experimento de mayores beneficios económicos al considerar los intereses de los afectados, así como su colaboración. Como alega Cortina (2014): “Hasta un conjunto de empresas que entiende que su única meta es el lucro, se dará cuenta de que le conviene asumir la responsabilidad social” (p.120). Este entendimiento ha tomado las problemáticas existentes para convertirlas en oportunidades de crecimiento económico. De esta manera se ha incorporado al mercado y a las reglas del capital las demandas sociales existentes referentes al medio ambiente y la sociedad.

Según Argandoña (2007): “La responsabilidad social de una organización, debe estar presente en todas las actividades y áreas de la empresa, empezando por las que constituyen sus actividades centrales” (p.7), pero la realidad no ha sido así, y se ha utilizado como una vía más para el incremento de ingresos y mejora de la imagen de las empresas (Fernández & Andreu, 2016; Cortina, 2014; Muñoz, 2013).

Es preciso comprender que la responsabilidad social no se reduce a las acciones de filantropía. La organización que solo se conforme con eso no ha entendido nada. Se trata más bien de “diseñar las actuaciones de la empresa de forma que tengan en cuenta los intereses de todos los afectados por ella y sea medible el deseable progreso” (Cortina, 2014, p. 121). Desde este nivel de comprensión se considera que “la idea de beneficio se amplía al económico, social y medioambiental, y la de beneficiario, a cuantos son afectados por la actividad de la empresa” (Ibídem).

Este entendimiento revela por tanto la necesidad de un cambio en los modelos de las empresas. Ahora pasan a formar parte de su gestión central la dimensión ambiental y social; en un mismo nivel que la dimensión económica. En la misma medida que existe el interés de generar riquezas, debe extenderse hacia el cuidado de la naturaleza y todos los seres vivos.

La filantropía o cualquier otra acción de RSE que se desarrolle, no debe convivir por lo tanto, con bajos salarios, mala calidad del producto, empleos precarios, incluso, explotación y violación de los derechos básicos. La buena reputación se gana con las buenas prácticas y frutos que reflejen la transformación requerida, no con marketing social que funciona como maquillaje de rostro poco presentable (Ibídem).

Es por ello que se necesita seguir profundizando acerca de alternativas para abordar el asunto, debido a que, por un lado, se continúa privilegiando “el contrato tradicional entre empresa y sociedad basado en la visión casi exclusiva del crecimiento económico, como base del progreso tanto privado como social” (Sánchez, 2015, p.131); y, por el otro, se ha utilizado el enfoque de RSE como otra vía para hacer crecer el capital y la mejora de la imagen corporativa.

En definitiva, se ha adaptado una vez más la propuesta de RSE al mercado, y con ello se puede afirmar que forma parte de la batería de respuestas de la sustentabilidad débil, que consiste en la concepción desarrollo sostenible tal cual se ha venido implementando por parte de los diferentes actores. Se necesitan entonces de empresas inteligentes que ejerzan la virtud de la prudencia, que sean capaces de crecer y generar nuevos clientes, implicándolos en la actividad empresarial, haciéndoles coprotagonistas de esa actividad (Cortina, 2014).

De esta manera se produce un bien público en la medida en que no sólo crea riqueza material, sino que contribuye a crear un clima de confianza, una buena sociedad, que es el auténtico sentido de lo económico (Ibídem). Se explica entonces que una atención directa al triple balance económico, social y medioambiental constituye parte esencial de las empresas para crecer haciendo prosperar sus entornos.

2.1 El rol contemporáneo de las empresas

Teniendo en cuenta lo que se ha expuesto hasta aquí el papel de las empresas en el escenario actual responde a:

a) Crítica a la economía como el centro del desarrollo

Ciertos sectores sociales han venido cuestionando el comportamiento de las empresas; en mayor medida el hecho de que solo persigan intereses crematísticos. Los economistas neoclásicos alentaron esta inclinación, al creer que la función social de las empresas consiste en producir la mayor utilidad económica posible (Sánchez, 2015), lo cual se traduciría en mayor bienestar social. Ya se conoce de acuerdo a las evidencias que no ha sido así del todo, y que se ha experimentado mayor desigualdad social en algunas regiones y sectores sociales.

Lo cierto es que aún se asocia una mayor felicidad a la consecución de elecciones racionales encaminadas a la búsqueda egoísta individual (Ibídem). Esto tiene su explicación en el modelo de desarrollo asumido con mayor énfasis a partir de la segunda mitad del siglo xx, donde quedó asumido el crecimiento económico como sinónimo de desarrollo, y un estadio al cual, más tarde o más temprano, podrían arribar todos los países.

No obstante, la perspectiva utilitarista de Friedman (1970) es compartida por autores como Sheldon (1923) y Levitt (1958), cuyas teorías económicas de la empresa refuerzan el interés puramente económico de los negocios. En esta dirección, Friedman (1979, como se citó en Sánchez, 2015) refiere que:

No puede existir una responsabilidad social de las empresas, pues los empresarios no son agentes morales sino únicamente económicos. De tal forma que es la propia

dinámica de los mercados la que regula el compromiso de las empresas en la sociedad, pues son las decisiones de los consumidores las que determinen la viabilidad de los negocios. Así, las intromisiones en la dinámica económica lo único que ocasionan son disfunciones en el sistema que impiden un desarrollo correcto de la interconexión entre empresa y entorno social (pp. 33-34).

A pesar de que esta perspectiva de análisis tiene sus razones, también se conoce que dejar actuar a las empresas y mercados sin ninguna intervención ha generado lo que se conoce desde la teoría económica como fallas de mercado y externalidades negativas. Por lo tanto, de lo que se trata es de buscar ese equilibrio entre empresas, mercado, medio ambiente y sociedad. De acuerdo al contexto y los impactos generados será necesaria la intervención, y todo un marco legal favorable que propicie el buen comportamiento de las empresas en la sociedad.

De acuerdo con el planteamiento de Friedman (1979) las decisiones de los consumidores son las que determinen la viabilidad de los negocios. Entonces desde esta perspectiva de análisis los consumidores tienen el poder sobre las empresas. De ser así, la culpa recae sobre este sector y serían ellos los que deben exigir entonces una transformación en el modelo de las empresas. ¿Qué se necesita para lograr que los consumidores tengan una participación más activa en las decisiones empresariales? Cuestiones importantes para ello serían el acceso a la educación y a la información.

Si bien, el generar ingresos económicos es necesario para la supervivencia de las empresas este no debe ser su meta fundamental, sino un medio para alcanzar otros objetivos como la satisfacción de las necesidades. Es similar a lo que ocurre con los seres vivos que necesitamos obligatoriamente del aire y otros elementos de la naturaleza para vivir, sin embargo, no se vive para respirar, por ejemplo, sino que constituye una función vital para el desarrollo de la vida. Lo anterior deja ver que sí son necesarios los beneficios económicos pero que no constituyen el objetivo fundamental de las empresas, sino la satisfacción de las necesidades humanas.

b) Desarrollo Social y Cuidado del Medio Ambiente

Cuestiones como el desarrollo social y el respeto y protección al medio ambiente se han convertido en parte de la responsabilidad y de la ética empresarial. “La exigencia de la sociedad ante las empresas abarca: los derechos de ciudadanía, la exigencia de igualdad de trato, la lucha

contra la contaminación, la protección del medio ambiente, la salud y seguridad laboral y los derechos de los consumidores” (Sánchez, 2015, p. 138).

“La RSE ha pasado de ser un simple concepto a configurarse como un compromiso y una forma de gestión que toda empresa, con independencia de su tamaño, debe ser capaz de entender y manejar en su quehacer cotidiano” (Charitoudi, Sariannidis y Giannarakis, 2011, como se citó en Herrera et al., 2016, p.32). Así se explica que, “la empresa ha ido adquiriendo mayor capacidad para convertirse en verdadero motor de cambio social, por cuanto sus acciones afectan de manera significativa al conjunto de la comunidad y del entorno” (Sánchez, 2015, p. 137).

En definitiva, se resume que en la actualidad de la empresa se demanda la creación de riqueza, respeto a los valores sociales y desarrollo sostenible. Es decir, la responsabilidad de las empresas por sus impactos en la sociedad. De tal manera que “la economía esté, efectivamente, al servicio de las personas y las necesidades sociales” (Sánchez, 2015, p.139).

Bajo esta mirada se amplía entonces la generación de beneficios: de la dimensión económica a la social y medioambiental, así como a todos los afectados con la actividad de la empresa; pero más allá de eso se debería tener en cuenta a los no afectados y a los que podrían ser afectados en el futuro, se trata desde mi punto de vista el estar buscando siempre en cómo hacer el bien y generar impactos positivos en el corto, mediano y largo plazo.

3. El papel de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en la sociedad

Desde la visión de Cox (2011) la mayor parte de las investigaciones y estudios existentes en el ámbito de la RSE se han dirigido a grandes empresas, mientras que la atención dedicada a las MIPYME ha sido mucho menor. El análisis de la RSE “requiere una visión distinta para este grupo de empresas a la que normalmente se utiliza para el caso de empresas grandes” (Spence, 1999, como se citó en Cox 2011, p. 140). Esto se explica porque las MIPYME están sujetas a un conjunto de características propias e intrínsecas que las hacen diferentes de las empresas grandes y que por supuesto, afectan tanto los contenidos como la extensión y naturaleza misma de sus actividades de RSE.

Como se conoce la filantropía empresarial le ha ganado la batalla a la RSC, lo cual ha generado en estos años un efecto halo asociado a los programas sociales (Fernández & Andreu, 2016). Estas acciones de filantropía se han llevado a cabo en mayor medida por las grandes empresas, ya que les facilita la construcción de una buena imagen que se traduce en retornos económicos.

En esta dirección, el trabajo de Lee (2008, como se citó en Cox, 2011) revela que las grandes empresas tienen mayor motivación económica para colaborar con las acciones de RSE. Este resultado ha permitido indicar que las investigaciones dirigidas a las MIPYME en este campo no pueden seguir el mismo nivel de análisis y orientación teórica utilizado en estudios de grandes empresas, ya que por lo general enfrentan otro tipo de realidad económica y social.

En esta dirección, Muñoz (2013) percibe como las políticas de RSC en muchas ocasiones se han convertido en pura cosmética y acciones muy alejadas de la concepción ética de los negocios. Esto “ha provocado que los medios de comunicación, las empresas y la opinión pública perciban que la RSC está vinculada básicamente a la filantropía como palanca de construcción y mejora de imagen” (Fernández & Andreu, 2016, p.5) y más que eso, en otra vía para hacer crecer el capital, lo cual ha imposibilitado la transformación que se necesita y una banalidad del concepto.

Así se explica que, la RSE ha sido utilizada estratégicamente de manera efectiva para diferenciarse y fortalecer la competitividad de las empresas (Porter & Kramer, 2006). Teniendo en cuenta lo que hasta aquí se ha planteado, el conocimiento de las características de las MIPYME y el contexto donde se desarrollan, constituye un punto de partida para su análisis. De acuerdo a lo planteado por Cox (2011) se resumen las siguientes características de las MIPYME:

- Presentan baja intensidad de capital, presencia de propietarios y familiares como mano de obra, estructura burocrática mínima, poder centralizado, dificultades para el acceso a financiación exterior y subordinación a grandes empresas.
- De manera general persiguen el objetivo de satisfacer los intereses de dos grupos prioritarios: los propietarios y comunidad en la cual se establece. Esta relación descansa en un contrato implícito que apuesta por una relación mutuamente beneficiosa a favor del bienestar local.

- Predominan las relaciones personales frente al control burocrático propio de las grandes empresas, lo que puede facilitar sus relaciones con los diferentes grupos de interés, sobre todo con los más cercanos (empleados, familiares, clientes y proveedores).
- Surgen ligadas con la suerte social y económica de sus comunidades geográficamente más próximas, contando con que la mayor parte de clientes y trabajadores provienen de esta área.
- Sus acciones reflejan a menudo los valores personales de quien ostenta su propiedad, por lo que es difícil separar sus responsabilidades sociales, como persona gestora y como ciudadano individual. Las acciones desarrolladas impactan en la reputación de la empresa, imagen como empleador, productor o actor de la vida local, influyendo en su competitividad y en el bienestar de su entorno.
- Cuando la MIPYME implementa actividades de RSE la acción redundará en favor de la comunidad, lo que a su vez se traducirá en positivos retornos de diversa índole para la empresa; y cuando emplea personas de comunidades geográficamente próximas proporciona la permanencia en la región de una población que podría emigrar.

Al resaltar la importancia de las MIPYME, García (2014) menciona las potencialidades que tienen la empresa mediana y pequeña para propiciar el ordenamiento económico-social, el desarrollo de las personas y la utilización eficiente de los recursos escasos en condiciones de transparencia e integridad. Así se comprueba según Cox (2011) el importante papel que juega este tipo de empresas como creadoras de empleo y amortiguadores del problema del desempleo, así mismo, como herramienta de cohesión y estabilidad social al generar oportunidades de empleo.

Se reafirma como su dinámica aporta al crecimiento económico y en mayor medida a la generación de empleos, propiciando estabilidad y sostenibilidad a la sociedad. Es así que las MIPYME forman una parte constitutiva del orden de sociedad y la base de la cantera del empresario Schumpeteriano (García, 2014). En el estudio de Cox (2011), por ejemplo, se comprobó la responsabilidad económica que tienen estas empresas en el presupuesto familiar del propietario, ya que 67% de los casos esta actividad económica es la única fuente de renta de la familia de su propietario.

Otro aspecto que debemos resaltar es que tienen mayores posibilidades de contribuir al fortalecimiento de las comunidades en que se desempeñan respecto a las grandes empresas, generalmente con intereses extralocales (Martínez, 2007, como se citó en Sarache et al., 2011). En parte se explica porque “ofrecen otro tipo de servicio a gente con menos recursos del barrio, como aplazamiento del pago de las compras, ya que, por ejemplo, en precios ellos no pueden competir con supermercados” (Cox, 2011, p. 146), lo cual les permite subsistir, además de que realizan acciones de RSE de forma natural.

Como las MIPYME desarrollan por lo general un menor volumen de actividad, se les facilita una mayor adaptación a los cambios del mercado y del entorno. Asimismo, el emprendimiento de proyectos innovadores que contribuyan a la generación de empleos. Lo que les proporciona tener efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor (Centro GDL, n.d.).

Las acciones de RSE llevadas a cabo “tienen un impacto positivo en la autoestima del empresario, debido a que posibilita la comprensión del importante rol social en su entorno” (Cox, 2011, p.150). Asimismo reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares (Centro GDL., n.d.).

Aunque la información estadística da cuenta de la participación de las MIPYME en la economía y en la sociedad de la mayoría de los países, su papel no ha sido correctamente interpretado cuando hoy en día, y más cara al futuro inmediato, constituyen la vertebración de la Sociedad (García, 2014). Es por ello que se debe resaltar su papel en la economía y en la sociedad y promover estudios para este tipo de empresas a fin de conocerlas a profundidad, en la medida que permita el desarrollo de políticas públicas eficientes para apoyarlas en su crecimiento.

En fin, más allá del entretenimiento con las cifras estadísticas sobre el tamaño de la empresa, se debe tratar de comprender lo qué significan en realidad las MIPYME, para ello, hay que entenderlas societariamente, como parte del orden de sociedad (García, 2014). De ahí que se necesita pasar a un giro distinto de análisis que al de las empresas grandes, teniendo en cuenta todo lo que se ha venido planteando hasta el momento.

4. Un análisis de la Responsabilidad Social Empresarial para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Como se pudo observar en el epígrafe anterior las MIPYME tienen una serie de peculiaridades intrínsecas a su propia naturaleza, características estructurales, sociales y funcionales que las hacen muy distintas de las grandes corporaciones (Herrera et al., 2016), y por lo tanto requieren un análisis distinto (Cox, 2011). Los autores que han investigado la responsabilidad social en MIPYME como García (2014), Cox (2011), Quinn (1997), Spencer y Rutherford (2001), Murillo y Lozano (2006), Perrini et al. (2007), Fernández & Andreu (2016), González (2001), Muñoz (2013), Herrera et al. (2016); y Lee (2008) han reafirmado su importancia y papel; también, han marcado las diferencias de este tipo de empresas respecto a las grandes empresas, utilizando la misma terminología de análisis que se utiliza para las grandes empresas: Responsabilidad Social Empresarial.

De acuerdo con Fernández & Andreu (2016) el pacto mundial lanzado en el foro de Davos el 31 enero de 1999 por el ex secretario general de naciones unidas, Koffi Annan, supuso un antes y un después en materia de RSE; generándose un amplio movimiento en materia de responsabilidad en respuesta al proceso de globalización. Este pacto surge como un llamado especial a las multinacionales que venían actuando con reglas de juego distintas en cada parte del globo. Por tal razón se entiende a la RSE con una mayor dirección hacia las empresas globales, para que ejerzan un comportamiento más o menos homogéneo de sus actividades en materia social, laboral y medioambiental.

Así se entiende a la RSE como una respuesta al desarrollo sostenible por parte del sistema empresarial y, por tanto, como parte de las propuestas de la sustentabilidad débil, ya que no se renuncia al proyecto de globalización, por ejemplo; tampoco al sistema de mercado como máximo administrador de la naturaleza y procesos sociales, ni al crecimiento económico. Por lo tanto, se experimenta una adaptación de estas propuestas del desarrollo sostenible al sistema económico; y la transformación que se observa en el aparato económico, no resulta suficiente para experimentar los cambios que se requieren.

Con todo, la RSE es el término más utilizado comúnmente para referirse al papel de las empresas en la sociedad; así como evaluar su aporte e impacto en su ámbito de actuación. No obstante, una de las mayores críticas que se realiza gira en torno al efecto halo que se ha

generado con la utilización de esta categoría. Se critica el hecho de que se afirma que una empresa es socialmente responsable por desarrollar determinada acción, cuando en realidad no lo es. Se debe evaluar la empresa integralmente para llegar a la conclusión que en verdad merece ese título.

Hoy en día, existen certificaciones¹ emitidas por ciertas organizaciones que avalan que algunas empresas son socialmente responsables por cumplir con determinados aspectos o desarrollar ciertas acciones. Según Muñoz (2013) “ha existido una sobreproducción de normas y principios al que las empresas en una carrera por no quedar fuera de la moda o del estándar del entorno se han acogido de manera mayoritaria” (p.80)). Lo que en realidad ha pasado con las propuestas RSE y sus baterías de estándares de gestión y certificación, es que se han adaptado a la globalización liberal para proponer un mercado de la virtud (Vogel, 2008, como se citó en Vallaeys, 2020).

Sin embargo, se demuestra a través de varios escándalos expuestos por los medios de comunicación sobre algunas empresas que nada tiene que ver las acciones de filantropía que desarrollan con la categoría de empresa responsable, y que más bien, se utiliza este concepto para propiciar una imagen que se traduzca en retornos económicos. “La RSC es, ante todo, una palanca para mejorar la imagen pública de la empresa” (Fernández & Andreu, 2016, p.10), y se observa como “la impresión simbólica o imagen construida de una empresa mediante la cual se comunica con el exterior para dar a conocer su cultura corporativa y controlar su posición tanto económica como política” (Herrera et al., 2016, p.35).

Se pone de manifiesto entonces, la diferencia abismal entre los discursos RSE a tono con el desarrollo sostenible de las empresas y los impactos globales de sus actividades. Esta contradicción en ocasiones es denunciada por los propios promotores de la RSE, que confiesan que “las buenas prácticas no convergen hacia un cambio estructural del impacto del mercado en

¹ Entre los principales instrumentos de RSE se encuentran: los índices de sostenibilidad Dow Jones Sustainability Index (DJSI) (1999); la Norma Marco AA1000 (1999); el Global Reporting Initiative (GRI) (2000); la International Standard on Assurance Engagements (ISAE 100) (2000); las Directrices de la ODCE para empresas multinacionales (2000); la Declaración tripartita de principios sobre las empresas multinacionales y la política social de la OIT de 1977, incluyen un addendum sobre RSC en noviembre de 2000; el Libro verde para fomentar un marco europeo para la responsabilidad social de las empresas de la Unión Europea (2001); la ISO 26000 (2010); y, por último, la Estrategia Renovada de la UE para 2011- 2014 sobre la responsabilidad social de las empresas (2011).

la solución de los problemas sociales y ambientales” (Vallaey, 2020, p.311). Ante todo, el movimiento RSE que se viene gestando con el objetivo certificar a empresas y con ello la creencia de solución a problemas, resulta crucial más que nunca buscar verdaderas propuestas que se traduzcan en el motor de cambio deseado.

La interpretación filosófica de Vallaey (2020) trata de dar una explicación al hecho del por qué la RSE no es transformadora. Se puede resumir que las prácticas adoptadas por las empresas están dirigidas hacia cuidado de su imagen y reputación en la sociedad con la adopción de menores riesgos posibles, para lo cual resulta más cómodo alinearse al mercado de la RSE a través de la normalización de buenas prácticas verificables, estandarizables y medibles, que tranquilicen a todo el mundo, tanto al vendedor de RSE como a su empresa cliente. Esto provoca que la responsabilidad social sufra una desocialización. Se concibe como responsabilidad de cada organización frente a la sociedad y no como responsabilidad compartida entre actores sociales.

Los diferentes involucrados con la actividad empresarial, y en general la sociedad, deberían ser los que evalúen el comportamiento de las empresas. Por lo tanto, habría que construir un mecanismo de medición como instrumento del escudriño público que facilite la realización del ejercicio de manera coordinada y consensuada. Que permita una evaluación genuina y real de la actividad empresarial en cada territorio. Asimismo, esto serviría como instrumento de retroalimentación al sistema empresarial que trabajaría para una mayor competitividad y validación social de su actividad. Esto significaría un primer paso para estrechar esos lazos entre economía y sociedad y no dejarlo al azar de la coincidencia de intereses o búsqueda de beneficios.

Las respuestas dadas a través de la RSE están basadas en dos vías fundamentalmente:

- a) A través del mercado de la RSE: descansa en el ejercicio de certificación del sistema empresarial. Si la mayor parte de las organizaciones se certifica se habrá solucionado el problema y se tendrán empresas con un comportamiento favorable hacia la sociedad y el medio ambiente. Con todo, se conoce que esta vía no produce el cambio necesario que se requiere en el sistema empresarial y todo se reduce a un instrumento más a favor del mercado.

- b) A través de la corriente institucionalista de la RSE: consiste en las respuestas que se puedan generar desde la administración pública a través de leyes y políticas públicas. Desde esta perspectiva la responsabilidad la tendría el estado, por lo cual dejaría de ser una responsabilidad compartida entre todos los involucrados.

A tono con lo expuesto, se entiende que se necesita un cambio en el modo de llevar a la práctica la RSE, que se manifieste un verdadero esfuerzo de las organizaciones ante la sociedad. Desde esta perspectiva, “se trata de corresponsabilidad compartida entre los actores sociales, incapaces individualmente de influir el campo social, pero capaces de hacerlo juntos gracias a su alianza y coordinación” (Vallaey, 2020, p.321).

Este requerimiento implicaría un conjunto de cambios importantes que manifieste un verdadero ejercicio de responsabilidad social. Pudiera significar un cambio de modelo económico y de conducción de la sociedad, un cambio de pensamiento y de valores, de organización política, de reformas educativas, un nivel de conocimiento y conciencia que permita ejercer participación consciente por parte de la ciudadanía, y de nuevos modelos de negocios que muestren resultados reales a partir de la solución de problemas del entorno.

Lo cierto, los mecanismos utilizados hasta el momento para lograr tener empresas sustentables no han generado los impactos necesarios en la sociedad. Y se tienen muchas organizaciones descritas como socialmente responsable por realizar donaciones o acciones de beneficencia, cuando su dinámica diaria revela violación a derechos laborales, utilización de mano de obra infantil, contaminación ambiental, entre otros efectos negativos.

Esto ha provocado la pérdida de significado de la categoría RSE y la incorporación de otras categorías de análisis, como la Creación de Valor Compartido y Sostenibilidad Corporativa. Fernández & Andreu (2016), por ejemplo, plantean la necesidad de evolucionar el concepto de Responsabilidad Social Corporativa hacia la idea Sostenibilidad Corporativa para apartarse precisamente de la mala práctica entorno a la RSE. No obstante, Muñoz (2013) refiere que estos nuevos conceptos en ocasiones han generado aún más confusión por lo que recomienda volver a las raíces éticas de la empresa para que estos adquieran significado.

Como se ha venido explicando hasta aquí, un cambio importante sería en todos los sistemas que como grupo humano hemos creado; y para que cambien los sistemas construidos

tendríamos que cambiar de forma individual los pensamientos y comportamientos a favor del bienestar social y la naturaleza. Otro cambio más específico sería en los modelos de negocios. De ahí, que cada categoría propuesta para referir el impacto de las empresas en la sociedad conlleve a propuesta de un modelo de negocio; y de una respuesta al papel interpretado por las empresas acerca de su comportamiento en la sociedad como se continuará explicando en el marco de este epígrafe.

El enfoque RSE, el más abordado hasta el momento y aceptado institucionalmente, se ha enmarcado en la satisfacción de necesidades de los accionistas y de los stakeholders (Cortina, 2014; Argandoña, 2006; Friedman, 1970); pero teniendo en cuenta esta perspectiva, si no hay reclamos sociales o leyes sobre determinados aspectos de interés social, pueden quedar sin atención, ya que el medio ambiente no es grupo de interés, por ejemplo, y puede no estar siendo representado adecuadamente.

Asimismo, este enfoque se centra en intereses de determinados grupos sociales dando lugar a la exclusión de otros que, muchas veces, no reportan ningún beneficio económico a la organización. Melé (2002, como se citó en Retolaza et al., 2014) hace referencia a un amplio número de personas (non stakeholders) que se hallan excluidas de ese bien común a pesar de resultar afectadas por las organizaciones. Por tal motivos se afirma que la teoría de las partes interesadas sigue un paradigma individualista, egocentrado, firmocentrado, donde se atiende a las partes interesadas, sin asociarse con ellas (Vallaey, 2020).

Tampoco se debe dar por hecho que, si existen grupos de interés y leyes para regular el comportamiento de las empresas, ya serán resueltos todos los problemas. En ocasiones no es suficiente la conciencia generada por esos grupos de interés para atender los asuntos con eficiencia, como tampoco las leyes y regulaciones abarcan el contenido necesario o se hacen cumplir. Por lo tanto, es esencial adquirir ese conocimiento que conduzca a un crecimiento de la conciencia sobre estos temas esenciales para la vida, que se traduzca en participación activa de las ciudadanías para la defensa del medio ambiente, grupos étnicos, etc.

Por otro lado, se tiene que la categoría RSE es un término que se populariza en el seno de las grandes corporaciones y compañías para abordar retos de la globalización, por lo tanto, se localiza mayormente asociada a las grandes empresas. Motivo por el cual se dificulta la operatividad de sus instrumentos para abordar la realidad de las MIPYME, que como se viene

explicando presentan características diferentes al de las multinacionales. Asimismo, sería absurdo exigir a gran parte de las MIPYME el cumplimiento de los instrumentos multilaterales e internacionales que hoy conforman el armazón institucional de la RSE.

Investigaciones aplicadas al sector de las MIPYME revelan que al preguntar sobre las acciones de RSE desarrolladas a los propietarios, en ocasiones no comprendían a lo que se refiere este término (Cox, 2011). También se conoce de acuerdo con el informe Forética que una mayoría (61%) de la opinión pública manifestó no conocer de qué trata la RSE y los que la conocen demuestran un nivel de conocimiento muy bajo sobre la misma (Muñoz, 2013). Este mismo estudio reveló que para el 50,9% de las empresas, especialmente las de menor tamaño, la RSC es solo una cuestión de imagen, útil únicamente para grandes empresas (Fernández & Andreu, 2016).

A partir de esto, sería conveniente reflexionar acerca de un enfoque que entienda un modelo para MIPYMES a partir de sus características propias. Una posibilidad sería aprovechar su vínculo más directo con su entorno para impulsar alianzas y fortalecer el tejido social-productivo mediante innovaciones sociales. Tomando en consideración que las propuestas por venir deberán “promover una nueva manera de vivir, producir y consumir, realmente sostenible” (Vallaes, 2020, p.330).

A continuación, se pasará a valorar los diferentes modelos asumidos para abordar el papel de las empresas en la sociedad:

De acuerdo con el Dow Jones Sustainability Index, la sostenibilidad corporativa “es un enfoque de negocio que persigue crear valor a largo plazo para los accionistas mediante el aprovechamiento de oportunidades y la gestión eficaz de los riesgos inherentes al desarrollo económico, medioambiental y social” (Fernández & Andreu, 2016, p.5). Si bien se realiza un análisis exhaustivo de las problemáticas asociadas a la categoría RSE con lo cual concuerdo y presentan propuestas interesantes, no comparto del todo el trasfondo que implica la propuesta de sostenibilidad corporativa por las siguientes razones fundamentales:

-Se centra en la adquisición de los beneficios económicos por parte de los accionistas. La distribución de las riquezas creadas es uno de los principales problemas a resolver en la actualidad por la mayoría de las sociedades, y es en el seno de las empresas donde esto toma un

importante papel, por lo tanto, la captura del valor económico por los sectores de rentas más bajas debería ser un asunto central de análisis.

-Continúa siendo una propuesta centrada en el crecimiento económico. Los autores refieren que “nadie puede presionar para obtener fondos con los que invertir en sostenibilidad si no se puede probar, de una manera u otra, el rendimiento de la inversión” (Fernández & Andreu, 2016, p.17) . Esto implica que todas las decisiones de la empresa deben estar sujetas al interés económico, cuando no siempre este debe ser el camino a seguir como lo ha planteado Cortina (2014) y otros investigadores más, hacer el bien y lo que es justo no siempre traerá consigo un retorno económico, pero, aun así, las empresas éticas deberían elegir este camino.

-Derivado de lo que se planteó en los puntos anteriores, se observa que este enfoque a pesar de que incorpora en cierta manera la dimensión ambiental y la social, no tienen el mismo peso de importancia, y se demuestra esto con los resultados del Dow Jones Sustainability Index para el sector de las telecomunicaciones en 2010, “la ponderación de las tres dimensiones (44%, la económica; 40%, la social; y 16%, la ambiental)”, (Fernández & Andreu, 2016, p.16).

Otra de las propuestas es la relacionada con la creación de valor compartido de Porter y Kramer (2006, como se citó en Muñoz. 2013). La misma parte de potenciar aquellos campos donde coinciden los intereses de la sociedad y la empresa; es a partir de ahí que se generan las oportunidades para crear valor compartido: valor social y valor económico. Este enfoque de igual manera constituye una vía importante para abordar el asunto, pero deja un poco de lado el problema, a la coincidencia de intereses, cuando en realidad lo social y lo ambiental debería estar en el centro de los asuntos de la empresa y no en la periferia.

El argumento fundamental es que, en un intento de unir el mundo de los negocios con la sociedad, hay que crear un nuevo marco general que permita crear valor económico de un modo que también cree valor para la sociedad. Para ello la propuesta es superar el concepto de RSE por el concepto de creación de valor compartido, ya que la mayoría de las empresas siguen pegadas a una mentalidad de RSE donde los problemas sociales están en la periferia y no en el centro (Muñoz, 2013), y “la función de RSE suele ser una prioridad de segundo orden” (Fernández y Andreu, 2016, p.12).

El modelo creación de valor social sostenible constituye una propuesta de Guzmán & Trujillo (2008). Consiste en creación de valor económico y valor social, donde los beneficios sean percibidos tanto por los accionistas de la empresa como por los clientes, de manera que se traduzca en un cambio para bien en la vida de las personas. Se plantea que este valor social se logrará mediante la remoción de barreras precio/ingreso, acceso a la educación, exclusión de los mercados de capitales, barreras geográficas, culturales, simbólicas, etc. Así como la atención a los efectos secundarios indeseados de los bienes y servicios que se ofertan.

Esta idea está basada en SEKN (2006), que define el valor social como “la búsqueda del progreso social mediante la remoción de barreras que dificultan la inclusión, la ayuda a aquellos temporalmente debilitados o que carecen de voz propia y la mitigación de efectos secundarios indeseables de la actividad económica”(p.296). Definición basada en entendimiento más profundo de las personas excluidas por el modelo económico, con el objetivo de dotar de valor y significado a los emprendimientos sociales, lo cual resulta oportuno.

No obstante, teniendo presente la aproximación realizada por John Elkington (1997, como se citó en Fernández y Andreu, 2016) para que una empresa sea sostenible, al hacer referencia a la triple cuenta de resultados, tiene que garantizar un triple objetivo: ser económicamente viable, socialmente beneficiosa y ser ambientalmente responsable. Esto significa que el enfoque analizado se centra principalmente en el objetivo de beneficios sociales, desatendiendo un poco la importancia del resto de las dimensiones. Se trata de buscar un equilibrio entre este trío: económico, social y ambiental.

El enfoque de la Economía Social y Solidaria resulta ser una de las iniciativas más radicales, ya que propone otra economía para abordar la problemática; donde las empresas constituyan organizaciones a favor de la vida y el trabajo tenga más valor que el capital. Pretende superar el mercado capitalista y el Estado central planificador y regulador de la economía. Este modo de hacer economía propone la generación de un valor de uso para satisfacer las necesidades de los mismos productores y sus consumidores, y se centra mayormente en estrategias de alcance para los pobres y excluidos (Coraggio, 2011).

Su esencia radica en la funcionabilidad de las empresas para el sostenimiento digno de la vida. Intenta hacerlo desligándose completamente de los sistemas económicos dominantes (capitalismo y socialismo). Aunque resulta propuesta interesante que deja mucho que enseñar,

para la funcionabilidad de este estudio no es conveniente utilizar su análisis teórico conceptual, debido a que la mayoría de las MIPYME que se pretenden analizar no se encuentran desconectadas del sistema capitalista.

En consonancia con lo planteado en este epígrafe, los enfoques abordados resultan incompletos a propósitos de esta investigación. Por tanto, teniendo a bien que la aplicación de la teoría de stakeholders, así como la práctica de la RSE en las MIPYMES, se diferencia de las grandes empresas, pues desde su origen la mayoría de ellas integran estructuralmente los intereses de los grupos sociales con los que se interrelacionan asumen espontáneamente responsabilidades sociales y civiles, ya que está relacionada con su entorno de forma mucho más intensa que la grandes empresas (Cox, 2011). La responsabilidad en las más pequeñas empresas sería atender la necesidad de los vecinos, de su barrio y de su familia. Al respecto plantea Cox (2011) afirma lo siguiente:

Cuando el propietario de una MIPYME participa de una institución con fines sociales, contrata mano de obra local, presta crédito a sus clientes o separa la basura para reciclaje, lo hace con excepción de acciones relacionados con clientes, sin la intención de obtener ventaja competitiva, lo hace de forma natural, pues se siente parte del territorio donde está ubicado su negocio. Mientras que en una gran empresa es más difícil encontrar acciones que no estén justificadas por su retorno financiero directo o indirecto (p.150).

Partiendo de que la empresa debe crecer haciendo prosperar sus entornos (Laville, 2007, como se citó en Vallaey, 2020), y que la esencia de la problemática de la RSE no se centra en la terminología utilizada, sino en un cambio del modelo de las empresas que en verdad conlleven a la transformación social que se requiere para la sustentabilidad, se propone la siguiente definición de Valor Social de la Empresa para abordar la responsabilidad de las MIPYME y dotarlo de otro significado práctico, diferente al que se ha visto envuelto la RSE. Se entiende entonces a efectos de esta investigación por Valor Social de la Empresa:

El valor añadido de la empresa como producto de su proceso de transformación que navega más allá del campo económico, si bien se halla incluido éste como efecto cardinal, pero que incorpora de igual modo en sus procesos centrales elementos ambientales y sociales, contribuyendo así al desarrollo del territorio y el cambio para bien de la vida de las personas.

Desde esta perspectiva se quiere transmitir que las acciones de responsabilidad se encuentran en la misma esencia de la empresa, y que las tres dimensiones –económico, social y ambiental– tienen una igualdad de importancia, lo cual traerá consigo un impacto positivo en el entorno donde se ubica la empresa. En tal dirección, se ha utilizado la misma batería de análisis RSE para las MIPYME que para las grandes empresas. Muchos investigadores han llamado la atención sobre el hecho y proponen la necesidad de otras vías de análisis a causa de las particularidades de las primeras. Sobre esto, Saldaña (2014) citando a Contreras, López y Molina (2011, p.18.), plantea que la intención es:

Desarrollar la base conceptual para hacer visible lo invisible (el tejido social y las representaciones en las relaciones económicas), es decir, las dimensiones que casi no se analizan, como son el entramado social y cultural en las diversas actividades de la organización

De ahí, la necesidad de construir un soporte conceptual que permita comprender y evaluar el aporte de las MIPYME a la sociedad. A partir del análisis se podrá identificar cómo está compuesto el desempeño de este tipo de empresas, cómo medirlo, conocer qué tipo de empresas son las que más aportan, qué elementos incorporar para elevar el impacto de las mismas. Lo seguro, se reconoce su importancia en la mejor redistribución de los ingresos en la sociedad y permite la reinversión del capital en el propio territorio. Es por ello que, resulta beneficioso promover su fortalecimiento; además de que necesitan pocos recursos para su puesta en funcionamiento y se pueden adaptar con facilidad a los cambios.

II. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA: CONTEXTO INTERNACIONAL Y PARTICULARIDADES EN MÉXICO

En este capítulo se aborda cuál ha sido la experiencia internacional de las MIPYME y sus principales resultados, para ello se resumen las políticas desarrolladas por Japón, China, Estados Unidos, Italia, Alemania, Corea y España. Asimismo se contextualiza las prácticas en la región latinoamericana, y se valoran los resultados de países como Argentina, Brasil y Colombia. Por último, se analizan las políticas de apoyo en México, sus resultados y los principales retos que se tienen.

1. Las MIPYME en el entorno mundial

La experiencia internacional alrededor de las MIPYME gira en torno a la puesta en práctica de políticas públicas para el apoyo de este sector. Se puede decir que existen diversas realidades. En este trabajo se abordará aquellas experiencias más relevantes: la de los países desarrollados como Estados Unidos y Europa, la de los países asiáticos y la de los países latinoamericanos. Esto con el objetivo de reflejar una panorámica de aquellas políticas que han exhibido resultados y también las que no.

Se sabe de manera general que las políticas implementadas por países desarrollados como Estados Unidos y Europa han dado buenos resultados, así mismo, aquellas provenientes de un grupo de países asiáticos que les ha permitido experimentar un desarrollo económico y social. Sin embargo, las políticas llevadas a cabo por los países latinoamericanos no han logrado resultados deseados, así lo plantean Dini & Stumpo (2018) en un estudio desarrollado para la Comisión Económica para América Latina y El Caribe. Por lo tanto, comprender las debilidades de la región Latinoamérica y aprender de experiencias foráneas resulta crucial para impulsar el desarrollo de la región.

La literatura consultada confirma que los países desarrollados implementan políticas de apoyo activas a las MIPYME, que les han permitido obtener mejores resultados. Aunque estas varían de un país a otro en la estructura institucional de apoyo, los programas e instrumentos utilizados y los resultados obtenidos. Según Pollack et al. (2007) las políticas asumidas incluyen varias dimensiones:

- Apoyo a la formación de empresas. En algunos países se está siguiendo un enfoque de ciclo de vida de la empresa (que incluye etapas que van desde la formulación de planes de negocios, incorporación legal, desarrollo y eventualmente salida y cierre). Este enfoque es adoptado por la Small Business Administration de Estados Unidos; también en Corea y Japón.

- Uso de mecanismos financieros de apoyo a las MIPYME, los que incluyen garantías, tasas de interés preferenciales, mayor uso de fondos de capital de riesgo y otros mecanismos.

- Promoción del uso de tecnologías modernas y acceso a la información por parte de las MIPYME.

- Uso de las compras de gobierno como instrumento de apoyo a las MIPYME.

- Énfasis en programas de capacitación y formación

- Utilización de mecanismos de asociatividad

- La práctica de la sub-contratación de las MIPYME por grandes empresas ha sido históricamente importante en Asia, particularmente en Japón y Corea.

- El apoyo público al desarrollo de una cultura de emprendimiento empresarial entre los jóvenes, principalmente en Corea, Italia, Japón y otros países. El rol activo que juegan las universidades y centros de capacitación en este proceso.

- Integración de la dimensión de género en la promoción de las MIPYME y programas para la tercera edad o adulto mayor.

La experiencia de las MIPYME japonesas es una de las más citadas a nivel internacional. Japón inició un nuevo dominio del mundo usando una estrategia de terceriarización mediante la subcontratación de producción por parte de grandes empresas a un conjunto de MIPYME (Valdés & Sánchez, 2012). La pequeña empresa se conforma principalmente para complementar la mediana y gran industria, no para competir con ella, agrupándose en clústeres estratégicos de integración horizontal y vertical (Muñoz & Mayor, 2015).

La integración vertical y horizontal de las MIPYME se da principalmente a través de asociaciones y cooperativas. Las políticas públicas operan mediante la provisión de préstamos especiales y tratamientos fiscales preferentes a aquellas MIPYME que pertenezcan a algún tipo

de asociación. Así mismo, apoyan los esfuerzos de distribución conjuntos, intercambio de información y creación de conglomerados industriales o comerciales locales y de distritos comerciales (Pollack et al., 2007).

Otra de las estrategias esenciales está relacionada con la creación de conocimientos, por lo cual se reconoce la importancia de la investigación. En tal dirección se ha desarrollado una infraestructura intelectual por actividades industriales, mostrando el mismo interés tanto por infraestructura física como intelectual para el progreso de negocios, donde universidades y centros de formación tecnológica juegan un papel preponderante (Muñoz & Mayor, 2015). Con todo, el desarrollo de equipamiento y materiales, es impulsado a través de diversos centros tecnológicos nacionales y por medio del sistema nacional de certificación para los ingenieros japoneses (Pollack et al., 2007).

Junto a las estrategias expuestas, se resalta el papel de la política de desarrollo industrial que incluyó la definición de sectores económicos estratégicos, tales como textiles, astilleros, siderurgia y, posteriormente, maquinaria (Ibídem). Por lo tanto, se puede resumir que el éxito de este país se debe en gran parte al papel que han desempeñado las políticas públicas, que también impulsan las alianzas entre la esfera pública y privada.

El discurso político y gran parte de la literatura refiere que las políticas e instrumentos utilizados en Corea, Taiwán y otros países asiáticos para el sector de las MIPYME se basaron en la experiencia japonesa. La mediana empresa japonesa, igual que la de los tigres asiáticos de Taiwán y Corea del Sur, es principalmente exportadora. Ellas contribuyen con el 60 % del total de las exportaciones industriales de Corea y con el 80 % en Taiwán, lo que muestra un sector empresarial exportador con poder innovador y tecnológico de producción Sub- hmanya (como se citó en Muñoz & Mayor, 2015).

En Corea también se utilizó como mecanismo fundamental la subcontratación con las grandes empresas y su participación creciente en las exportaciones. Esto fue posible en gran medida con la intervención del gobierno a través de políticas públicas, donde se apoyó a las MIPYME que desarrollaban actividades de innovación y presentaban adelantos tecnológicos, lo cual les permitía liderar nichos de mercado, exportar y participar en mercado internacional (Pollack et al., 2007).

En estos resultados jugó importante papel la institución central creada para coordinar los programas y proyectos dirigidos al sector de las MIPYME. Añadido a esto, las estrategias encaminadas a la capacitación y formación de jóvenes desde temprana edad con el objetivo de estimular las habilidades emprendedoras y el ingenio. Por último, la utilización de diversos instrumentos financieros para otorgar garantías, subsidiar tasas de interés y capital de riesgo (Ibídem).

En las últimas décadas las MIPYME chinas han experimentado un crecimiento considerable. Estas representan alrededor del 94,15% del total de empresas. Más del 70% de los nuevos puestos de trabajo son generados por ellas. Han contribuido en más del 75% de las innovaciones tecnológicas, aportando el 65% de las nuevas patentes y más del 80% de los nuevos productos de todo el país. Las políticas desarrolladas por el gobierno se centran básicamente en la política fiscal, las de innovación tecnológica y financiamiento. Se ha valorado la reducción de impuestos y aplazamientos de los mismos en correspondencia con el nivel de ventas y capacidades (Yan, 2016).

Se han financiado acciones y actividades tecnológicas a través de la creación del Fondo para la Innovación Tecnológica de las MIPYME. Se han desarrollado inversiones de capital dirigidas a centros de I+D y parques científicos, fortaleciendo relaciones cooperativas entre el mundo empresarial, universidades e instituciones de investigación. El gobierno chino ha creado reformas de mecanismos de financiamiento para el desarrollo de las MIPYME a través de combinación de capital público y privado (Ibídem).

En los países de la Unión Europea la mayoría de las MIPYME se encuentran articuladas en redes con grandes empresas nacionales y extranjeras. Estas se concentran en satisfacer necesidades particulares de clientes, lo que imposibilita la competencia con grandes empresas. Esto es posible gracias a las ventajas de la flexibilidad y proximidad al cliente. No obstante, este tipo de especialización impone mayores exigencias de calificación técnica y empresarial, y la capacidad de innovar continuamente (Dini & Stumpo, 2018).

En Alemania la sistematización del apoyo a las MIPYME se concretó a través del Mittelstand, un organismo subordinado al Ministerio de Economía. La dedicación planeada al fortalecimiento de las empresas pequeñas mostró excelentes resultados. Esto fue posible en gran medida gracias a la participación del Estado, facilitando medidas de apoyo en el campo

financiero y en los incentivos fiscales. La economía alemana logró recuperarse y experimentó el período conocido como el milagro alemán (Valdés & Sánchez, 2012).

En el caso de España se adoptaron de igual manera políticas públicas de apoyo al sector de las MIPYME, privilegiando aquellas que presentaban mejoras tecnológicas y realizaban actividades exportadoras. Sin embargo, la experiencia reconoce la importancia de asociación en los resultados obtenidos y por ello se promueve la formación de asociaciones y consorcios. Los instrumentos financieros utilizados tuvieron un impacto directo en las empresas, ya que se crearon mecanismos de apoyo para otorgar préstamos con tasas de interés y plazos favorables, garantías del sector público, entre otros (Pollack et al., 2007).

La experiencia de Italia descansa en mayor medida en las MIPYME de origen familiar orientadas hacia el mercado externo con productos tradicionales de alta calidad como la decoración, los alimentos gourmet, el diseño de moda, entre otros. También en el ejercicio participativo del diseño de políticas públicas que nacen desde la base en integración con los gobiernos municipales y regionales. Esto ha permitido desarrollar programas dirigidos a los jóvenes y mujeres empresarias, y favorecer las zonas menos desarrolladas del país (Ibídem).

El caso de Estados Unidos muestra que se ha afianzado en dos elementos cruciales para el apoyo y desarrollo del sector de las MIPYME: la creación de la agencia federal para el desarrollo de pequeña empresa Small Business Administration (SBA), cuya responsabilidad proporcionar asistencia a pequeños negocios en cuatro áreas: promoción, administración, apoyo para licitaciones, asistencia financiera; y la utilización de las compras del gobierno como instrumento activo de promoción de pequeños negocios. Además, se han desarrollado políticas para el apoyo de mujeres empresarias y los negocios emprendidos por minorías étnicas.

Para el logro de las políticas de la SBA, el gobierno se asoció con organizaciones del sector privado, sin fines de lucro y con entidades de base comunitaria y religiosa, para poder reconocer el talento, la capacidad y otros recursos que faciliten el crecimiento económico. También se ha logrado que la asistencia técnica a las MIPYME las brinden las universidades, mediante una relación academia-sector privado (Valdés & Sánchez, 2012).

Además, el papel que ha jugado la orientación de las MIPYME a las necesidades de desarrollo del país, centradas en la competitividad en los mercados externos a través de la

innovación donde la investigación constituye una de las condiciones necesarias. A través del apoyo de los gobiernos locales se han integrado unidades exportadoras en clúster con el fin de responder a las demandas de volúmenes de producto que impone el comercio exterior (Muñoz & Mayor, 2015).

1.1. Las MIPYME en Latinoamérica

Por otro lado, las MIPYME latinoamericanas han reflejado una constancia en el bajo desempeño. Se encuentran disociadas de los mercados más dinámicos; poca participación en las exportaciones; poca vinculación con grandes empresas y participación en economías de escala; no logran acelerar su proceso de innovación y presentan tecnología obsoleta o escasamente productiva (Dini & Stumpo, 2018).

Por su parte, Granda y Hamann (2015, como se citó en Muñoz & Mayor, 2015) señalan que en América Latina las empresas son pocas competitivas porque no existe una relación entre el sector industrial y la investigación en desarrollo tecnológico y entre el sector empresarial y la universidad, sobre lo cual también influye los bajos niveles de calidad en la educación.

Un aspecto básico de las MIPYME latinoamericanas es su heterogeneidad, lo cual condiciona el diseño de políticas relacionadas con estas empresas. Estas representan el 99,5% de las empresas de la región, reflejándose una baja productividad en las unidades de menor tamaño. También se manifiesta una fuerte orientación de las microempresas hacia sectores dependientes de la demanda interna y con bajas barreras a la entrada y salida, con tasas elevadas de natalidad y mortalidad. Estas responden más a estrategias de autoempleo y sobrevivencia que a una dinámica de desarrollo empresarial (Dini & Stumpo, 2018).

Esta situación se explica por la estructura productiva que presentan, marcada por un reducido número de grandes empresas especializadas en sectores intensivos en recursos naturales y algunos servicios de alta intensidad de capital, imposibilita que las MIPYME puedan insertarse en actividades de mayor valor. Más allá de esta explicación, se puede decir que el modelo económico imperante ha contribuido a las características expuestas para las MIPYME latinoamericanas.

Como explica Sassen (2007) los procesos de globalización han avivado la polarización en el sistema empresarial y, por lo tanto, de orden social también. La presencia de un grupo de empresas capaces de generar ganancias exorbitantes contribuye a elevar el precio del espacio comercial, los servicios industriales y otros insumos comerciales; lo cual vuelve precaria la supervivencia de las empresas de mediana o baja rentabilidad. Estas son algunas de las consecuencias de dejar la economía en manos completamente del mercado. Es por ello que se debe intervenir oportunamente para planificar el desarrollo económico.

En esta situación el papel de las MIPYME queda relegado a la provisión de empleo con bajos niveles de calidad, estabilidad y salarios. Es por ello que los programas de apoyo a las MIPYME han tomado mayor participación en las políticas públicas de los países de la región.

En Argentina se ha observado una amplia implementación de programas, pero a pesar de ello carecen de una visión integrada y asociada a objetivos de cambio estructural. Estos abarcan la asistencia financiera, la capacitación y asistencia técnica, la promoción de las exportaciones, el fomento de clústeres o complejos productivos, el desarrollo de proveedores a través de compras públicas, la promoción al emprendimiento, el fomento a la innovación y desarrollo tecnológico y una reorientación en la política económica producto del cambio presidencial. Los resultados señalan un mayor aprovechamiento de los beneficios por parte de las grandes empresas en detrimento de las MIPYME (Kulfas, 2018).

Los resultados de las políticas brasileñas para moderar algunos de los condicionantes relativos a la baja productividad, como son la falta de calificación de los trabajadores y el financiamiento a la innovación no se tradujeron en mejoras significativas. Se presencia una desarticulación entre las diferentes intervenciones orientadas hacia las MIPYME, y existe asimetría de información entre la diversidad de instituciones a cargo de programas (Da Silva, 2018).

De manera general se desconoce en qué medida el mejor desempeño de las MIPYME está relacionado a la asistencia pública, por lo que resulta necesario el fomento de una cultura de evaluación que incorpore indicadores de desempeño, que permitan evaluar el impacto de las políticas públicas. Asimismo, es preciso establecer prioridades y armonizar y sincronizar las políticas (Dini & Stumpo, 2018).

En Colombia las acciones de apoyo a las MIPYME se enfocan en aumentar la competitividad de las empresas. Sin embargo, existe una estrategia de diferenciación de las políticas de acuerdo con las características de las empresas en materia de innovación y productividad. También se cuenta con una política de apoyo para empresas innovadoras o que se crean para aprovechar oportunidades de negocios y otra para las empresas no innovadoras o de subsistencia (Dini & Stumpo, 2018).

En otra dirección, se han venido desarrollando esfuerzos importantes de apoyo a las MIPYME en el marco del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC por sus siglas en inglés). Es una iniciativa que surgió en 1995 que pretende facilitar el crecimiento económico, la cooperación técnica y económica, la facilitación y liberalización del comercio y las inversiones en la región Asia-Pacífico. Conformado por 21 economías: Australia, Brunei Darussalam, Canadá, Chile, China, Hong Kong, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Perú, Filipinas, Rusia, Singapur; Taipéi-China, Tailandia, Estados Unidos y Vietnam.

El objetivo general consiste en mejorar la competitividad de las MIPYME, mediante un entorno de comercio e inversión más abierto entre países miembros. Esto les permita crecer más y eventualmente convertirse en empresas de exportación. Para ello se han tomado acuerdos relacionados con el micro financiamiento y mercados de capital, capacitación y certificación, creación y fortalecimiento de MIPYME, las cadenas productivas para el desarrollo de la industria y el comercio (J. A. Martínez & Ivanova, 2018).

El plan estratégico 2017-2020 de esta organización prevé las siguientes prioridades: emprendimiento, innovación e internet y economía digital; financiamiento para la expansión comercial y el desarrollo de capacidades; un ecosistema empresarial inclusivo que respalda el crecimiento de las pymes; acceso al mercado para PYME. Para dar cumplimiento a estas metas llevó a cabo 15 proyectos financiados en 2019 y 5 en 2020. Estos proyectos tienen de positivo que promueve la participación de las mujeres en los mercados globales, la utilización de los medios digitales en los negocios y la promoción de los negocios sustentables.

Aunque los esfuerzos pretenden alentar la exportación y el comercio internacional entre los países miembros, lo cual ha resultado un avance de manera general, como lo ha mostrado Filipinas, habría que evaluar potencialidades reales para las MIPYME de cada país miembro,

con el objetivo de centrar esfuerzos y re-direccionar las estrategias a aquellas empresas que presenten características ideales para que sirvan de punta de lanza de los territorios y sectores participantes. Teniendo en cuenta, por ejemplo, las características de las microempresas, como se explicó para el caso de Latinoamérica, serían muy escasas las oportunidades para vincularlas al sector exportador.

Resumiendo, la experiencia internacional, se puede afirmar que el éxito se debe en parte a la utilización de las políticas públicas para:

- El desarrollo de la política fiscal: la creación de mecanismos para aliviar la carga fiscal de las MIPYME

- Apoyo al financiamiento

- El desarrollo de la política industrial: toma en cuenta las características sectoriales para impulsar aquellas empresas con mayores potencialidades

- Alta participación de los sistemas educativos y de investigación: fuertes vínculos entre el sistema educativo y empresarial

- La promoción a la innovación y desarrollo tecnológico

- Incentivos a la exportación

- La creación de clúster

- La promoción a la asociatividad y la cooperación

- Las compras del gobierno

- La subcontratación llevada a cabo por las grandes empresas

- Alianzas entre lo público y lo privado

- Participación de los territorios

- Marco regulatorio favorable a las MIPYME

- Promoción a la inclusión de las mujeres, tercera edad, grupos étnicos, etc.

- Promoción a la cultura emprendedora de los jóvenes

- La cooperación entre los países de la región

2. Experiencia de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México

En México, el marco normativo y regulatorio de las MIPYME ha sido establecido por la Secretaría de Economía. Según el Diario Oficial de la Federación, la clasificación de las pequeñas y medianas empresas se basa en el número de empleos que genera y establece como determinante el nivel de ventas anuales. Con la finalidad de ampliar el acceso a los programas diseñados para estas unidades, la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) modificaron la clasificación para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas como se muestra en la Tabla 3.

Tabla 3: Estratificación de las MIPYME en México

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

*Tope máximo combinado = (trabajadores) x 10% + (ventas anuales) x 90%

Fuente: Diario Oficial de la Federación (2009)

En México existen más de 4.3 millones de MIPYME, que generan 72% de la fuerza laboral y contribuyen en la producción de 52% del PIB del país (Konfío, 2019). De este sector económico provienen los ingresos principales de muchas familias mexicanas y constituyen un apoyo para las siguientes generaciones de empresarios, por la transmisión de los secretos de la empresa familiar, contribuyendo al crecimiento y desarrollo de las empresas mexicanas (Cervantes, 2010).

En el país ha sido difícil ubicar las MIPYME correctamente a través del tiempo, puesto que las variables e indicadores que se han tomado en cuenta para clasificarlas han experimentado cambios. Por ejemplo, en 1954 la Secretaría de Hacienda consideró como pequeñas y medianas industrias aquellas unidades económicas que tuvieran un capital contable no menor a 50 000 y tampoco mayor de 2 500 000 pesos. En 1961 el margen de clasificación para este mismo grupo de empresas estuvo entre 25 000 y 5 millones de pesos. En 1963 se modificaron las reglas de operación y se consideró como pequeñas y medianas empresas a las que tuvieran un capital contable no mayor de 10 millones de pesos (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, 2002).

El origen de estas empresas tuvo dos formas principales: primeramente, se encuentran aquellas que se originaron como empresas propiamente dichas, en ellas se difiere con claridad una organización, una estructura, una gestión empresarial y el trabajo remunerado. Por otro lado, están aquellas que tuvieron origen familiar caracterizado por una gestión a la que solo preocupó su supervivencia, sin prestar mucha atención a cuestiones relacionadas con la gestión empresarial (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, 2002).

En cuanto a la evolución de las MIPYME en México, éstas han tenido tres etapas de evolución perfectamente definidas (Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República, 2002). La primera se refiere en mayor medida a las MIPYME dedicadas al sector industrial. Estas comenzaron a adquirir importancia en los años 1950 y 1960, primeramente dentro de la economía argentina, y después en México durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones. Esto permitió un gran dinamismo y procesos de aprendizaje en la economía mexicana, producto de un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido, aunque también se presentaron limitaciones en materia de equipamiento, organización, capacitación e información.

Tales limitaciones impidieron que las MIPYME alcanzaran la productividad y calidad alejándolas de los niveles de competencia internacionales y provocando que durante la década de 1970, época de inestabilidad macroeconómica, se preocuparan únicamente por la supervivencia, debido a la profunda crisis que siguió en la década de 1980. Esta sería entonces la segunda etapa en la historia de la evolución de las MIPYME. Por el contrario, en la tercera etapa, a partir de cambios que se introducirían en la década 1990, en lo referente a disponibilidad de financiamiento externo y estabilidad económica interna, comienza una nueva fase para las MIPYME. Asimismo, todas las ventajas y desventajas que se originaron a partir de la mayor participación de México en la economía internacional.

La disposición del Tratado de Libre Comercio de Norte América se convirtió en una estrategia central para el desarrollo de la economía mexicana al finalizar la década de 1980. Aunque el desempeño del país se atribuye en mayor medida a las ventajas que se generan producto a un menor valor de su mano de obra, en comparación con la del resto de los países miembros, que a un mayor experimento de la productividad y la capacidad de innovación (Stezano, 2018).

En la mayoría de las investigaciones y estadísticas se expone la importancia de las MIPYME mexicanas en la participación dentro de la estructura empresarial, la contribución al empleo y en menor medida su aporte económico. Por otro lado se señala su pésima participación en las actividades exportadoras y productividad económica. La permanencia de la baja productividad trae consigo brechas salariales e implicaciones crónicas en la distribución de las riquezas y desigualdades territoriales. Sobre estos resultados influyen muchos aspectos. Stezano (2018) ha señalado los siguientes problemas:

- El acceso al financiamiento, debido a los altos costos del capital y las faltas de garantías por parte de las empresas para transmitir confianza a las instituciones bancarias.
- El bajo presupuesto destinado por el gobierno al desarrollo de actividades de investigación científica y desarrollo tecnológico.
- El reducido gasto federal y empresarial en actividades de ciencia, tecnología e innovación.
- Las fluctuaciones constantes del gasto público en innovación que dan cuenta de la falta de una estrategia sistemática del gobierno mexicano.

- El estancado gasto nacional en innovación y la preferencia por tecnologías importadas, propicia una baja capacidad innovadora y desalienta las inversiones complementarias de otros agentes.
- La participación más relevante de las micro y pequeñas empresas se da en las ramas con menor productividad como comercio y servicios orientado al mercado interno, con pocas capacidades para insertarse en espacios más productivos.
- La limitada capacidad exportadora producto al perfil de exportaciones del país concentradas en maquilas de exportación.

Añadido a lo anterior, en México “la mayoría de las empresas está fuertemente enfocada a la satisfacción de necesidades básicas, dejando los avances tecnológicos y el desarrollo de más y mejores satisfactores para la sociedad que generan valor en manos de otras economías” (Sarmiento et al., 2014, p.2). Es por ello que se debe reorientar toda política de desarrollo del país con el objetivo de modificar la estructura productiva y propiciar la competitividad de las empresas. Estos arreglos se deben pactar desde la dimensión política, pero se dificulta producto a los intereses privados y la corrupción, así lo explican Cimoli y Rovira (2008, como se citó en Dini & Stumpo, 2018):

Una de las cuestiones que frena el desarrollo del sistema empresarial en el país está relacionado con las decisiones políticas. Existe resistencia a políticas que cambien el tipo de estructura productiva predominante y reduzca la concentración desigual del ingreso. Esto se debe en mayor medida a los arreglos históricos entre el Estado y el sector privado, los que han sido más tolerantes respecto a las ineficiencias y la acumulación de rentas, y menos interesados en la construcción de habilidades y la difusión de capacidades tecnológicas (p.346).

2.1 Políticas de apoyo a las MIPYME en México

Con el propósito de apoyar a las MIPYME, el gobierno de México ha desarrollado un conjunto de programas y aunque estos no han generado el impacto que se necesita constituyen un paso de avance: programas ofrecidos por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT); programas liderados por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM); programas desarrollados en colaboración con Nacional Financiera S.A. (NAFINSA) y Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT); programas ofrecidos junto a dependencias de

la Secretaría de Economía (SE) y programas de Nacional Financiera S.A. (NAFINSA) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT).

Los programas ofrecidos por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) son escasos ya que no constituyen parte de sus actividades centrales. Estos comprenden dos procesos fundamentales: el Programa de Estímulos a la Innovación (PEI) y el Fondo de Innovación Tecnológica (FIT). El PEI apoya a empresas que invierten en proyectos de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) enfocados al desarrollo de nuevos productos, procesos o servicios y el FIT se centra solo en MIPYME y emprendedores individuales que desarrollan I+D+i.

La evaluación del PEI y del FIT mostraron los siguientes resultados: incremento en gastos dirigidos a I+D; fomento de proyectos a mediano plazo; contratación de personal experto de instituciones de investigación; vinculación ciencia-industria; el tipo de innovación predominante se relacionó con productos nuevos o mejorados y, en menor medida, procesos nuevos o mejorados; las empresas que recibieron apoyos contaban con capacidades tecnológicas intermedias; incursión en proyectos de innovación tecnológica como estrategia para quebrar la dependencia de insumos o productos externos, mejorar la posición de la empresa en el mercado y atender necesidades comerciales de sectores que la empresa aún no cubría (Stezano, 2018).

También existieron los programas ofrecidos por el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM). A partir de la toma de presidencia de Andrés Manuel López Obrador fueron eliminados al igual que la institución. Estos tenían el propósito de atacar los problemas de productividad, acceso a financiamiento, capacidades tecnológicas y de gestión, falta de información relevante para la toma de decisiones, acceso a cadenas productivas globales y de mano de obra capacitada.

La evaluación del programa mostró como debilidad esencial la falta de un indicador que refleje las variaciones en la productividad de las MIPYME que reciben apoyos de estos programas. Sin embargo se destaca la integración de bolsas regionales, la promoción de proyectos presentados por mujeres emprendedoras, el aumento de los apoyos orientados a la innovación, la incorporación de programas de capacitación para el desarrollo de prototipos, el diseño de un instrumento de gestión, valuación y comercialización de los intangibles (Dini & Stumpo, 2018).

Los programas en colaboración con Nacional Financiera S.A. y el Banco Nacional de Comercio Exterior están dirigidos al apoyo de financiamiento de las MIPYME. Estas instituciones constituyen bancas de fomento que operan con sistemas de primer y segundo piso que ofrecen distintos tipos de productos para las empresas como créditos, factoraje y garantías. Para ello se conformó el Crédito joven; el financiamiento para adquisición de franquicias y emprendedores a la banca comercial.

Los programas desarrollados junto a dependencias de la Secretaría de Economía estuvieron conformados por el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario; el Programa para el Desarrollo de la Industria del Software y la Innovación; el Programa para la Productividad y Competitividad Industrial; y Proyectos para la atracción de inversión extranjera estratégica.

Los programas de Nacional Financiera S.A. y del Banco Nacional de Comercio Exterior buscan el apoyo al financiamiento de las MIPYME. En conjunto estas instituciones administraban el Programa Crédito PYME; Crédito para crecer juntos; Cadenas productivas; y Crédito PYMEX.

También se cuenta con el Fondo Nacional de Infraestructura que busca la creación de nuevos proyectos de infraestructura para detonar una mayor inversión del sector privado; el Fondo de Apoyo para las MIPYME que persigue promover el desarrollo económico nacional, a través del otorgamiento de apoyos para fomentar la creación, desarrollo, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de estas empresas; el programa Nacional de financiamiento al microempresario que consiste en el otorgamiento de servicios de microfinanzas integrales para incrementar la productividad de los negocios y mejorar sus condiciones de vida.

En resumen, se pueden señalar las dificultades siguientes en el ejercicio de la administración pública para las MIPYME mexicanas (Dini & Stumpo, 2018; Saavedra et al., 2013):

- Falta de orientación hacia políticas que propicien la articulación productiva en las áreas de producción e innovación.

- Inexistencia de una política industrial específica para los diferentes sectores.

- Existe corrupción y burocracia en la mayoría de los trámites gubernamentales.
- Insuficiencia de los recursos otorgados.
- Falta de evaluaciones integrales sobre la eficacia y eficiencia de los instrumentos y programas utilizados.
- Falta de establecimiento de prioridades para otorgar los apoyos.
- No se ha tomado en cuenta la dimensión territorial en los criterios de selección de apoyos.
- Existe una falta de vinculación del sistema educativo con las empresas.
- Falta información sobre los instrumentos de apoyo a las MIPYME que provoca su desconocimiento.
- Inexistencia de una estructura de apoyo dirigida a las actividades empresariales y a proyectos competitivos.
- Incremento en la estructura de costos de las MIPYME debido a: la carga fiscal excesiva, el cumplimiento de leyes federales, los costos de los servicios públicos y de la infraestructura y la inseguridad pública.

El análisis realizado ha permitido conocer cuáles son algunas de las características que presentan las MIPYME mexicanas y la razón de ello. Asimismo se plantean las problemáticas que se enfrentan desde el ejercicio de la administración pública y que debieran atenderse para propiciar un mejor escenario para estas empresas. Esto constituye la base de la investigación para los próximos capítulos.

2.2.1 Los retos de la MIPYMES en México

Valdés & Sánchez (2012) trazaron las limitantes de las MIPYME mexicanas: capacidad de modernización, innovación de productos e inversión en tecnologías y estrategias, falta de asesoría empresarial, deficiente administración, talento no calificado, desconocimiento de mercados y sistemas de calidad. Para todo lo anterior, los investigadores exigen una

modificación del marco jurídico institucional. Desde su punto de vista, uno de los obstáculos más grandes sigue siendo el acceso al financiamiento para sacar adelante las ideas de negocio o de innovación de producto.

Posteriormente, agregan (Valdés & Sánchez, 2012):

Estas dificultades se deben en gran medida a las limitaciones de acceso al mercado de factores productivos, que se acentúa por los conflictos para lograr créditos bancarios, las estadísticas indican que la banca privada para realizar préstamos debe contar con una gran cantidad de garantías, lo que resulta una situación difícil cuando las MIPYME en México no cuentan, en general, con locales propios; además de los problemas de contabilidad que poseen estos tipos de empresas que las sitúan ante la banca como instituciones no sujetas a crédito. (p.152).

Ese escenario impide a estas empresas acceder a los diferentes mercados y, con ello, se hace evidente que muchas de ellas resultan perdedoras y carentes de éxito desde el punto de vista de la funcionabilidad neoliberal. Sin embargo, llama a curiosidad el hecho que estas organizaciones poseen un papel mayoritario en el tejido productivo y empresarial del país; lo cual puede tener varias lecturas desde categorías fundamentales para impulsar la prosperidad local y nacional, siempre y cuando primero se comprenda las potencialidades presentes que navegan más allá del campo económico.

El análisis para el caso mexicano revela la necesidad de una reforma de políticas públicas con características diferentes. La principal de ellas es formular desde abajo hacia arriba, es decir, que tome como punto inicio cada contexto de modo participativo. Esto es, dar lugar a una especie de enchufes entre políticas locales, regionales y nacionales con el único fin de fortalecer a las MIPYME. De ahí, que estas políticas públicas no deben tener carácter homogéneo, sino todo lo contrario.

Se puede percibir, además, que la mayor parte de las investigaciones se centran en la dimensión económica –aunque resulta cierto que este tipo de análisis es fundamental para la empresa, sin generación de utilidades la empresa dejaría de existir–. Sería importante también tener presente otros elementos que complementan su existencia, como el papel en la sociedad y responsabilidad con otros factores cruciales que facilitan la vida justa y digna en un espacio determinado.

III. EL CONTEXTO DE LAS MIPYME EN BAJA CALIFORNIA SUR

En este capítulo se contextualiza la situación de las MIPYME en Baja California Sur y sus principales características, a partir de los antecedentes de la economía sudcaliforniana. Asimismo, se explica el proceso metodológico de análisis desarrollado en los subsiguientes capítulos.

1. Área de estudio: estado de Baja California Sur, México

Baja California Sur ocupa el 3.8% del territorio mexicano con una extensión de 73 922.47 km². Se ubica en el sur de la península Baja California con las siguientes coordenadas geográficas: al norte 28000', al sur 22052' de latitud norte, al este 109025', al oeste 115005' de longitud oeste. Su longitud costera ocupa el 19.2% del litoral nacional con 2131 km. Este territorio está conformado por cinco municipios: Comondú, Mulegé, La Paz, Los Cabos y Loreto (Ver Mapa 2).

La península de Baja California presenta un clima semidesértico de manera general. A su vez cuenta con una variedad de microclimas producto a las condiciones geográficas. Esto permite la existencia de diversos ecosistemas y un alto grado de endemismo en su flora y fauna. También se han declarado 11 áreas naturales protegidas, de ellas cuatro como reserva de la biósfera, tres parques nacionales, tres áreas de protección de flora y fauna y una zona sujeta a conservación ecológica. Otro elemento a destacar es la presencia de micro zonas con vegetación exuberante asociadas a fuentes de aguas caracterizadas como oasis. Se identifican así 171 oasis en la región (Sataloff et al., 2018).

Mapa 2: Estado de Baja California Sur



Fuente: Gobierno de Baja California Sur (2018)

Por otro lado, la economía de Baja California Sur se caracteriza por su pequeño tamaño, asociado a la aridez del suelo, a su posición casi insular y su muy alto grado de apertura, que dio lugar durante la segunda mitad del siglo XIX a relaciones con el exterior a través de la producción y comercialización de productos mineros, pecuarios, agrícolas y pesqueros (Gámez et al., 2013).

A partir de la segunda mitad del siglo XX, las actividades terciarias que derivan de la actividad turística y del comercio han marcado el desarrollo del territorio, teniendo un impacto significativo en las dinámicas poblacionales, el medio ambiente, el crecimiento urbano, la cultura, la distribución de la riqueza, la desigualdad, e inclusive en la misma configuración económica. Una de las transformaciones fundamentales se asocia a la concentración geográfica

de la actividad económica y la población en dos municipios (Los Cabos y La Paz) y una mayor dispersión en el resto del territorio.

Un elemento central en los procesos de desarrollo del territorio son “los modelos de crecimiento económico de Sudcalifornia han sido decididos desde fuera, la minería y la producción agropecuaria en el siglo XIX, la agricultura en el XX, y el turismo en lo que va de este siglo XXI” (Gámez et al., 2013, p.11). Se interpreta entonces, el papel de variables exógenas en la posición actual del territorio. Respecto a su población, en el último censo de población y vivienda este territorio tiene una población total de 798 447 personas (INEGI, 2020b). Para el año 2015 según la información presentada por el anuario estadístico y geográfico de Baja California Sur, existía una población total de 763929 personas y el 78% de la población se concentraba en los municipios La Paz y los Cabos.

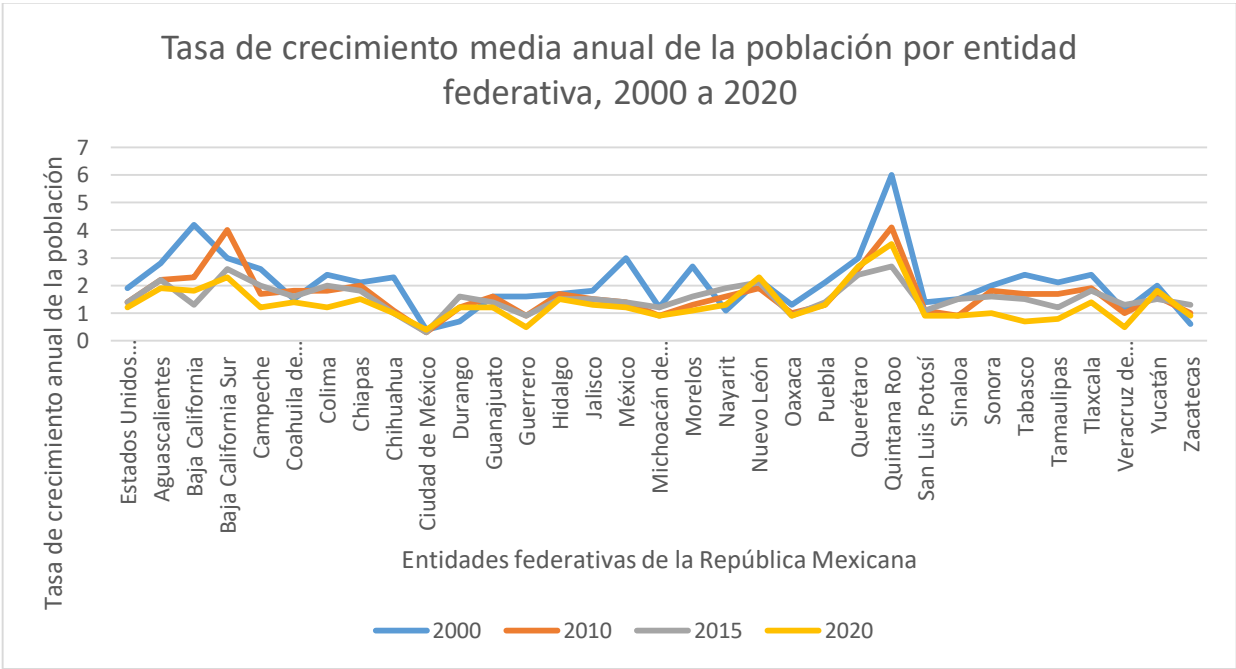
De acuerdo con Zúñiga (2017), en 1990 la población total de Baja California Sur era de 339397 habitantes y en el 2010 llegó a los 649616 habitantes, duplicándose la población en tan solo 20 años. Más adelante se agrega que según las estimaciones hechas por el Consejo Nacional de Población (CONAPO) para el 2026 ya se podría estar superando el millón de personas (Ver tabla 4). Estas estimaciones resultan cruciales para la orientación de políticas públicas relacionadas con el empleo, la vivienda, la salud, la educación, el agua y el resto de recursos necesarios para satisfacer las necesidades de ese crecimiento poblacional.

Tabla 4: Estimaciones de población para Baja California Sur

Año	POB. TOTAL	HOMBRES	MUJERES
2018	832,827	421,560	411,267
2020	878,829	443,831	434,998
2026	1,016,374	510,248	506,125
2030	1,106,467	553,612	552,855

Fuente: CONAPO (2017). Proyección de la población BCS

Se conoce además, que el estado es uno de los que presenta mayor tasa porcentual de crecimiento de la población, un 2.3% en 2020 solo por detrás del estado de Quintana Roo que creció un 3.5% (Ver gráfica 1). A su vez experimenta una menor densidad de población, como lo muestra la gráfica 2, pero concentrada en los municipios de La Paz y Los Cabos. En el año 1990 existía una densidad de 4 habitantes por kilómetro cuadrado, hasta llegar a alcanzar en el año 2015 un índice de 9.6 habitantes por kilómetro cuadrado, lo que significa que en 25 años se duplicó la población y más.

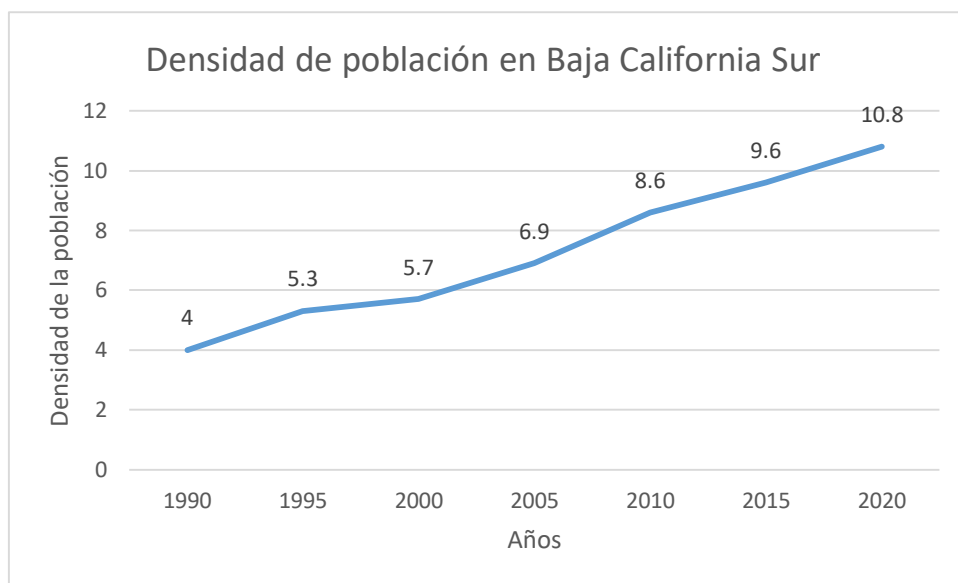


Gráfica 1: Tasa de crecimiento anual de la población por entidad federativa de México

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2020)

La información presentada sobre el crecimiento de la población, propicia preguntarse las causas de ese crecimiento y si será beneficioso o no para el territorio continuar con ese ritmo de crecimiento. Una de las dificultades que se presentó durante el proceso de colonización del territorio fue la escasa población, debido a que los habitantes de la región eran indios, los cuáles

fueron muriendo a causa de las enfermedades producidas por el contacto con los conquistadores y producto del trabajo forzoso.



Gráfica 2: Densidad de la población de BCS en el período 1990 - 2020

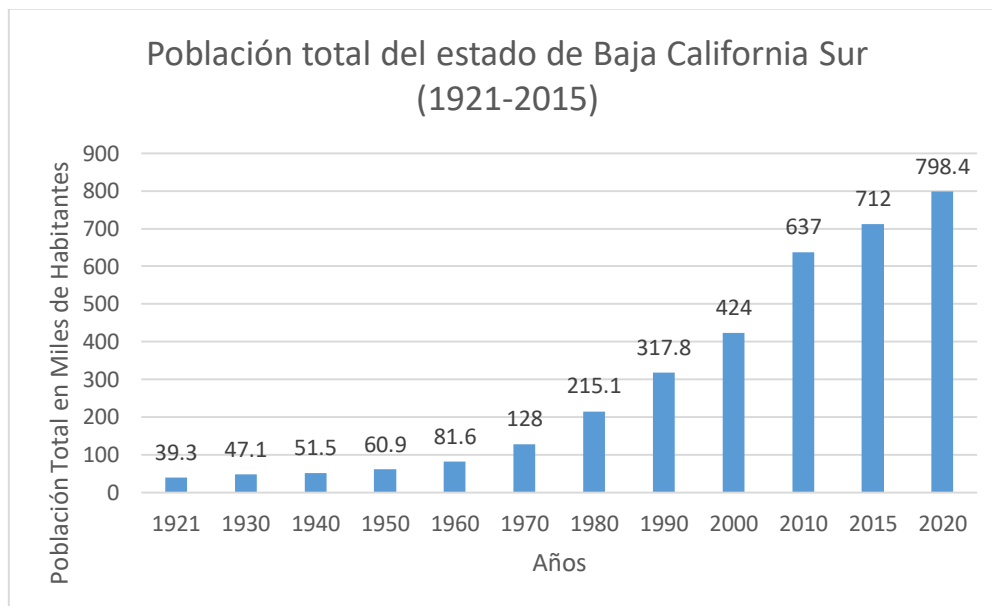
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2020)

Es por ello que para desarrollar las actividades económicas se tomó la medida de traer personas de otros lugares. A consecuencia del desarrollo de la economía regional y los atractivos que presentaba el territorio por la actividad minera, la pesca de perlas y otros peces, se fueron asentando comerciantes y marineros provenientes de otros países (Rodríguez et al., 2002).

De acuerdo con lo que menciona Cruz (2007), para el año 1887 el sur de la península de California estaba más poblado que el norte, su población sumaba 34 668 habitantes: 21 738 en el Partido Sur, 5 891 en el Partido del Centro, y 7 039 en el Partido Norte, atendiendo a la división política administrativa de la época. Esta información revela que la actividad económica de la península y su poblamiento, fue más dinámico en la región sur durante el período colonial.

Al observar la gráfica 3, se percibe un cambio notable en el crecimiento de la población a partir de la segunda mitad del siglo XX, esto se debe en gran medida a varios factores: política

federal mexicana dirigida al poblamiento del territorio con el objetivo de integrarlo al resto del país e impedir su anexión a los Estados Unidos; desarrollo agrícola; régimen arancelario preferencial de zona libre que facilita las importaciones; inversión pública en infraestructura, en servicios públicos, y en el fomento de otras actividades económicas primarias como la pesca, la minería y la ganadería; y por último el auge del comercio y los servicios al turismo, constituyó el detonante fundamental del crecimiento demográfico que se alimentó a partir de la inmigración proveniente de otras regiones del país (Rodríguez et al., 2002).



Gráfica 3: Población total de BCS en el período 1921 - 2020

Fuente: INEGI. Censos de población 1921-2020

A consecuencias del desarrollo del comercio y la actividad turística se ha propiciado el incremento de la población en el estado de Baja California Sur como principal resultado de los procesos de inmigración de otras zonas del país.

2. Antecedentes de la economía sudcaliforniana

La explotación de los recursos naturales en el estado Baja California Sur tuvo su génesis en la economía misional y se desarrolló en pequeña escala. Se intercambiaba así el excedente para la subsistencia y no para obtener ganancias. El desarrollo de las actividades productivas dependía de la disponibilidad de agua y tierras fértiles para el desarrollo de la agricultura y la cría de ganado. Lo que permitió que los oasis más grandes de la región (Comondú, Mulegé y Todos Santos) iniciaran intercambios comerciales a finales del siglo XIX con la exportación de frutas, vinos, queso, sebo, panocha y cascalote (Gámez et al., 2013).

Las primeras empresas en la época colonial estuvieron relacionadas con la pesca de perlas, la minería, la ganadería y la agricultura (Rodríguez et al., 2002), todas en pequeña escala. La industria perlera dio lugar al resto de las actividades económicas en la región, ya que las ganancias obtenidas en esta actividad fueron utilizadas como capital inversor en el resto de las actividades, en especial en la minería (Ibidem). Más adelante también se explotó el oro y el cobre, aunque en menores cantidades que la plata.

Asimismo, la actividad minera propició el desarrollo del comercio y el crecimiento demográfico en el sur de la península, además de que se constituyó en el primer sector que se desarrolló por grandes empresas y compañías extranjeras (Rodríguez et al., 2002). En tanto que, la agricultura, la ganadería, el comercio, y el resto de las manufacturas, se llevaron a cabo por empresas de menor tamaño, indispensables para abastecer la demanda interna. Lo anterior refleja que la actividad económica a pequeña escala facilitó el desarrollo de la vida y el establecimiento de los centros urbanos.

Después de la segunda guerra mundial, México adoptó un modelo económico que consistió en impulsar su industria nacional mediante una política de sustitución de importaciones, el cual se consideró exitoso. A mediados de la década de 1970, fueron encontradas grandes reservas petroleras en el Golfo de México que propiciaron un cambio hacia un modelo exportador de petróleo (Martínez, 2017). Lo anterior dio lugar a la industria comercial y a la liberalización de la inversión.

A partir de la década de 1980, en México se procuró un cambio estructural basado en la política industrial con el objetivo de fortalecer el mercado externo. Para ello se trataron aspectos referentes al aumento de la competitividad externa, el fortalecimiento del sector exportador, la promoción de las exportaciones y el fomento de una cultura exportadora (Guadarrama, 2019).

Por tal motivo, en 1986, el país se unió al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (Martínez, 2017). Esta serie de reformas comerciales y financieras, se materializaron con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que se basó en una drástica reducción de la intervención del Estado en la economía (Heras & Gómez, 2015).

Como parte de esta apertura comercial y la inversión extranjera directa, se desarrolla las manufacturas, la industria electrónica, farmacéutica y química, además del turismo. El turismo se conceptualiza como una estrategia de desarrollo nacional y con la creación del Fondo Nacional de Fomento al Turismo en 1974, se materializa el instrumento del gobierno federal para la promoción de la actividad turística y con ello se amplía la participación del Estado en el desarrollo del sector. De esta manera, se instrumentó como una de las estrategias de mayor alcance, la construcción de Centros Turísticos Integralmente Planeados, surgiendo de esta forma Cancún, Ixtapa, Loreto y Los Cabos (Castro, n.d.).

En la actualidad, México tiene un modelo bien establecido de desarrollo turístico, que se benefició de una inversión pública significativa para aprovechar con éxito el clima natural del país y los recursos costeros. Siendo así, que el turismo ocupó un lugar destacado en la agenda política del país y se identificó como uno de los seis sectores económicos prioritarios en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 (Secretaría de Turismo de México, 2017).

Lo expuesto hasta aquí, refleja como la política económica ha tenido un papel predominante en la elección de los modelos de desarrollo a seguir en el país, influenciado a su vez por el contexto internacional, que ha derivado en las últimas décadas en un apalancamiento del modelo neoliberal y la perpetuación de la globalización. “Estas relaciones se intensifican como producto de la fuerza de la economía internacional que por medio de las empresas y organizaciones financieras mundiales, delinean las nuevas relaciones de los territorios nacionales con el mundo” (Delgadillo et al., 2001).

En esta dirección Perló (como se citó en Delgadillo et al., 2001) refiere al cambio de fisionomía del territorio mexicano a partir de fenómenos como:

La desconcentración industrial, la hiperconcentración de las actividades terciarias, la rearticulación de procesos regionales, la vinculación de un mayor número de ciudades y regiones con el exterior, la conformación de nuevos sistemas regionales, la rearticulación de los flujos migratorios (en sentido positivo o negativo), la formación de nuevos espacios

transnacionalizados y la irrupción de un nuevo perfil protagónico de los gobiernos en las ciudades (p.59).

Se aprecia en definitiva, como los procesos globales influyen en la reorientación de la política económica interna y los gobiernos locales actúan como elementos de atracción, ya que son reactivadores estacionales de empleo y eso ayuda a una estabilidad política relativa (Delgadillo et al., 2001). Esta dinámica que se deriva a partir de los procesos de globalización en el contexto internacional, así como la apuesta de México por una mayor apertura económica, tiene un efecto directo en cada uno de sus territorios y permite una comprensión de la desigualdad regional, como lo que acontece en el estado de Baja California Sur.

Esta entidad se consolidó como un territorio turístico, sobre lo cual incidieron varios factores. Como explica Hernández (2012), en un inicio el turismo en Baja California Sur se caracterizó por ser en su mayoría extranjero provenientes de Norteamérica y orientado al disfrute de la pesca deportiva en el Golfo de California. Esto se explica en gran medida por el atractivo de los recursos naturales del territorio, en especial los provenientes del mar, como ha acontecido desde los primeros visitantes conquistadores. El Golfo de California y sus riquezas naturales han constituido un atractivo fundamental, así como un medio significativo de vida, por lo tanto, no se puede concebir la vida sin considerar la relación hombre - mar.

Más adelante, con la prórroga de zona libre comercial, se produce una afluencia de turismo nacional conocidos como fayuqueros, con el objetivo de comercializar estos productos libres de impuestos. Esta actividad detona por un lado el sector del comercio y por el otro el sector de los servicios asociado al turismo nacional en la ciudad de La Paz. Se posiciona esta ciudad como principal receptora de turistas nacionales a causa de la ruta marítima Mazatlán- La Paz a través del ferry (Hernández, 2012), por lo que se evidencia la importancia de las políticas públicas, la infraestructura y transporte para el despegue de La Paz como receptora de turismo y ciudad comercial (Gámez et al., 2013).

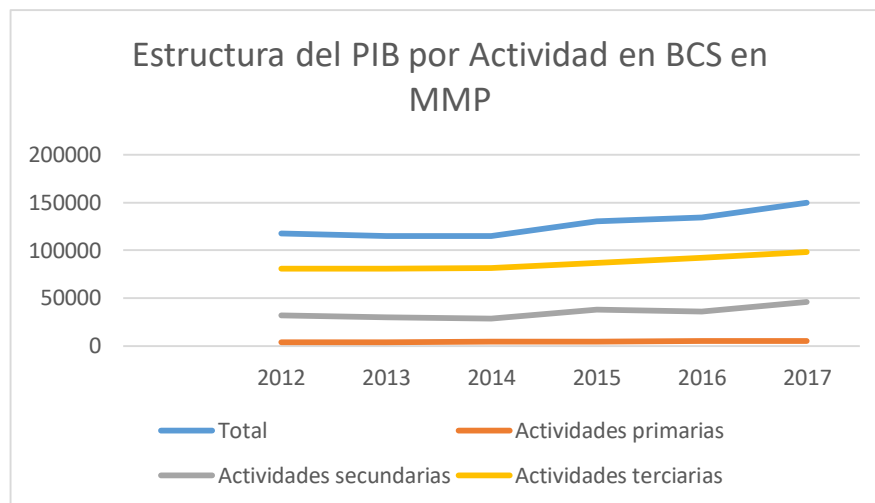
Otro salto significativo para el establecimiento de la región como zona turística fueron las fuertes inversiones llevadas a cabo en materia de infraestructura hotelera por la iniciativa privada, Fondo Nacional para el Turismo y el gobierno del estado de Baja California Sur, principalmente en el municipio de Los Cabos, que permitió su consolidación como un destino de alcance nacional e internacional (Hernández, 2012).

Se revela hasta aquí como el impulso de políticas públicas direccionó el estado de Baja California Sur de ser una economía basada en actividades primarias a una de actividades terciarias, al convertirse la actividad turística en el motor de la economía sudcaliforniana. Situación a su vez, que la coloca en una economía abierta y dependiente del exterior, sujeta a los vaivenes del contexto internacional. Asimismo, se puede destacar que el crecimiento del turismo o del sector servicios en general, se concentra en las pocas regiones que han sido habilitadas con infraestructura pública, turística y de comunicaciones (Gámez et al., 2013).

La sobredependencia económica del turismo genera una gran vulnerabilidad al carecer del control de la demanda a causa de la problemática económica producida en los países generadores, o por causas externas, aumento de los costos energéticos, situaciones políticas, cambios en el valor de la moneda, confrontaciones bélicas y estaciones pasadas de moda (Picornell, 1993).

En el caso del estado de Baja California Sur existe mayor grado de dependencia ya que presenta una sobreconcentración en pocos productos y mercados. Depende en mayor medida del mercado estadounidense para la comercialización de sus productos y la importación se realiza de pocos lugares. Asimismo, muestra una alta dependencia financiera del extranjero y del gobierno. Otros de sus puntos débiles están relacionados con el aislamiento geográfico que implica mayores costos de transporte y la dependencia energética.

La gráfica 4 muestra el comportamiento del Producto Interno Bruto (PIB) y su composición por actividad en millones de pesos en el período 2012-2017. Se refleja como las actividades terciarias ocupan la mayor participación, entre el 65% y 71% del PIB en los años analizados.



Gráfica 4: Estructura del PIB de BCS en el período 2012 - 2017

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2020)

De manera general, se conoce que el turismo provoca una transformación en el espacio, cambios en la dinámica y estructura de la población, altera los patrones demográficos, cambios en el mercado laboral, alienta la migración, no distribuye equitativamente las riquezas creadas, provoca impactos negativos en el medio ambiente, una polarización social y desigualdades regionales, de ahí que genera transformaciones sociales importantes, en las formas y tipos de ocupación, en los valores y en la cultura (Picornell, 1993).

Por otro lado, se puede resumir que los municipios de La Paz y Los Cabos se centran en el desarrollo de las actividades terciarias como el comercio y los servicios. Loreto por su parte sigue un patrón de comportamiento sectorial similar al de Los Cabos Y La Paz. Este municipio se incorporó al desarrollo turístico nacional a través de los centros integralmente planificados promovidos en 1974 por el Fondo Nacional de Turismo. En la actualidad se visualiza al igual que La Paz como centros de turismo alternativo y con una demanda turística preferentemente nacional (Hernández, 2012).

A pesar que este municipio tiene un comportamiento sectorial similar al de La Paz y Los Cabos, no ha logrado su despegue a causa de su ubicación geográfica, el nivel del mar, la presencia de la sierra que no permite su expansión y el clima influenciado por las altas

temperaturas. Con todo, las políticas públicas y las inversiones han promovido su desarrollo económico a partir del aprovechamiento de sus condiciones naturales y físicas para la actividad turística.

El municipio Comondú muestra que su actividad económica fundamental está dirigida hacia la industria manufacturera. Se desarrollan actividades relacionadas con la producción de alimentos, agua purificada, repostería, confecciones, bordados, queso, pan, piloncillo, frutas confitadas, vino, lácteos, tortillas, bloques, carpintería, herrería, artesanía, soldadura, entre otros no menos importantes, pero la más significativa está relacionada con la industria de alimentos (INEGI, 2020).

En esta dirección Gámez et al.(2013) afirma que la economía de Los Comondú subsiste principalmente por el ingreso derivado de la crianza y venta de ganado, así como la producción de queso. También se explica acerca de la baja productividad de estas producciones porque la mayoría son extensivas, con poca tecnología y mínima organización de producción, transformación y comercialización.

Otros de los problemas presentes según los autores, están relacionados con la industria manufacturera y tiene que ver con la ausencia de una sistematización de procesos en materia de inocuidad y presentación de productos. Se muestra entonces la necesidad de que la producción local cumpla con las normas de calidad nacionales e internacionales con el objetivo de añadir valor e incrementar su competitividad.

De manera general, los Comondú a pesar de ser considerados un oasis en el semidesierto sudcaliforniano, ha enfrentado desde hace décadas un estancamiento de las actividades económicas que se ha reflejado en un proceso de despoblamiento que puede conllevar a la desaparición de las comunidades rurales y con ello a una pérdida cultural y desaprovechamiento de los recursos que las circuncidan (Gámez et al., 2013).

La actividad económica de Múgelé está sustentada fundamentalmente en la Minería. Esto se debe a la disponibilidad de los recursos presentes en el territorio. Sus principales producciones en la actualidad son la sal, yeso y cobre. Se conoce además, que Guerrero Negro es la región productora y exportadora de sal más importante a nivel nacional, donde la empresa

Exportadora de Sal (ESSA) aporta el 84.6 por ciento de la producción nacional y el 99.8 por ciento de su producción se dirige al mercado externo (Gobierno de Baja California Sur, 2015).

No obstante, el municipio Mulegé presenta una situación similar a la descrita para los Comondú, el despoblamiento, la falta de una política rural de desarrollo y atención del gobierno, la carencia de infraestructuras, son algunas de las problemáticas que dificultan el dinamismo de la región.

Por lo tanto, si bien es cierto que el turismo ha tenido impactos positivos en la región como la generación de ingresos, empleos, infraestructuras e inversiones, también ha tenido impactos negativos. Uno de los fundamentales es que ha generado brechas de desigualdad regional y distribución de las riquezas respecto a los municipios los Comondú y Mulegé, lo que condiciona su marginación al no recibir inversiones turísticas por un lado y no contar con una verdadera política de desarrollo rural.

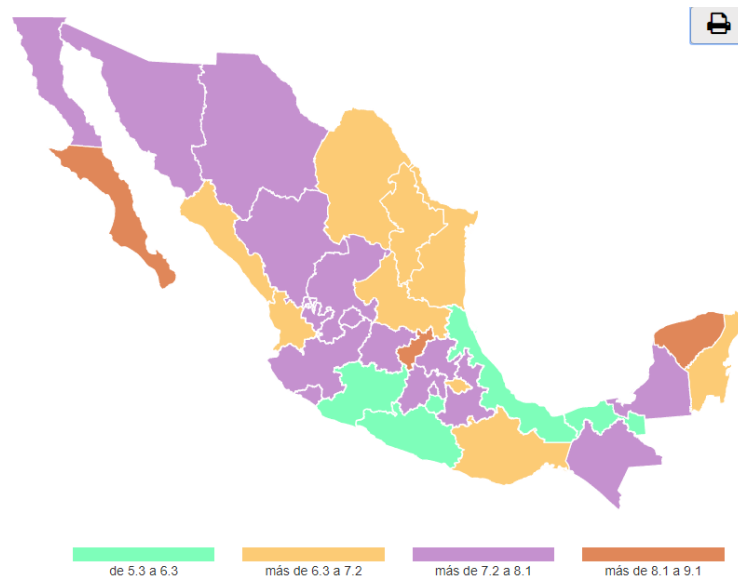
Teniendo en cuenta los efectos del turismo sobre la agricultura, se afirma su efecto dominó sobre el despoblamiento y el envejecimiento rural y una inflación de los precios de la tierra producto de la especulación para residencias turísticas o secundarias que generan problemas estructurales para un correcto desarrollo agrario (Picornell, 1993). Se explica hasta aquí, de cierta manera, la realidad del estado de Baja California Sur, a consecuencia que el turismo, su locomotora económica, ha provocado una marginalización y estancamiento de las zonas rurales.

3. Las MIPYME en Baja California Sur

Las empresas no actúan en el vacío sino en cierto contexto histórico, cultural y territorial (Albuquerque, 1996), por lo que es preciso ir más profundo. “Re-construir conceptualmente a las micro, pequeñas y medianas empresas” (Saldaña, 2014, p.637). Ese ejercicio puede arrojar luces, en primer lugar, sobre qué ha venido sucediendo con la configuración empresarial a pequeña escala. ¿Cómo aportan a la sociedad? ¿Qué hacer para brindarles mayor apoyo? En esta dirección se dirigirá en parte la presente investigación.

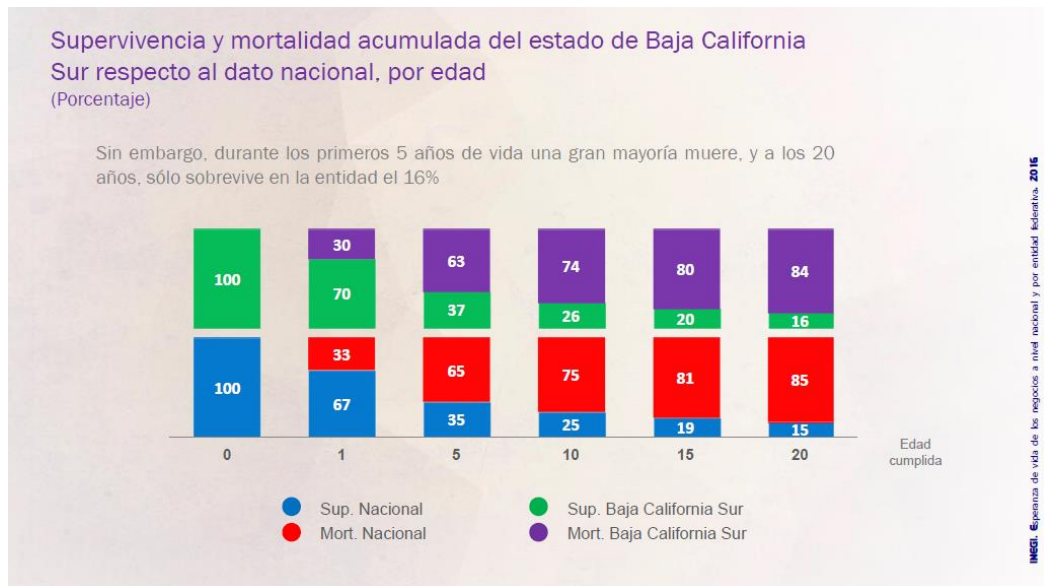
En Baja California Sur la esperanza de vida de los negocios presenta el tercer lugar a nivel nacional, como se muestra en el mapa 1. En la tabla 1 se observa como en un período de 20 años solo sobreviven el 16% de las empresas y tan solo en el primer año de vida mueren el 30% de las empresas.

Mapa 1: Esperanza de vida de los negocios en México



Fuente: INEGI, 2019

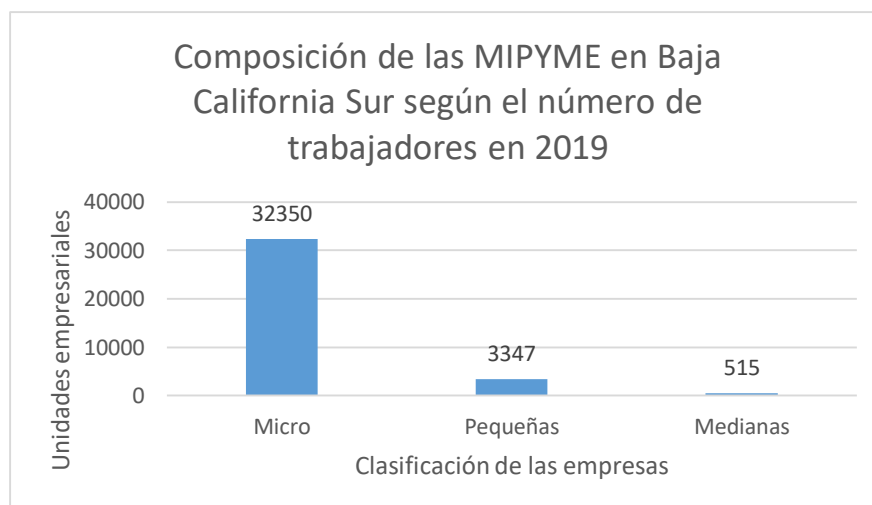
Tabla 1: Supervivencia y mortalidad acumulada de las MIPYME en el estado BCS



Fuente: INEGI, 2019

Atendiendo al INEGI, en su apartado Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) de 2019, se tiene un total de 36,212 MIPYME, que componen el 99.67% del total. La gráfica 5 muestra que el 89% son microempresas², relativo a criterios establecidos por la Secretaría de Economía, publicados en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2002. Esto significa que aproximadamente 9 de cada 10 empresas sudcalifornianas son microempresas. Pese a ser mayoritarias en el número de unidades, éstas aportan lo equivalente a solamente el 33.8 por ciento de la producción total del sector privado y paraestatal (Gobierno de Baja California Sur, 2015).

² Empresas que tienen hasta 10 trabajadores



Gráfica 5: Composición de las MIPYME en BCS atendiendo el número de trabajadores

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI (2020)

El papel de la innovación y la tecnología, instrumentos de financiación, competitividad, la internalización y el objetivo de propiciar el fomento de este tipo de empresas para dinamizar la economía y combatir el desempleo son elementos resaltados en la literatura académica para estimular el desarrollo de las PYME (Pérez & Carrillo, 2000). Se resalta la importancia del aseguramiento de servicios avanzados de apoyo a la producción de las MIPYME, a las aptitudes innovadoras y a la cooperación entre empresas (Albuquerque, 1996); pero un aspecto más significativo aún lo constituye la necesidad de apoyo a este sector de la economía; cuestión que sería factible atender desde las políticas públicas (Ibídem).

Primordial para el éxito de estas empresas es el diseño de una política de fomento empresarial orientado al sostén de un entorno general favorable como factor dinamizador de la acción empresarial (Romero, 2009), de modo que favorezca la inserción de las MIPYME en las cadenas de valor globales. En definitiva se han propuesto muchas ideas para impulsar este sector de empresas y con ello la provocación a un impacto en el desarrollo de los territorios.

Una de las iniciativas más populares persigue estimular las prácticas de responsabilidad social en el sector empresarial. Alrededor de esta propuesta descansa la solución en el logro de organizaciones socialmente responsables que contribuyen al desarrollo sostenible. Para ello se

han desarrollado metodologías, procedimientos y acciones al respecto. A pesar de que se reconoce el esfuerzo por incorporar esta mirada a las empresas aún son insuficientes las prácticas y concepciones asumidas.

Investigaciones sobre la MIPYME en Sudcalifornia se han enfocado a la medición de parámetros de responsabilidad social en una empresa turística (Cancino, 2017), pero sin valorar el aporte al territorio. También se ha diagnosticado el funcionamiento y principales problemas de los operadores turísticos ubicados en la zona de la bahía de La Paz (Aguilar, 2013) para detectar y analizar fuentes de financiamiento que existen a nivel regional y nacional, que pueden ser aprovechadas por las turoperadoras turísticas de micro, pequeña y mediana escala con actividades sustentables. Ahí se apunta que las cifras de fracaso de las PYME son abrumadoras en cualquier país que se analicen. En promedio, el 80% de las PYME fracasa antes de los cinco años y el 90% de ellas no llega a los 10 años.

Calderón (2011) estudió los proyectos de inversión y planes de negocios de exportación para la micro, pequeña y mediana empresas de Baja California Sur desde los procesos para adquirir financiamiento. Aunque no analiza las implicaciones sociales, muestra los requerimientos de diversas instancias para la adquisición de financiamiento.

La mayoría de las investigaciones sobre las MIPYME Baja California Sur han delineado los apuros que presentan y la necesidad de solucionar sus conflictos de financiamiento, competitividad, tecnología, mercadotecnia, etc. Se puede resumir que, como derivación de los problemas que enfrentan –uno cardinal, de carácter interno, el acceso al financiamiento y otros de carácter externos, aquellos relacionados con el marco regulatorio– las MIPYME sudcalifornianas exhiben una tasa de mortalidad del 30% en el primer año de vida, según las estadísticas oficiales, la cual va en incremento.

IV. LAS DIMENSIONES DEL VALOR SOCIAL DE LAS MIPYME EN SUDCALIFORNIA

En el presente capítulo se exponen los resultados a partir del análisis de indicadores seleccionados provenientes de los censos económicos 2015 y 2019, publicados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía de México para medir el comportamiento de las MIPYME en cada una de las dimensiones de valor social: económica, social y ambiental.

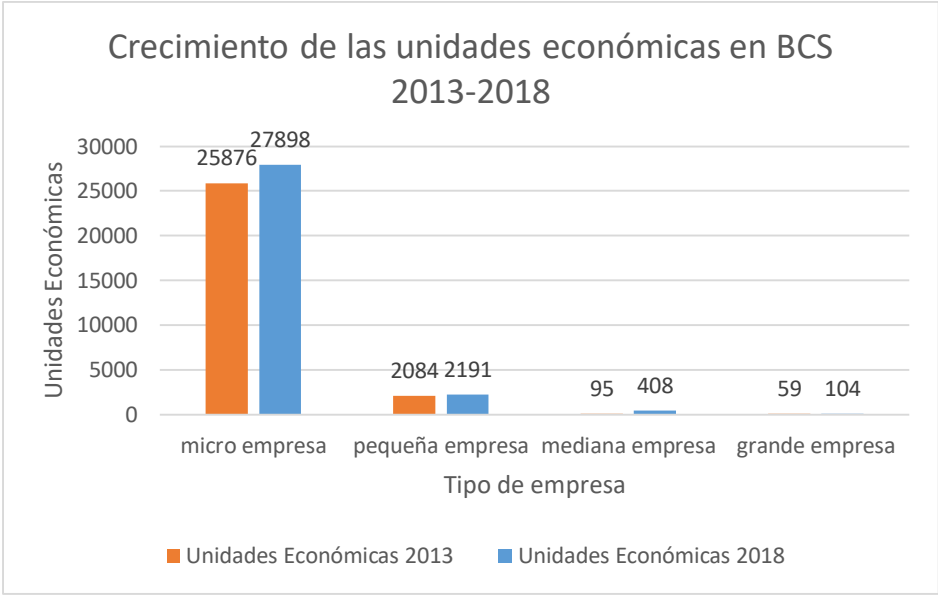
1. Análisis de la dimensión económica

Para evaluar la dimensión económica se seleccionaron los siguientes indicadores:

- Crecimiento de las unidades económicas
- Estructura de las MIPYME
- Estructura municipal de las MIPYME
- Distribución sectorial de las MIPYME
- Producción Bruta por tipo de empresa
- Valor Agregado por tipo de empresa
- Inversión Total por tipo de empresa
- Total de Gastos por tipo de empresa
- Total de Ingresos por tipo de empresa

La gráfica 6 da cuenta del crecimiento de las unidades económicas en el período 2013-2018. Como se puede observar, en todos los casos hubo un crecimiento, aunque en mayor medida en la mediana empresa (329.5%) y la grande empresa (76.3%), mientras que la microempresa solo creció un 7.8 % y la pequeña empresa un 5.1%. Las actividades económicas que más crecieron están relacionadas con el sector de la Construcción en las edificaciones de inmuebles comerciales y de servicios; Comercio al por Mayor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco; Comercio al por Menor en tiendas de autoservicio y departamentales; Servicios

de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación; y Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas.



Gráfica 6: Crecimiento de las unidades económicas en el período 2013-2018

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI

A pesar de que se experimentó un crecimiento de las unidades económicas para todos los tipos de empresas, hubo un ligero cambio en la estructura del período evaluado como se muestra en la tabla 5. Se dio lugar a una transformación; la micro y pequeña empresa perdieron participación en el tejido empresarial en comparación con la mediana y grande empresa.

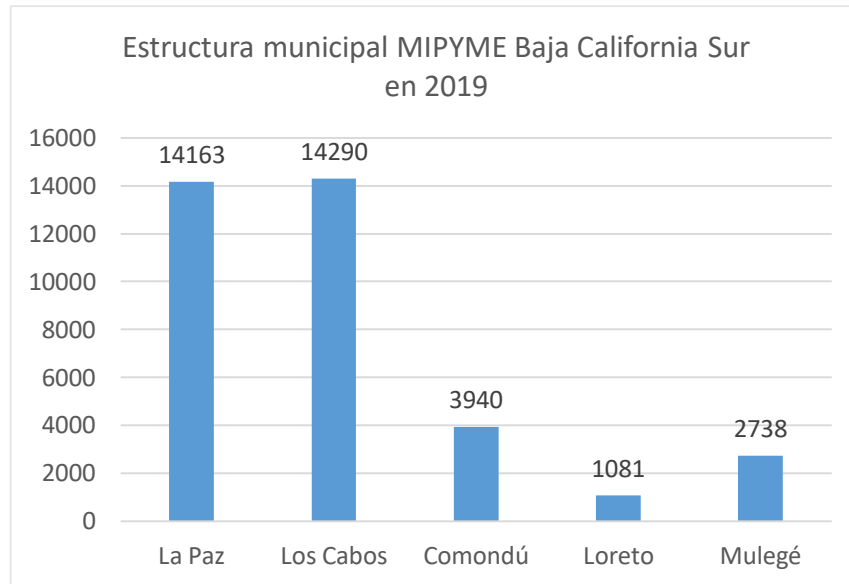
Tabla 5: Estructura de las MIPYME en el período 2013-2018

Tipo de empresa	% 2013	%2018
micro empresa	92.04	91.17
pequeña empresa	7.41	7.16
mediana empresa	0.34	1.33
grande empresa	0.21	0.34
total	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI

La tabla 6 (Ver anexo 1) muestra el crecimiento de las unidades económicas por sector de la economía en el período evaluado. Los sectores que experimentaron un mayor incremento de nuevas empresas son la Construcción, la Minería, Servicios de salud y de asistencia social, Servicios de esparcimiento culturales y deportivos y otros servicios recreativos, y Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas. No obstante las medianas y grandes empresas fueron las que experimentaron un mayor crecimiento en las actividades de: la construcción en edificaciones de inmuebles comerciales y de servicios; comercio al por mayor de abarrotes, alimentos, bebidas, hielo y tabaco; comercio al por menor en tiendas de autoservicio y departamentales; y en servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas los hoteles, moteles y similares.

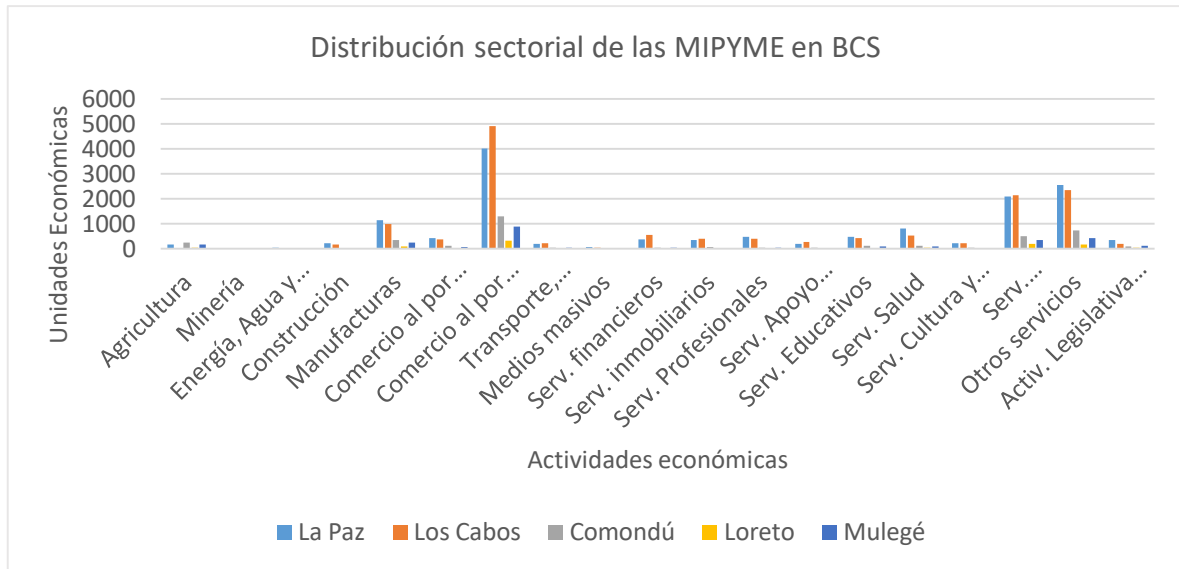
La gráfica 7 muestra la distribución municipal de las MIPYME en el estado. Se observa que los municipios La Paz y Los Cabos tienen la mayor participación. Esto se debe en mayor medida al crecimiento de los sectores turismo y comercio de estos municipios. El 78.6% de las MIPYME se ubican en La Paz y Los Cabos.



Gráfica 7: Estructura municipal de las MIPYME

Fuente: Elaboración propia con base en el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas / INEGI (2020)

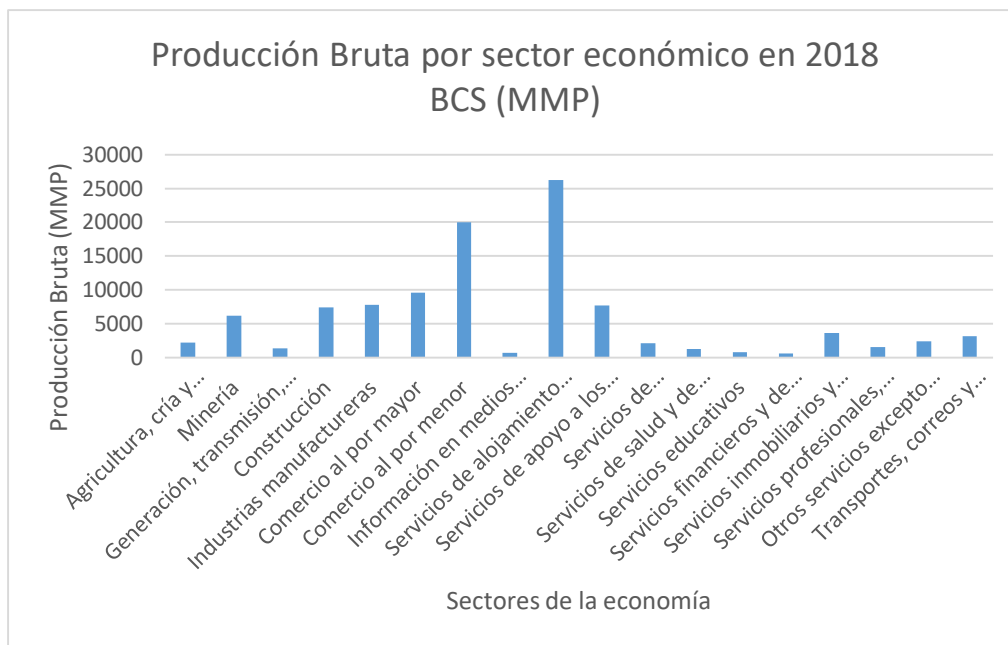
La gráfica 8 refleja la distribución sectorial de las MIPYME en el estado de Baja California Sur. Se puede identificar como las actividades económicas relacionadas con el comercio al por menor, otros servicios y servicios de alojamiento cuentan con un mayor número de establecimientos. Si se suman todas las actividades de servicios se evidencia entonces que el 88.8% de las MIPYME se ubican en el sector de los servicios. Así se explica que, “el sector servicios ha sido una constante en los últimos cincuenta años, al dar cuenta de casi el 70 por ciento del producto estatal bruto, el turismo ha sido determinante en esta situación” (Gámez et al., 2013).



Gráfica 8: Distribución sectorial de las MIPYME

Fuente: Elaboración propia con base en el Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas / INEGI (2020)

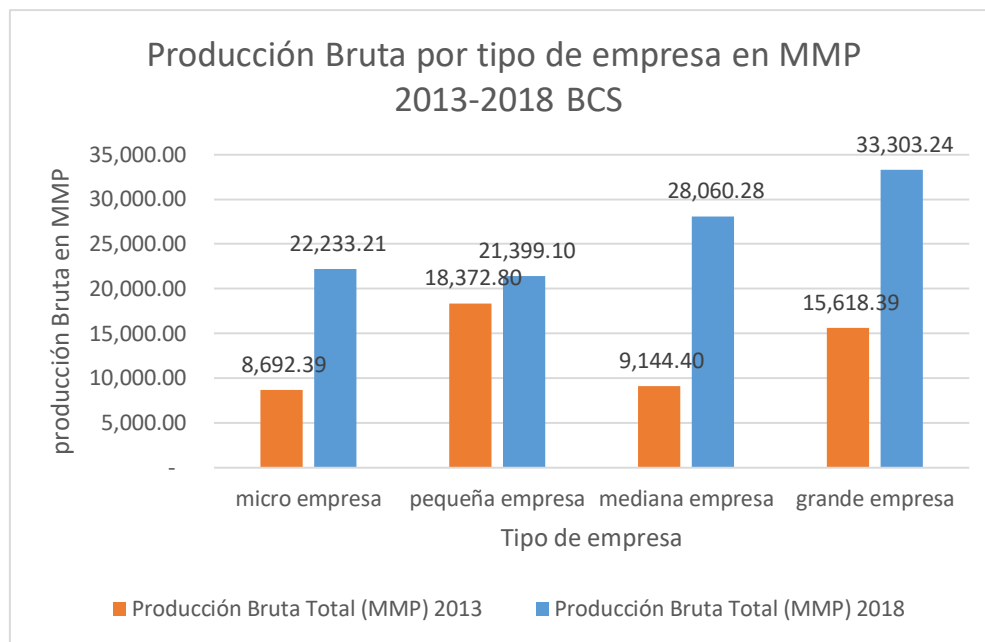
El análisis derivado de la distribución sectorial refleja que todos los municipios presentan su mayor participación en la actividad Comercio al por Menor (31.5 por ciento de los establecimientos), siendo Los Cabos el de mayor incidencia con 4895 establecimientos, seguido por La Paz con 4010 establecimientos, luego le suceden los Comondú con 1289 unidades y Mulegé con 891 unidades, por último Loreto con 326 entidades. Las actividades que se agrupan dentro de este sector son las siguientes: Abarrotes, artesanías, automotriz, tiendas, bodegas, carnicerías, distribuidoras, dulcerías, florerías, fruterías, gasolineras, joyerías, Mini Supers, mueblerías, ópticas, papelerías, oxxos, panaderías, pescaderías, zapaterías, entre otras.



Gráfica 9: Producción Bruta por sector económico en 2018

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicado por el INEGI

La gráfica 9 muestra la Producción Bruta por sector económico en 2018. Las actividades primarias dan cuenta de un 2.1% de participación, las secundarias de un 21.7% y las terciarias de un 76.1%. Como reflejan los datos, las actividades terciarias continúan siendo las más representativas para el estado de Baja California Sur. Se tiene además que la actividad Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas ocupa el 25% de aportación a la economía, siendo la de mayor participación. Esto significa que este territorio depende directamente de esta actividad económica. En segundo lugar se encuentra la actividad de Comercio al por Menor con un 19% de contribución, seguido del sector Comercio al por Mayor con un 9%.

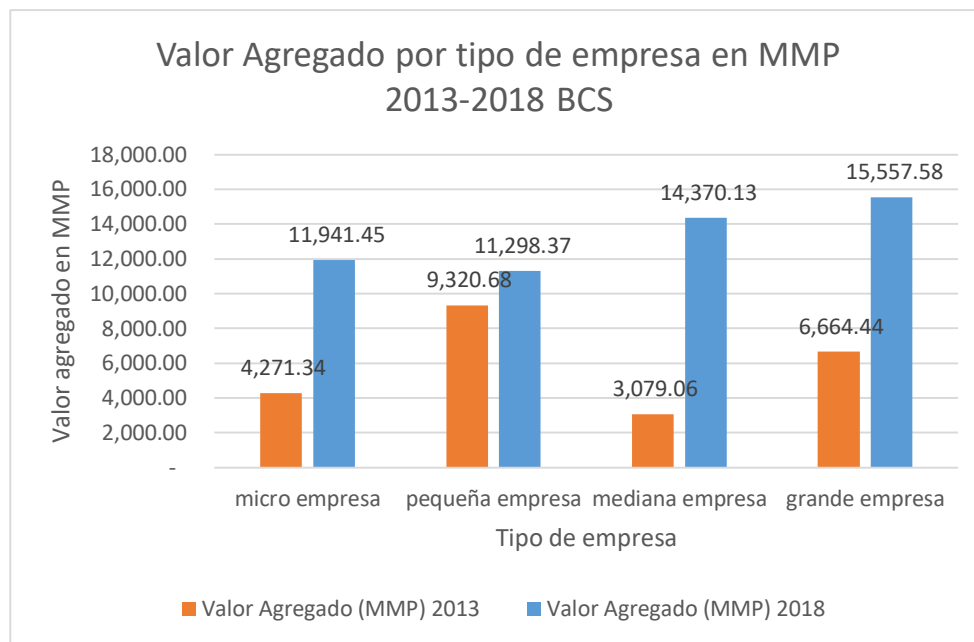


Gráfica 10: Producción Bruta por tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI

En la gráfica 10 se muestra la producción bruta por tipo de empresa en el período analizado. Se puede notar como existe una relación casi proporcional con el tamaño de la empresa. Es decir, mientras más grande es la empresa más valor económico genera. Resulta significativo como tan solo el 0.34% de las empresas (grandes empresas) puedan generar el mayor aporte económico del territorio, aconteciendo lo contrario con las más pequeñas empresas que presentan menor productividad.

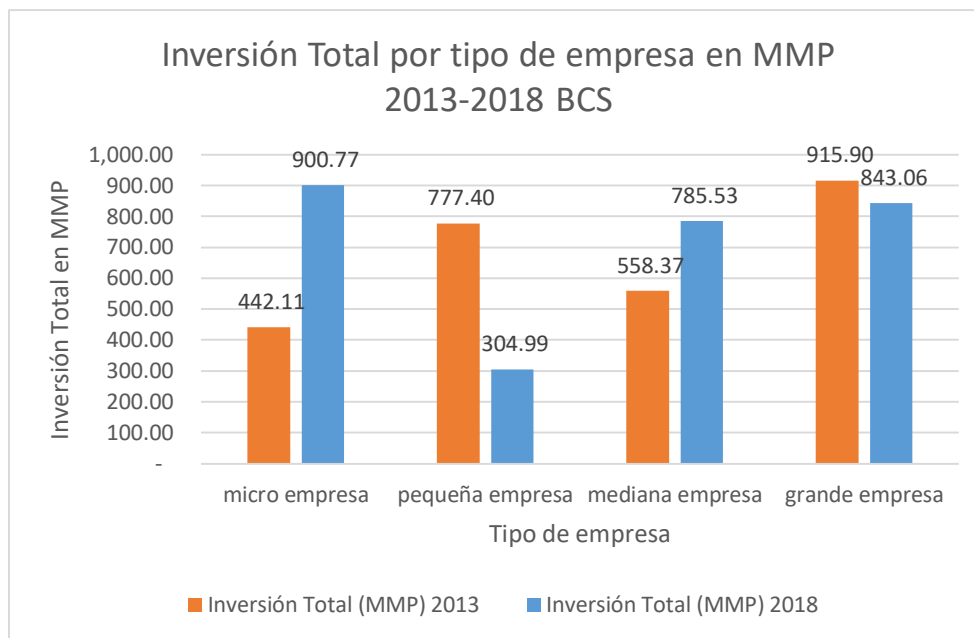
El indicador valor agregado refleja un comportamiento similar a la producción bruta como se observa en la gráfica 11, siendo las medianas y grandes empresas las que más generan valor económico. La mediana empresa experimentó un crecimiento de un 466.7%, la microempresa de 279.6%, la grande empresa de 233.4% y la pequeña empresa de un 121.2%.



Gráfica 11: Valor Agregado por tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI

Al evaluar la inversión total por tipo de empresa se observan comportamientos extremos como se muestra en la gráfica 12. Las microempresas y las grandes empresas son las que mayores niveles de inversión total agregada presentan. En el caso de las microempresas se expone los mayores gastos que enfrentan para iniciar un negocio, sobretodo en infraestructura, activos fijos, así como el cumplimiento de leyes federales y estatales para que puedan operar desde la formalidad. En la mediana y grande empresa derivado de sus procesos de expansión en infraestructura con fines comerciales y turísticos. La pequeña empresa por su parte experimentó una reducción drástica de sus inversiones.

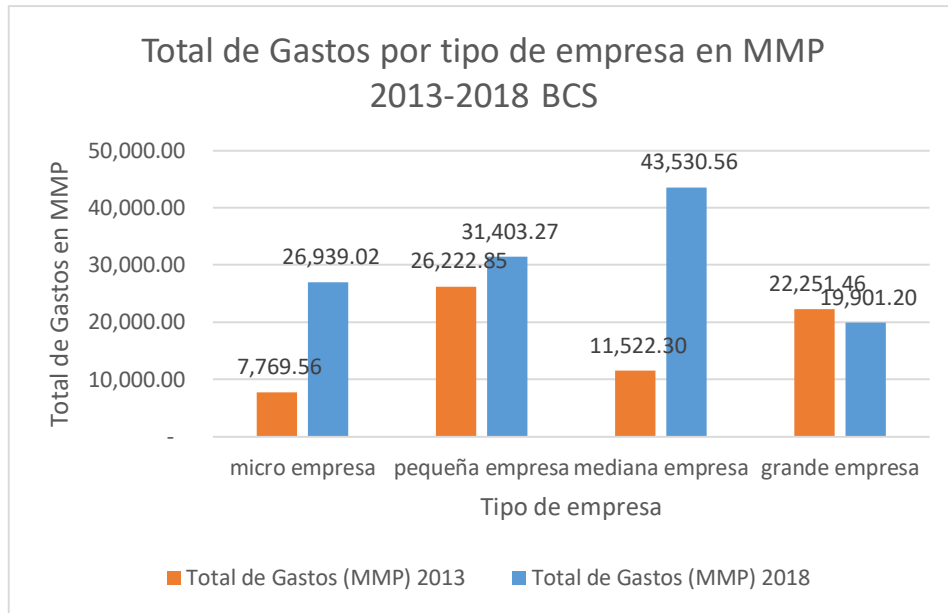


Gráfica 12: Inversión Total por tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI

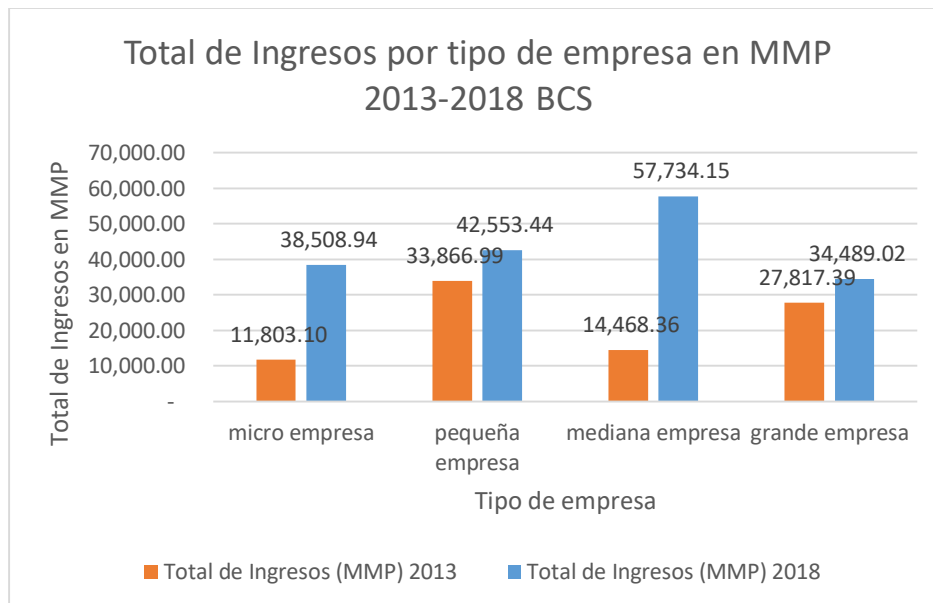
El análisis de los gastos por tipo de empresa muestra que las MIPYME enfrentan mayores gastos a diferencia de las grandes empresas como se refleja en la gráfica 13. Esto puede explicarse en parte según Saavedra et al. (2013) al referir los elementos que incrementan los costos de las MIPYME: la carga fiscal es excesiva, el cumplimiento de leyes federales, la inseguridad pública y la corrupción y burocracia.

En contraste, los niveles de ingresos de las MIPYME exhiben mejores resultados que las grandes empresas como se observa en la gráfica 14, sin embargo estos son absorbidos por sus costos de operación. Por lo tanto, un medio fundamental para apoyar a las MIPYME sería a través de la política fiscal, en la medida que se tuviera en cuenta una diferenciación con estas empresas para alivianar su carga fiscal e incentivar por ejemplo la innovación.



Gráfica 13: Total de Gastos por tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI



Gráfica 14: Total de Ingresos por tipo de empresa

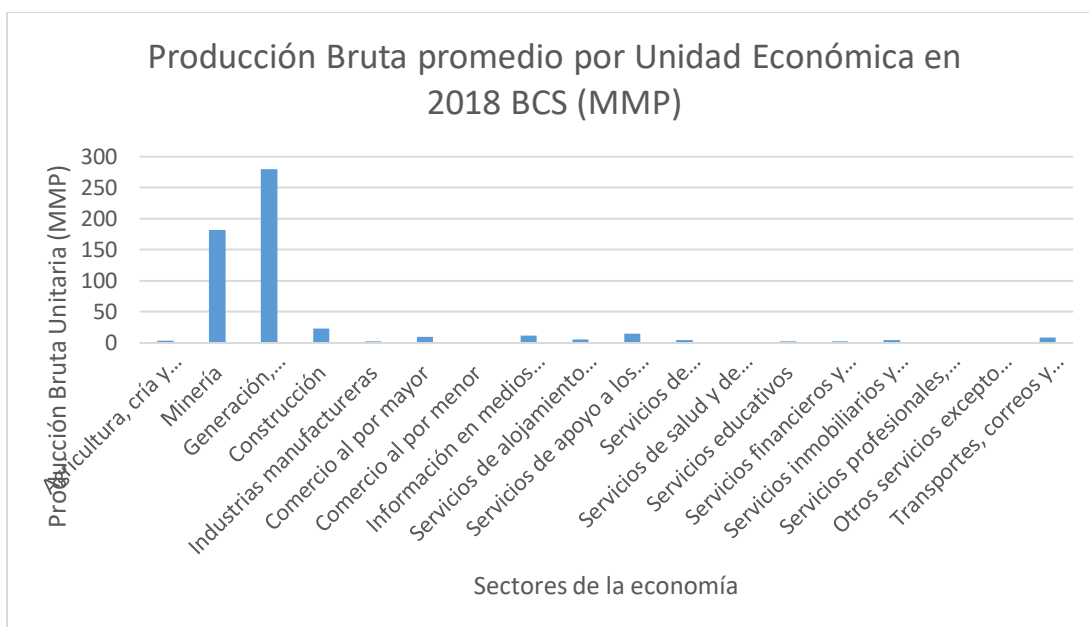
Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI

El análisis de la Producción Bruta promedio por unidad económica refleja un aproximado del aporte económico por cada unidad y sector. Para ello se dividió la Producción Bruta generada en cada sector económico entre la cantidad de unidades económicas que la conforma. Esto con el objetivo de conocer aproximadamente en qué sectores las empresas generan mayor valor económico de manera unitaria.

Como se muestra en la gráfica 15 las empresas pertenecientes al sector Generación, transmisión, distribución y comercialización de energía eléctrica, suministro de agua y de gas natural por ductos al consumidor final son las que más generan valor económico, para un promedio de 280.2 MMP por empresa. Le suceden las unidades económicas del sector de la Minería con un aporte promedio de 181.8 MMP por empresa. Estas actividades son llevadas a cabo por lo general por grandes empresas, aunque la Minería también se desarrolla por empresas de todos los tamaños y se evidencia una relación directa entre el tamaño y el aporte económico como se muestra en la tabla 7.

En tercer lugar se encuentran las empresas del sector de la Construcción con una contribución aproximada de 22.7 MMP por cada una. Luego se tienen las entidades del sector Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación con un aporte de 15.2 MMP. Estas actividades se desarrollan por empresas de todos los tamaños y de igual manera se evidencia una relación directa entre el tamaño de la empresa y aporte económico como se observa en las tablas 8 y 9.

Vale la pena destacar que desde esta perspectiva de análisis los sectores que más aportan de manera agregada (Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas y Comercio al por menor) no tienen el mismo nivel de contribución, ya que solo generan 5.5 MMP y 1.8 MMP respectivamente por unidad económica en promedio.



Gráfica 15: Producción Bruta promedio por unidad económica en 2018 BCS

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicado por el INEGI

Tabla 7: Producción Bruta por tipo de empresa en el sector de la Minería (MMP)

Producción Bruta por tipo de empresa en el sector de la Minería (MMP)	
Microempresas	43.384
Pequeñas empresas	59.052
Medianas empresas	914.772
Grandes empresas	5162.726

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicado por el INEGI

Tabla 8: Producción Bruta por tipo de empresa en el sector de la Construcción (MMP)

Producción Bruta por tipo de empresa en el sector de la Construcción (MMP)	
Microempresas	581.995
Pequeñas empresas	1917.618
Medianas empresas	2543.215
Grandes empresas	2408.409

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicado por el INEGI

Tabla 9: Producción Bruta por tipo de empresa en el sector de Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación (MMP)

Producción Bruta por tipo de empresa en el sector de Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación (MMP)	
Microempresas	927.315
Pequeñas empresas	1046.084
Medianas empresas	2159.671
Grandes empresas	3603.257

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicado por el INEGI

El indicador Producción Bruta por tipo de empresa muestra que las microempresas tienen un aporte considerable en los siguientes sectores: Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas; Comercio al por menor; Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles; y Servicios de salud y de asistencia social (Ver tabla 10).

Tabla 10: Producción Bruta por tipo de empresa en otros sectores económicos (MMP)

Producción Bruta por tipo de empresa (MMP)	Comercio al por menor	Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	Servicios de salud y de asistencia social
Microempresas	7389.103	3539.546	1319.204	498.822
Pequeñas empresas	4943.8	3058.588	1569.1	274.4
Medianas empresas	7403.293	2858.899	172.16	493.535
Grandes empresas	222.832	16806.029	600.234	

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicado por el INEGI

Teniendo en cuenta las ramas, las microempresas tienen mayor Producción Bruta en las siguientes actividades: Salones y clínicas de belleza, baños públicos y boleras; Otras instituciones de intermediación crediticia y financiera no bursátil; Comercio al por menor de mobiliario, equipo y accesorios de cómputo, teléfonos; Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias y forestales; Consultorios dentales; Servicios de consultoría administrativa, científica y técnica; Servicios de arquitectura, ingeniería y actividades relacionadas; Reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo agropecuario, industrial, comercial y de servicios; Otros servicios profesionales, científicos y técnicos; y Otros servicios educativos (Ver tablas 11 y 12).

Tabla 11: Producción Bruta por tipo de empresa en ramas de la economía (MMP)

Producción Bruta por tipo de empresa teniendo en cuenta las ramas (MMP)	Salones y clínicas de belleza, baños públicos y boleras	Otras instituciones de intermediación crediticia y financiera no bursátil	Comercio al por menor de mobiliario, equipo y accesorios de cómputo, teléfonos	Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias y forestales	Consultorios dentales
Microempresas	287.78	235.806	145.001	176.168	138.018
Pequeñas empresas	31.069	192.927	6.296	39.176	12.09
Medianas empresas	0	0	82.698	0	0
Grandes empresas	0	0	0	0	0

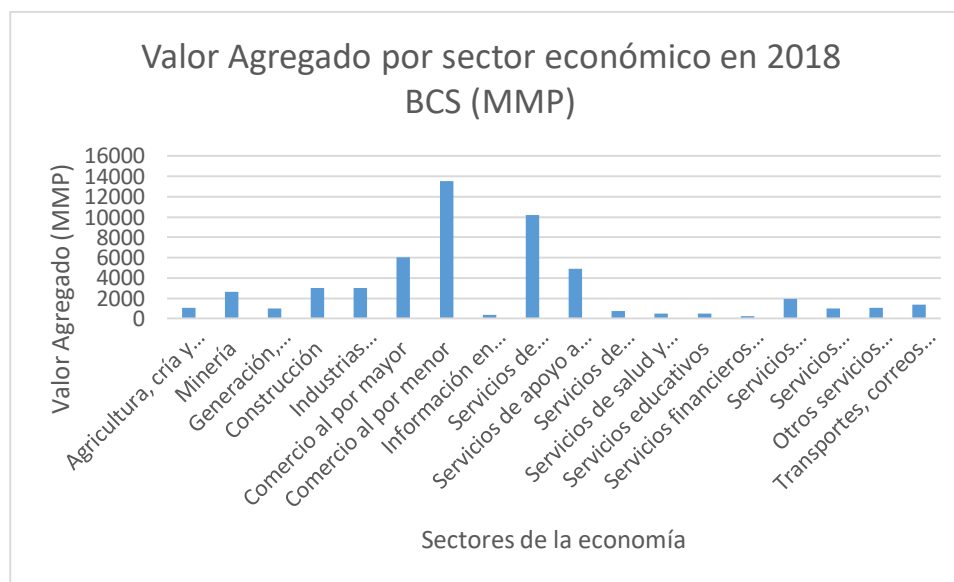
Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicado por el INEGI

Tabla 12: Producción Bruta por tipo de empresa en ramas de la economía (MMP)

Producción Bruta por tipo de empresa teniendo en cuenta las ramas (MMP)	Servicios de consultoría administrativa, científica y técnica	Servicios de arquitectura, ingeniería y actividades relacionadas	Reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo agropecuario, industrial, comercial y de servicios	Otros servicios profesionales, científicos y técnicos	Otros servicios educativos
Microempresas	132.129	129.486	102.973	79.475	52.543
Pequeñas empresas	58.652	58.116	26.678	8.941	14.759
Medianas empresas	115.67	57.951	0	0	0
Grandes empresas	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicado por el INEGI

El análisis del Valor Agregado por sector muestra un comportamiento similar a la Producción Bruta por sector. Las actividades que muestran mayor participación son Comercio al por menor con 25.5 % y Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas con 19.1 % (Ver gráfica 16).

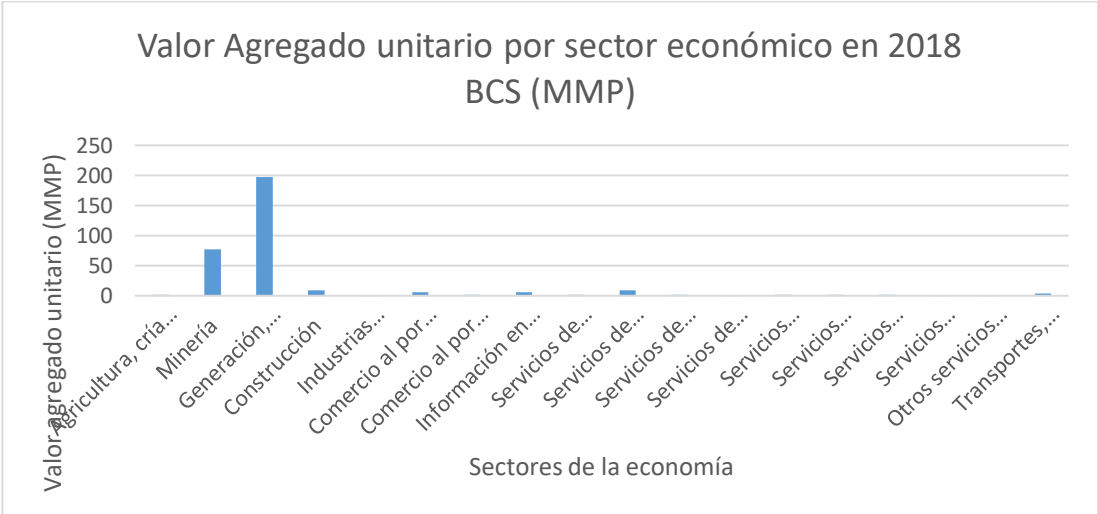


Gráfica 16: Valor Agregado por sector económico en 2018

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicado por el INEGI

El Valor Agregado promedio por unidad económica y sector se muestra similar a la Producción Bruta por unidad económica. Las empresas del sector Generación, transmisión, distribución y comercialización de energía eléctrica, suministro de agua y de gas natural por ductos al consumidor final son las que generan mayor valor agregado con 197.8 MMP por unidad como promedio. Seguido de las empresas del sector de la Minería con un aporte de 77.3 MMP.

Luego le suceden las siguientes empresas: Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación con 9.6 MMP; Construcción con 9.1 MMP; Información en medios masivos con 6.3 MMP; Comercio al por mayor con 6.1 MMP; y así sucesivamente como se muestra en la gráfica 17 y tabla 13 en el anexo 2. Por otra parte las unidades económicas del sector primario y terciario generan como promedio 1.4 MMP por unidad y las del sector secundario 3.2 MMP.

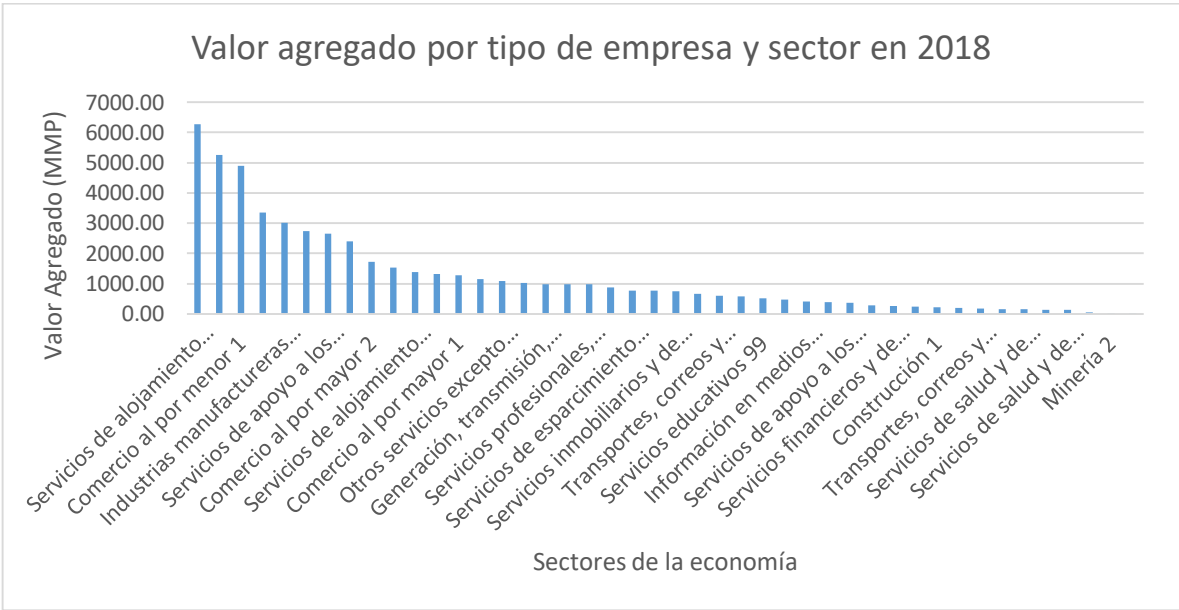


Gráfica 17: Valor Agregado promedio por unidad económica y sector en 2018

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicado por el INEGI

Teniendo en cuenta el valor agregado por tipo de empresa y sector (Gráfica 18) se observa que las unidades económicas que presentan mayor creación de valor económico en la

entidad federativa son: las grandes empresas del sector Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas con 6277.9 MMP; las medianas empresas de Comercio al por menor con 5263.9 MMP; las microempresas de Comercio al por menor con 4885.6 MMP; las pequeñas empresas de Comercio al por menor con 3358.6 MMP; las medianas empresas de Comercio al por mayor con 2744.8 MMP; las grandes empresas de Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación con 2642.4 MMP; las grandes empresas de la Minería con 2406.9 MMP.



Gráfica 18: Valor Agregado por tipo de empresa y sector económico en 2018

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicado por el INEGI

Luego le suceden con un aporte moderado las pequeñas empresas del sector Comercio al por mayor con 1713.5 MMP; las microempresas de Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas con 1522.5 MMP; las pequeñas empresas de Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas con 1380 MMP; las medianas empresas de Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación con 1320.9 MMP; las microempresas de Comercio al por mayor con 1277.02 MMP; las grandes

empresas de la Construcción con 1147.1 MMP. El resto de las unidades económicas presentan menor aporte al valor agregado (Ver tabla 14, anexo 3).

Resumiendo, la dimensión económica se puede decir que de manera general las grandes empresas presentan mayor aporte al aparato económico. Existe una relación directa entre el tamaño de la empresa y su aporte económico de manera agregada. Por otro lado si se tiene en cuenta la contribución por tipo de empresa y sector se refleja la participación de las MIPYME en los sectores Comercio y Servicios.

A pesar de que la contribución al valor económico por parte de las empresas de menor tamaño no resulta tan significativa, se podrían obtener ciertos cambios a favor de las mismas si se utilizara la política fiscal como un instrumento prioritario para ello, así como otras decisiones de carácter institucional para propiciar un entorno favorable para el desarrollo y crecimiento de los segmentos de empresas más rezagadas.

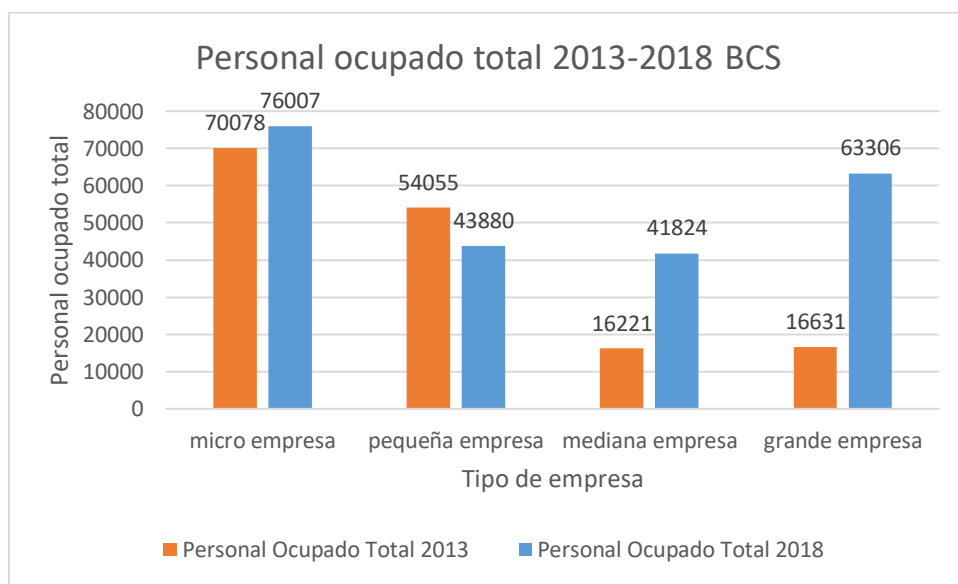
2. Análisis de la dimensión social

Con el propósito de evaluar la dimensión social para las MIPYME, se seleccionaron los siguientes indicadores provenientes de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI:

- Personal ocupado total
- Personal ocupado total por sexo
- Personal remunerado total
- Personal dependiente de la razón social
- Personal no dependiente de la razón social
- Horas Trabajadas por personal dependiente de la razón social
- Horas Trabajadas por personal no dependiente de la razón social
- Personal administrativo, contable y de dirección por sexo
- Participación de las mujeres sin salario fijo
- Remuneración media por persona ocupada
- Horas diarias trabajadas por personal remunerado

- Distribución de las riquezas generadas
- Activos fijos producidos para uso propio

Al evaluar el personal ocupado total por tipo de empresa (Ver gráfica 19), se observa en el año 2013 una relación directa entre tipo de empresa y personal ocupado, es decir, las microempresas generaban la mayor cantidad de empleos en el territorio en detrimento de las grandes empresas, por lo cual la mayoría de las familias sudcalifornianas dependían directamente de las unidades económicas de menor tamaño. Sin embargo, al considerar el año 2018, resulta evidente una transformación en la estructura del empleo, siendo las medianas y grandes empresas las que experimentan un crecimiento en un 157.7% y 280.7% simultáneamente, en contraste con la pequeña empresa que fue objeto de un decrecimiento en un 18.8% y la microempresa de un ligero crecimiento en un 8.5%. No obstante, en 2018 las MIPYME generaron el 71.8% del empleo en el estado.

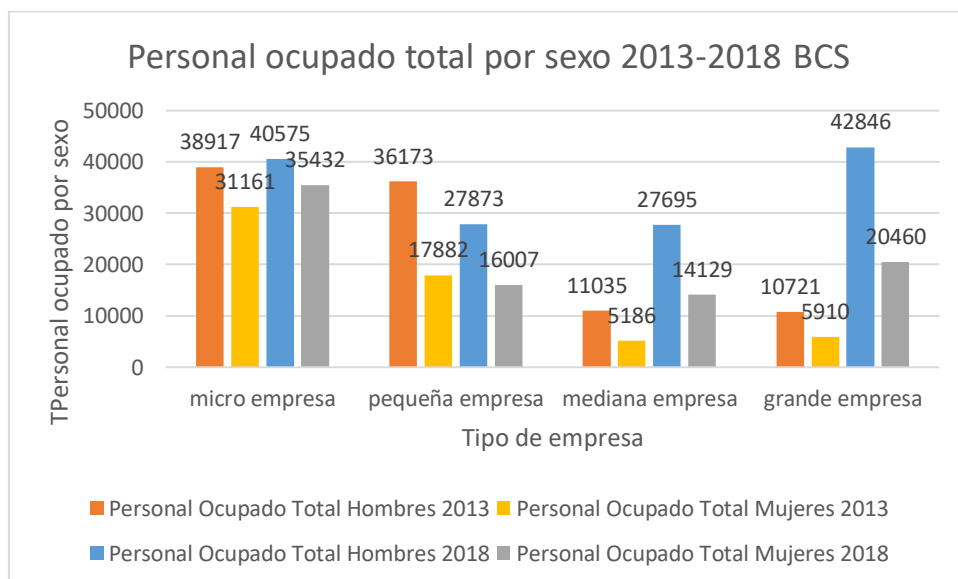


Gráfica 19: Personal ocupado total por tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI

Este comportamiento se ve influenciado directamente por el crecimiento de la actividad turística y el comercio en el territorio. La creación de nuevos hoteles y moteles, supermercados y tiendas departamentales, así como un conjunto de edificaciones e infraestructuras dirigidas al fortalecimiento de estas actividades económicas. Cervantes (2010) explica en parte este fenómeno que ha venido teniendo lugar en México. Producto a los procesos de globalización, con la llegada de muchas transnacionales se ha dado lugar al cierre de muchas empresas pequeñas.

En décadas pasadas la familia mexicana surtía su canasta básica en varios negocios locales. Hoy en día esto sucede en una sola tienda de autoservicio con mayores facilidades y servicios extras incluidos, implicando el cierre de muchos negocios locales ya que no pueden competir con las ventajas de estos emporios en cuanto a capacidad de compra, precio, crédito, etc. Esto implica evidentemente, que muchas personas se quedarán sin empleos y fueran absorbidas por estos sectores en crecimiento con un salario muy por debajo del que obtenían como empresarios y dueños de una empresa (Cervantes, 2010).

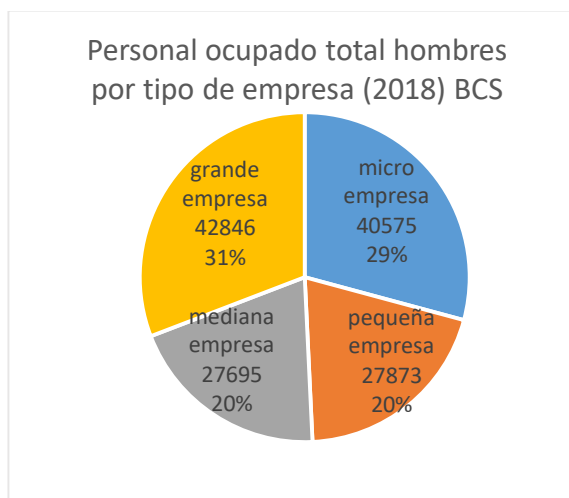


Gráfica 20: Personal ocupado total por sexo y tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI

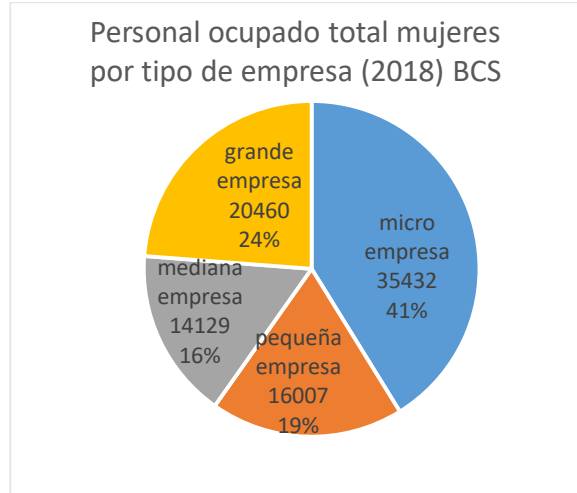
Atendiendo al personal ocupado total por sexo se observa como los hombres se encuentran mayormente ocupados en todos los tipos de empresas, experimentando ventajas laborales respecto a las mujeres (Ver gráfica 20). Estas ventajas resultan extremadamente notorias en las grandes empresas. A pesar de que las mujeres se han venido incorporando al trabajo, todavía se visualiza que no lo ha logrado en las grandes empresas donde existen mejores retribuciones y vínculos con el mercado internacional.

Las gráficas 21 y 22 permiten observar el personal ocupado total hombres y el personal ocupado total mujeres en 2018. Se muestra como los hombres están mayormente ocupados en las grandes empresas y las mujeres en las microempresas. Evidenciándose así las brechas entre ambos sexos en cuanto a acceso a los puestos de trabajos que reportan mayores ventajas económicas.



Gráfica 21: Personal ocupado total hombres por tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicado por el INEGI

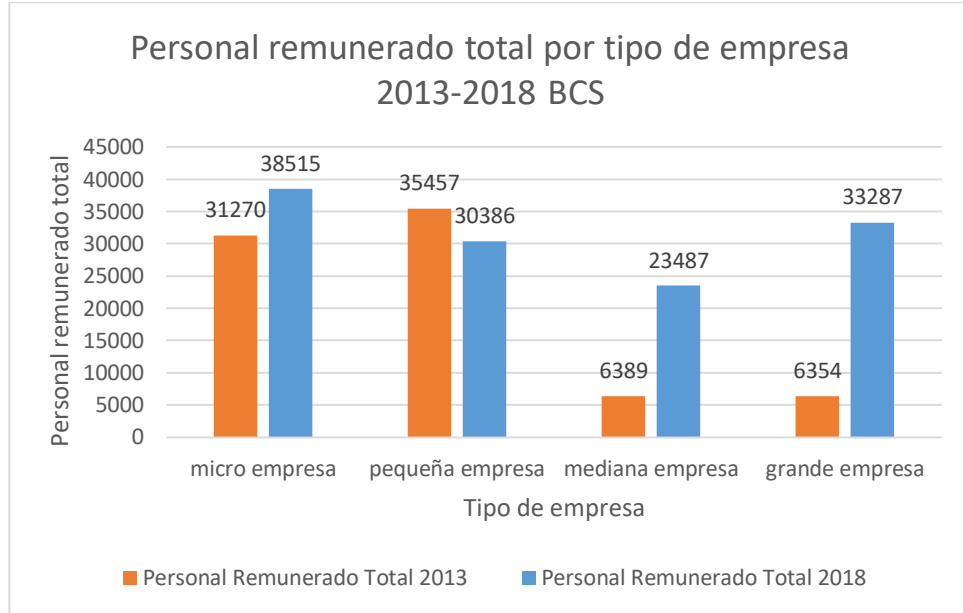


Gráfica 22: Personal ocupado total mujeres por tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicado por el INEGI

En la misma dirección de análisis se explica el comportamiento del indicador personal remunerado total (Ver gráfica 23). Haciéndose válido la fundamentación facilitada para el indicador personal ocupado total, por lo que existe una relación directa entre ambos indicadores.

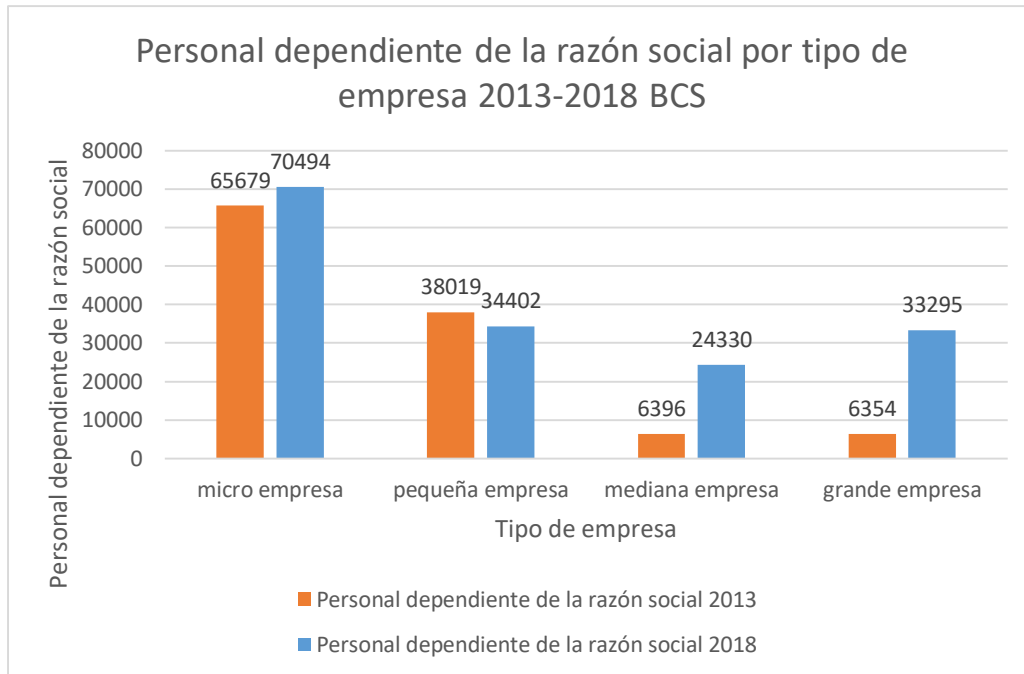
El personal dependiente de la razón social comprende al personal contratado directamente por esta razón social, de planta y eventual y no remunerado, sea o no sindicalizado, que trabajó durante el año de referencia para la unidad económica, sujeto a su dirección y control, cubriendo como mínimo una tercera parte de la jornada laboral de la misma (INEGI, 2020).



Gráfica 23: Personal remunerado total por tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI

En la gráfica 24 se observa una relación de dependencia directa por tipo de empresa en el año 2013, mientras que este indicador sufre una variación en el año 2018; experimentándose una tendencia al incremento de la dependencia directa del empleo por la grande empresa. No obstante, la micro y pequeña empresa continúan siendo las que presentan mayor dependencia directa del empleo. Acerca de la tendencia del incremento de la dependencia por la grande empresa debería ser un foco rojo a evaluar por las instituciones pertinentes, ya que en tiempos de desaceleración económica y de crisis económica internacional significa una mayor vulnerabilidad para el territorio.



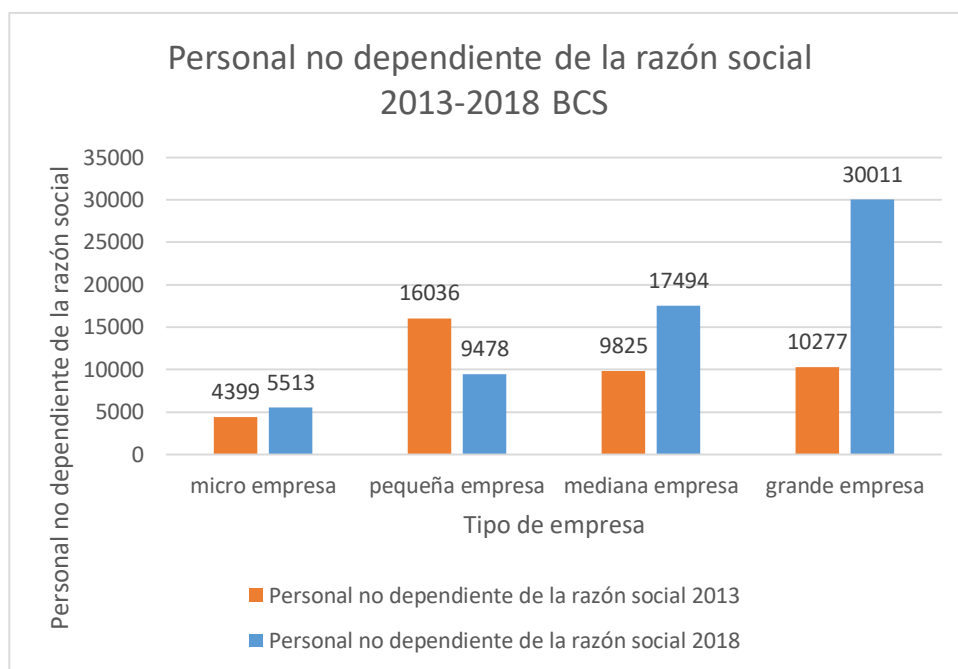
Gráfica 24: Personal dependiente de la razón social por tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI

Por su parte, el personal no dependiente de la razón social abarca todas las personas que trabajaron para la unidad económica durante el periodo de referencia, pero que dependían contractualmente de otra razón social o laboraron por cuenta propia para la unidad económica y realizaron labores ligadas con la prestación de servicios, producción, comercialización, administración y contabilidad, entre otras, cubriendo como mínimo una tercera parte de la jornada laboral de la unidad económica (INEGI, 2020).

La gráfica 25 muestra una relación directa por tamaño de la empresa, en la medida que incrementa su tamaño tienen más personas laborando en la organización sin depender de la misma directamente. Por lo que se da un comportamiento en dirección contraria al indicador personal dependiente de la razón social. Siempre que sea por motivos de que el personal esté prestando un servicio y pertenezca a otra institución legalmente no implica un alcance negativo, sin embargo, si se trata de personal que no tiene empleo fijo y es contratada temporalmente por

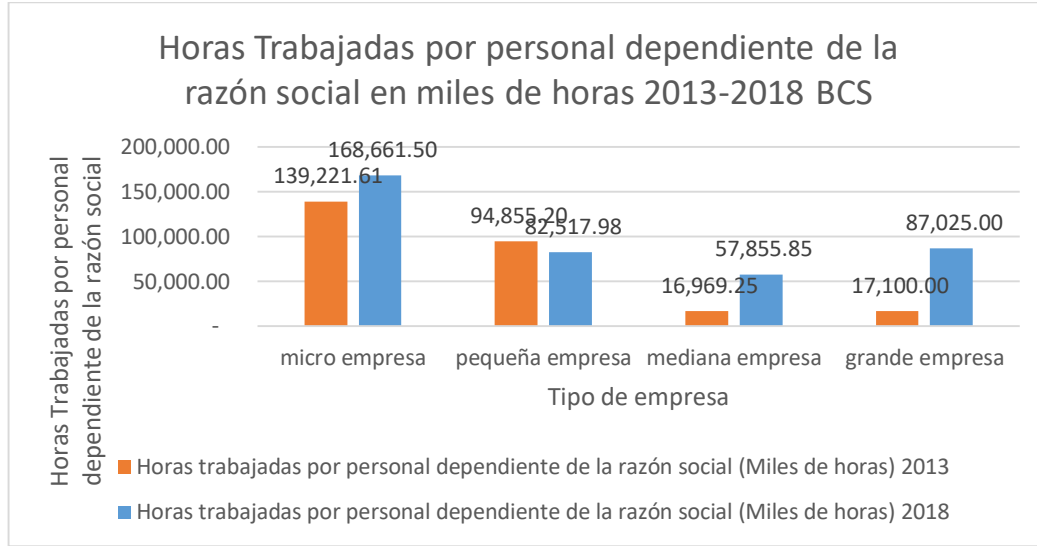
la institución quedando a la suerte de los vaivenes del mercado sería un fenómeno negativo a investigar.



Gráfica 25: Personal no dependiente de la razón social por tipo de empresa

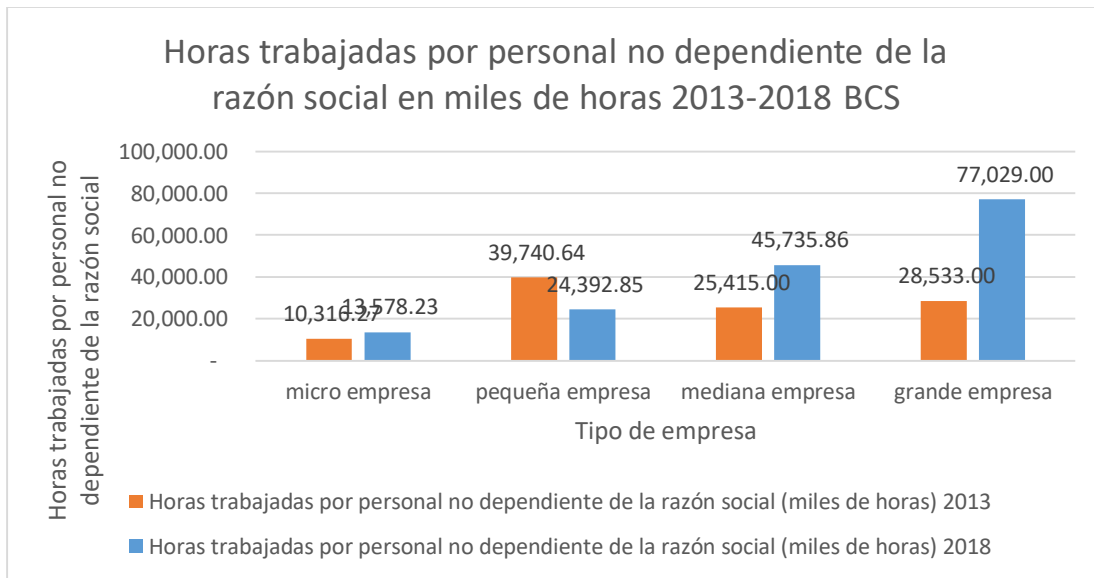
Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI

Las horas trabajadas por el personal dependiente y no dependiente de la razón social muestran el mismo comportamiento que los indicadores personal dependiente y no dependiente de la razón social como se muestra en las gráficas 26 y 27. Se llama la atención acerca del hecho de que hay mayor cantidad de horas trabajadas por personal no dependiente de la razón social en las empresas de mayor de tamaño y se podría estar dando una situación de explotación laboral.



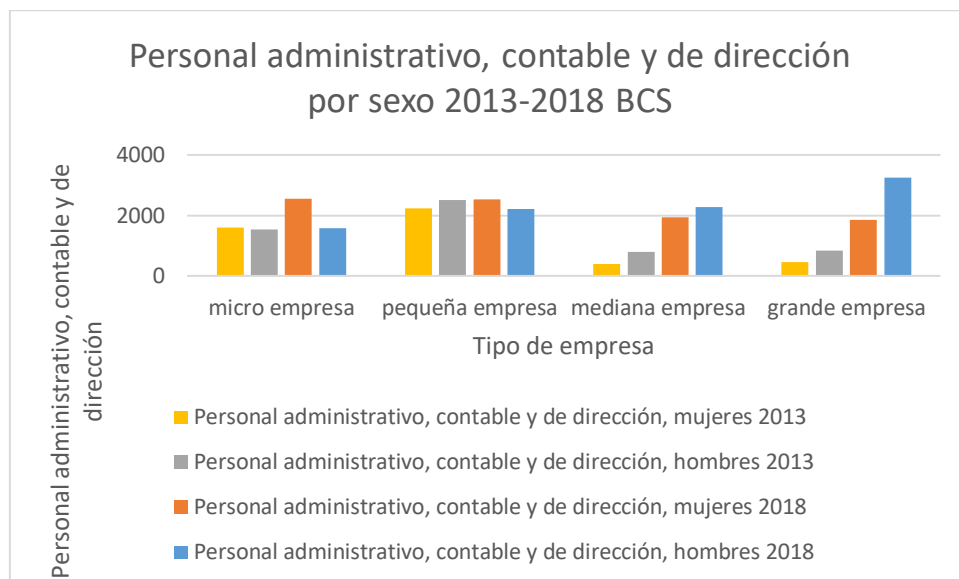
Gráfica 26: Horas Trabajadas por personal dependiente de la razón social por tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI



Gráfica 27: Horas Trabajadas por personal no dependiente de la razón social por tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI

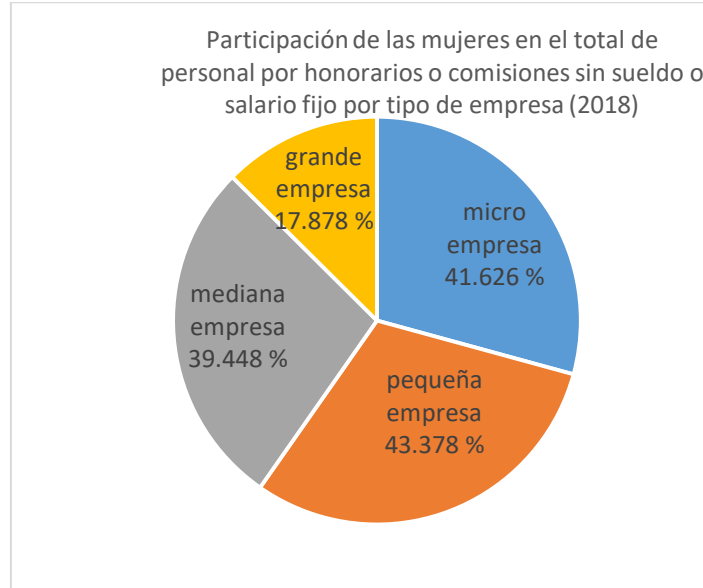


Gráfica 28: Personal administrativo, contable y de dirección por sexo y tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI

Al evaluar los datos provenientes del personal administrativo, contable y de dirección atendiendo al sexo como se muestra en la gráfica 28, se refleja cómo ha incrementado la participación de las mujeres en todo los tipos de empresas en el período evaluado, a pesar de ello, se nota una tendencia a que las mujeres ejerzan estos puestos en mayor medida en la micro y pequeña empresa, y los hombres en la mediana y grande empresa.

El indicador participación de las mujeres sin salario fijo (Ver gráfica 29) refleja que se encuentran laborando mayormente en las MIPYME. El 85 % se ubican en la micro y pequeña empresa. Esto demuestra una vez más la vulnerabilidad de las mujeres ante crisis y situaciones excepcionales, así como las desventajas laborales que presentan respecto a los hombres.



Gráfica 29: Participación de las mujeres sin salario fijo por tipo de empresa Fuente:

Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicado por el INEGI

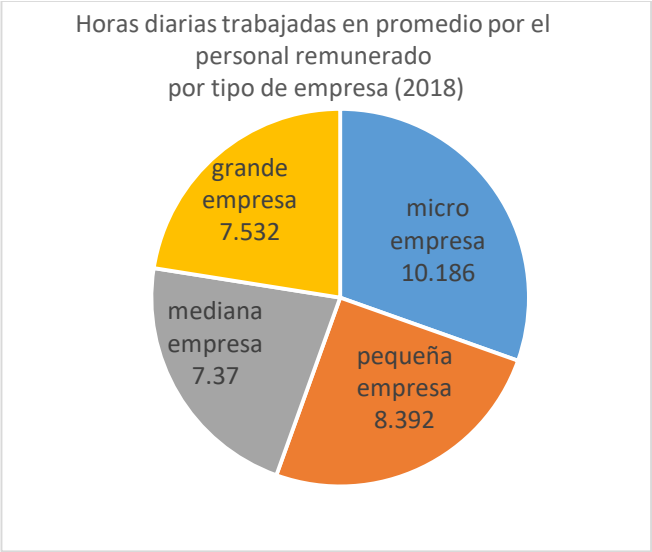
Los datos que se muestran en la gráfica 30 referente a la remuneración media por persona ocupada remunerada reflejan las brechas salariales entre los tipos de empresas. Existe una relación directa entre el tamaño de la empresa y la remuneración. Además se aprecia como el salario que se percibe en la grande empresa duplica el salario de la microempresa. Por lo tanto, si las mujeres son las que la laboran en mayor medida en la microempresa y los hombres en las grandes empresas, por media general en el estado, los hombres perciben mayores beneficios económicos que las mujeres, evidenciándose la situación de desigualdad entre ambos sexos.

Atendiendo a las horas diarias trabajadas por el personal remunerado se aprecia cómo se trabaja mayor cantidad de horas en la microempresa (Ver gráfica 31). Este dato revela que las mujeres tienen que trabajar más por media general para poder satisfacer sus necesidades básicas, con menores salarios, inclusive sin la garantía de un salario fijo, y son las más vulnerables en épocas de crisis.



Gráfica 30: Remuneración media por persona ocupada por tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicado por el INEGI



Gráfica 31: Horas diarias trabajadas por personal remunerado por tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicado por el INEGI

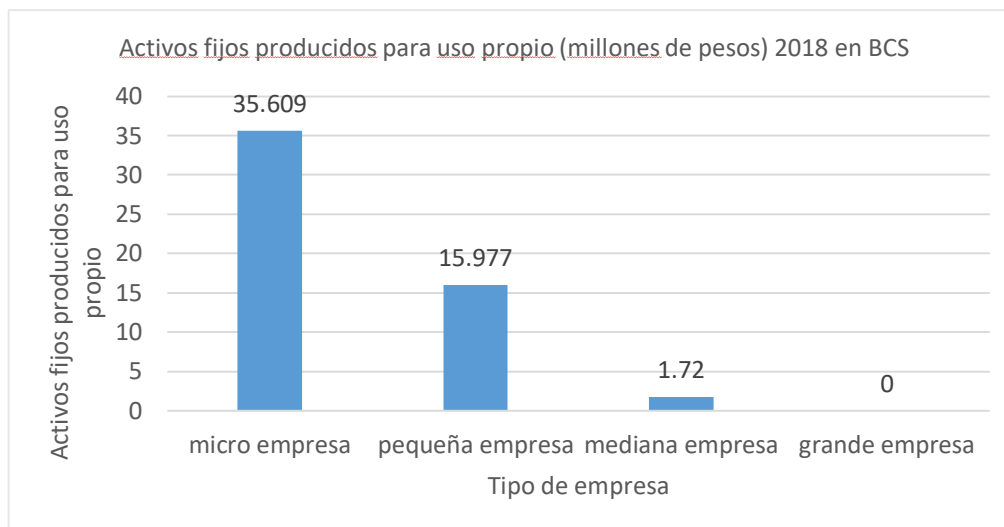
Tabla 15: Distribución de las riquezas generadas

Tipo de empresa	Salario promedio diarios por persona operativa	Sueldo promedio diario por persona administrativa	Diferencia
micro empresa	229.606	319.49	89.884
pequeña empresa	225.149	359.539	134.39
mediana empresa	259.819	390.885	131.066
grande empresa	309.138	493.669	184.531
Total	300.498	477.453	176.955

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicado por el INEGI

La tabla 15 exhibe la diferencia entre el salario promedio diario por persona operativa y el sueldo promedio diario por persona administrativa, lo que permite dar cierta cuenta de la distribución de las riquezas creadas. Se observa como esta diferencia es menor en la microempresa y mayor en la grande empresa. Por lo que se comprueba que las empresas más pequeñas son mejores redistribuidoras de las riquezas creadas. Esto en parte se debe a sus características como fueron explicadas en el epígrafe 1.3.

Los activos fijos producidos para uso propio reflejan el valor de la producción de los bienes muebles e inmuebles, o las mejoras que aumentan su productividad o vida útil. Siempre que hayan sido realizadas por la unidad económica con recursos y personal propios, para ser utilizados en la producción y operación de la unidad económica. Valorados de acuerdo a la cantidad de materiales y mano de obra utilizada durante el periodo (INEGI, 2020)



Gráfica 32: Activos fijos producidos para uso propio por tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicado por el INEGI

Por tal motivo se escogió este indicador, ya que puede dar cuenta sobre algunas de las actividades de innovación de las empresas. La gráfica 32 muestra como existe una relación directa de este indicador y tamaño de la empresa. Para el caso de la grande empresa es cero, porque en este tipo de actividades lo que se viene apreciando es una relocalización de la producción por parte de las empresas transnacionales, es decir, ya viene diseñado el modelo de negocio. De todas formas habría que investigar por qué en las empresas más chicas existe mayor nivel de este indicador, y qué tipo de innovaciones son las que se están llevando a cabo. En la medida que se puedan proyectar políticas públicas dirigidas al apoyo a estas actividades. Teniendo en cuenta, además que por media general son llevadas a cabo por mujeres.

En la tabla 16 (Anexo 4) se muestra un resumen del personal ocupado total por sector de la economía y tipo de empresa. Estos datos reflejan cuáles son las empresas que generan mayor empleo por sector de forma general. Las grandes empresas del sector Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas son las que más contribuyen al empleo para un total de 32674 personas; le suceden las pequeñas empresas del sector Comercio al por menor con 25520 personas; luego las microempresas del sector Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas con 13985 personas; después las empresas del sector Otros

servicios excepto actividades gubernamentales con 13136 personas; más adelante las empresas del sector Industrias manufactureras con 12106 personas y así sucesivamente como se muestra en la propia tabla 16.

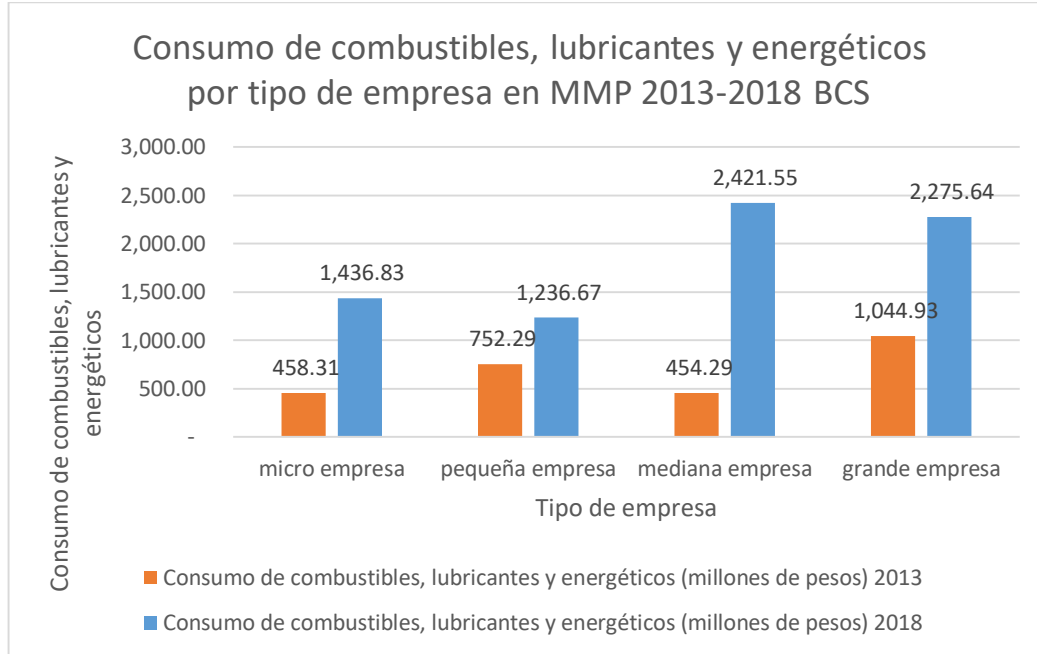
3. Análisis de la dimensión ambiental

Con el propósito de evaluar la dimensión ambiental para las MIPYME, se seleccionaron los siguientes indicadores:

- Consumo de combustibles, lubricantes y energéticos
- Consumo de agua
- Venta de productos elaborados, generados o extraídos
- Cumplimiento con alguna norma ambiental
- Actividades desarrolladas por las unidades económicas en materia ambiental
- Financiamiento destinado a las actividades en materia ambiental
- Gastos corrientes en actividades ambientales por municipio
- Inversiones en actividades ambientales por municipio
- Gastos e Inversiones ambientales por actividad económica

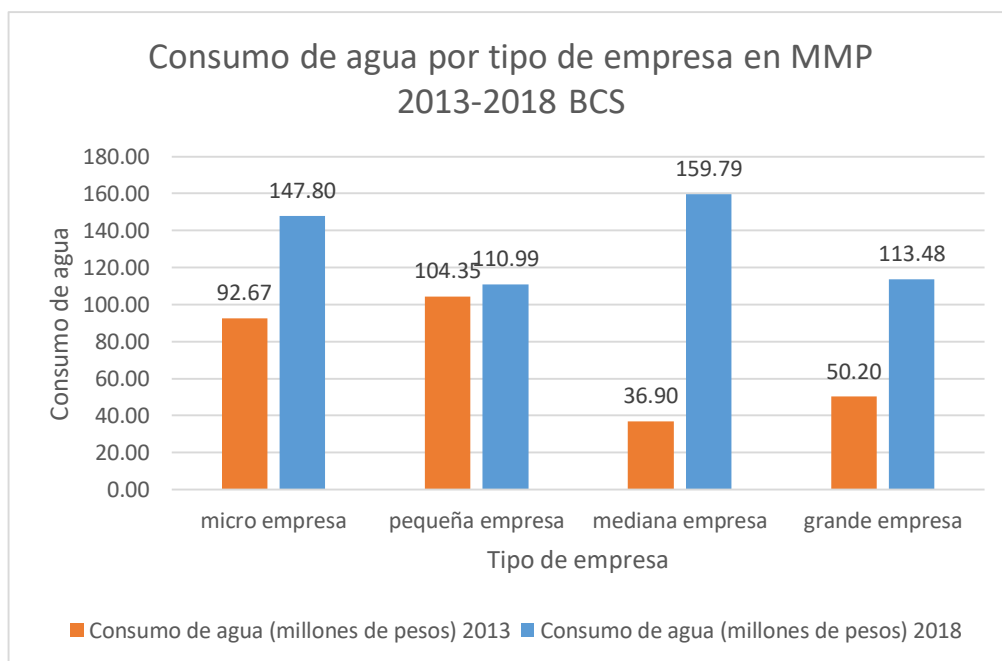
La gráfica 33 muestra el consumo de combustibles, lubricantes y energéticos por tipo de empresa. Se nota como el consumo de estos recursos experimentó un incremento en todos los tipos de empresas, pero lo hizo en mayor medida en la mediana empresa seguido de la grande empresa. Esto refleja una mayor explotación de estos recursos por las empresas de mayor tamaño.

Al evaluar el consumo de agua se nota un incremento de este recurso en todos los casos en el período evaluado (Ver gráfica 34), no obstante, el consumo se mantiene en niveles similares de un período a otro en la micro y pequeña empresas, no siendo así con la mediana y grande empresa, que presentan un crecimiento exponencial.



Gráfica 33: Consumo de combustibles, lubricantes y energéticos por tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI

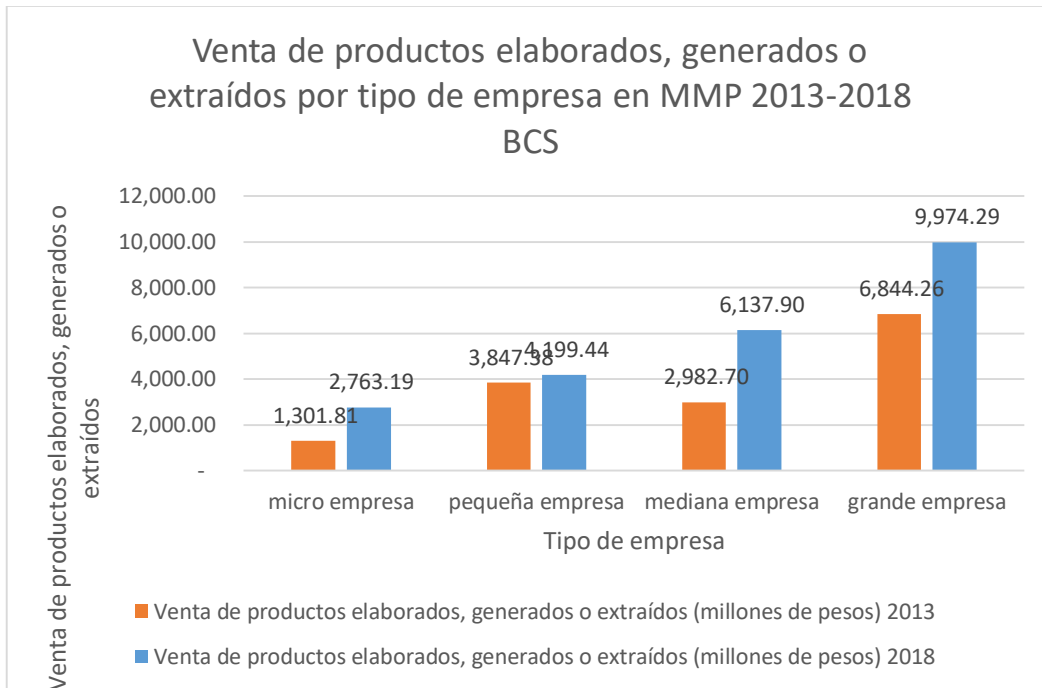


Gráfica 34: Consumo de agua por tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI

El indicador venta de productos elaborados, generados o extraídos refiere a los ingresos obtenidos por la venta de energía eléctrica generada, por el suministro de agua potable para el uso doméstico, comercial, industrial y de servicios públicos, por la venta de agua tratada y la distribución de agua en pipas; los ingresos por la ejecución de obras como contratista principal y subcontratista, por la administración y supervisión de obras, por la venta de petróleo crudo, gas natural y condensados, por ventas de minerales extraídos y beneficiados, los minerales extraídos sin beneficio y por la producción pesquera o acuícola (INEGI, 2020).

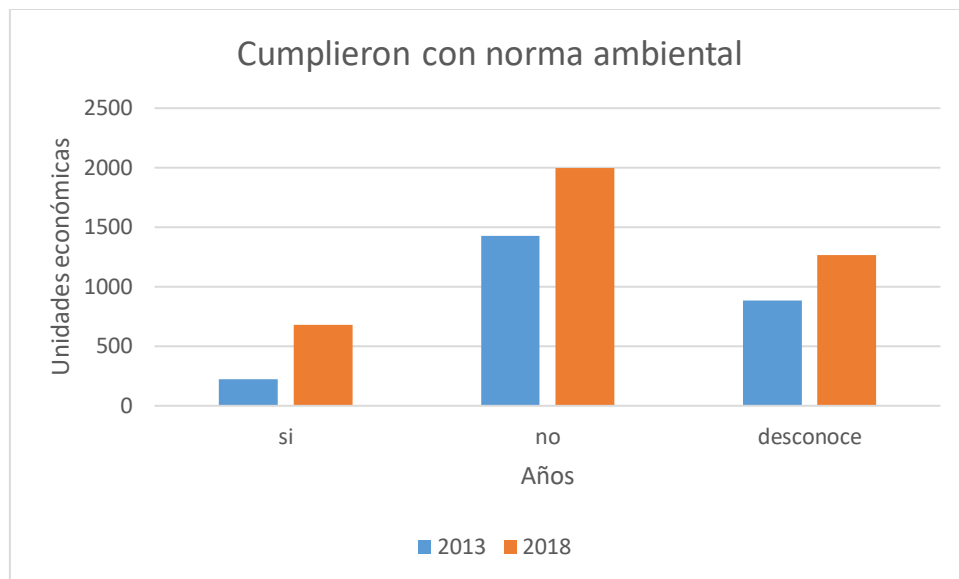
La gráfica 35 muestra el comportamiento de las ventas de productos elaborados, generados o extraídos por tipo de empresa. Este indicador da cuenta en cierta medida del consumo de recursos naturales por parte de las empresas. Se evidencia una relación directa entre el tamaño de las empresas y el consumo de recursos naturales. Por lo que se nota el carácter extractivista y dependiente de los recursos naturales de las grandes empresas.



Gráfica 35: Venta de productos elaborados, generados o extraídos por tipo de empresa

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI

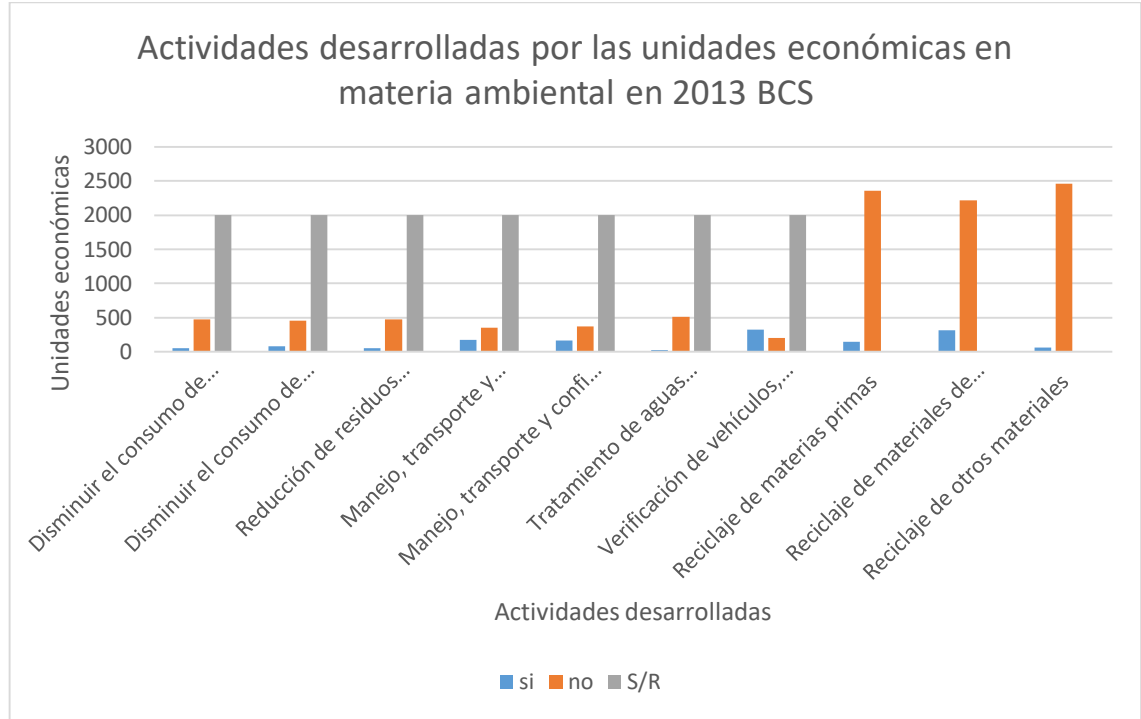
La gráfica 36 muestra el nivel de cumplimiento por parte de las unidades económicas con las normas ambientales. Se puede notar cómo la mayoría de ellas no cumplen con estas disposiciones y tampoco las conocen. En todas las ocasiones hubo un incremento de un año respecto a otro.



Gráfica 36: Cumplimiento de las unidades económica con alguna norma ambiental

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI

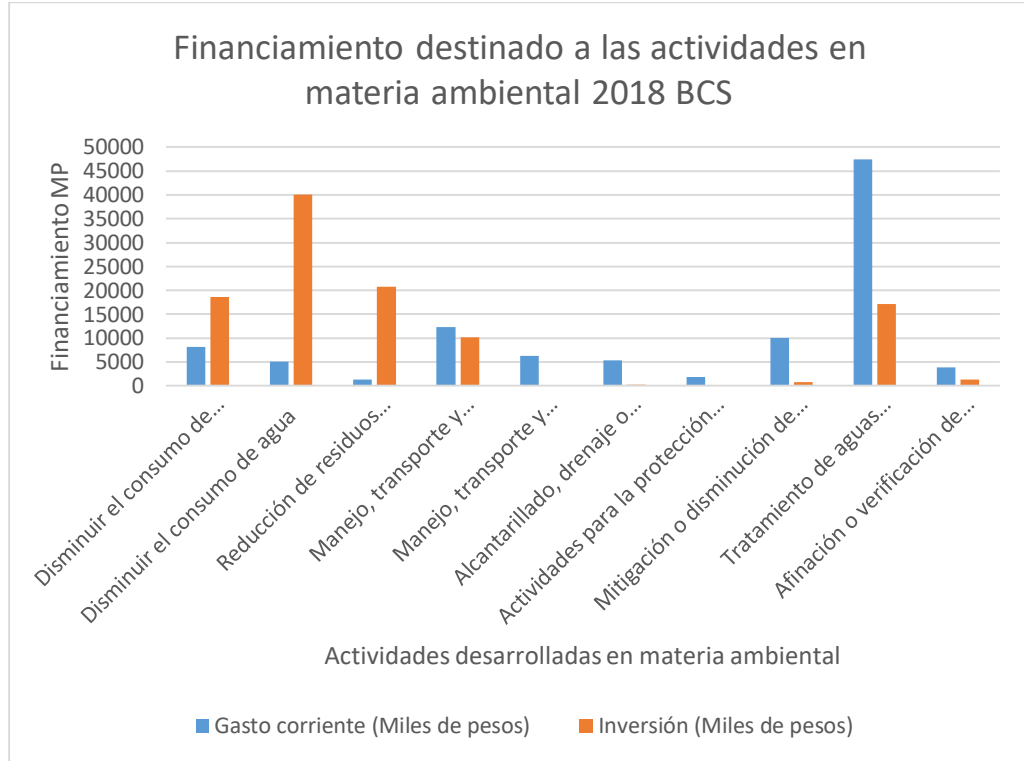
Cómo se evidencia en la gráfica 37, las actividades en materia ambiental de las unidades económicas es prácticamente insignificante. El mayor número de empresas no realiza ninguna actividad y tampoco manifestó una respuesta al respecto. De todas formas las acciones desarrolladas son: Verificación de vehículos, camiones o equipo de transporte con 323 empresas; Reciclaje de materiales de empaque con 308 empresas; Manejo, transporte y confinamiento de residuos no peligrosos con 175 empresas; Manejo, transporte y confinamiento de residuos peligrosos con 159 empresas; Reciclaje de materias primas con 143 empresas; Disminuir el consumo de agua con 75 empresas; Reciclaje de otros materiales con 61 empresas; Disminuir el consumo de energía o uso de energía alternativa con 52 empresas; Reducción de residuos generados en los procesos con 51 empresas y Tratamiento de aguas residuales generadas en los procesos con 18 empresas.



Gráfica 37: Actividades desarrolladas por las unidades económicas en materia ambiental en 2013

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2014 publicados por el INEGI

La gráfica 38 muestra el financiamiento destinado por las unidades económicas para desarrollar alguna actividad en materia ambiental. De manera general las inversiones fueron mayores que los gastos, para un total de 109172 Miles de Pesos destinado a las inversiones y 101803 Miles de Pesos a los gastos corrientes. Las mayores inversiones estuvieron dirigidas hacia la Disminución del consumo de agua con un monto de 40039 Miles de Pesos; seguido de la Reducción de residuos generados en los procesos con 20823 Miles de Pesos; luego se tiene la Disminución del consumo de energía o uso de energía alternativa con 18610 Miles de Pesos; después al Tratamiento de aguas residuales generadas en los procesos con 17109 Miles de Pesos; y por último el resto de las actividades con niveles muy bajos de inversión.



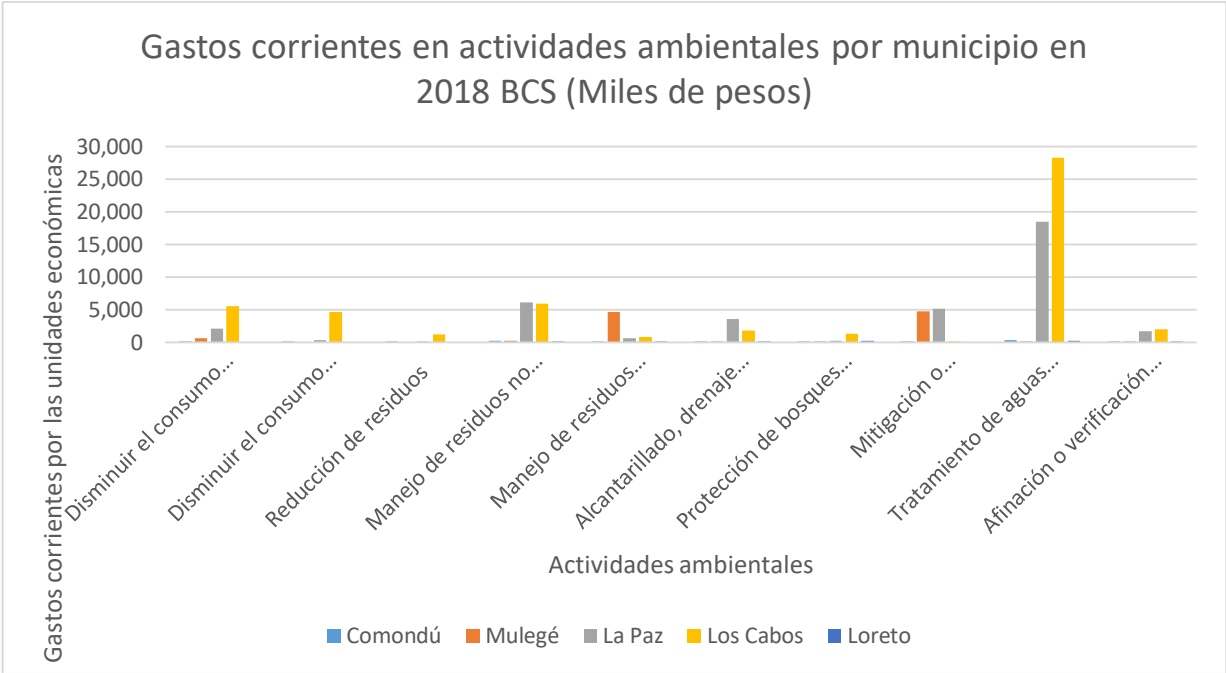
Gráfica 38: Financiamiento destinado a las actividades en materia ambiental en 2018

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicados por el INEGI

Los gastos corrientes estuvieron mayormente concentrados hacia el Tratamiento de aguas residuales generadas en los procesos con un monto de 47439 Miles de Pesos; seguido del Manejo, transporte y confinamiento de residuos no peligrosos con 12375 Miles de Pesos; después la Mitigación o disminución de ruido con 10004 Miles de Pesos; le sucede Disminución del consumo de energía o uso de energía alternativa con 8176 Miles de Pesos y así sucesivamente con el resto de las actividades de menor representación (Ver tabla 17, Anexo 5).

Atendiendo a la dimensión municipal de los gastos corrientes (gráfica 39), el municipio que realiza mayores gastos corrientes en actividades ambientales es Los Cabos, con 51.560 millones de pesos, destacándose la actividad de Tratamiento de aguas residuales con 28.282 millones de pesos. Luego, le sucede el municipio de la Paz con un gasto corriente de 38.127

millones de pesos; y se destaca la misma actividad de Tratamiento de aguas residuales con 18.442 millones de pesos (ver tabla 18, Anexo 6).



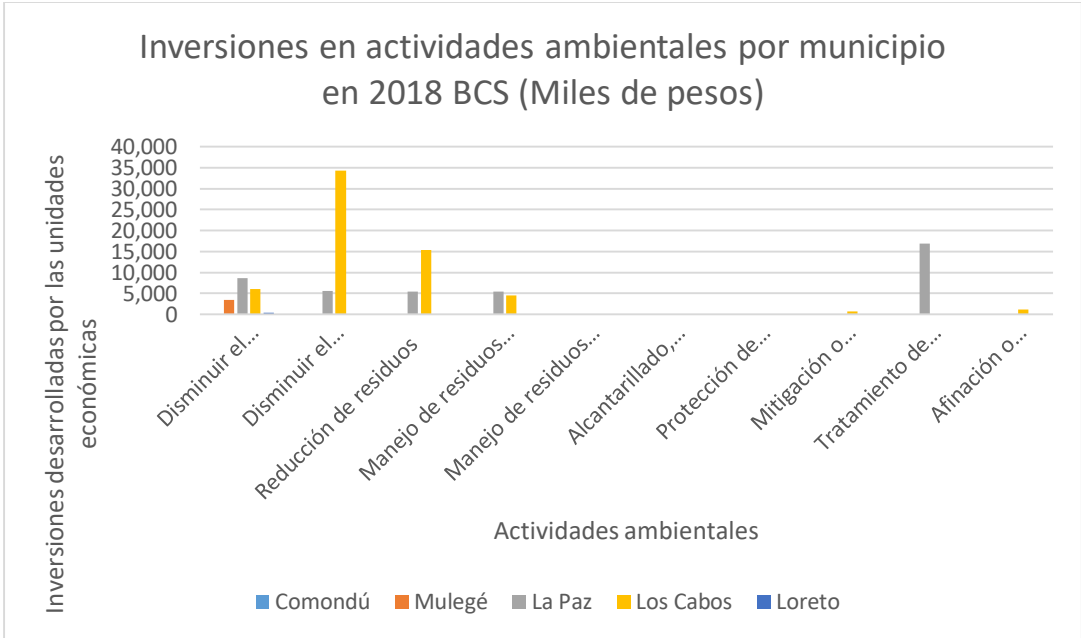
Gráfica 39: Gastos corrientes en actividades ambientales por municipio en 2018

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicados por el INEGI

Después se encuentra el municipio de Mulegé con un monto de 10.437 millones de pesos en gastos corrientes para actividades ambientales. Este territorio presenta una mayor atención hacia dos acciones fundamentales: Mitigación o disminución de ruido con 4.760 millones de pesos, y Manejo de residuos peligrosos con 4.621 millones de pesos .

El penúltimo municipio en participación sería los Comondú con un gasto corriente de 1.005 millones de pesos dirigidos a las actividades ambientales, se destaca su orientación hacia el Tratamiento de aguas residuales con 357 mil pesos y el Manejo de residuos no peligrosos con 196 mil pesos.

Por último, se tiene el municipio de Loreto con un monto de 674 mil pesos en gastos corrientes para el desarrollo de actividades ambientales, destacándose su participación hacia la Protección de bosques y ecosistemas con 230 mil pesos y el Tratamiento de aguas residuales con 229 mil pesos.

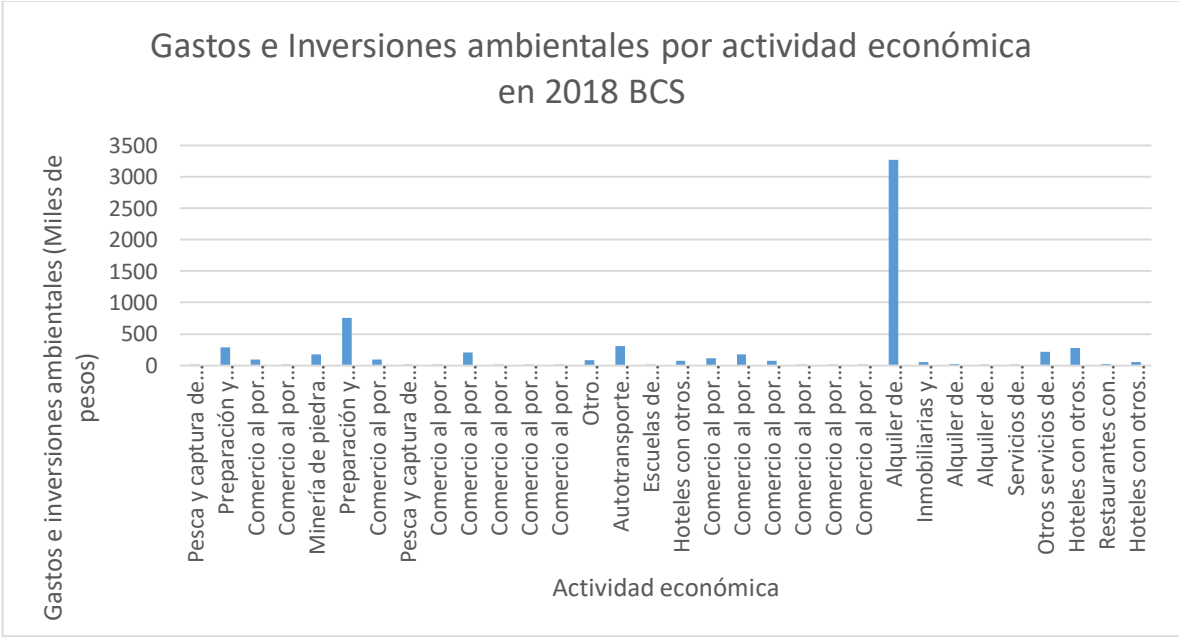


Gráfica 40: Inversiones en actividades ambientales por municipio en 2018

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicados por el INEGI

La gráfica 40 refleja las inversiones llevadas a cabo en 2018 en materia de medio ambiente por cada uno de los municipios. De igual manera el municipio de los Cabos fue el que destinó mayor presupuesto para este objetivo, con un valor de 62.270 millones de pesos. Después se encuentra el municipio de La Paz con un aporte de 42251 Miles de Pesos. En tercer lugar, se tiene a Mulegé con una participación de 3783 Miles de Pesos. Le sucede Loreto con un monto de 495 Miles de Pesos y por último los Comondú con 373 Miles de Pesos (Ver tabla 19, Anexo 7).

El municipio de Los Cabos dirigió sus inversiones ambientales hacia dos objetivos fundamentales, la disminución del consumo de agua con un monto de 34328 Miles de Pesos y hacia la Reducción de residuos con 15328 Miles de Pesos. El municipio de la Paz, en cambio, destinó 16879 Miles de Pesos en inversión para el Tratamiento de aguas residuales como su máxima meta. El municipio Mulegé priorizó su inversión hacia la Disminución del consumo de energía con 3390 Miles de Pesos, al igual que Loreto con 364 Miles de Pesos. Los Comondú presentó su mayor inversión ambiental en la actividad de Manejo de residuos no peligrosos con 80 Miles de Pesos.



Gráfica 41: Gastos e Inversiones ambientales por actividad económica en 2018

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos 2019 publicados por el INEGI

La gráfica 41 muestra los gastos e inversiones ambientales por actividad económica y municipio en 2018. La actividad que más financiamiento destina para estos fines es la de Alquiler de autobuses con chofer del municipio de Los Cabos con un monto de 3272.7 millones de pesos. Le sucede Preparación y envasado de pescados y mariscos del municipio Mulegé con

757.7 Miles de Pesos. Luego se encuentra la actividad de Autotransporte foráneo de materiales y residuos peligrosos del municipio de La Paz con un valor de 310 Miles de Pesos.

Después sigue Preparación y envasado de pescados y mariscos del municipio Comondú con 284.3 Miles de Pesos. Le continúa Hoteles con otros servicios integrados del municipio Los Cabos con 280.5 Miles de Pesos. Las empresas del sector Otros servicios de reservaciones de Los Cabos con 219.67 Miles de Pesos. Las entidades de Comercio al por menor en minisupers de La Paz y Los Cabos con 202.2 Mil Pesos y 173.4 Mil Pesos respectivamente. Y así sucesivamente como se muestra en la tabla 20 del anexo 8.

De manera general, el análisis de los indicadores en cada dimensión de valor social de las MIPYME, muestra que pesar de que existe un paso de avance, no se ha generado la transformación que se requiere en la actuación del sistema empresarial. Aunque la motivación, características e intereses pueden ser disímiles entre las empresas, se necesita que estas satisfagan las necesidades de la sociedad sudcaliforniana y se tomen medidas para que se propicie la proliferación de empresas sustentables.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A partir de los resultados presentados, las conclusiones y recomendaciones de la investigación se muestran a continuación.

Conclusiones

De acuerdo con lo planteado en el capítulo 1 del presente trabajo, para que una empresa pueda ser considerada como socialmente responsable debe ostentar un valor social, el cual se materializa a través de la inclusión de las dimensiones social-ambiental-económica de manera intrínseca en sus procesos centrales. Para ello debe existir un equilibrio en las prácticas empresariales respecto a las variables de interés.

Teniendo en cuenta la metodología propuesta para medir el valor social de las MIPYME, se consideraron las siguientes tipologías para estas empresas de acuerdo con sus comportamientos, características y aportes a la sociedad: empresa social, empresa pre-social, empresa indigente y empresa tradicional.

Se considera necesario aclarar que, en este estudio, donde se han analizado datos agregados para el conjunto de las empresas, no se identificaron organizaciones con la tipología de empresa social y empresa pre-social. Esto se debe a que en el estado Baja California Sur, se considera bajo el financiamiento destinado para atender las necesidades ambientales, solo un 0.006% de la producción bruta total, de acuerdo con los resultados obtenidos a partir de las encuestas aplicadas a la totalidad de las unidades económicas en el marco del módulo de medio ambiente de los censos económicos 2019.

Asimismo, se consideran insuficientes las acciones ambientales desarrolladas por las unidades económicas y el conocimiento relacionado con las normas y leyes ambientales y temáticas afines. Lo cual no significa que de manera particular existan entidades económicas que puedan poseer esta clasificación a consecuencia de que presenten un buen comportamiento y equilibrio en las prácticas empresariales desarrolladas para la sustentabilidad.

Se pueden considerar como empresas tradicionales aquellas que crean valor económico, pero la creación de valor social es media, baja o nula. Las que presenten un valor social medio y bajo pueden ser consideradas como partes de la sustentabilidad débil. Aquí se pueden citar entonces cuatro grandes grupos: uno con un aporte medio alto al valor social, otro con un aporte medio, otro con un aporte bajo y el último no realiza ningún aporte al valor social, pero genera valor económico.

Se tienen las siguientes unidades económicas con un aporte medio alto al valor social: las microempresas de la actividad Comercio al por Menor en Minisupers de los municipios La Paz y Los Cabos; las entidades que pertenecen a la actividad Preparación y envasado de pescados y mariscos de las Industrias Manufactureras de los municipios Mulegé y Los Comondú; las pequeñas, medianas y grandes empresas en la actividad de Hoteles con otros servicios integrados, del sector Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas de los municipios Los Cabos y La Paz; las unidades económicas de la actividad Alquiler de autobuses con chofer del municipio Los Cabos y Autotransporte foráneo de materiales y residuos peligrosos del municipio La Paz, ambas pertenecientes al sector Transporte, correo y almacenamiento.

Las unidades económicas que tienen un aporte medio al valor social dentro de las empresas tradicionales son las siguientes: Comercio al por menor en tiendas departamentales de los municipios Los Comondú, Mulegé y Los Cabos; las entidades Inmobiliarias y corredores de bienes raíces del sector Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles del municipio Los Cabos; Hoteles con otros servicios integrados del sector Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas del municipio Loreto; y Restaurantes con servicio de preparación de alimentos a la carta o de comida corrida del sector Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas del municipio Los Cabos.

Las unidades económicas que tienen un aporte bajo al valor social dentro de las empresas tradicionales son las siguientes: Alquiler de automóviles sin chofer del sector Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles del municipio Los Cabos; Comercio al por menor de automóviles y camionetas nuevos de los municipios La Paz y Los Cabos; Escuelas de educación superior del sector privado del sector Servicios educativos del municipio La Paz; Comercio al por menor de calzado de los municipios Los Cabos y La Paz; Comercio al

por menor de gasolina y diésel de los municipios Los Comondú, La Paz y Los Cabos; Servicios de administración de negocios del sector Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación del municipio Los Cabos; Alquiler de maquinaria y equipo para mover, levantar y acomodar materiales del sector Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles del municipio Los Cabos; Comercio al por mayor de equipo y material eléctrico del municipio La Paz; y Pesca y captura de otros peces, crustáceos, moluscos y otras especies del sector Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza de los municipios La Paz y Los Comondú.

En el cuarto grupo de empresas tradicionales se pueden ubicar las unidades económicas que no contribuyen al valor social pero sin embargo generan valor económico: el resto de las unidades económicas que no han sido mencionadas dentro del sector Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas; el resto de las MIPYME del sector Comercio al por Menor; las unidades económicas de las Industrias Manufactureras excepto la actividad Preparación y envasado de pescados y mariscos; las pequeñas y medianas empresas de Comercio al por Mayor; las grandes empresas de Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación; las grandes empresas del sector de la Minería; las grandes empresas de la Construcción y la actividad de Otros servicios.

El resto de las actividades económicas pueden ser consideradas empresas indigentes ya que presentan una baja o nula creación de valor social: las MIPYME del sector de la Minería; las grandes empresas del sector Comercio al por Menor; las microempresas del sector de la Construcción; y las empresas de Servicios financieros y de seguros. Resulta necesario destacar que no se evidencia en los datos consultados las acciones en materia ambiental por los sectores de Generación, transmisión, distribución y comercialización de energía eléctrica, suministro de agua y de gas natural por ductos al consumidor final; y por el sector de la Construcción.

A pesar de que las MIPYME se encuentran concentradas en las actividades terciarias de la economía (88.8%), generan el 51% del empleo, constituyen la base del empleo femenino y las oportunidades de ejercer cargos directivos para muchas mujeres, aportan el 53% del PIB, presentan menor dependencia directa de los recursos naturales para desarrollar su actividad, no se debe perder de vista que a través de las actividades que realizan generan un nivel considerable de importación de recursos, por lo tanto, se debe potenciar la cultura ambiental de este tipo de

empresas para desarrollar acciones a favor del medio ambiente, exigiendo a sus cadenas de suministros la atención a estos temas.

Las microempresas constituyen el sostén fundamental desde el punto de vista social del estado sudcaliforniano. Generan el 34% del empleo; el 43% de las personas ocupadas dependen directamente de su razón social y al considerar las mujeres un 53%; laboran un 41.6% de las mujeres sin sueldo o salario fijo; tienen el 61.9% de participación de las mujeres en el total de personal ocupado administrativo, contable y de dirección; trabajan más horas diarias (10.2 horas); también reparten solo el 11% de las utilidades generadas en todo el estado y el 9% del total de las prestaciones sociales; además contribuyen al 21% del PIB y el 23% del valor agregado; son las que más gastan en renta y alquiler de bienes muebles e inmuebles (35%); las que más contratan servicios profesionales, científicos y técnicos (31%); y presentan la mayor participación de salarios y sueldos en el total de remuneraciones (87.8%).

Se pudo notar que algunas de las actividades económicas que más impacto ambiental generan (Generación, transmisión, distribución y comercialización de energía eléctrica, suministro de agua y de gas natural por ductos al consumidor final; la Construcción; y la Minería), no necesariamente son las que más financiamiento destinan para solucionar estas problemáticas.

Los resultados mostraron que existe un alto consumo del recurso agua por parte de todas las actividades empresariales, y que este va en incremento, de manera exponencial en las medianas y grandes empresas. Se han desarrollado acciones para mitigar su consumo y tratar las aguas residuales por parte de algunas unidades económicas (Preparación y envasado de pescados y mariscos de los municipios Los Comondú y La Paz; Minería de piedra de yeso en Mulegé; Comercio al por menor en minisupers de los municipios La Paz y Los Cabos; Alquiler de autobuses con chofer del municipio Los Cabos; Hoteles con otros servicios integrados de los municipios Los Cabos, La Paz y Loreto; Otro autotransporte foráneo de carga general del municipio La Paz), pero estas resultan insuficientes a tono con las exigencias que requiere el estado debido a la escasez de este recurso.

En el estado Baja California Sur, las acciones que más se desarrollaron para resolver problemáticas ambientales por parte del sistema empresarial fueron las siguientes: Disminuir el consumo de energía o usos de energías alternativas; Disminuir el consumo de agua; Reducción

de residuos generados en los procesos; Tratamiento de aguas residuales generadas en los procesos; y Afinación o verificación de vehículos, camiones o equipo de transporte. Aún se necesita acciones dirigidas hacia la reducción de gases efecto invernadero, la protección de bosques y ecosistemas; manejo, transporte y confinamiento de residuos peligrosos y no peligrosos, mitigación del ruido y educación ambiental.

Aunque existe un pequeño paso de avance por parte del sector empresarial para transitar hacia un modelo sustentable, aún resulta insuficiente la atención puesta a este objetivo. Ya se tienen muchas empresas en el estado ostentando una certificación de responsabilidad social, pero sin embargo los datos reflejan que todavía se está muy lejos de la realidad. De acuerdo con el Departamento de Estado de los Estados Unidos, los temas que más se reportan por parte del sistema empresarial, son todavía los asociados con la filantropía (Schneider, 2019), esto significa que son las acciones que más se desarrollan, lo cual significa que no se ha entendido la esencia de lo que significa transitar hacia un modelo sustentable.

Al considerar los datos agregados del sistema empresarial sudcaliforniano, se puede concluir que presentan un aporte débil al valor social del territorio por todas las cuestiones que se han planteado hasta el momento. La dimensión ambiental continúa siendo tarea pendiente para el entramado productivo. Asimismo, la posibilidad de mejora real para las microempresas, en la medida que pueda contribuir a una mejor calidad de vida para el personal dependiente de su razón social, que como se pudo observar, en su mayoría son mujeres.

Buscar las mejores vías para propiciar el cambio de una posición débil a una fuerte o súper fuerte implicaría en primer lugar, desde mi punto de vista, un cambio de modelo económico y de conducción de la sociedad, que propicie la corresponsabilidad y la participación ciudadana. Además de una política dura de educación ambiental que abarque todos los niveles y sectores de la sociedad.

Atendiendo a la hipótesis de esta investigación y los datos analizados, se puede decir que las MIPYME sí presentan objetivos sociales implícitos, en particular la microempresa, no siendo así para la dimensión ambiental, a pesar de que muchas de estas empresas han desarrollado acciones, no se consideran suficientes. De todas formas, la autora considera que debe continuar con el desarrollo de la investigación para poder corroborar con mayor certeza esta hipótesis, ya que pueden existir un conjunto de variables intangibles que puedan explicar el objeto de

investigación y que no se contemplan dentro de las estadísticas oficiales, para lo cual se deberá acudir a la recolección de información primaria y ampliar la visión desde el punto de vista teórico conceptual.

Recomendaciones

Se necesita continuar con la investigación a través de la aplicación de encuestas y entrevistas de manera más directa a las MIPYME sudcalifornianas, con el objetivo de conocer las fortalezas y dificultades que tienen tanto aquellas unidades que están generando valor social como las que no. A partir de ahí señalar sus rasgos más significativos.

Definitivamente se necesita de una política pública de educación ambiental. Esta debe contemplar las particularidades sectoriales, sociales y municipales para que sea lo más efectiva posible.

Se debe prestar mayor atención a través de las políticas públicas y las investigaciones a las microempresas por las características que presenta desde el punto de vista social, ya que por lo general son las mujeres las que se encuentran laborando en este sector.

El gobierno debería dirigir políticas ambientales más fuertes hacia los siguientes sectores: Construcción; Minería; Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas.

Se recomienda dirigir más investigaciones hacia la relación del sistema empresarial con el recurso agua, evaluar las acciones que ya se están desarrollando y sus resultados, implementar proyectos y políticas atendiendo a las características sectoriales de la economía, para lo cual resulta imprescindible un control real sobre el recurso agua por parte del gobierno y la ciudadanía.

El sistema empresarial debe invertir más recursos materiales e inmateriales hacia la dimensión ambiental; desarrollar acciones para la educación ambiental y prestar mayor atención a las siguientes temáticas: la reducción de gases efecto invernadero; la protección de bosques y ecosistemas; el manejo, transporte y confinamiento de residuos peligrosos y no peligrosos; y la mitigación del ruido.

Más allá de que el sistema empresarial se certifique como socialmente responsable ante organizaciones especializadas como el Centro Mexicano para la Filantropía, se necesita implementar un mecanismo de regulación y control real sobre el comportamiento de las empresas en el propio territorio, donde se encuentre vinculados todos los actores sociales.

Explorar las posibilidades que existen desde el poder del consumidor y la ciudadanía para propiciar un cambio en el modelo de las empresas (de empresas tradicionales a empresas sociales y pre-sociales) constituye una tarea pendiente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar, S. I. (2013). *Diagnóstico del funcionamiento y principales problemas de los operadores turísticos ubicados en la zona de la Bahía de La Paz, BCS*.
- Albuquerque, F. (1996). *Desarrollo económico local y distribución del progreso técnico* (pp. 1–123). Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES).
- Arce, J. A. (2017). Estudio Situacional de la PYME. *Ministerio de Economía, Industria y Comercio*, 72.
- Argandoña, A. (2007). *Responsabilidad social de la empresa: ¿Que modelo económico? ¿Que modelo de empresa?* (Vol. 709). <https://core.ac.uk/download/pdf/6626426.pdf>
- Barrera, E. (2007). La empresa social y su responsabilidad social. *Innovar: Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 17(30), 59–76.
- Bour, E. (2012). Responsabilidad social de la empresa análisis del concepto. *Estudios Económicos*, XXIX(59), 1–30.
- Calderón, I. (2011). *Proyectos de inversión y planes de negocios de exportación para la micro, pequeña y mediana empresas (PYMES) de Baja California Sur*. Universidad Autónoma de Baja California Sur.
- Cancino, J. (2017). *Análisis de la responsabilidad social empresarial de PYMES de turismo alternativo: caso Baja Expediciones de México S.A. de C.V.* [Universidad Autónoma de Baja California Sur]. <http://biblio.uabcs.mx/tesis/te3874.pdf>
- Castro, U. (n.d.). México y su política turística. *Estructuras regionales emergentes y desarrollo turístico sustentable: la región Costa Sur de Nayarit, México*. [https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2010/uca/Mexico y su politica turistca.htm](https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2010/uca/Mexico%20y%20su%20politica%20turistica.htm)
- Centro GDL.com. (n.d.). *¿Que es Pymes? y la evolucion de la pymes*. <http://www.centrogdl.com/a/que-son-las-mipymes-y-su-evolucion>
- Cervantes, J. C. (2010). *Historia de las PYMES. Problemática y estrategias*. <https://pymesdemexico.wordpress.com/2010/11/10/historia-de-las-pymes/>

- Chiavenato, I. (1993). *Iniciación a la Organización y Técnica Comercial*. McGraw-Hill.
- Chiavenato, I. (1999). “*Administración de recursos humanos.*” Editorial Mc Graw Hill.
[https://www.ucipfg.com/Repositorio/MAES/MAES-08/UNIDADES-APRENDIZAJE/Administracion de los recursos humanos\(lect 2\) CHIAVENATO.pdf](https://www.ucipfg.com/Repositorio/MAES/MAES-08/UNIDADES-APRENDIZAJE/Administracion de los recursos humanos(lect 2) CHIAVENATO.pdf)
- Coraggio, J. L. (2011). *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital* (A. Acosta & E. Martínez (eds.); Abya-Yala). www.abayala.org
- Cortina, A. (2014). Ética de la Empresa: No sólo Responsabilidad Social. *Revista Portuguesa de Filosofia*, 65, 113–127.
https://190.248.8.4/contenidos/servicios/Gerenciasocial/html/Cursos/Oxford/documentos_estudio/Adela_Cortina_Etica_empresarial_y_responsabilidad_social_2009.pdf
- Cox, R. (2011). Responsabilidad social empresarial de las PYMES: El caso del distrito V de Huelva -España. *Organizaciones y Sociedad*, 18(56), 139–152.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=400638314008>
- Cruz, N. del C. (2007). El poblamiento de Baja California y la influencia de la política de población en el periodo cardenista. *Estudios Fronterizos*, 8(16), 91–122.
<https://doi.org/10.21670/ref.2007.16.a04>
- Delgadillo, J., Torres, F., & Gasca, J. (2001). *El desarrollo regional de México en el vértice de dos milenios* (Instituto de Investigaciones Económicas (ed.)). Universidad Nacional Autónoma de México. [https://www.oecd.org/industry/tourism/MEXICO TOURISM POLICY REVIEW_EXEC SUMM ASSESSMENT AND RECOMMENDATIONS_ESP.pdf](https://www.oecd.org/industry/tourism/MEXICO_TOURISM_POLICY_REVIEW_EXEC_SUMM_ASSESSMENT_AND_RECOMMENDATIONS_ESP.pdf)
- Diario Oficial de la Federación. (2009). *ACUERDO por el que se establece la estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas.*
- Dini, M., & Stumpo, G. (2018). *MIPYMES en América Latina. Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento.* Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas.
https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf
- Fernández, J. L., & Andreu, A. (2016). De la RSC a la sostenibilidad corporativa: una

evolución necesaria para la creación de valor. *Harvard Deusto Business Review*, 207, 4–21. <http://www.harvard-deusto.com/de-la-rsc-a-la-sostenibilidad-corporativa-una-evolucion-necesaria-para-la-creacion-de-valor>

Flores, D., & Barroso, M. (2017). *Delimitación de la empresa turística desde diferentes enfoques de análisis de la economía del turismo*. 1–12.

Frase, P. (2017). *Four Futures. Life after capitalism*. New Left Books ISBN-13:

Gámez, A. E., Cariño, M., Conway, F., Ortega, A., Rodríguez, R. E., Olmos, F., Cepeda, R., Angulo, C., Wurl, J., Graciano, J. C., Guevara, J. A., Juárez, E., Rojas, M., Gutiérrez, M., & Vázquez, E. (2013). *Opciones de Desarrollo en el Oasis de Los Comondú* (A. E. Gámez (ed.); Instituto).

García, S. (1994). *Introducción a la economía de la empresa*. Ediciones Díaz de Santos S.A. https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=Lo10xtQ3D0kC&oi=fnd&pg=PA3&dq=qué+es+la+empresa%3F&ots=BOURupk6MG&sig=O5QIKoy_CMA1ueNHJY7SB2eiLDo#v=onepage&q=qué+es+la+empresa%3F&f=false

García, S. (2014). *El papel de las pequeñas y medianas empresas en la sociedad actual*. Instituto de Dirección y Organización de Empresa.

Gobierno de Baja California Sur. (2015). *PANORAMA ECONÓMICO. Plan Estatal de Desarrollo 2015-2021*. [http://secfin.bcs.gob.mx/fnz/wp-content/themes/fnz_bcs/assets/images/armonizacion_contable/tomo1/1.- PANORAMA ECONOMICO 2015.pdf](http://secfin.bcs.gob.mx/fnz/wp-content/themes/fnz_bcs/assets/images/armonizacion_contable/tomo1/1.-PANORAMA-ECONOMICO-2015.pdf)

Gobierno de Baja California Sur. (2018). *Información Estratégica B.C.S 2018*.

Gómez, J. (n.d.). *La sociología de la empresa: Concepto y Límites*. <http://www.emp.uva.es/~javier/pagina/pantallas/asignaturas/socioempe/materiales/0empresaapuntessocempresa.pdf>

Guadarrama, M. A. (2019). Modelo exportador y cambio estructural en México de 1980 a 2013. *AMEI, Artículos, Norteamérica, Portada*. <http://revistafal.com/modelo-exportador-y-cambio-estructural-en-mexico-de-1980-a-2013/>

Guzmán, A., & Trujillo, M. A. (2008). *Emprendimiento social- Revisión de Literatura*.

Estudios Gerenciales, 24(109), 105–125.

Heras, M., & Gómez, C. (2015). Exportaciones en México: un análisis de cointegración y causalidad (1980-2012). *Norteamérica*, 10(1).

http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-35502015000100103

Hernández, V. (2012). Evolución Económica de la Actividad Turística. Baja California Sur 1960-2008. *Turismo y Educación Ambiental En Áreas Naturales Protegidas de Baja California Sur*, August 2012, 17–37.

Herrera, J., Larrán, M., Lechuga, M. P., & Martínez, D. (2016). Responsabilidad social en las pymes: análisis exploratorio de factores explicativos. *Revista de Contabilidad*, 19(1), 31–44. <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2014.10.003>

Instituto de Investigaciones Legislativas del Senado de la República. (2002). *Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México. Evolución, Funcionamiento y Problemática*.

<http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/bitstream/handle/123456789/1718/MPYMEM.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2015). *Tasa de crecimiento media anual de la población por entidad federativa, 2000 a 2015*.

https://www.inegi.org.mx/app/tabulados/interactivos/?px=Poblacion_03&bd=Poblacion

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2020a). *Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas*. <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denuel/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2020b). *México en Cifras*.

<https://www.inegi.org.mx/app/areasgeograficas/?ag=03>

International Finance Corporation. (2018). *Pymes mexicanas, un panorama para lo que les espera en 2018*. México. <https://www.forbes.com.mx/pymes-mexicanas-un-panorama-para-2018/>

Konfío. (2019). *El papel de las Pymes en el Presupuesto de Egresos 2020*. Noticias.

<https://konfio.mx/tips/noticias/papel-de-pymes-en-presupuesto-de-egresos-2020/>

- Martínez, J. A., & Ivanova, A. (2018). *PonFomentoPYMESenAPECmexSept2018* (pp. 1–19).
- Martínez, P. (2017). El comercio exterior en México a través del tiempo. *El comercio exterior en México a través del tiempo*, 53–63. <https://www.eumed.net/libros-gratis/actas/2017/desarrollo-empresarial/5-el-comercio-exterior-en-mexico.pdf>
- Ministerio De Industria, C. Y. T. S. G. T. S. G. (2018). *Retrato de la PYME*.
- Muñoz, Á., & Mayor, M. P. (2015). Las pyme en América Latina, Japón, la Unión Europea, Estados Unidos y los clúster en Colombia. *Administración y Desarrollo*, 45(1), 7–24.
- Muñoz, J. (2013). Ética empresarial, Responsabilidad Social Corporativa (RSC) y Creación de Valor Compartido (CVC). *Journal Globalization, Competitiveness and Governability*, 7(3), 76–88. <https://doi.org/10.3232/GCG.2013.V7.N3.05>
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2019). *Organización Internacional del Trabajo. Creación de Empleo*. https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_723414/lang--es/index.htm
- Pérez, B., & Carrillo, E. (2000). *Desarrollo local: Manual de uso* (ESIC Edito).
- Picornell, C. (1993). Los impactos del Turismo. *Papers de Turisme*, 11, 65–91. <http://www.papersdeturisme.gva.es/ojs/index.php/Papers/article/viewFile/395/331>
- Pollack, M., Solimano, A., Wainer, U., & Wurgaft, J. (2007). *Micro Empresas, PyMES y Desarrollo Económico. Chile y la Experiencia Internacional*. <https://www.ciglob.org/wp-content/uploads/2016/09/WP03-Solimano-Pollack-Wainer-Wurgaft-Micro-Empresas-PyMEs-y-Desarrollo-Econ.pdf>
- Porter, M., & Kramer, M. (2006). Estrategia y sociedad. *Harvard Business School*, 1–14. https://www.iarse.org/uploads/Porter_y_Kramer_Estrategia_y_Sociedad_HBR_dic_2006.pdf
- Retolaza, J. L., Ruiz-Roqueñi, M., San-Jose, L., & Barrutia, J. (2014). Cuantificación del valor social: propuesta metodológica y aplicación al caso de Lantegi Batuak. *Zerbitzuan*, 55, 17–33. <https://doi.org/10.5569/1134-7147.55.02>
- Reynoso, C. (2014). Las transformaciones del concepto de empresa. *Revista Latinoamericana*

- de Derecho Social*, 18, 133–158. <http://www.scielo.org.mx/pdf/rlds/n18/1870-4670-rlds-18-00133.pdf>
- Rodríguez, R. E., Altable, F., Trejo, D., Rivas, I., Gonzáles, E., Urciaga, J., Altable, M. E., & Martínez, J. A. (2002). *Historia General de Baja California Sur. I. La Economía Regional* (Plaza Y Va).
- Romero, I. (2009). Implicaciones para la política industrial en las economías en desarrollo. *Análisis Económico*, XXIV(57), 199–216.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41312227010>
- Saavedra, M., Tapia, B., & Aguilar, M. (2013). El impacto de las políticas públicas en la MIPYME mexicana. *Ciencias Administrativas*, 1.
- Saldaña, A. (2014). Integración regional y sistemas locales de innovación: desafíos para las MIPYMES. Una perspectiva desde México. *Espacio Abierto*, 23(4), 629–642.
- Sánchez, V. (2015). La redefinición del papel de la empresa en la sociedad. *Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*, 20, 129–145.
<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=322142550008>
- Sarache, W., Michalus, J., Hernández, L., & Hernández, G. (2011). Modelo cooperativo de microempresas, pequeñas y medianas empresas orientado al desarrollo agrario local. *Pastos y Forrajes*, 34(2), 219–234. <http://scielo.sld.cu/pdf/pyf/v34n2/pyf09211.pdf>
- Sarmiento, I., García, A., Marcial, F., & Hernández, B. (2014). Panorama de la micro y pequeña empresa en México. In *Statistics Bureau Ministry of Internal Affairs and Communications Japan*.
- Sassen, S. (2007). Una sociología de la globalización. *Análisis Político*, No 61, 3–27.
- Sataloff, R. T., Johns, M. M., & Kost, K. M. (2018). *Información Estratégica B.C.S 2018*.
- Schneider, H. (2019). *Guía para integrar la sostenibilidad en las empresas Guía para integrar la sostenibilidad en las empresas*.
- Secretaría de Turismo de México. (2017). *Estudio de la Política Turística de México*.
https://www.oecd.org/industry/tourism/MEXICO_TOURISM_POLICY_REVIEW_EXEC

SUMM ASSESSMENT AND RECOMMENDATIONS_ESP.pdf

- Valdés, J. A., & Sánchez, G. A. (2012). Las MIPYMES en el contexto mundial: Sus particularidades en México. *Iberofórum. Revista de Ciencias Sociales de La Universidad Iberoamericana*, VII(14), 126–156.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=211026873005>
- Vallaey, F. (2020). ¿Por qué la Responsabilidad Social Empresarial no es todavía transformadora? Una aclaración filosófica. *Andamios*, 17(42), 309–333.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.29092/uacm.v17i42.745> ¿Por
- Volpentesta, J., Chachin, T., Alcaín, M., & Nieves, G. (2014). Identificación del impacto de los stakeholders en las estructuras de las empresas que desarrollan estrategias de responsabilidad social empresarial. *Universidad y Empresa*, 16(26), 63–92. chrome-extension://dagcmkpagjlhakfdhnbomgmjdpkdklff/enhanced-reader.html?openApp&pdf=https%3A%2F%2Fwww.redalyc.org%2Fpdf%2F1872%2F187232713003.pdf
- Yan, L. (2016). Situación actual del desarrollo de las Mipymes chinas. *Orientado*, 59–74.
<https://www.uv.mx/chinaveracruz/files/2016/06/2.Orientando-10-Art-2.pdf>
- Zúñiga, R. (2017). *Según CONAPO, en el 2018 habrá 810,000 habitantes en BCS: Inegi; en el 2026, llegaría al millón.* @bcsnoticias. <https://www.bcsnoticias.mx/segun-conapo-2018-habra-810000-habitantes-bcs-inegi-2026-llegaria-al-millon/>

Anexos

Anexo 1. Crecimiento de las unidades económicas por sector en el período 2013-2018 en el estado Baja California Sur, México

Tabla 6: Crecimiento de las unidades económicas por sector en el período 2013-2018

Sectores económicos	Unidades Económicas en 2018	Unidades Económicas en 2013	Crecimiento
Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	735	678	108.41
Minería	34	24	141.67
Generación, transmisión, distribución y comercialización de energía eléctrica, suministro de agua y de gas natural por ductos al consumidor final	5	5	100.00
Construcción	328	222	147.75
Industrias Manufactureras	2681	2558	104.81
Comercio al por mayor	983	851	115.51
Comercio al por menor	10820	10526	102.79
Transportes, correos y almacenamiento	357	387	92.25
Información en medios masivos	64	75	85.33
Servicios financieros y de seguros	207	199	104.02
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	854	813	105.04
Servicios profesionales, científicos y técnicos	943	853	110.55
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación	508	565	89.91
Servicios educativos	407	330	123.33
Servicios de salud y de asistencia social	1263	1116	113.17
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	433	358	120.95
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	4805	4002	120.06
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	5174	4552	113.66

Fuente: Elaboración propia en base a los censos económicos 2014 y 2019 publicados por el INEGI

Anexo 2. Valor Agregado promedio por unidad económica y sector de la economía en 2018 Baja California Sur, México

Tabla 13: Valor Agregado promedio por unidad económica y sector de la economía en 2018

Sector de la economía	Valor Agregado en MMP
Generación, transmisión, distribución y comercialización de energía eléctrica, suministro de agua y de gas natural por ductos al consumidor final	197.79
Minería	77.33
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación	9.64
Construcción	9.14
Información en medios masivos	6.29
Comercio al por mayor	6.12
Transportes, correos y almacenamiento	3.92
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	2.25
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	2.12
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	1.80
Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza	1.41
Servicios financieros y de seguros	1.30
Comercio al por menor	1.25
Servicios educativos	1.25
Industrias manufactureras	1.12
Servicios profesionales, científicos y técnicos	1.04
Servicios de salud y de asistencia social	0.41
Otros servicios excepto actividades gubernamentales	0.21

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos (INEGI, 2019)

Anexo 3. Valor agregado por sector de la economía y tipo de empresa en 2018 en Baja California Sur, México

Tabla 14: Valor agregado por sector de la economía y tipo de empresa en 2018 en Baja California Sur, México

Sector de la economía y tipo de empresa (1: Micro, 2: Pequeña, 3: mediana, 4: grande, 99: total)	Valor agregado en MMP
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas 4	6277.90
Comercio al por menor 3	5263.89
Comercio al por menor 1	4885.64
Comercio al por menor 2	3358.63
Industrias manufactureras 99	3015.06
Comercio al por mayor 3	2744.80
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación 4	2642.38
Minería 4	2406.94
Comercio al por mayor 2	1713.53
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas 1	1522.45
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas 2	1380.04
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación 3	1320.88
Comercio al por mayor 1	1277.02
Construcción 4	1147.14
Otros servicios excepto actividades gubernamentales 99	1090.85
Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza 99	1033.03
Generación, transmisión, distribución y comercialización de energía eléctrica, suministro de agua y de gas natural por ductos al consumidor final 99	988.94
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas 3	983.68
Servicios profesionales, científicos y técnicos 99	979.41
Construcción 3	870.76
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos 99	779.00
Construcción 2	767.33
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles 2	748.62
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles 1	655.07
Transportes, correos y almacenamiento 3	599.20
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación 2	575.32
Servicios educativos 99	509.05
Transportes, correos y almacenamiento 2	468.50
Información en medios masivos 99	402.28
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles 4	386.83
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación 1	360.26
Comercio al por mayor 4	280.93
Servicios financieros y de seguros 99	268.37
Servicios de salud y de asistencia social 1	232.88
Construcción 1	213.83
Minería 3	189.01
Transportes, correos y almacenamiento 4	171.90
Transportes, correos y almacenamiento 1	160.85
Servicios de salud y de asistencia social 3	153.75
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles 3	129.29
Servicios de salud y de asistencia social 2	126.84
Comercio al por menor 4	52.33

Minería 2	19.31
Minería 1	13.82

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos (INEGI, 2019)

Anexo 4. Personal ocupado total por sector de la economía y tipo de empresa en 2018 en Baja California Sur, México

Tabla 16: Personal ocupado total por sector de la economía y tipo de empresa en 2018 en Baja California Sur, México

Sector de la economía y tipo de empresa (1: Micro, 2: Pequeña, 3: mediana, 4: grande, 99: total)	Personal ocupado total
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas 4	32674
Comercio al por menor 1	25520
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas 1	13985
Otros servicios excepto actividades gubernamentales 99	13136
Industrias manufactureras 99	12106
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación 4	11704
Comercio al por menor 3	9243
Comercio al por menor 2	8881
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas 2	8177
Agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza 99	7239
Servicios profesionales, científicos y técnicos 99	6177
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas 3	6035
Servicios educativos 99	5309
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación 3	5266
Construcción 3	4447
Comercio al por mayor 2	4030
Comercio al por mayor 3	3760
Minería 4	3358
Construcción 4	3216
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos 99	3196
Servicios de salud y de asistencia social 1	2971
Construcción 2	2924
Comercio al por mayor 1	2858
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles 4	2839
Transportes, correos y almacenamiento 2	2562
Transportes, correos y almacenamiento 3	2337
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles 1	2175
Transportes, correos y almacenamiento 4	2117
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles 2	1924
Servicios de salud y de asistencia social 2	1865
Generación, transmisión, distribución y comercialización de energía eléctrica, suministro de agua y de gas natural por ductos al consumidor final 99	1752
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación 2	1456
Información en medios masivos 99	1449
Comercio al por mayor 4	1409
Comercio al por menor 4	1161

Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos, y servicios de remediación 1	1091
Servicios financieros y de seguros 99	1078
Transportes, correos y almacenamiento 1	916
Construcción 1	802
Servicios de salud y de asistencia social 3	742
Minería 3	454
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles 3	427
Minería 2	155
Minería 1	94

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos (INEGI, 2019)

Anexo 5. Financiamiento destinado a las actividades en materia ambiental en 2018 Baja California Sur, México

Tabla 17: Financiamiento destinado a las actividades en materia ambiental en 2018 Baja California Sur, México

Actividades en materia ambiental	Gasto corriente (Miles de pesos)	Inversión (Miles de pesos)
Disminuir el consumo de energía o uso de energía alternativa	8176	18610
Disminuir el consumo de agua	5118	40039
Reducción de residuos generados en los procesos	1357	20823
Manejo, transporte y confinamiento de residuos no peligrosos	12375	10169
Manejo, transporte y confinamiento de residuos peligrosos	6235	51
Alcantarillado, drenaje o saneamiento	5395	216
Actividades para la protección de bosques y ecosistemas	1877	107
Mitigación o disminución de ruido	10004	781
Tratamiento de aguas residuales generadas en los procesos	47439	17109
Afinación o verificación de vehículos, camiones o equipo de transporte	3827	1267
Total	101803	109172

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos (INEGI, 2019)

Anexo 6. Gastos corrientes en actividades ambientales por municipios en 2018 Baja California Sur, México

Tabla 18: Gastos corrientes en actividades ambientales por municipios en 2018 Baja California Sur, México

Municipios	Disminuir el consumo de energía	Disminuir el consumo de agua	Reducción de residuos	Manejo de residuos no peligrosos	Manejo de residuos peligrosos
<i>Comondú</i>	15	110	80	196	151
<i>Mulegé</i>	638	0	0	199	4,621
<i>La Paz</i>	2,041	360	115	6,059	592
<i>Los Cabos</i>	5,482	4,648	1,162	5,907	813
<i>Loreto</i>	0	0	0	14	58

Municipios	Alcantarillado, drenaje o saneamiento	Protección de bosques y ecosistemas	Mitigación o disminución de ruido	Tratamiento de aguas residuales	Afinación o verificación de equipo de transporte	Total
<i>Comondú</i>	20	30	10	357	36	1,005
<i>Mulegé</i>	9	49	4,760	129	32	10,437
<i>La Paz</i>	3,516	241	5,084	18,442	1,677	38,127
<i>Los Cabos</i>	1,826	1,327	150	28,282	1,963	51,560
<i>Loreto</i>	24	230	0	229	119	674

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos (INEGI, 2019)

Anexo 7. Inversiones en actividades ambientales por municipios en 2018 Baja California Sur, México

Tabla 19: Inversiones en actividades ambientales por municipios en 2018 Baja California Sur, México

Municipio	Disminuir el consumo de energía	Disminuir el consumo de agua	Reducción de residuos	Manejo de residuos no peligrosos	Manejo de residuos peligrosos
Comondú	77	20	28	80	50
Mulegé	3,390	82	0	7	0
La Paz	8,689	5,544	5,467	5,504	1
Los Cabos	6,090	34,328	15,328	4,578	0
Loreto	364	65	0	0	0

Municipio	Alcantarillado, drenaje o saneamiento	Protección de bosques y ecosistemas	Mitigación o disminución de ruido	Tratamiento de aguas residuales	Afinación o verificación de equipo de transporte	Total
Comondú	10	40	10	50	8	373
Mulegé	117	67	0	120	0	3,783
La Paz	40	0	12	16,879	115	42,251
Los Cabos	49	0	759	0	1,138	62,270
Loreto	0	0	0	60	6	495

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos (INEGI, 2019)

Anexo 8. Gastos e Inversiones ambientales por actividad económica y municipio en 2018 Baja California Sur, México

Tabla 20: Gastos e Inversiones ambientales por actividad económica y municipio en 2018 Baja California Sur, México

Actividades económicas	Gastos e Inversiones ambientales
Alquiler de autobuses con chofer (Los Cabos)	3272.73
Preparación y envasado de pescados y mariscos (Mulegé)	757.75
Autotransporte foráneo de materiales y residuos peligrosos (La Paz)	310.00
Preparación y envasado de pescados y mariscos (Comondú)	284.33
Hoteles con otros servicios integrados (Los Cabos)	280.47
Otros servicios de reservaciones (Los Cabos)	219.67
Comercio al por menor en minisupers (La Paz)	202.22
Comercio al por menor en minisupers (Los Cabos)	173.41
Minería de piedra de yeso (Mulegé)	170.00
Comercio al por mayor de camiones (Los Cabos)	109.00
Comercio al por menor en tiendas departamentales (Comondú)	91.67
Comercio al por menor en tiendas departamentales (Mulegé)	90.75
Otro autotransporte foráneo de carga general (La Paz)	83.14
Hoteles con otros servicios integrados (La Paz)	71.52
Comercio al por menor en tiendas departamentales (Los Cabos)	68.50
Inmobiliarias y corredores de bienes raíces (Los Cabos)	53.90
Hoteles con otros servicios integrados (Loreto)	51.38
Restaurantes con servicio de preparación de alimentos a la carta o de comida corrida (Los Cabos)	22.21
Alquiler de automóviles sin chofer (Los Cabos)	17.37
Comercio al por menor de automóviles y camionetas nuevos (La Paz)	13.73
Escuelas de educación superior del sector privado (La Paz)	12.60
Comercio al por menor de calzado (Los Cabos)	7.59
Comercio al por menor de calzado (La Paz)	4.10
Comercio al por menor de gasolina y diésel (Comondú)	3.94
Servicios de administración de negocios (Los Cabos)	3.50
Alquiler de maquinaria y equipo para mover, levantar y acomodar materiales (Los Cabos)	3.33
Comercio al por mayor de equipo y material eléctrico (La Paz)	2.75
Pesca y captura de otros peces, crustáceos, moluscos y otras especies (La Paz)	0.95
Comercio al por menor de automóviles y camionetas nuevos (Los Cabos)	0.67
Comercio al por menor de gasolina y diésel (La Paz)	0.62
Comercio al por menor de gasolina y diésel (Los Cabos)	0.60

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos económicos (INEGI, 2019)