



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO**

FACULTAD DE ECONOMÍA

**LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES DE MÉXICO
EN EL PERIODO 2001-2006'**

T E S I N A

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMÍA

PRESENTA:

ALEJANDRO ZAID CARRILLO MALAGÓN

ASESOR DE TESIS:

M. en C. ESTEBAN ADRIÁN GONZÁLEZ HERRERA



CIUDAD UNIVERSITARIA, MÉXICO D.F. AGOSTO DE 2009



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**“LA COMPETITIVIDAD DE LAS MIPYMES DE MÉXICO EN EL PERIODO
2001-2006”**

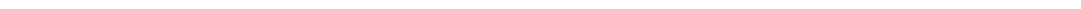
Alejandro Zaid Carrillo Malagón

*Gracias a todos los que siempre
estuvieron apoyándome en este
gran esfuerzo y que creyeron
que se concretaría, pero sobre
todo gracias a los que nunca lo
creyeron...*

Índice

Introducción.	6
I. Marco de Referencia	
1.1. La empresa.	12
1.2. El empresario.	13
1.3. El papel de las Mipymes en la economía y su clasificación.	19
1.4. La competitividad.	21
1.5. La competitividad en el enfoque sistémico.	29
II. Panorámica internacional de las MIPYMES: Caso Italia y Japón	
Caso Italiano	
2.1. Reseña de la política industrial de la UE.	33
2.2. Definición OCDE.	34
2.3. El nuevo modelo de producción.	34
2.4. Los Distritos Industriales.	37
2.5. La Emilia Romagna.	37
Caso japonés.	
2.6. El milagro Japonés.	43
2.7. División de empresas en Japón.	45
2.8. Políticas aplicadas.	49
2.9. Estrategias de la empresa.	54
III. Las MIPYMES en México.	
3.1. Modelos de desarrollo posteriores a la “Revolución Mexicana.	60
3.2. Clasificación de las unidades económicas.	67
3.3. Importancia de las Pymes.	69
3.4. Los empresarios y la cultura empresarial en México.	70
3.5. Perfil del empresario mexicano.	72
3.6. Situación actual de la PYME en México.	74
3.7. Principales problemas de desarrollo de las Mipyme.	76
3.8. Estrategias de las Pyme en México 1950-2006.	79
3.9. Estrategias durante el Sexenio 2000-2006.	86
3.10. Fondo Pyme	94
3.11. Adaptación al nuevo concepto de competitividad.	97
Conclusiones.	112
Bibliografía.	122

INTRODUCCIÓN



Introducción

Justificación.

La tesina se compone de una introducción donde se hablará de la justificación del trabajo, tres capítulos en los cuales se expondrán los argumentos en pos la acciones realizadas para llegar a un nivel de competitividad adecuado de las Mipyme en México durante el periodo 2001-2006, por lo que es primordial el análisis teórico-formal del cuerpo analítico que sirve de base.

En los últimos años las políticas de fomento a las Mipyme (Micro, pequeña y mediana empresa) han cobrado un nuevo interés no obstante estar presentes desde tiempo atrás. En la década de los noventa se experimentó no solo en México, sino en América Latina un renovado interés por las Mipyme, adicional a las nuevas normas y leyes para disminuir el exceso de trámites requeridos para la creación de empresas e incrementar la inversión extranjera. Hoy en día nadie duda de la importancia de las Mipymes dentro de la economía, la relación que guardan estas con el crecimiento y desarrollo económico del país por su número y potencial de desarrollo y como estas por se tan importante generadoras de empleo debieran constituir la columna vertebral para la competitividad de los países.

Es este renovado interés el que me lleva a investigar el porque a pesar de que en nuestro país se tienen los elementos para crear una red de pequeñas empresas, que colaboren con otros agentes económicos para lograr así el incremento de la productividad, ingreso y finalmente ser competitivas; si bien los apoyos que se dieron en la administración de gobierno de 2001-2006 se elevaron considerablemente, no fueron capaces de incrementar los niveles de competitividad macro, lo cual nos lleva a pensar que no se están aplicando los programas para que se incremente la productividad o en su defecto no están impulsando la creación de competitividad en todas sus dimensiones.

El revisar modelos de integración de otros países brindará una idea más amplia de cómo otras naciones, con impulso de políticas al desarrollo tecnológico y empresarial han hecho verdaderas integraciones en todos sus niveles de competitividad. Es claro que las Pymes tienen una gran importancia en la economía, el empleo a nivel nacional y regional en cualquier tipo de economía.

Las Pymes representan a nivel mundial el segmento de la economía que aporta el mayor número de unidades económicas y personal ocupado, de ahí que se necesite fortalecer su desempeño y competitividad. En este contexto, las economías de escala (la gran empresa) dejaron de ser el elemento determinante del crecimiento económico, de la competitividad y de la generación de empleos en las naciones. Con la flexibilidad de las nuevas estructuras productivas, las Mipymes se convirtieron en unidades productivas capaces no sólo de sobrevivir en los nuevos mercados, sino de competir crecer e interactuar con las grandes empresas; esquemas exitosos de desarrollo de este tipo los podemos observar en algunas naciones de Europa y Asia, dónde los procesos de consolidación, han estado acompañados del desarrollo de toda una infraestructura institucional de respaldo para las Mipymes.

La investigación se encuentra estructurada en tres capítulos de acuerdo con un orden analítico; en el primer capítulo de este documento se abordan los elementos básicos para poder hablar ampliamente del tema de la Mipyme, sus antecedentes históricos, definiciones, evolución, y distintas perspectivas de las escuelas teóricas de la economía, entre otros aspectos los cuales ayudaran a que se tenga un panorama general sobre la aparición de las micro pequeñas y medianas empresas en una economía de mercado. En este capítulo además se expone y discute la definición de empresa, y el concepto de competitividad especialmente en el nuevo paradigma de la competitividad centrado en la “Competitividad Sistémica”. En lo referente a la competitividad se incluyen múltiples factores interrelacionados los cuales incluyen factores institucionales y los efectos derivados de la instrumentación de políticas públicas, la importancia de la competitividad de un país representa una herramienta para impulsar el crecimiento y desarrollo. Para concretar el concepto abstracto de la competitividad sistémica, se han utilizado diversas perspectivas y vertientes sobre la dinámica en los diversos estratos de la competencia (Micro, Mesa, Meta y Macro) y la coordinación que tienen estos para obtener mayores avances en la competitividad.

En el segundo capítulo se exponen los casos de dos naciones ampliamente desarrolladas en el sector de la Pyme, una en Asia y la otra europea hablando específicamente los casos de Italia y Japón siendo estos unos de los casos mas exitosos del mundo debido a un proceso de integración con los diversos sectores económicos y evolución hasta ser parte del control económico regional, aunado a la evolución de sus políticas publicas y adaptación a las circunstancias adversas y favorables tanto local como internacionalmente . En esta tesina nos hemos propuesto a estudiar los procesos, herramientas y apoyo mas visibles que ha tenido al empresa en estos lugares para incrementar la competitividad y sacar beneficio de ello, hablaremos de la conformación de sus políticas públicas, su forma de producción, las diferencias socioculturales y en como varia por eso la calidad de sus productos que muchas veces representara la supervivencia de la empresa.

La expresión “distrito industrial” describe “una red geográficamente definida de pequeñas y medianas empresas independientes que se integran en forma vertical, horizontal y diagonalmente en una amplia división del trabajo” ¹. Cada empresa desempeña un rol específico en la producción; de modo que es a los fines una unidad productora o consumidora de bienes o servicios que a su vez otras empresas producen o consumen. El conjunto suele comportarse como una gran empresa, en términos de aprovechamiento de economías de escala, pero conserva la flexibilidad derivada de la independencia de cada una de las unidades que la integran, este análisis de los distritos industriales es con el fin de observar el grado de integración de distintos niveles económicos (micro, meso, meta y macro) y el como estos lo han logrado alcanzar satisfactoriamente. Sus modelos organizacionales, pueden ser de gran ayuda para un plan de fomento a la Pyme en nuestro país y el marco institucional de ambos países en comparación con el nuestro, aunque cabe aclarar nunca reproducible igual sino adaptándolo a las circunstancias de nuestro entorno social y económico.

¹ Quintar, A. y Gatto, F., *Distritos Industriales Italiano: Experiencias y aportes para el desarrollo de políticas industriales locales*, Documento de Trabajo PRIDE N°29. Publicación de CEPAL, LC/BUE/R.173. Buenos Aires, julio de 1992.

En el tercer capítulo se analizan las condiciones de las Mipyme en México, en donde se abordan las condiciones específicas de las empresas nacionales. Iniciamos con la clasificación de las empresas que participan en la economía nacional enfocándonos más al peso específico de las Pyme en la economía nacional. Paradójicamente pese a la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas es poco lo que se conoce sobre ellas y la institución encargada de hacer los estudios relevantes es el Instituto Nacional de Información y Estadística (INEGI) de la cual se extraerán muchos de los datos utilizados en el trabajo. La importancia que le han dado los respectivos gobiernos a lo largo del siglo a el desarrollo de las Pyme será otro de los tópicos en este capítulo.

El empresario mexicano no tiene las mismas oportunidades de desarrollo en los casos descritos de Italia y Japón en el capítulo previo, e inclusive no tiene las mismas oportunidades en regiones de nuestro país por ello se inicia un análisis del desigual desarrollo de los empresarios mexicanos y su perfil para competir con empresarios de otros países en especial los rasgos socioculturales de este mismo. La situación actual de la Mipyme mexicana solo puede ser conocida mediante la información proporcionada por las mismas empresas, por lo que nos dedicaremos a observar la evolución y desempeño de estas en el periodo correspondiente a 2001-2006, los principales obstáculos para el desarrollo en el sector Pyme y las acciones que se toman en cuanto a resolver estos problemas .

Problemática.

La economía mexicana vive un intenso proceso de apertura comercial desde 1982 como consecuencia del cambio de modelo económico de “Desarrollo Compartido” encaminado a generar progreso en sectores marginados política y socialmente, debido a el “Modelo de Crecimiento hacia afuera”, basado en la apertura comercial y disminución de la participación del Estado, lo cual implicaría una mayor competencia con el extranjero y una necesidad de incrementar la eficiencia y competitividad de nuestra economía .El papel de la empresa en la economía nacional y en particular de la competitividad de un país, es sin duda el de promotor del desarrollo del mismo, pues es ahí donde se percibe o se descubre nuevas y mejores formas de competir, primero en un sector y después trasladarlas al mercado lo que en extremo sería un acto de innovación y así mismo crear ventaja .En estos últimos años el debate actual en torno a la competitividad se encuentra estrechamente ligado a las tendencias de globalización y estabilidad macroeconómica imperante, la micro, pequeña y mediana empresa deberán observar con rapidez y eficacia sus estructuras productivas para competir con éxito a las empresas extranjeras y sus productos de mayor calidad.

Los procesos de integración no se hicieron a tiempo y la competencia extranjera nos obliga a tomar en cuenta una empresarialidad competitiva que sea capaz de pensar globalmente y actuar localmente, pero primero se necesita competir en los mercados locales, generando encadenamientos de todos los niveles de competitividad capaces de establecer sistemas de producción locales eficientes para poder pensar en los mercados internacionales dirigidos a la pequeña empresa.

Durante el gobierno de Vicente Fox la problemática de la economía mexicana ha sido la misma que desde hace algunas décadas: El crecimiento económico y la generación de empleos. Asimismo, desde finales de la década de los noventa, en los espacios de discusión académica, empresarial y política el tema de ‘moda’ empezó a ser

el de la competitividad en todas sus vertientes, pero principalmente el de la Competitividad Sistémica. Desde el proyecto de Empresa Media promovido por Coparmex y FUNDES (Fundación para el desarrollo sostenible) finales de los 1990s hasta el Programa Sectorial de Economía que fue llamado ‘Programa de Desarrollo Empresarial 2000-2006’, el concepto de Competitividad aparece como punto central.

La micro, pequeña y mediana empresa es el sector que requiere mas apoyo. Con políticas, para cada sector, diferenciadas y apropiadas para incorporarlas gradualmente al mercado internacional.

Se Analizarán además, la infraestructura de respaldo ya que por decreto constitucional *“Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral y sustentable, mediante el fomento del crecimiento económico. Asimismo, impone al Estado el fomento de las actividades que demande el interés general y la concurrencia al desarrollo económico nacional, con responsabilidad social, de los sectores: público, privado y social. Con el objeto de promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo a su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad; así como incrementar su participación en los mercados,”*².

Las instituciones de apoyo a las Mipyme deben tener claro que la competitividad y política de fomento incorpore planteamientos de una competitividad sistémica (micro-meso-meta-macro) y de una endogeneidad territorial con objeto de considerar que los territorios en el plano local, regional y supranacional se integren en segmentos específicos, incluir análisis de las fortalezas y debilidades de las instituciones publico-privada que participan en el diseño ejecución y evaluación de los programas de apoyo a la Pyme es con el fin de extraer lecciones y recomendaciones de la política para el diseño de las estrategias efectivas para el fortalecimiento institucional .

Se analiza además el comportamiento del empresario mexicano ya que este no se siente parte del mercado y no tiene una “cultura empresarial” que lo guie rumbo los cambios provocados por el proceso de globalización a los que se han sometido desde la década de los ochenta y los cuales siguen acelerando en nuestros días y a los cuales no esta debidamente capacitado.

² *Diario Oficial de la federación*, lunes 9 abril 2007 México DF

Objetivo general.

El objetivo general de esta Tesina es analizar aquellos aspectos de la competitividad que considero mas importantes en el contexto de la creciente integración de la región de México a la globalización y las acciones que se hicieron durante el periodo 2001-2006 y se siguen haciendo con el fin de determinar el grado de competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas en México y los problemas para que estas se desarrollen en nuestra economía.

Objetivos Particulares.

- Revisar el marco histórico de la empresa, empresario en las economías desarrolladas.
- Definir y explicar el concepto de competitividad desde las perspectivas de la escuela económica y como se llega a el nuevo modelo de Competitividad Sistémica y las relaciones entre los niveles de competitividad de un país y los factores internos de la empresa a un nivel micro para crear las relaciones productivas con los distintos niveles de competitividad.
- Revisar los ejemplos de Japón e Italia para ver las características que podrían ser útiles para aplicación local de las Pymes de manera que puedan hacer más competitivo su mercado.

Hipótesis.

El apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas puede incrementar el nivel competitivo de un país en un contexto “Sistémico”.

CAPÍTULO 1
MARCO DE REFERENCIA

1.1. La empresa

El análisis de la empresa nos brinda un amplio abanico de definiciones y formas de interpretar su papel en una economía industrial, ya que la mayor parte de la actividad económica se realiza por medio de la empresa. En la teoría de económica hay aparentemente la idea de querer comenzar a estudiar a la empresa individual y no con la industria en su conjunto. La empresa no es delimitada de forma precisa, no es un objeto que pueda observarse y separarse de otros resultando con esto difícil definirla, excepto tal vez en lo que se hace al interior de la misma.

Entre distintas definiciones esta la de el historiador norteamericano Alfred D. Chandler (1987) “la historia de la empresa moderna tiene que empezar por examinar la manera en que se llevaban a cabo los procesos de producción y distribución antes de que éstos hicieran su aparición y antes de que la coordinación administrativa llegara ser mas productiva y mas entable que la coordinación de mercado”³. En efecto la evolución de la empresa, es en parte por la evolución de los factores productivos, la aparición de nuevos medios de comunicación que brindaron una nueva infraestructura al transporte y distribución de las mercancías que estimuló el número de transacciones efectuadas por unidad de distribución incrementando la integración de diferentes unidades en una sola empresa. “La integración de los procesos de producción y distribución a gran escala dieron origen a la empresa industrial moderna”⁴ El ejemplo de Chandler, ilustra el origen de la empresa industrial pero enfoca el análisis a las empresas industriales y la administración según las cuales “lograron ajustar con mayor precisión la oferta a la demanda”⁵ pero para nuestro análisis requerimos de una definición más general de lo que representa una empresa en la economía.

Edith Penrose, en su “Teoría del crecimiento de la empresa” (1958) tiene otro concepto más general sobre el concepto de empresa la cual es “la unidad básica de la organización productiva”. La empresa no es un objeto que pueda observarse y que sea físicamente separable de otros y resulta difícil definirla excepto refiriéndose a lo que hace o a lo que se hace en su interior”⁶ A causa de ello, resulta difícil estudiarla desde un punto de vista único ya que puede estudiarse desde muchos tipos de análisis. No obstante, Penrose, utiliza el enfoque de la “Teoría de la empresa” que fue elaborada con el “propósito de ayudar en la investigación teórica de uno de los problemas centrales del análisis económico: el modo en que se determinan los precios y la asignación de recursos en las diferentes utilizaciones”⁷

Un ejemplo mas a citar es el de Ronald en “The Nature of the firm” H. Coase (1937) quien define a la empresa como “una organización que transforma factores de producción”⁸

³ Chandler Alfred D. (1987), *La mano visible. La Revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (ed. Original en ingles 1977) Pág.7

⁴ Alfred D. Chadler. Op. Cit., Pág.9.

⁵ Alfred D. Chadler, Op. Cit., Pág.9.

⁶ Penrose Edith T. (1959), *The Theory of the Growth of the firm*, Oxford, Basil Blackwell, Pàg. 11.

⁷ Penrose Edith T. (1959). Op. Cit pág. 32.

⁸ Coase, R.H (1937), *La Naturaleza de la empresa*, reproducido en Williamson O.E., y Winter, S.G. (eds.) (1991), *The Nature of the Firm. Origins, Evolution and Development*, pp. 29-48, Oxford University Press (se cita la traducción en español de Fondo de Cultura Económica 1996).

Lo que se puede entender con las definiciones de autores distintos es como el análisis de la economía esta influida hasta cierto punto por la clase de empresas que participan en la economía la mayoría de la producción es realizada por ellas y la eficiencia del sistema económico depende casi en su totalidad de cada una de las empresas como “moléculas económicas”⁹.

Actualmente la empresa se asume como al unidad básica fundamental que ofrece bienes y servicios para satisfacer necesidades sociales, ofrece empleos, ingresos y bienestar genera para la sociedad

1.2. El empresario.

La palabra empresario comienza a ser usada en Francia en la época medieval designada a los responsables de expediciones militares. Hacia principios del siglo XVII ya aparecen unidos los conceptos de empresario e incertidumbre; “*el empresario es aquel que toma riesgos, pero no de cualquier entidad, la palabra se refiere a aquellos responsables de empresas extraordinarias como contratistas de obras públicas y efectos militares con la Corona Francesa*”¹⁰. Este será su significado más aceptado durante los siglos XVII y XVIII, en estos casos el empresario era el encargado de combinar los factores de producción (para construir un edificio o armamento) y de asumir el riesgo que la contrata llevaba consigo, los dos aspectos que mas tarde destacará Jean Baptiste Say (1817). En Inglaterra los empresarios recibieron diversos nombres como: *Undertakers, Adventurers o Projector*¹¹. El primero y más común hacia referencia originalmente a aquellos que emprendían una tarea como la explotación de una mina, una plantación colonial o la construcción inmobiliaria y en el siglo XVIII se extendió a las manufacturas con los comienzos de la Revolución Industrial en Inglaterra. El termino de *Adventurers* se empleo sobre todo para aquellos dedicados al comercio por ultimo la definición de *Projectors* tuvo connotación peyorativa de especulador.

R. Cantillon (1680-1734) es el primer autor que vincula la función empresarial al concepto de incertidumbre separándola claramente de la provisión de capital. En su “Ensayo sobre la naturaleza del Comercio en General” (1725) señala que el empresario “es aquel que compra a precios ciertos y vende a precios inciertos”¹². La función empresarial por tanto era exclusivamente la de afrontar la incertidumbre y el beneficio surgía de la diferencia entre lo previsto y lo realmente ocurrido. Para Cantillon, los empresarios eran los que afrontaban el riesgo y la incertidumbre así, en aquella época eran los encargados de la producción e intercambio de las mercancías y se diferenciaba del Príncipe, Aristócrata, Terrateniente y los trabajadores dependientes. Aunque no consta de influencia alguna de Cantillon en la obra de J.B. Say (1767-1832), también este autor asocia la función empresarial a la asunción de la incertidumbre.

⁹ Termino utilizado por Coase para llamar a las empresas en un universo de producción.

¹⁰ Valdalisio Jesús M. y López García Santiago (2000), *Historia Económica de la empresa*, Editorial Critica, Barcelona, 2000.

¹¹ Hoselitz B.F (1950), *The Early History of Entrepreneurial Theory, Explorations in Entrepreneurial History* II pp. 193-220.

¹² Hoselitz B.F (1950). Op. Cit. pp. 208 y 214

Por su parte Say no considera el beneficio como “*el interés sobre el capital*” - como lo harán los economistas clásicos ingleses- sino como un “*premio a la asunción de riesgos*”¹³. Pero además de asumir la incertidumbre, el empresario de Say era el principal agente de la producción puesto que será el encargado de cambiar los distintos factores productivos.

Los economistas clásicos, con Adam Smith (1723-1790) como principal representante, reconocieron la figura del empresario, pero estos no fueron capaces de distinguir los beneficios empresariales de los beneficios del capital. Smith asoció en última instancia la figura del empresario con la de los capitalistas, señalando que “*los beneficios empresariales correspondían al interés del capital invertido*”¹⁴. Y así paso por varios economistas clásicos de Ricardo a John Stuart Mill pasando por Marx .En cualquier caso la causa parece residir en su noción de equilibrio y en su propia concepción del desarrollo económico. Smith, luego Ricardo y Marx trataron este proceso como “*virtualmente automático*”, una vez que el capital necesario se había conseguido e invertido “*La inversión de la plusvalía como capital o la reversión a capital de la plusvalía se llama acumulación del capital*”¹⁵. Para Smith los intereses de los empresarios y la sociedad en general no eran siempre coincidentes. No obstante el afán de ellos de mejorar su condición, su egoísmo individual que son impulsados por una mano invisible hacia un comportamiento que beneficia a la sociedad en conjunto.¹⁶

El empresario para la sociología marxista era la visión de un parasito, el énfasis de Marx fue precisamente que gracias a la posesión del capital, el capitalista se convertía en empresario, controlaba el proceso de producción y se apropiaba de parte del valor agregado.¹⁷ “*La fortuna del empresario era el fruto de la extracción del valor añadido de los trabajadores que no era remunerado en el salario*”. Siguiendo esta corriente, otros autores de importancia fueron Paul Baran y Paul Sweezy quienes en su obra “*El capital monopolista*” sustituyen la figura del empresario por la de la gran empresa el cual, se encuentra ya en época de crecimiento de las grandes empresas de producción en serie de los años cincuenta y sesenta del siglo XX.¹⁸

De todos los seguidores de Smith, fue John Stuart Mill (1806-1873) quien popularizó el término francés *entrepreneur* en Inglaterra, y no difirió sustancialmente del realizado por el de Smith. No obstante para Mill, el beneficio del empresario, la tasa de ganancia, no solo incluía el interés sobre el capital invertido, sino también la compensación al riesgo y la remuneración por el tiempo invertido por el capitalista.

¹³ Hoselitz B.F (1950) Op. Cit. pag.. 245.

¹⁴ La comparación aparece en Valdaliso Mª. Jesús, *Historia Económica de la Empresa*, pág. 13.

¹⁵ Acumulación de capital: la inversión de una parte de la renta como capital” (Malthus, Definitions in *Political Economy* ed. Cazenove p.11) “Transformación de renta en capital” (Malthus, Principles of Political Economy, 2ª ed. Londres 1836, pag. 320).

¹⁶ Santos Redondo, M (1997), *Los economistas y la empresa. Empresa y Empresario en la historia del pensamiento económico*, Madrid, Alianza pp. 38-39.

¹⁷ Santos Redondo (1997). Op. Cit. pp. 157-161.

¹⁸ Baran, P. A., y Sweezy, P. M. (1966), *Monopoly Capital. An Essay on the American Economic and Social Order*, Nueva York, Monthly Review Press (trad. Español por Siglo XXI).

La clave de que la renta del empresario no puede ser estudiada desde una perspectiva clásica se debe a que son unas ganancias que “no son en absoluto rendimientos permanentes, sino que producen cada vez que una decisión empresarial en condiciones de *incertidumbre* tiene éxito...”¹⁹

Cuando J.A. Schumpeter (1883-1950) en 1942 realiza su análisis del empresario, tenía como meta dilucidar cual era la ganancia del empresario y cual la del administrador, el fue el primer economista que lo hizo a costa de minusvalorar a los ejecutivos. Para él “...ni el gerente, ni el financiero o capitalista son empresarios este se caracteriza por realizar una función específica; crear nuevas combinaciones de funciones y en cuanto esa función cesa, deja de ser empresario”. Para este autor la economía habitualmente se encuentra en una situación de equilibrio en un mundo sin incertidumbre ni beneficios pero, también sin desarrollo. Solo una innovación periódica rompe ese equilibrio y conduce a la economía a la etapa de “desarrollo” y la figura del empresario esta representada por la innovación entendida como “la creación de nuevas combinaciones de factores productivos y por tanto de desarrollo económico”.²⁰

El éxito de Schumpeter radicó el hecho de asociar la actividad empresarial y la innovación destacando ambos factores como mecanismos de cambio económico. Los tipos de innovación en su estudio innovación serian:

1. Introducción de un nuevo bien o una nueva cualidad de un bien; *innovación del producto*.
2. Introducción de un nuevo método de producción; *innovación del proceso*.
3. La apertura de un nuevo mercado.
4. La conquista de una nueva fuente de oferta de materias primas.
5. La aparición de una nueva organización. Cambios en la estructura del sector económico.

Knight habla de las capacidades empresariales que son “innatas y solo presentes en pocos individuos”²¹. Según este autor el empresario o la empresa son realmente el único factor productivo, puesto que la tierra, el trabajo y capital solo son medios de producción. La función primordial del empresario es asumir riesgos y de esta deriva su fuente de ingresos distinguió entre riesgo e incertidumbre. El riesgo que supone una incertidumbre objetiva puede ser estimado (calculado de probabilidades) y por tanto susceptible de ser medido, computado en los costes y asegurarse (según el valor actuarial del riesgo); es la incertidumbre, la existencia de una “verdadera incertidumbre” subjetiva, lo que explica la función de empresario, si no existiera la incertidumbre, si el empresario dispusiese del conocimiento perfecto del presente y el futuro entonces este solo seria un gerente dedicado a sus funciones rutinarias. Sin embargo, al existir incertidumbre y la diversidad de capacidades individuales y de funciones tendrá lugar una especialización “aquellos con mayores capacidades de afrontar la incertidumbre se convertirán en empresarios.

¹⁹ Schumpeter (1994), *Historia del análisis económico*, pp. 618-634, Barcelona Ariel.

²⁰ Schumpeter (1959), *The Theory of Economic development. An inquiry into Profits, Capital, Credits, Interest and Business Cycle*, Cambridge Mass, Harvard University Press (2ª ed.) pp.74-78.

²¹ Knight (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston, Houghton Mifflin Co. pág. 41.

El análisis de Knight (1921), nos explica como la ganancia del empresario adopta la forma de beneficio. La ganancia del empresario de Knight es baja porque se le retribuye su intento de entender el futuro; sin embargo, la ganancia es alta cuando lo que se hace es crear el futuro y ese empresario es el que se refiere Schumpeter. Este último es muy apegado al concepto de Kaldor que ha definido a la empresa en relación con el empresario como “combinación productiva que posee una unidad determinada de capacidad coordinadora, todas las características teóricamente relevantes de la empresa cambia al variar la capacidad coordinadora”²², debemos determinar la empresa como una organización con un móvil propio el que la administración en este caso “el empresario” debe descubrir sus razones de crecimiento. Muchas empresas no crecen y ello se debe a varias razones, 1) dirección poco emprendedora que en muchos casos es una cuestión personal, 2) dirección poco eficiente debido a la falta de capacidad de recursos humanos, 3) capacidad insuficiente de aumentar el capital o simplemente “mala suerte” debida circunstancias fuera de control. Algunos casos los estudiaremos más a detalle en capítulos posteriores.

Así una gran cantidad de economistas desde los clásicos, han tratado de investigar lo que representa el empresario visto desde sus motivaciones y a sus capacidades. Es bastante claro hasta este punto que para una empresa, la dirección emprendedora es una de las condiciones sin la cual el crecimiento continuo es imposible pero, como dice Edith Penrose²³ “el árbol no crecerá hasta que no se cumplan ciertas condiciones internas y otras ambientales”.

Entrado el siglo XX Alfred Marshall (1842-1924), intentó incluir al empresario dentro de sus modelos de crecimiento económico. Para Marshall la empresa es: “uno de los agentes esenciales del desarrollo económico”²⁴ Marshall distingue como factor productivo específico -y por tanto susceptible de remuneración- la capacidad organizadora de los negocios. La oferta de este factor de organización estaría compuesta por la oferta de capital, de poder organizativo para administrarlo y de capacidad organizadora para cambiar los insumos. Marshall sintetizaba en el empresario caracteres y retribuciones propias del capitalista y del trabajador cualificado (Gerente) pero, no profundizó en las ganancias ligadas al riesgo, la incertidumbre y la innovación.

Más avanzada la teoría económica en su “Theory of Business Enterprise” Thorstein Bunde Veblen (1904), reconoce a la empresa moderna como “fuerza motriz del sistema industrial capitalista que constituye el núcleo de la civilización”²⁵. Según Veblen el principal motivo que mueve al empresario, es la búsqueda de beneficio siéndole indiferente si su conducta conduce al bienestar general de la comunidad (o el país) o no. Más aun “en la medida que sus beneficios se originan en las crisis y desequilibrios de una economía los empresarios están interesados en hacer esas crisis fenómenos amplios y frecuentes”²⁶.

²² N. Kaldor, *The Equilibrium of the firm*, Economic Journal vol. XLIV núm. 173 pp. 69 y 70.

²³ Penrose Edith T. (1959). Op Cit., Pág. 11.

²⁴ Zaratigui Jesús María, *Alfred Marshall y la teoría económica del empresario*, Valladolid, Spain, ISBN: 978-84-8448-139-3, 2002, Universidad de Valladolid.

²⁵ Veblen T. (1904), *Theory of Business Enterprise*. (se cita en la edición facsímil publicada en Nueva York)

²⁶ Veblen T. (1904). Op cit. pp 50-69.

El pensamiento de Veblen ejercerá de alguna forma influencia en otros investigadores como; Keynes, Galbraith, Marglin y como ya indicara Schumpeter en la visión popular de los empresarios como “parásitos del proceso productivo”²⁷. Como Marshall, Veblen también imprime un criterio moral a la función empresarial.

J.M. Keynes (1883-1946), quien por su propia experiencia en el mundo de los negocios -ya que se enriqueció operando en los mercados financieros, ese fue el mundo empresarial que conocía- se refería al empresario como “una criatura instintiva y elemental, primitiva en su forma de expresión y falta de sofisticación en el conocimiento de el mismo”²⁸.

Keynes distinguía entre la especulación orientada al corto plazo, que solo desestabilizaba la economía y el “espíritu” de la empresa, preocupado por el crecimiento a largo plazo no obstante reconocía al empresario como un “principio rector de la inversión” y que aunque su motivo es el dinero, la acumulación puede justificarse siempre que sus ganancias procedan de actividades productivas para la sociedad.

El triunfo de las políticas keynesianas después de la Segunda Guerra mundial y hasta los años sesenta, con su énfasis en la intervención del Estado y la inversión del capital como factores explicativos del crecimiento económico; contribuyo a la indiferencia acerca del empresario y la importancia de la empresa pues casi prácticamente en la teoría neoclásica y keynesiana no existían lugares para la empresa ni para la iniciativa empresarial.

Cuando a principios de la década de los setentas se retoma el tema sobre la empresa y su relación con la economía, tampoco contempla la función empresarial, la empresa será solo un “Nexo de contratos”²⁹ que considera a la empresa como una “ficción legal” que sirve de marco para establecer relaciones contractuales con los individuos, centrándose en el análisis de la estrategia y la estructura de la empresa, especialmente las grandes donde los altos ejecutivos y gerentes solían anteponerse al de los empresarios.

En otras palabras la empresa es definida como un *nexo de contratos bilaterales* entre el agente central y cada uno de los propietarios de insumos. La empresa suplanta la contratación multilateral del mercado por un conjunto de contratos bilaterales, de los cuales es el “*Nexo Común*”; planteándose como objetivo la relación de los costes de agencia inherentes a los mismos. La razón de suplantar la contratación multilateral por la bilateral; según Alchian y Demsetz³⁰ “la producción organizada en equipo en una empresa es más eficiente –tecnológicamente – que la producción individual.

²⁷ Santos Redondo M. (1997), *Los economistas y la empresa. Empresa y empresario en la Historia del pensamiento económico*, Madrid Alianza.

²⁸ Santos Redondo M. (1997) Op. Cit. pp. 184-185.

²⁹ Jensen M. y Meckling W. (1976), *Theory of the firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership structure*, *Journal of Financial economics*, pp. 305-360.

³⁰ Alchian, A. A., y Demsetz, H. (1972), *Production, Information Costs, and Economic Organization* American Economic Review, LXII pp. 777-795.

La forma más eficiente de coordinar la producción en equipo y evitar el “despilfarro” es asignar los derechos de propiedad a una sola persona que fungiría de empresario. Para Demsetz (1988), la empresa “es una unidad de producción especializada (en el sentido que produce para entes ajenos a ella)”³¹.

Viendo la empresa frente a los mercados encontramos la “*Teoría de la Transacción*” que tiene su origen en un artículo de R. Coase publicado en 1937 “*La Economía del Coste de Transacción (ECT)*” en el cual el empresario y empresa, son mecanismos de coordinación de bienes y de factores de producción. Su punto de partida es la consideración de la actividad económica como un conjunto de transacciones que pueden ser organizadas a través del mercado (mediante el mecanismo de precios) o bien empresas. La existencia de estas se deben a que hay coste asociado a la utilización del mecanismo de precios “la elección de una u otra alternativa vendrá determinada por los costes de transacción de una.”³² En general los costes de transacción dentro de la empresa hacen referencia a los costes de “Transmitir información y vigilar su cumplimiento”.

Esta teoría se rezago con el triunfo de la microeconomía pero, Williamson habla del “propósito principal” y el efecto de las instituciones económicas del capitalismo son el de economizar los costes de transacción ³³ así que la unidad básica del análisis económico de Williamson esta en la transacción no en la empresa los cuales son:

- *Costes de información.* Identificar y poner en contacto las partes que intervienen en la transacción.
- *Costes de negociación.* Negociar y redactar los contratos.
- *Coste de garantías.* Vigilar su cumplimiento

La reducción de los costes de transacción en el mercado, no trae consigo una sustitución de las empresas por los mercados, sino una mayor especialización ya que las empresas se subdividen y tienden a reducir la gama de sus actividades. Demsetz asume una relación positiva entre el tamaño de mercado y la división del trabajo (especialización) y una inversa entre coste de transacción y tamaño de mercado.

La escuela de Chicago y la de Harvard con Michael Porter como principal exponente, surgen de la economía industrial. Ambas escuelas hablan de sector industrial y no de la empresa. La estructura de una industria (acceso, empresa, tecnología, demanda) determina el tipo de empresa y su conducta, es decir si es competitiva.

³¹ Alchian, A. A., y Demsetz, H. (1972) Op. Cit. pp 777

³² R.H Coase (1937), *La Naturaleza de la empresa*, reproducido en Williamson O.E y Winter S.G (1991) “*The nature of the Firm*”.

³³ Williamson, O. E. (1980), *The Organization of Work. A comparative Institutional Assessment*, Journal of Economic Behaviour and Organization, 1, pp. 5-38.

1.3. El papel de las Mipymes en la economía y su clasificación.

Existen visiones muy dispares acerca del papel de la pequeña empresa en el desarrollo económico. Para algunos autores fue un obstáculo para el crecimiento económico y el cambio tecnológico, fenómeno que estaría protagonizado por las grandes empresas³⁴, otros autores explicaron el atraso francés (en relación al británico) recurriendo al tamaño de las empresas. Por el contrario, otros autores explicaron el menor tamaño de la empresa británica como una solución –más o menos óptima- a un mercado más reducido y a actividades “más favorables a la cooperación a través de asociaciones comerciales”³⁵.

Mas adelantado en el siglo XX, la existencia de las pequeñas y medianas se vió empresas en función de su complementariedad con las grandes, aunque siempre bajo una relación de dependencia tecnológica de estas últimas, las pequeñas empresas se dedicarían a producir las maquinas empleadas por las grandes empresas para fabricar productos en serie dada su flexibilidad, ya que las maquinas especiales para la producción no pueden producirse en serie. Por ultimo, algunos autores apoyándose en los cambios experimentados en algunas industrias durante el decenio de 1970 plantearon que el triunfo de la producción en masa y la gran empresa no se debió a su mayor eficiencia organizativa, sino a otros factores (mayor poder político y de mercado de las grandes empresas y la opción de los estados a favor de esa alternativa), y que las empresas pequeñas organizadas en distritos industriales eran una alternativa mas eficiente, innovadora y dinámica que la gran empresa los cuales se pueden ejemplificar en el capitulo dos con la Emilia-Romaña en los distritos industriales italianos.

Aquí se sostiene que no existe un mismo tamaño eficiente para todos los sectores industriales y que depende en primer lugar, de la naturaleza del régimen tecnológico en cada sector (y sus implicaciones sobre las escala mínima eficiente), pero después, de otros factores como el ciclo de vida de la industria, el tamaño de mercado y los costes de información y transacción (que a su vez dependen de otras instituciones). Según estos parámetros podríamos decir que dejando a un lado la escala mínima eficiente en cada sector, las pequeñas empresas serán mayoritarias en industrias jóvenes, donde la principal fuente de información es externa, el mercado es reducido y existe una gran incertidumbre sobre el diseño final de la tecnología estable y unos mercados mas amplios, serán las empresas de mayor tamaño y demás edad las que cuenten con mas capacidades y recursos para llevar a cabo la actividad innovadora.

En presencia de elevados costes de transacción e información y escasa difusión de conocimientos las empresas tenderán a integrar verticalmente sus actividades (y por lo tanto aumentar su tamaño). No obstante, la existencia de una cultura de confianza entre los agentes económicos o de instituciones que favorezcan la difusión de conocimiento y la cooperación, reduce los costes de transacción e información sin necesidad de integración.

³⁴ Landes, D.S. (1976), *Religion and Enterprise: the case of the French Textile Industry*, en CARTER II, Foster y Moody (eds.). pp. 41-86.

³⁵ King Horn J.R. y N y E , J, V (1996), *The scale of Production in Western Economic Development: A Comparison of Official Industry Statistics in the United States , Britain , France and Germany 1905-1913*, Journal of Economic History , 56 1, pp. 90-112.

En lo que respecta a la clasificación y criterios empleados para definir una Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Mipyme), estos no son unánimes además de ser frecuentemente cambiados y variados de región y país. Si adoptamos el indicador más empleado (el número de trabajadores), la OCDE considera a las empresas que emplean menos de veinte trabajadores como pequeñas y a las que emplean de veintiuno a noventa y nueve como medianas. La Unión Europea contabiliza a las de menos de cincuenta trabajadores como pequeñas, a las que emplean de cincuenta a doscientos cincuenta como medianas y las de más de doscientos cincuenta como grandes.³⁶ (ver cuadro 1).

En América Latina se tienen diversos criterios: empleo, ventas, activos y otros como lo muestra el cuadro.

Cuadro 1. Clasificación de Pymes.

País	Criterios	Microempresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa	Gran empresa
Argentina ^A	Ventas	Hasta 0.5	Hasta 3	Hasta 24	Más de 24
Bolivia ^B	Empleo	Hasta 10	Hasta 19	Hasta 49	Más de 49
Chile ^C	Ventas	Hasta 2 400	Hasta 25 000	Hasta 100 000	Más de 100 000
Colombia ^D	Empleo	Hasta 10	Hasta 50	Hasta 200	Más de 200
Costa Rica ^E	Empleo	Hasta 10	Hasta 30	Hasta 100	Más de 100
El Salvador ^F	Empleo	Hasta 4	Hasta 49	Hasta 99	Más de 99
Guatemala ^G	Empleo	Hasta 10	Hasta 25	Hasta 60	Más de 60
Panamá ^H	Ingresos	Hasta 150 000	Hasta un millón	Hasta 2.5 millones	Más de 2.5 millones
Venezuela ^I	Empleo	Hasta 10	Hasta 50	Hasta 100	Más de 100

Fuente: Revista de la CEPAL número 79 abril 2003 pag.55. Elaboración de las unidades de entorno de la red FUNDES con datos de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SEPYME) de Argentina (A) ; el Viceministro de Microempresa , Ministerio de Trabajo de Bolivia (B) ; la encuesta de caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN) y la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) , de Chile (C); la Ley mipyme de julio de 2000 Colombia (D) ; el Ministerio de Economía de Costa Rica (E) ; la Dirección General de Estadística y Censos de El Salvador (F) ; el Instituto Nacional de Estadística , La Cámara de Comercio y Pro micro en Guatemala (G), la Ley 33 y la Ley 8 del año 2000 de Panamá (H) y la Oficina Nacional de Estadística e Información de Venezuela (I).

³⁶ Ernst & Young (1989), *La PYME española y el mercado único*, Madrid IMPI, pag. 13.

1.4. La competitividad.

A pesar del uso generalizado del concepto de “*competitividad*” y la abundante literatura sobre el tema, existe ambigüedad en el uso de su significado. Para hacer una caracterización del concepto, se le analiza desde cuatro perspectivas según el nivel funcional las cuales son: 1) de la teoría económica; 2) estrategia organizacional y administración; 3) Regional o territorial, e 4) institucional ³⁷. Debemos considerar que abordar este concepto implica considerar factores sociales, económicos, culturales, estratégicos, institucionales, etc., y se deben analizar de distintas formas: empresa, sector industrial, región, país, bloque de países etc. Las perspectivas a analizar son:

Perspectiva de la teoría económica.

- **Nivel Micro.** Esta es resultado de la ventaja competitiva, que se define como “el dominio y control por parte de una empresa de una característica, habilidad, recurso o conocimiento que incrementa su eficiencia y permite distanciarse de la competencia” ³⁸. Cabe mencionar que la competitividad a nivel microeconómico se logra cuando la empresa fundamenta su estrategia competitiva en la eficacia y eficiencia. La conceptualización que hace Porter (1980), es ampliamente aceptada entre los académicos y autores que estudian los determinantes de la competitividad. Sin embargo es importante apuntar que no se tienen muchos intentos por conceptualizar el nivel micro de la competitividad por lo cual usaremos el de Porter para nuestro estudio.
- **Nivel Macro.** Este nivel de competitividad tiene dos vertientes fundamentales ³⁹: la dinámica macroeconómica, es decir las variables que determinan el crecimiento pleno y sostenido a mediano plazo y largo plazo (inversión, PIB ahorro interno, innovación, capacidad de inversión pública, etc.) y la eficiencia macroeconómica, caracterizada por las variables determinantes en costos-precio de los niveles a nivel empresa (tipo de cambio, innovación, etcétera).

Perspectiva Estratégica (organizacional y de la administración).

Esta perspectiva se enfoca en las estrategias que siguen las empresas para obtener la ventaja competitiva en determinados sectores industriales, aunque este enfoque comparte muchos elementos del análisis microeconómico, se diferencia sustancialmente dado que, mientras que el análisis microeconómico explica que condiciones tangibles e intangibles influyen en la competitividad, el análisis estratégico se centra en las acciones que llevan a cabo las empresas para llegar a ser competitivas.

³⁷ El análisis se hace de acuerdo a la compilación de Jesús Arroyo, Salvador Berúmen quienes fueron compiladores de la información sobre las clasificaciones Pyme y podemos observarla en: *Competitividad; Implicaciones para empresas y regiones*, Universidad de Guadalajara, Juan Pablos Editor 2003.

³⁸ Porter Michael (1980), *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. México: CECOSA.

³⁹ Villareal, René (2002), *América Latina frente al reto de la competitividad, crecimiento con innovación*, Revista Iberoamericana de Ciencia y Tecnología. Sociedad e Innovación, núm. 4 septiembre-diciembre.

Michael Porter aporta algunos conceptos definiendo a esta clase de competitividad como “la búsqueda de una posición competitiva favorable y sostenible contra las fuerzas que determinan la competencia en el sector industrial”⁴⁰. La estrategia de una empresa es pues, la ruta hacia la ventaja competitiva que determina su desempeño. El mandato estratégico para las unidades de negocio es el logro de la ventaja competitiva.

Perspectiva Regional.

La competitividad regional se asocia generalmente con los procesos de innovación ya que como señala el “Programa de Desarrollo Territorial” de la OCDE ⁴¹, la innovaciones vista como un proceso continuo basado en flujos de información y conocimiento inter-organizacionales, esto es las llamadas “Redes de Aprendizaje” que trabajan con mas eficacia a nivel regional. Se promueve el desarrollo endógeno mediante políticas que apoyan y nutren los pequeños negocios desarrollados a nivel local incrementando principalmente su potencial innovador, esto es, la capacidad institucional, las redes de instituciones publicas y organizacionales privadas y factores intangibles que fomentan la innovación. De ahí que la competitividad regional se basa en factores muy distintos de la confianza en la mano de obra barata o en rutas de transporte convenientes.

Perspectiva Institucional.

Uno de los principales exponentes es Douglass North “la continua interacción entre instituciones y organizaciones bajo la premisa económica de la escasez y por ende la competencia, es la clave del cambio institucional” ⁴². El Estado actúa como agente del cambio institucional legitimando las reglas, normas y acuerdos que permiten e incentivan la coordinación entre las organizaciones involucradas en el proceso. Desde este punto de vista la competitividad sería pues, resultado de la interacción del marco institucional y del entorno competitivo de la empresa. Requiere un marco normativo claro y preciso, políticas que definan claramente los derechos de propiedad y reduzcan los costos de transacción, podemos ver en esta teoría la herencia de las políticas keynesianas de crecimiento ligadas al poder del Estado, mas que nada buscando el equilibrio entre Gobierno y Mercado.

Dentro de las perspectivas antes mencionadas la que mas sirve para ejemplificar el desarrollo de la competitividad de la empresa y en especial la micro empresa es la “Perspectiva Estratégica”, si bien las perspectivas forman parte de un todo, que es el mercado, las acciones y estrategias que toma una empresa son determinantes para su supervivencia independiente de las localización y los términos macroeconómicos, los cuales ejemplificaremos con el caso europeo de Emilia Romagna y el japonés.

⁴⁰ Porter Michael (1980), Op. Cit. *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia.*

⁴¹ OECD Paris *Territorial development. Regional Competitiveness and Skills*, pp. 11-25.

⁴² North Douglas C. (1994), *Institutions, Organizations, and market competition.*

De acuerdo al trabajo de Esser y Hillenbrand a, quienes se desempeñan en el Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE) ⁴³, la “Competitividad Sistémica” constituye un marco de referencia para los países tanto industrializados como en desarrollo. La competitividad es un fenómeno complejo en el que intervienen múltiples factores interrelacionados, es por ello que se considera como sistémica.

Para concretar el concepto abstracto de la competitividad sistémica, se han utilizado diversos indicadores a nivel internacional, uno de lo más completos es el que se integra en un indicador global conformado con más de 300 criterios de evaluación, agrupados en cuatro mega indicadores de competitividad: 1) Desempeño macroeconómico que incluye el comportamiento del producto nacional, el empleo, el comercio internacional, la inversión, los precios, etc.; 2) Infraestructura, que incluye infraestructura básica, es decir, carreteras, puertos, agua potable, y otros, infraestructura tecnológica y científica; servicios de salud y ambientales; 3) Eficiencia del gobierno que es definida como el grado en que las instituciones y políticas públicas favorecen la competitividad, considerando variables como democracia, legalidad, política fiscal, regulación de mercados financieros y gastos en educación; 4) Eficiencia empresarial, definida como el grado en que las empresas logran innovaciones, rentabilidad y comportamiento responsable, considerando variables como prácticas gerenciales, manejo financiero y relaciones laborales. ⁴⁴

Hay elementos que distinguen la competitividad sistémica de otros conceptos dirigidos a determinar los factores de la competitividad industrial:

- 1) La diferenciación entre cuatro niveles analíticos distintos (meta, macro, meso y micro), siendo en el nivel meta donde se examinan factores tales como la capacidad de una sociedad para la integración y la estrategia, mientras que en el nivel meso se estudia la formación de un entorno capaz de fomentar, complementar y multiplicar los esfuerzos al nivel de la empresa.
- 2) La vinculación de elementos pertenecientes a la economía industrial, a la teoría de la innovación y a la sociología industrial con los argumentos del reciente debate sobre gestión económica desarrollado en el plano de las ciencias políticas en torno a las “policy-networks”.

A veces el concepto de competitividad es utilizado de manera sistematizada y generalizada causando confusión debido a la variedad de indicadores utilizados para medirla, los distintos niveles de aplicación y los distintos enfoques para definirlo. La competitividad en términos generales se puede definir como “*la capacidad para competir en los mercados de bienes y servicio*”⁴⁵ Existen además otros términos para evaluar la competitividad refiriéndolos a aspectos de desarrollo.

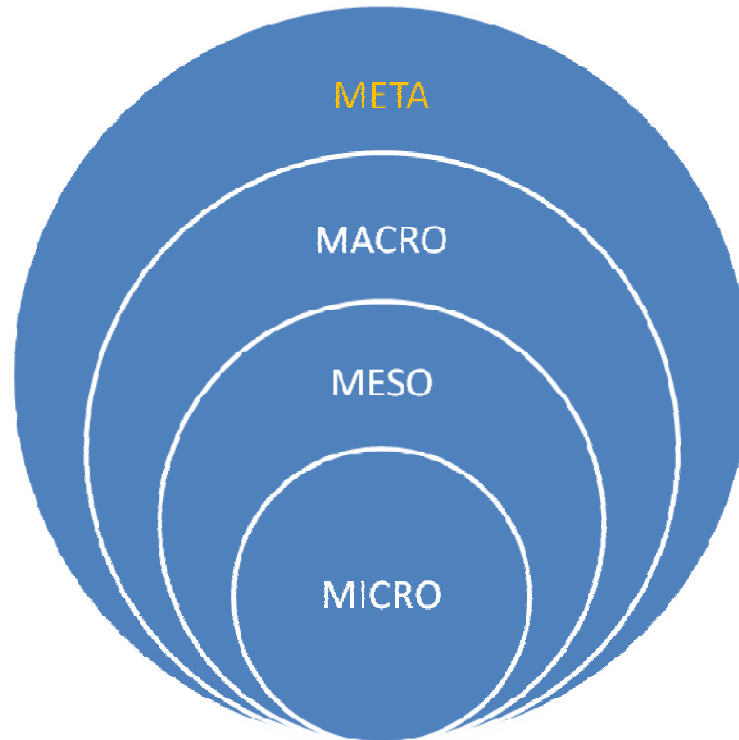
Ventaja competitiva: que es la que se desarrolla con habilidades particulares (tecnología, marcas, equipos de trabajo) ⁴⁶.

Ventaja comparativa: que es la que se deriva de costos o disponibilidad de factores como serian las materias primas, costo de insumos etc.

⁴³ Instituto Alemán de Desarrollo (IAD).

⁴⁴ Calva (2007). Op. Cit. pag 349.

⁴⁵ Instituto Tecnológico Autónomo de México, *El concepto de la competitividad sistémica*, (PPT) pág. 3.

Diagrama 1. Niveles de Competitividad Sistémica.

Fuente: elaboración propia en base a datos de Klaus Esser.

Nivel Meta.

La competitividad sistémica tiene como premisa la integración social, exigiendo no sólo reformas económicas, sino también un proyecto de transformación de la sociedad. Existen muchos puntos pendientes en los países en desarrollo como México y uno de ellos radica en “superar la fragmentación social y mejorar la capacidad de aprendizaje, ante todo la capacidad para responder con prontitud y eficacia a los requerimientos de ajuste.”⁴⁷ como veremos la formación de estructuras a nivel de sociedad, como complemento de la formación de estructuras a nivel económico, eleva la capacidad de los diferentes grupos de actores para articular sus intereses y satisfacer entre todos los requerimientos tecnológico-organizativos, sociales, ambientales y los que plantea el mercado mundial.

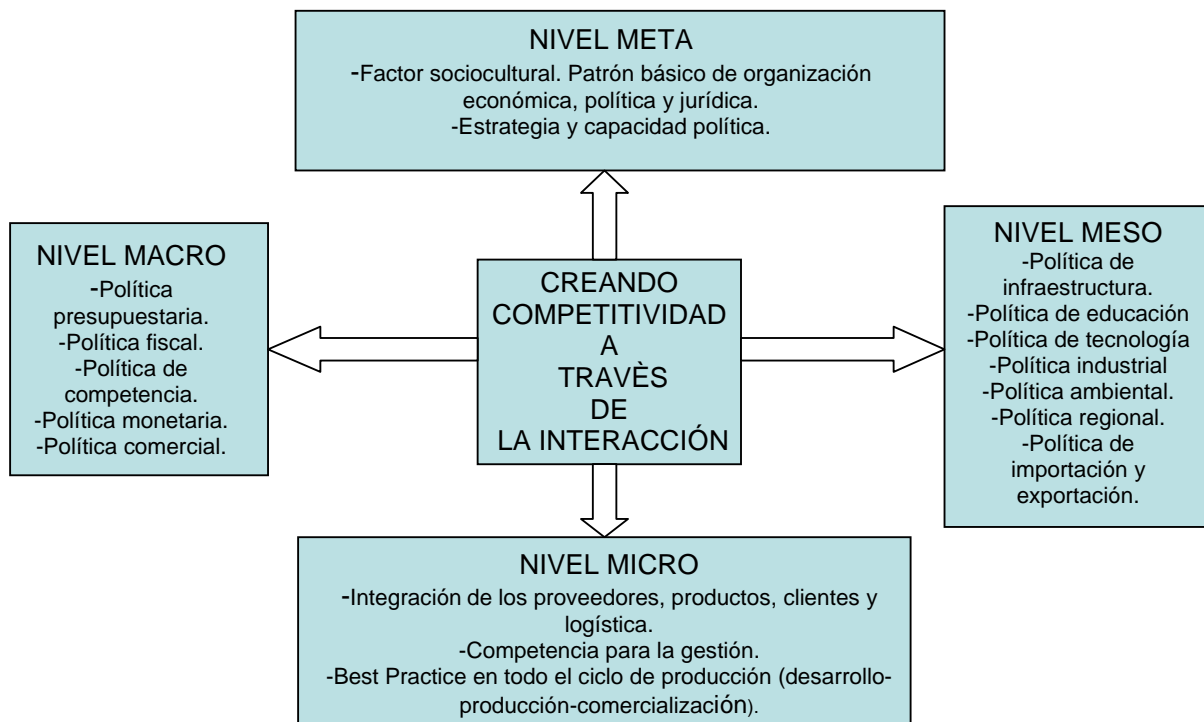
La capacidad de gestión necesaria a nivel meta implica la existencia de los siguientes elementos: un consenso acerca del modelo "orientación al mercado local y al mercado mundial", ⁴⁸, coincidencia en el rumbo concreto de las transformaciones y concordancia en la necesidad de imponer los intereses del futuro a los bien organizados intereses del presente. Una orientación tendiente a la solución conjunta de problemas presupone una clara separación institucional entre el Estado, la empresa privada y las organizaciones intermedias

⁴⁶Michael Porter, (1980). Op cit

⁴⁷Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner, Jörg Meyer-Stamer (1996), Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política, Santiago 1996, No. 59, pp. 39- 52.

Al realizar una mirada de conjunto, el modelo de competitividad sistémica muestra que las ganancias de competitividad de una firma determinada no provienen sólo de los esfuerzos que ésta realiza, sino que se obtienen de manera sistémica, tal como lo muestra el Diagrama 2, a través de la interacción de las variables y políticas correspondientes a cada uno de los niveles mencionados

Diagrama 2. Servicios en los niveles de competitividad sistémica del modelo de Esser.



Fuente: elaboración propia con datos de René Hernández; Competitividad de las Mipyme en Centroamérica, políticas de fomento y mejoras practicas- México D.F. 2003.

Sólo esa separación hace posible la organización autónoma, los procesos de aprendizaje independientes y el desarrollo de una gran capacidad de anticipación y respuesta. Una vez implantada la separación de instituciones, es posible que surja un Estado autónomo y eficiente al tiempo que los grupos de actores sociales privados y públicos se muestran dispuestos a cooperar y articularse entre sí.

⁴⁸ Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner, Jörg Meyer-Stamer (1996) Op. Cit. Pp10-24.

Nivel Macro.

Este nivel se refiere a incrementar la productividad. Con miras a lograr una asignación efectiva de recursos resulta clave la existencia de mercados eficientes de factores, bienes y capitales. Esto es una condición allí donde el concepto de gestión es pluridimensional y apuesta por la competencia, la cooperación y el diálogo social a fin de canalizar los potenciales nacionales y desarrollar así la capacidad necesaria para operar con éxito en el mercado mundial. Las experiencias de los años setenta y ochenta han demostrado que la inestabilidad del contexto macroeconómico perjudica de un modo sustancial la operatividad de estos mercados, ejerciendo asimismo un efecto negativo sobre el crecimiento de la economía.

Las fuentes más poderosas de inestabilidad macroeconómica son los déficits presupuestarios y de balanza de pagos cuando sus niveles son constantemente elevados. Los fuertes déficits presupuestarios acentúan las tendencias inflacionarias existentes y obstaculizan la actividad inversionista del sector privado, ya que éste ve limitadas sus posibilidades de obtención de créditos. Los déficits en la balanza de pagos, inevitables con un tipo de cambio sobrevaluado, contribuyen a aumentar la deuda externa y, por ende, el servicio de la misma, lo que debilita en forma persistente la actividad inversionista nacional al tiempo que entorpece la importación de bienes de capital, poniendo en peligro con ello los fundamentos mismos del crecimiento de la economía nacional. La estabilización del contexto macroeconómico tiene que apoyarse sobre todo en una reforma de las políticas fiscal y presupuestaria, como también la monetaria y cambiaria.

Las medidas de política fiscal dirigidas a incrementar los ingresos presupuestarios no deben concebirse con las miras puestas en primer término a reducir a corto plazo el déficit del presupuesto; su objetivo fundamental debe ser la implementación de una política favorable al crecimiento económico y la distribución. Un enfoque de ese tipo obliga por regla general a reestructurar a fondo el sistema íntegro de impuestos y gravámenes y a elevar la eficiencia de las administraciones fiscales. La política debe tender a gravar más el consumo que la producción a cubrir todos los tipos de impuestos y aplicar el impuesto progresivo e imponer tarifas que cubran la mayor parte de los costos originados por los servicios públicos.

En otras palabras, toda reforma fiscal y presupuestaria tiene que ir aparejada con una política estructural orientada al crecimiento y con una política social de flaqueo; dadas esas condiciones, la citada reforma se transforma en una bisagra poderosa que permite avanzar simultáneamente hacia los objetivos representados por la estabilidad, el crecimiento y la distribución. La persistencia de elevados déficits en la balanza de pagos restringe los márgenes de crecimiento y desestabiliza la economía nacional.

Las experiencias de los años setenta y ochenta han demostrado que los tipos de cambio si están muy sobrevaluados, aumentan inexorablemente los déficits en la balanza de pagos al dificultar sobre todo las exportaciones industriales y facilitar las importaciones. Los países que admiten una sobrevaluación persistente de su moneda, obstaculizan por partida doble el desarrollo de un aparato eficiente de producción industrial;

Provocado por la sobrevaluación. El encarecimiento de las exportaciones no abre ante las empresas una posibilidad realista de orientar su producción en el mercado mundial como marco de referencia.

- El abaratamiento artificial de las importaciones. Da pie a que las empresas pierdan competitividad en el mercado interno, razón por la cual la inversión se concentra en el área de los productos no negociables o los capitales son inclusive exportados del país.
- La política comercial. Igual que la cambiaria, está en la obligación de transmitir señales claras al empresariado para que oriente sus estrategias en función del mercado mundial como marco de referencia. Y los gobiernos que quieren abandonar una estrategia de sustitución radical de importaciones para acometer la integración activa al mercado mundial, tienen a su disposición dos conceptos muy distintos entre si.
- Liberalización general de importaciones. Este concepto apunta a establecer un tipo arancelario bajo y uniforme para todas las categorías de productos. Confía en la vigencia del principio de las ventajas comparativas de costos y acepta que sobrevivan tan sólo las industrias adecuadas a la dotación de factores con que cuenta el país en el corto plazo. Apuesta en consecuencia por una liberalización no sólo indiscriminada, sino además muy rápida de las importaciones.
- Liberalización selectiva de importaciones. La liberalización se efectúa en este caso de acuerdo con un plan desarrollado mediante un análisis de los potenciales previsibles de respuesta por parte de las industrias existentes y de los requerimientos que plantea el desarrollo de los núcleos industriales tanto antiguos como nuevos.

El primer concepto de liberación acarrea elevados costos sociales. No presenta por cierto alternativa posible cuando el Estado tiene poca capacidad de gestión económica; lo máximo que se puede hacer en este caso es frenar el ritmo de la liberalización del comercio exterior. El segundo modelo, aplicado entre otros por Corea y algunas naciones del sureste asiático en desarrollo, apunta por un lado a no rebasar la capacidad de adaptación de las empresas y por otro, a dar tiempo suficiente a los necesarios procesos de aprendizaje de las industrias y de desarrollo de políticas estructurales de flanqueo.

En un análisis presentado del Banco Mundial “atribuye el exitoso crecimiento económico y la elevada competitividad internacional de los países del Este y Sureste Asiático a una buena gestión macroeconómica y a una política activa de fomento a la exportación, combinada con una política arancelaria moderada”⁴⁹. Según este análisis, las políticas macro orientadas a la estabilidad estimularon particularmente el ahorro, permitiendo fuertes inversiones tanto públicas como privadas.

Viéndolo desde la perspectiva de la OCDE⁵⁰ esta competitividad se da cuando se pueden producir bienes y servicios que pasen la “prueba de la competencia extranjera, mientras mantienen y expanden su ingreso real”. Pero en este análisis difícilmente se es competitivo ya que si no se es eficiente y no se incrementa la productividad al menos en el aspecto micro se es difícil llegar a la competencia macro.

⁴⁹ World Bank 1993.

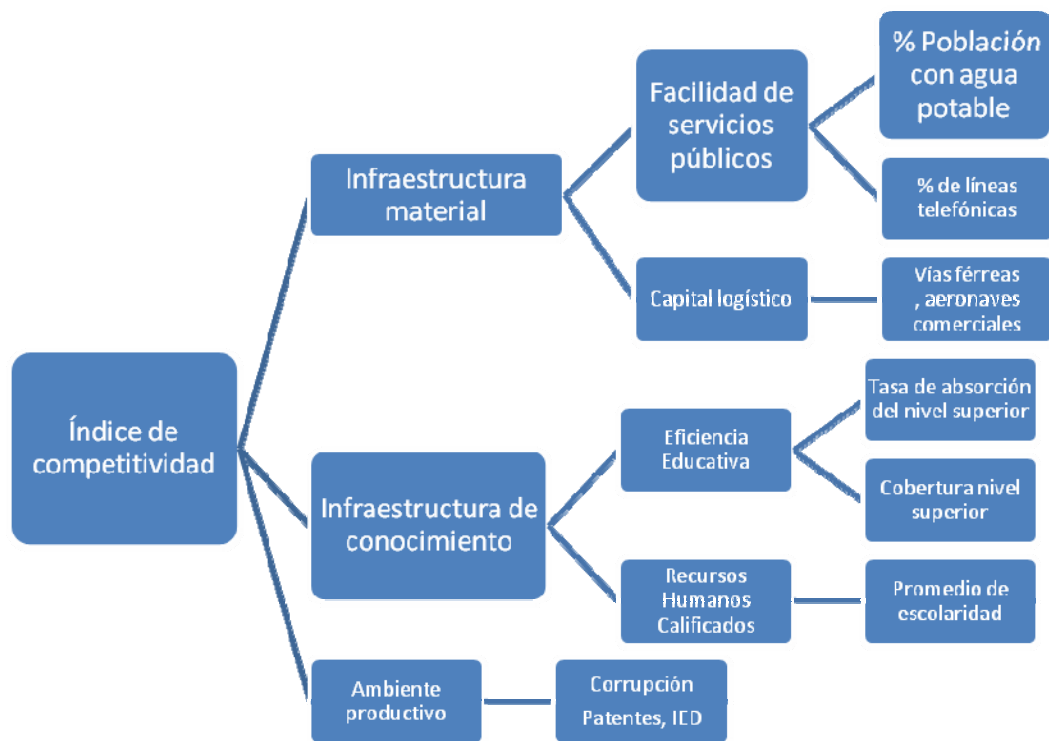
⁵⁰ OECD, TEP – *The Technology / Economy Programme (1992) Technology and the economy; the key relationships*, Paris OECD.

Nivel Meso.

Esta comprende la competitividad tanto de la industria como de la región, las cuales se refieren a:

- *Industria.* La competitividad se fundamenta en una productividad superior, ya sea enfrentando menores costos en términos comparativos a los de sus similares internacionales u ofreciendo productos con valor elevado.
- *Región.* En esta se ve la capacidad para atraer inversión y generar mayor de vida de la población.

Diagrama 3. Partes integrantes del índice de competitividad meso.



Fuente: elaboración propia con datos de Klaus Esser.

Nivel Micro.

La competitividad a nivel empresa se define como la capacidad de generar ingresos por encima del promedio de las empresas de la industria. El enfoque a nivel micro finalmente aparece en el análisis y vemos que ; las empresas se ven confrontadas hoy con requerimientos cada vez más fuertes que resultan de distintas tendencias; la globalización de la competencia en cada vez más mercados de producto; la proliferación de competidores debido a los procesos exitosos de industrialización tardía (sobre todo en el Este Asiático) y al buen resultado del ajuste estructural y la orientación exportadora; la diferenciación de la demanda; el acortamiento de los ciclos de producción; la implantación de innovaciones radicales (nuevas técnicas

[microelectrónica, biotecnología, ingeniería genética, nuevos materiales], nuevos conceptos organizativos); avances radicales en sistemas tecnológicos que obligan a redefinir las fronteras entre las diferentes disciplinas (p.ej. solapamientos entre la informática y las telecomunicaciones [telemática] o entre la mecánica y la optoelectrónica [optomecatrónica]).⁵³

1.5. La competitividad en el enfoque sistémico.

Según esta los países más competitivos poseen:

- Un contexto macro que ejerce presión de desarrollo sobre las empresas.
- Un nivel meso estructurado, donde el Estado y los actores sociales desarrollan políticas de apoyo específico, fomenta la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad.
- En el nivel micro, un gran número de empresas que buscan la eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, estando en redes de colaboración mutua.

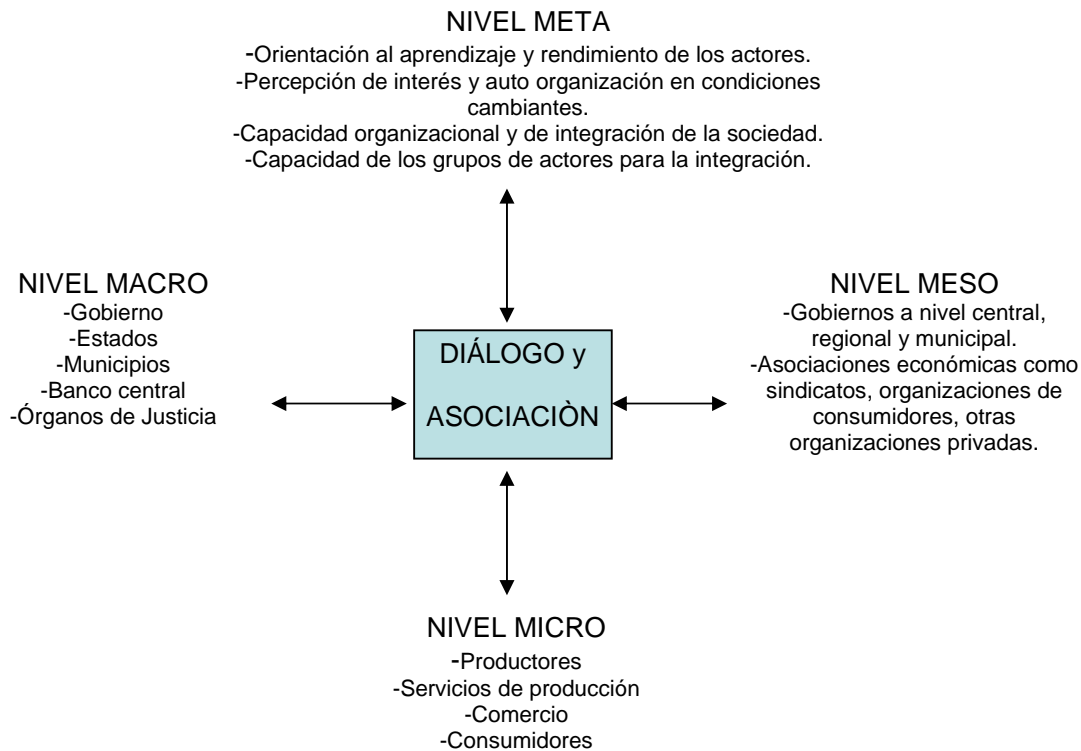
Para un desarrollo como el que ha tenido México en las últimas décadas, las deficiencias acusan los cuatro niveles de la competitividad sistémica. Pero ¿Qué es necesario para desarrollar la industria competitiva a nivel internacional?

Lo importante en un comienzo es la estabilidad del contexto macroeconómico (para ello, el déficit presupuestario, la deuda externa, la inflación y el tipo de cambio tienen que ser controlables y las reglas del juego económico no deben cambiar reiteradamente, ya que esa es la única forma de ofrecer seguridad a la inversión) y la necesidad de que la macro política haga llegar a las empresas señales claras e inequívocas de que ellas deben acercarse a los niveles de eficiencia usuales en el ámbito internacional.

La política macroeconómica y la formación de estructuras meso económicas se condicionan mutuamente. La estabilización en el nivel macro es una condición necesaria, pero no suficiente, para garantizar el desarrollo sostenido de la competitividad, pues ello presupone implementar las políticas de nivel meso, pero la ausencia de un entorno eficaz restringe la capacidad de las empresas para desarrollar una competitividad duradera. Sucede que éstas no pueden concentrarse en la actividad productiva central que las hace competitivas por verse obligadas a desarrollar ellas mismas producciones y servicios internos que a otras empresas les basta con adquirir o explotar como efectos externos.

⁵¹ OECD, TEP – *The Technology / Economy Programme (1992) Technology and the economy; the key relationships* . Op. Cit. pag.41.

Diagrama 4. Capacidad Estratégica de lo actores de los distintos niveles de competitividad.



Fuente: elaboración propia con datos de René Hernández; Competitividad de las MIPYME en Centroamérica, políticas de fomento y mejoras practicas- México D.F. 2003.

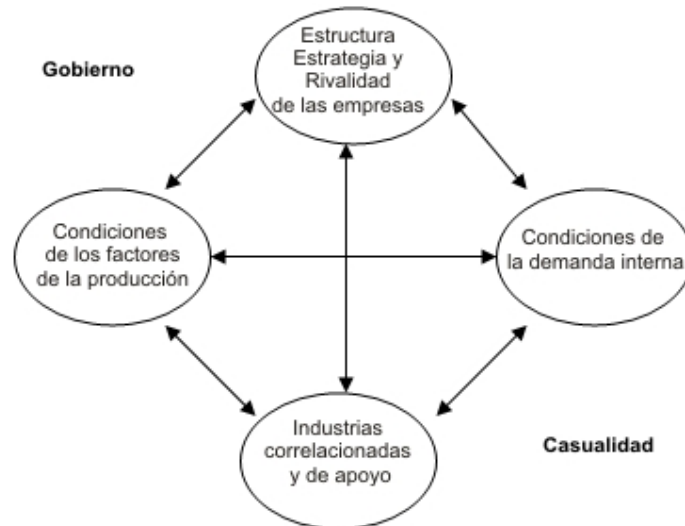
El más importante de los elementos que aseguran la coordinación en y entre los cuatro niveles sistémicos es la disposición al diálogo entre los grupos importantes de actores sociales, disposición que ayuda a cohesionar esfuerzos y a canalizar conjuntamente el potencial creador de la sociedad. Los diálogos son imprescindibles para fortalecer las ventajas nacionales de innovación y competitividad y poner en marcha procesos sociales de aprendizaje y comunicación. Los diálogos fundamentan la disposición y la aptitud para implementar una estrategia de mediano a largo plazo con vista al desarrollo tecnológico-industrial orientado a la competencia. La capacidad competitiva exige una elevada capacidad de organización, interacción y gestión por parte de los grupos nacionales de actores, que deben procurar finalmente una gestión sistémica que abarque a la sociedad.

El modelo propuesto por Esser, Hillebrabd, Messner y Meyer-Stamer (1996) incorpora los niveles meta, macro, meso y micro, y muestra que las relaciones entre los diferentes modelos, sin sugerir acciones concretas. Pretende resolver el problema de la competitividad en lo que llaman el nivel meso, que es al nivel que le dan más

importancia. En este aspecto, la acción de los gobiernos es lo que impulsa la competitividad.

El modelo de Porter muestra cuatro factores más dos adicionales, con todos los factores, Porter pretende ser incluyente de todas las variables. Muestra interrelaciones, sin embargo no señala relaciones de causas-efectos. Centra su análisis en los determinantes de la competitividad microeconómica en dos áreas básicas: la primera es la forma como las empresas logran elevar la productividad mediante un mejor uso de los factores de producción denominada operación y la estrategia de las empresas; y la segunda las condiciones que permiten moldear el ambiente en el cual compiten esas empresas, es decir su clima de negocios. Lo importante de Porter, en mi opinión, es la inclusión del desarrollo y gestión de las estrategias a nivel empresa. ¿Será que la competitividad parte de la empresa y se va acumulando en las industrias, regiones y países? Ciertamente la competitividad nacional no es la suma de las competitividades industriales ni regionales.

Diagrama 5. Diagrama de Porter.



Fuente: elaboración propia en base a Porter Michael E (1990). La Ventaja Competitiva de las Naciones. Editorial Vergara,

Como conclusión a esta parte, podríamos decir que la competitividad se basa en el patrón organizativo de la sociedad en su conjunto y por tanto es sistémica, y no es un estadio a alcanzar, por lo tanto es sostenible. La competitividad no sistémica y no sostenible, sería competitividad espuria.

CAPÍTULO 2
PANORÁMICA INTERNACIONAL DE LAS
MIPYMES: CASOS ITALIA Y JAPÓN

2.1. Reseña de la política industrial de la UE.

Tradicionalmente los estados nacionales se ocupaban de diseñar, implementar y activar políticas a favor de la producción de sus empresas apuntalándolas a fin de volverlas más competitivas en el mercado internacional y otorgando subsidios a las más débiles. En este periodo, la Unión Europea avalaba las medidas de corte proteccionista de las economías nacionales.

En los años setenta debido a la gran crisis económica mundial, la UE comienza a asumir ciertas responsabilidades al respecto. Para cumplir con ello, extiende al ámbito comunitario, la tradicional acción de los gobiernos nacionales. De esta manera, se adopta los mismos lineamientos de los estados individuales y su práctica se orienta a intervenir para crear líderes europeos, protegiendo y subsidiando a los competidores más débiles.

A partir del tratado de Maastricht en 1992 se produce un giro rotundo, en ese momento la UE considera como materia propia la política industrial, garantizando que los estados miembros no distorsionen la competencia favoreciendo a sus propias empresas. El nuevo enfoque establecido en el artículo 130 del Tratado de Maastricht, en donde el objetivo de la acción política es el de sostener la dinámica del mercado a través de la promoción de las condiciones que hagan más efectiva la competitividad de las Pymes, “impulsar a las firmas a incrementar su eficiencia y por lo tanto acelerar el tránsito hacia un mercado más abierto”⁵³

Cuadro 2. Características de las empresas en la Unión Europea 2004.

	# EMPLEADOS	VOLÚMEN DE VENTAS
MICRO	hasta 10	Nd
PEQUEÑA	de 10 a 49	7 million EUR
MEDIANA	de 50 a 249	40 million EUR
GRANDE	mas de 250	Nd

Fuente: Elaboración propia en base a datos de OMC

En términos numéricos las Microempresas representan para la Unión Europea:

- 40% de las empresas de la UE.
- 25% de la mano de obra.
- Oportunidades de empleo.
- Oportunidad de innovación.
- Incorporación al mercado laboral.
- Desarrollo de identidad cultural.

⁵² www.OCDE/Mexico.com.mx

A pesar de los beneficios mencionados los problemas en las Microempresas parecen ser generales en cuestiones de:

- Los trabajadores no tienen ninguna representación.
- La protección social no esta garantizada.

2.2. Definición OCDE.

El papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en términos numéricos representan en promedio 95% del total de las empresas entre los países de la Organización para la cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), organismos internacionales como la OCDE y la Unión Europea reconocen dos grandes vertientes que determinan los criterios de estratificación a utilizar :

- Para fines administrativos. Los criterios son variables de personal ocupado, ventas anuales y los resultados del balance anual. Ver cuadro 3.
- Para fines estadísticos, este criterio contempla personal ocupado total que labora.

Cuadro 3. Criterios recomendados por la Unión Europea y la OCDE para fines legales y administrativos.

Tamaño de la empresa	Personal Ocupado	Ventas Anuales (Euros)	Balance Anual (Euros)
Micro	1 a 9	Menor de 2 millones	Menor a 2 millones
Pequeña	10 a 49	Menor de 10 millones	Menor a 10 millones
Mediana	50 a 249	Menor de 50 millones	Menor a 43 millones
Grande	Más de 250	Mayor a 50 millones	Mayor a 43 millones

Fuente: La importancia de las PYMES en México y para el mundo, J. P. (2002)

2.3. El nuevo modelo de producción.

Sobre el cambio tecnológico los países de menor grado de desarrollo vieron con preocupación las modificaciones del cambio tecnológico que se agoto después del esquema de reproducción económica y social de la posguerra. A partir de los años setenta se hace perceptible que el modelo teórico económico “fordista” o de producción en serie no logra componer, sobre las mismas pautas que treinta años antes habían determinado su viabilidad y éxito -la acumulación económica y reducción de los costes de producción-. Por primera vez en setenta y cinco años “la fabrica” es reinventada desde los “diagramas” iniciales, así como también aspectos de la vida social, cultural, y política son reformulados entre los diversos grupos sociales. La preocupación por el tema desde la perspectiva territorial se funda en dos razones básicas; por un lado, los cambios tecnológicos parecen alterar significativamente el patrón de localización y las demandas y usos del territorio que había generado el modelo fordista.

Por otro lado, la política y la planificación regional deberán necesariamente incorporar los nuevos cambios de la organización de la producción a fin de responder de

manera más eficiente y efectiva a las demandas económicas y sociales de base regional. Esto último planteó la necesidad de integrar el rol de innovaciones y el cambio tecnológico micro y macro en las interpretaciones de la dinámica regional la cual implicaría revisar las tradicionales visiones del problema.

Para explicar el avance de las economías basadas en el modelo de producción en serie, es necesario explicar la evolución de sus esquemas productivos. Algunas características del modelo Fordista desde el punto de vista tecnológico y productivo son ⁵³:

- a) El núcleo básico o “actor clave” del paradigma fordista fue el petróleo, junto con los materiales energéticos intensivos; especialmente los plásticos.
- b) Durante este periodo se consolida la gran empresa manufacturera como la unidad operativa más adecuada, no obstante que en torno de ellas se articularon medianas empresas proveedoras como mecanismos de alcanzar escalas óptimas de producción en cada una de las operaciones. Por un lado la producción se concentró en la fabricación de bienes masivos y estandarizados, producidos en grandes cantidades y en forma casi continua (línea de ensamblaje). Por otro lado, se asumía como válida la relación entre tamaños de inversión, productividad y economías internas de escala.
- c) En la estructura industrial toman posición central las actividades metal-mecánicas y la fabricación de bienes de consumo durables por lo que la producción en serie solo era rentable si los mercados eran suficientemente grandes para absorber esa mercancía.
- d) Siguiendo los lineamientos tayloristas de la organización del trabajo, se profundizó en la división del trabajo en todas las áreas separándose las funciones productivas, administrativas y de investigación y desarrollo. El sustento básico de la “organización científica del trabajo” se asentaba en que el principio de que la subdivisión de tareas permitía, a través del perfeccionamiento en la ejecución de limitadas operaciones por parte del trabajador. Se rompe así la organización semiartesanal y grupal y se adopta la premisa de Taylor (1923) que asumía que “el trabajo individual era superior al trabajo en equipo.” ⁵⁴
- e) La profundización de la división del trabajo, se complementó con el desarrollo de equipamiento y máquinas específicas y especializadas para ejecutar separadamente las tareas; esto modificó totalmente la fabricación de bienes de capital y combinó la división del trabajo con una planificada secuencia productiva reduciendo los movimientos al interior de la planta.

Los anteriores puntos de análisis provocaron la concentración de la industria en “Ciudades Industriales” que implicó la ruptura con las pequeñas economías regionales dedicadas a la producción de bienes locales y no especializadas por “ventajas Naturales”⁵⁵

⁵³ The economist (1987)

⁵⁴ Francisco Gatto, CEPAL Buenos Aires, *Cambio tecnológico Neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus ampliaciones territoriales*, pp. 55- 97.

⁵⁵ Chanaran J. y Perrin J. 1987, *Science, Technology and Work organization, Int.Journal Technology Management*, Vol., 2 núm. 3.

Este paradigma fordista funcionó por mucho tiempo, las crisis cíclicas tuvieron un sentido equilibrador de desajustes parciales y la economía mundial paso por un periodo de expansión .Pero en los años setenta comienzan a aparecer limitaciones a la expansión sostenida, se comienza a encontrar con la caída de las tasas de crecimiento en los países desarrollados entre algunas causas se tienen que el “stock” tecnológico y el factor clave dominante del mismo, entró en su fase de madurez y agotamiento, teniendo rendimientos marginales decrecientes y por lo tanto, no pudiendo dar respuesta a través de las innovaciones incrementales a las restricciones económicas y productivas; otro argumento de la crisis fordista se relaciona a la divergencia entre la caída de las tasas de crecimiento de la productividad y la evolución de los costos laborales y salarios reales que tendieron a superar la evolución de la productividad, reduciendo la tasa de ganancia y las posibilidades de acumulación a largo plazo.

La internacionalización de la producción abrió un ámbito mayor de mercado, pero también, de mayor competencia, especialmente entre los Estados Unidos y la incorporación de Japón. Varias son las características del nuevo paradigma, aunque una de ellas sobresale constituyéndose en el nuevo factor del núcleo dominante; la información y la velocidad para acceder a ella; los medios masivos diseminan información en forma creciente descentralizada y personalizada. En el plano productivo la incorporación de planos crecientes de información en distintas áreas de la empresa impone ajustes sustantivos a la practica productiva, esto se asienta en otros factores como “un mayor grado de flexibilidad de producción, de diseños, rutinas productivas, bienes de capital” ⁵⁶ de una manera rápida y barata de un producto a otro dentro de una familia de bienes y expandir la gama de materiales trabajados.

La incorporación de equipamiento “flexible” y la reorientación del proceso organizativo sobre las bases del conjunto de tecnología de la información hacen, que el proceso fordista entre en rigidez y las ventajas de escala queden teóricamente superadas. Este nuevo equipamiento no implica sacrificar grandes ventajas de grandes volúmenes sino generar además ventajas de diversidad, que permiten responder a (costos, tiempo, calidad) a demandas menores. Adquirir agilidad productiva, alcanzando también altos niveles de productividad, se transforma en la norma de la nueva practica productiva. Es necesario entender este proceso de cambio y la nueva forma de producir, cambios de jerarquía y reconvertir los principios básicos de control y gestión.

Otro de los aspectos que se alteran radicalmente con la introducción del nuevo paradigma tecnológico es la relación entre la empresa industrial y sus subcontratistas o mejor dicho, entre “Make or Buy” (producir o comprar) ⁵⁷ al interior de las empresas. En el régimen fordista la desverticalización de actividades se basaba en la búsqueda de reducciones de costes alcanzando grandes escalas en la fabricación de partes y en la competencia con el precio de diversos proveedores. La situación cambia con la producción flexible, gracias a la “búsqueda de economías de variedad, calidad y flexibilidad que modifica a los patrones de producción internas observándose cierto proceso de desintegración productiva al interior de las plantas y las empresas”⁵⁸.

⁵⁶ Francisco Gatto, CEPAL Buenos Aires. Op Cit. pag 56.

⁵⁷ Francisco Gatto, CEPAL Buenos Aires. Op Cit pag. . 67.

⁵⁸ Castells M. (1985), *High Technology, economic restructuring and the urban regional process in the United States*, *High Technology, Space and Society*, edited by M. Castells, Vol. 28 Publication California.

Los cambios en el perfil de la demanda diferenciación de los productos y segmentación de mercados implican la desverticalización de la producción, amplia considerablemente los espacios económicos para las pequeñas y medianas empresas que se integran de manera “sistémica” y no como una opción alternativa al aparato productivo. Los establecimientos grandes utilizan la fragmentación productiva como una estrategia de crecimiento económico diversificado que reduce y limita conflictos laborales de fábricas y sindicatos, y permite, a través de las diversas formas, una reducción de riesgos de demandas de inversión especializada, etc. que son parcialmente transferidos a la empresa satélite. Estas formas de relación de empresa grande y pyme tienen características cualitativas diferentes a las subcontratistas fordistas.

2.4. Los Distritos Industriales.

Según Castells M.⁵⁹ estos son algunas de las características de economías con producción flexible.

- i. Se destaca claramente la relación entre los centros públicos de investigación y/o universidades, públicas y privados, con un conjunto de empresarios innovadores gestados o no dentro de este ámbito universitario. Ambos universidad y/o centros de investigación y empresarios innovadores son los “recursos” de la región.
- ii. Por lo general estas regiones se encuentran fuera de grandes ciudades o áreas de fuerte industrialización aunque poseen excelentes vínculos de comunicación con el resto del país.
- iii. Un grado considerable de especialización de uno o varios de los sectores relacionado, reforzado por la existencia de rendimientos crecientes y economías de aglomeración que acrecientan la especialización industrial.
- iv. Amplia aplicación y creación de instituciones regionales que equilibran, la cooperación y competencia entre empresas para fomentar la innovación permanente.

En muchos casos fueron áreas semirurales, en estos complejos, científico-productivo predominan actividades de tecnología de punta. En proporciones muy variables estas áreas se estructuran sobre la base de las grandes transnacionales o sobre Pymes con alto grado de crecimiento.

2.5. La Emilia-Romaña.

La convergencia fructífera de fuerzas dinámicas de diversos orígenes (públicas, empresarial, académicas, etc.) constituyó un elemento clave en la gestación y éxito de estas micro regiones científico-productivas de las cuales tomaremos los ejemplos más relevantes. El desarrollo de estas áreas se ha producido principalmente en industrias tradicionales donde el volumen de capital es relativamente bajo y la innovación es de tipo incremental, basada en la difusión, aprendizaje y adaptación de tecnología.

⁵⁹ Castells M. (1985), Op. Cit. pág. 62.

La nueva organización industrial en áreas regionales especializadas han impulsado en algunos casos a unidades de producción realmente significativas, uno de los ejemplos más notables es la región italiana llamada “Tercera Italia”.

Mapa 1. Región Emilia-Romaña en Italia.



Fuente: http://www.lebellezzeditalia.it/emilia_romagna/emilia_romag

Las zonas más importantes en esta zona son:

- **Boloña, Módena y Reggio Emilia.** Son las provincias ubicadas en el centro de Emilia y donde se asientan grupos de pequeñas y medianas empresas productoras de manufacturas, conocidas como distritos industriales, con alto nivel tecnológico, y con capacidad innovadora sobre los productos. Cuando se nombra el modelo Emiliano, se refieren fundamentalmente a esta zona.
- **Parma y Piacenza.** Son las provincias occidentales de Emilia. Presentan un sistema económico fuertemente diferenciado en relación a los niveles de desarrollo, presentan un creciente rol terciario. Piacenza es una de las más antiguas instalaciones productivas de la llanura Padana, reúne todas las características de una ciudad lombarda, alejada del sistema Emiliano, y mayoritariamente gravitan en torno a Milán.
- **La Romaña.** incluye las provincias de Ravenna, Ferrara Forlì y de la considera como una de las zonas menos pujantes en el desarrollo de la industria de la región. Presenta una menor consistencia de empresas manufactureras, pocas formaciones de distritos industriales, una producción artesanal sin un decidido perfil empresarial. La fuerza de esta zona radica fundamentalmente en el áreas de servicios al turismo, tiene también un peso relevante en esta zona la industria edilicia, la industria petrolera y la producción de energía, la industria química, la industria de la goma y del plástico y la industria alimentaria.⁶³

⁶⁰ Pezzini M., *Un Sentiero evolutivo che poteva entrare nella forma di distretto ma non vi è entrato: il caso di Ravenna*, Facoltà di Economía e Commercio, Firenze, febbraio 1993.

Esta área-sistema⁶¹ o distrito industrial constituye un “conjunto” de empresas medianas concentradas territorialmente que producen bienes similares o que están fuertemente integradas verticalmente, es decir están unidas por una jerarquía y comparten un mismo dueño. Generalmente los miembros de esta jerarquía desarrollan tareas diferentes que se combinan para satisfacer una necesidad común. Esa necesidad común proviene de generar economías de escala en cada compañía y sinergias dentro de la corporación. Todo ello traducido en la búsqueda tanto de mayores utilidades como de generar mayor valor agregado partiendo del sector primario, hasta el consumidor final. El ejemplo italiano se destaca por varias características:

- Las áreas-sistema constituyen aparatos productivos de niveles aceptados de eficiencia, que atienden a mercado específicos segmentados por niveles de ingreso y pautas de consumo.
- La estructura productiva se basa en una fuerte división del trabajo entre firmas que operan competitivamente por medio de transacciones en el mercado.
- Un área-sistema se asemeja a una especie de gran empresa donde cada unidad participa en un tramo pequeño de la producción aprovechando significativas ventajas de escala. Sin embargo a diferencia de la gran empresa cada unidad es autónoma e independiente.
- Las áreas-sistema se caracterizan por una fuerte tendencia hacia la asociación entre empresas sin perder la independencia patrimonial de cada una de ellas, siendo frecuentes los consorcios para compras de materias primas, promoción de ventas en el exterior, capacitación, investigación e innovación, créditos y avales etc.
- Otra característica fue que las áreas-sistema se concentraron en regiones donde el vinculo rural-urbano era fluido y el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo por los tanto era mas reducido que en las grandes ciudades. Por otro lado, el perfil de la estructura agrícola facilito el desarrollo de pequeños empresarios que fueron creciendo en su capacidad de dirección y gestión y fueron desarrollando su “espíritu innovador que luego traspaso a su experiencia industrial urbana”⁶².

Esta es una participación clave; el distrito industrial no es una sumatoria de Pymes, sino el producto de la interrelación de las empresas participantes. Cada distrito genera formas específicas de coordinación y de organización de la producción entre firmas, prevaleciendo en algunas áreas del sistema en situaciones más o menos competitivas.

La elección de Emilia-Romaña para nuestro análisis, no es casual, cuando en general se habla de un desarrollo local y regional, la experiencia de Emilia-Romaña es uno de los puntos de referencia clásicos a nivel internacional. Su éxito se debe a varios factores que van más allá del aspecto puramente económico⁶³.

⁶¹ Brusco S. (1986), *Small Firms and Industrial Districts: The experience of Italy. New Firms and Regional Developpe in Europe*, edited by D. Keeble y E.Weber; Croom Helm Kent G.B.

⁶² ASTER (Agencia para el Desarrollo Tecnológico de Emilia Romagna), Del Net, Programa a Distancia de Formación, información, asistencia, técnica y trabajo en red de desarrollo local, *La Región Emilia Romagna. Italia y el Sistema ERVET: una experiencia integral y concertada de desarrollo regional.*

*Sociedad civil participativa y con fuerte inclinación empresarial.

*Gobiernos progresistas y estables.

*Equilibrada intervención público.

El pilar de la economía Emiliana es un sistema descentralizado de pequeñas empresas especializadas, unidas por estrechos lazos de cooperación y de competencia, el apoyo regional de desarrollo de Emilia–Romaña. Se distinguen tres fases en la evolución de las pequeñas empresas y los distritos industriales.

La *primera fase*, se extendió a lo largo de los años 60 con el acrecentamiento del poder de la fuerza sindical y la consiguiente reacción por parte de los empresarios; la descentralización de la producción. Fue así, que los empresarios comisionaron trabajos a empleados especializados o a artesanos tradicionales incitándolos a trabajar de forma autónoma pero directamente conectado con las necesidades de la empresa “madre”. El producto resultante presentaba las mismas características que si hubiera sido realizado por la gran empresa. Esto se explica debido a que las maquinas utilizadas por las pequeñas empresas eran por lo general similares o iguales a las de la gran empresa y las técnicas de producción también seguían esta línea.

La *segunda fase*, se desarrolla en un momento de transición. La pequeña empresa aún estaba fuertemente ligada al destino de la gran empresa y siguió siendo esta la destinataria de su producción. Sin embargo, se produce una diversificación de las grandes empresas a las que la pequeña sirve, lo cual desvió en una mayor capacidad de elección y de autonomía. Comenzó a producirse un cambio en la demanda de los productos desde la estandarización de la producción hacia una producción particularizada (cambio de modelo de producción en serie), lo cual requería de técnicos capaces de adaptar las maquinas a los cambios requeridos.

La *tercera Fase*, comienza con la creación de la capacidad de innovación, lo cual se convierte en el empuje de la economía emiliana atendiendo a la satisfacción del cliente de acuerdo con las nuevas necesidades de consumo. Una de las principales características es que ya no están atadas al destino de la gran empresa y en este tercer momento la empresa comienza a tener cambios en:

- Relación con los clientes. La gran empresa plantea el problema de una forma particular y la pequeña es la encargada de encontrar la solución eficaz a ese problema y ofrecerlo a precio razonable.
- La organización interna. La empresa no trabaja de manera aislada necesita de otras empresas para introducir innovaciones en el producto estas las requerirá en otro momento de la producción dada la especialización. Una ventaja que presenta la pequeña empresa es de transmitir buenas relaciones laborales en el interior de la empresa, creando un clima de previsibilidad y estabilidad.
- La creación de la demanda. Respondiendo anticipadamente a las necesidades de los clientes, conociendo las tendencias del mercado, variación de los gustos de los consumidores, obtención de créditos y en general con la cultura de los empresarios habituados a trabajar en conjunto.

⁶³ Brusco, S; *Piccole imprese e distrtti industriali: una raccolta de saggi*; pág. 296 Ed.Rosenberg Seller, Torino 1989. Versión traducida por Del Net Working Papers, Doc. pp.1-33.

- Conocimiento. Las pequeñas empresas, justamente no están en condiciones de crear en su estructura por sus dimensiones un área de “Marketing” que procure estándares de calidad o un área financiera que encuentre oportunidades crediticias, etc. Pero sobre la base del conocimiento mutuo de los empresarios y de la confianza que se crea entre ellos se construyen redes, cooperativas y asociaciones, que se ocupan de obtener informaciones, brindar servicios, encontrar socios y demás beneficios comunes.

Las cooperativas.

El movimiento cooperativo en Emilia Romagna tiene un antiguo origen y constituyen en cierto sentido, la forma de organización del espíritu de solidaridad y de apoyo mutuo difundido y compartido en la sociedad Emiliana. Ya en los últimos decenios de 1800 nacen las primeras cooperativas de trabajo compuestas por peones analfabetos sin tierra y sin trabajo, que dejan el campo atraído por las ciudades y por manifestaciones de desarrollo económico e industrialización del país.

La forma cooperativa surgió como respuesta a una multiplicidad de necesidades muy diferentes entre ellas como: organización del trabajo, unión en grupos de adquisición para organizar conjuntamente la provisión y las compras de géneros alimenticios, bebidas y bienes de consumo (por ejemplo Conad, Consorcio Nacional de Detallistas). Además surgieron cooperativas en el campo de los seguros (UNIPOL), del acceso al mercado de capitales como BANEC (Banco de la economía Cooperativa), sociedades de garantía mutua (donde las cooperativas de garantía se asocian en un consorcio). El movimiento cooperativo ha desarrollado y desarrolla hoy, también, un papel fundamental para el desarrollo de la economía y de la sociedad italiana, y hoy día incluye muchas actividades y sectores, por ejemplo la agricultura, (con queserías, estables sociales, cooperativas de arriendo de tierras), la distribución (con cooperativas de consumidores y detallistas), la industria, los servicios (transportistas, limpieza, servicios sociales, turismo), la construcción con grandes y medianas empresas.

La Emilia Romagna es, en principio, conocida internacionalmente por los llamados “*Distritos Industriales*” y por una política pública regional innovadora en relación con las pequeñas y medianas empresas de la región. La alta tasa de exportación, los elevados salarios, la plena ocupación y el alto nivel de vida resultantes de un sistema productivo basado en las Pymes, han generado numerosos estudios de este “Modelo Emiliano”⁶⁴. Pero el modelo no solo se basa en el sistema productivo de pequeñas y medianas empresas “es una combinación de gobierno progresista, de integración social y de éxito empresarial”.

Se puede resumir éxito del modelo Emiliano por los siguientes elementos:

- Un aparato productivo muy fragmentado pero también muy integrado en áreas territoriales muy delimitadas.
- Una integración proporcionada entre actividad agrícolas manufactureras industriales.

⁶⁴ Bellini N.; “Il governo dell’ economia in Emilia-Romagna:II PCI e l’ esperienza regionale” pag149 en Le región e l’ integrazione europea: il Caso Emilia-Romagna” Franco Angeli 1991

- Una fuerte tendencia hacia la exportación de la estructura industrial.
- Un espíritu empresarial dinámico y difundido por su cultura.
- Al no contar con fuertes metrópolis se diseminan las áreas urbanas del territorio.
- La colaboración entre actores públicos y privados y la tradición de la negociación para llegar a una decisión aceptada generalmente.
- Política de apoyo del desarrollo socio económico, por parte del gobierno de centro-izquierda, que fue capaz de crear un buen equilibrio entre el crecimiento económico y el desarrollo social.
- Una importante tradición de asociación y cooperativismo, sea nivel de empresas asociaciones empresariales, consorcios, cooperativas o de trabajadores organizados en sindicatos pero también en cooperativas de consumo.
- Los bancos de Emilia-Romaña son generalmente de pequeño y mediano tamaño, y fueron capaces de desarrollarse significativamente en los últimos años a través de estrategias de alianza con bancos regionales y de otras regiones, en respuesta a la creciente competencia y la reorganización del sistema de crédito. Además, de los bancos tradicionales tenemos que poner en evidencia que el sistema de Consorcios de Garantía apoya las empresas, sobre todo pequeñas y medianas. Esta experiencia nació a través de las cooperativas ya mencionadas, provinciales de garantía para las empresas artesanales, como repuesta a las exigencias de desarrollo de las empresas, en particular para mejorar la defensa de las Pymes y asegurar un acceso al crédito. La disponibilidad de crédito no solo incentiva la productividad, sino también la flexibilidad y la innovación.

Inmersa en la Unión Europea es posible hacer un paréntesis respecto las medidas que esta adoptando este bloque económico:

- Es necesario que los propietarios y gerentes de las microempresas tengan acceso a mayor y mejor información sobre formación, contratación, y protección social.
- Las políticas sociales de empleo en la empresa, deberían tener en cuenta los contextos culturales y locales específicos de las microempresas.
- Las políticas complementarias de educación, salud, transporte, medio ambiente y cultura resultan esenciales para crear y mantener un entorno favorable para los trabajadores y los empresarios.
- Las definiciones y clasificaciones contradictorias de las empresas hacen muy difícil que se pueda realizar un análisis comparativo; los conceptos deben ser claros, operativos y adaptados a la realidad.

Es claro que para la unión Europea las microempresas desempeñan un papel socioeconómico importante en ámbitos nacionales, regionales y locales porque están relacionados con elementos clave de la estrategia europea de empleo que es la de promover; iniciativa empresarial, adaptabilidad empresarial, formación continua, innovación, desarrollo local.

2.6. El milagro Japonés.

En Japón así como en muchos otros países del mundo, las empresas que producían un mismo producto o diferentes fases del mismo tendían a concentrarse en localidades o regiones concretas formando a veces un distrito industrial, no toda concentración regional de la industria podía ser calificada como distrito industrial de los cuales hablamos en el caso italiano de la Emilia-Romaña.

El periodo de 1945 a 1973 representa la edad dorada no solo del capitalismo sino de la gran empresa y la producción en masa, la competitividad de las empresas norteamericanas se vio deteriorada cuando las economías de Japón y Europa comenzaron a recuperarse del desastre de la Segunda Guerra Mundial aunado otros factores macroeconómicos y al cambio de modelo de producción volviendo a tomar los residuos de la economía de producción flexible o “artesanal” tras la crisis de los 70s.

Considerando el Producto Nacional Bruto, Japón es la segunda economía del mundo solo después de los Estados Unidos -aun con la recesión golpeando su economía directamente-, y es el tercer exportador del mundo ⁶⁵. A finales de la década de los noventa del siglo pasado, el promedio del total de los activos Japoneses triplicaban el promedio de los estadounidenses y casi cuadruplicaba la cantidad de ciudadanos alemanes o británicos.

Solo por poner un ejemplo, en la balanza de pagos internacional en 1992 Japón muestra su poderío económico al registrar un superávit económico de 110 billones de dólares, el más alto de la historia económica del mundo ⁶⁶. A pesar de que son 125 millones de habitantes en un país con una superficie de 377 923 km² (poco más que una quinta parte de México) y el cual 66.0 por ciento de su territorio es montaña con pocos recursos naturales para energía, con el crecimiento económico alcanzado, Japón es uno de los mejores países del mundo para vivir con altos niveles de bienestar, bajo desempleo y riqueza per cápita.

Japón ha sido referencia no solo en su modelo completo, sino una parte del mismo como lo es su experiencia en el desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas que son como en la mayoría de los países del mundo, más del 96 por ciento de las empresas y al igual que en México generan 7 de cada 10 empleos. En este tema, las políticas japonesas son referencias mundiales porque han sido precursoras de instituciones, leyes, esquemas de financiamiento, programas de asistencia técnica, mecanismos de vinculación y cooperación entre distintos actores involucrados con las Pyme.

El caso Japonés en materia de desarrollo de Pymes es de los más exitosos en el mundo y su principal ventaja radica en la evolución que ha presentado en sus políticas públicas, primero creando leyes básicas e instituciones como la “Agencia Pyme” en 1948, leyes e instituciones de financiamiento en la década de los cincuenta, la creación del Fondo Pyme en 1956 y un continuo proceso de mejora desde entonces hasta llegar a mecanismos complejos con universidades y centros de investigación que tradicionalmente solo lo hacían las grandes empresas.

⁶⁵ OECD, (2008) *Economic Survey of Japan*. Volume 2008 /4 April 2008, OECD, Paris.

⁶⁶ Korver, M (2008), *Evolution of Japanese Venture Capital*, April 24, 2008, Managing Partner Global Venture Capital, (ppt).

Considerando esto, los japoneses son uno de los mejores de la adaptación a las circunstancias adversas y favorables tanto local como internacionalmente y son un ejemplo de continuidad en su visión y su acción de política pública. Comenzando a hablar del modelo japonés es hablar de la experiencia que ha tenido y sus cambios en tres fases del modelo japonés ⁶⁷:

Fase 1. De país subdesarrollado a país desarrollado; 1870s- 1930s

Fase 2. Reconstrucción y consolidación como potencia mundial; 1945 – 1980s

Fase 3. Reconversión; fin de los 1990s – 2000s.

Cuadro 4. Fases del desarrollo del Japón.

Fase I. Del subdesarrollo a País desarrollado.
Periodo: 1870s-1930s
De la era Meiji hasta la segunda guerra mundial
Papel del estado
1- Restauración del emperador; Fin del Shogun y Samuráis. Nacimiento del Estado Moderno.
2- Necesidades de expansión, altos niveles de inversión.
3- Construcción y fomento del Sistema Financiero.
4- El apoyo se centra en la industria pesada.
5- Empresas estatales, creación del Zaibatsu (Mitsui, Mitsubishi).
6- Creación del sistema educativo moderno.
7- Aparición de la primera generación de emprendedores.
Fase II. Reconstrucción y Consolidación.
Periodo: 1945-mitad de 1970s
Posguerra mundial y milagro japonés
Papel del estado
1- Desarrollo del Keiretsu bajo protección estatal.
2- Recuperación de la industria de soporte.
3- Fortalecimiento del sistema de comercio internacional (Gradual Liberalización).
4- Sustitución de importaciones y consolidación del mercado doméstico.
5- Filosofía del pleno empleo.
6- Política de protección comercial y fuerte regulación de la Inversión Extranjera Directa.
7- Restricción de importaciones.
8- Consolidación de marcas globales.
9- Los mas altos niveles en el mundo de inversiones de empresas en I & D.
Fase III. Crisis en la Administración.
Periodo: 1974- mitad de 1990s
Crisis petrolera y burbuja económica.
Papel del estado
1- Acción conjunta para enfrentar la crisis (gobierno y sector privado). R
2- Financiamiento a industrias intensivas en conocimiento.
3- Uso de incentivos y políticas para fomentar el ahorro de las personas.
4- Reorientación de la economía por racionalización a los pequeños proveedores industriales.
5- Instauración de los pronunciamientos de “Gran Visión” 1970s y 1980s.
6- Rescate del gobierno al caer el mercado accionario japonés. <i>Continúa...</i>

7- Se estancan las inversiones en Investigación y Desarrollo.
8- Adaptación de las políticas debido a cambios en la economía de EE.UU y R.U.
Fase III: Retransformación.
Periodo: fin 1990s-
Periodo de innovación, ciencia y Tecnología
Papel del estado
1- Planeación económica, Coordinación, Supervisión y control del mercado.
2- Privatizaciones de instituciones y bancos de desarrollo (bancos).
3- universidades ahora pueden ser dueñas de patentes.
4- Impulsar la colaboración eficiente entre gobierno, industria, universidades y centros de I & D.
5- Impulsar la innovación en las empresas principalmente Pymes.
6- Impulsar Clúster de innovación.
7- Emprendedores con grado científico o ingenieril.
8- Reformas en el sistema universitario, énfasis en crear buen ambiente para la I&D
9- Se tienen 19 clúster en 9 regiones, 5800 Pymes y 220 universidades regionales.

Fuente: aregional.com

Es importante mencionar el papel del gobierno japonés en el siglo XIX para fomentar la industrialización, concediendo contratos y exenciones fiscales a empresarios privados que controlaban grandes y diversificados imperios. Estos imperios adoptaron forma de zaibatsu: confederaciones integradas por una docena de grandes empresas (compañías de comercio, seguros y fianzas) agrupadas en torno a un banco y un holding en manos de una familia que había formado todo el grupo.

Después de la derrota en la Segunda Guerra Mundial, la intención de los ocupantes americanos de 1945 y 1952 era destruir los zaibatsu y establecer sindicatos nacionales, excluyendo así las fuerzas que habían patrocinado la expansión imperialista. Pero los americanos descubrieron inmediatamente que para modificar la economía y la sociedad japonesas tenían que recurrir al Estado japonés y, por lo tanto, reconocerlo. Esta vieja alianza entre Estado y empresarios bloqueó la creación de un movimiento obrero nacional poderoso y permitió que surgiera un sistema de control flexible mediante la negociación colectiva en las fábricas orientadas a la exportación.

2.7. División de empresas en Japón.

Actualmente, el concepto de Pequeñas y Medianas Empresas se aplica a nivel mundial, sin importar a que continente pertenezca o el nivel de desarrollo económico. En el caso de Japón, las PyMES se encuentran establecidas desde 1963 y 1993 en la Ley Básica de Pyme, (ver cuadro 5). La posición que se han ganado las Pymes en la economía japonesa está ligada al desarrollo económico de Japón. Como se ha mencionado Japón ha experimentado varias etapas de crecimiento de ser un país subdesarrollado a ser un país desarrollado. En este sentido, es importante destacar que a pesar de los cambios que ha experimentado a la economía japonesa, las PyMES han sido una herramienta importante para el fortalecimiento y dinamismo.

⁶⁷ Kunio, Y. (1979), *Japanese economic development; a short introduction*, Oxford University Press, 1979.

Cuadro 5. Criterios de definición de PYME en Japón.

INDUSTRIA	Pequeña y mediana empresa		Respectivo a pequeña y mediana empresa
	Capital	No. Empleados	No. Empleados
Manufactura, Construcción, transporte y otras industrias.	Más de ¥300 millones	Más de 300	Más de 20
Ventas al Mayoreo	Más de ¥100 millones	Más de 100	Más de 5
Servicios	Más de ¥50 millones	Más de 100	Más de 5
Ventas al menudeo	Más de ¥50 millones	Más de 50	Más de 5

Fuente: White Paper on Small and Medium Enterprise in Japan 2007.

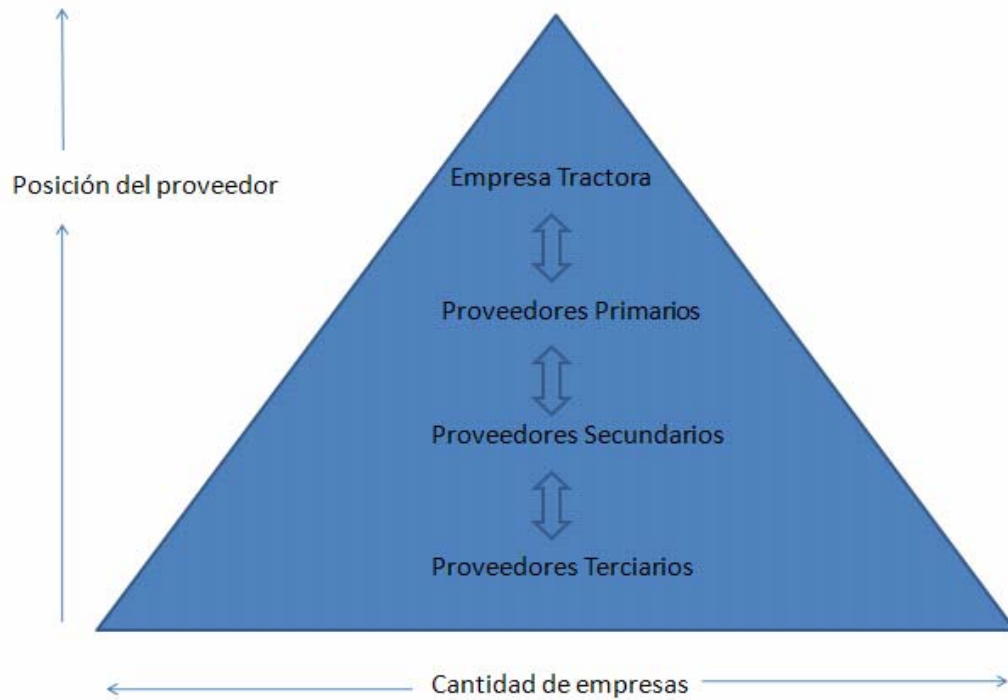
Las Pymes han contribuido siempre al fortalecimiento de la economía japonesa, el cual se muestra dentro del contexto de los conglomerados productivos para el fortalecimiento industrial en todas las regiones de Japón. El más común fue el sistema de subcontratación, para tener una red de proveedores eficientes basada en el Zaibatsu ver diagrama 5.

La empresa tractora ⁶⁸, se encuentra a la cabeza de la estructura jerárquica, está generalmente subcontratada tanto como partes como componentes y procesos a pequeñas empresas; la ventaja de la empresa tractora o madre, se basa en dos aspectos: el primero es la rentabilidad de esta; esto le permite concentrar el manejo de sus recursos, tanto de capital como humanos e investigación y desarrollo, además de un proceso de mercadotecnia mucho más agresivo y por tanto subcontratar pequeñas empresas obteniendo ventajas económicas y traslados de costos a los Pymes. El otro es que los bienes suministrados por los subcontratistas deben ser de alta calidad, y estar basados en procesos específicos previamente establecidos por la empresa tractora.

En este sentido, las empresas tractoras deben mantener fuertes redes de colaboración y una sólida relación con las empresas subcontratadas y garantizarles un constante flujo de pedidos. Son muchos los nuevos retos a los que tienen que enfrentar las Pequeñas empresas, es decir mayor innovación, establecer una mejor red de contactos y crear nuevos conglomerados productivos (*clústeres*). De acuerdo con el modelo japonés en un futuro permitiría, restablecer la conexión entre el anterior sistema de subcontratación con los actuales conglomerados y transformarse para ser mucho más innovadoras, es decir el tradicional sistema japonés de mejora continua, será el que sume la nueva relación con Pymes dinámicas e innovadoras aunque no se encuentren dentro de la estructura o límite del sistema de la grande empresa o consorcio japonés.

⁶⁸ aregional.com Institucional, Serie: Desarrollo de Mipymes/Año 9, Número 1/2009

Diagrama 6. Estructura de la subcontratación japonesa.

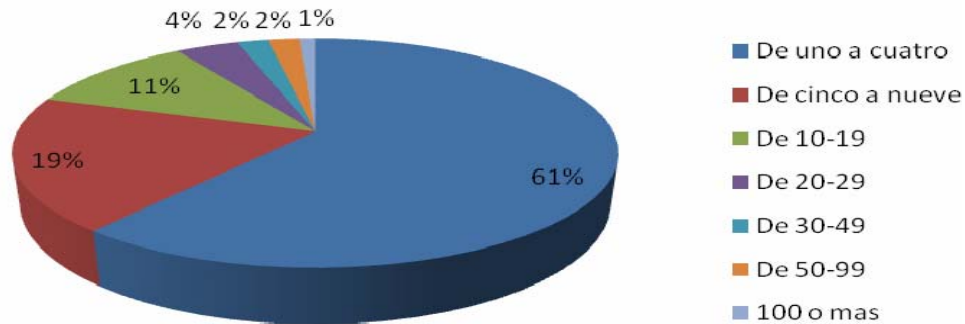


Fuente: elaboración propia con información de aregional.com

En Japón, las Pymes son el principal motor para la creación de nuevas industrias, para incrementar las oportunidades laborales, para promover la competencia y para activar la economía local. Los números que arrojaba la política empresarial en Japon en 2006 eran, ver grafica 1.

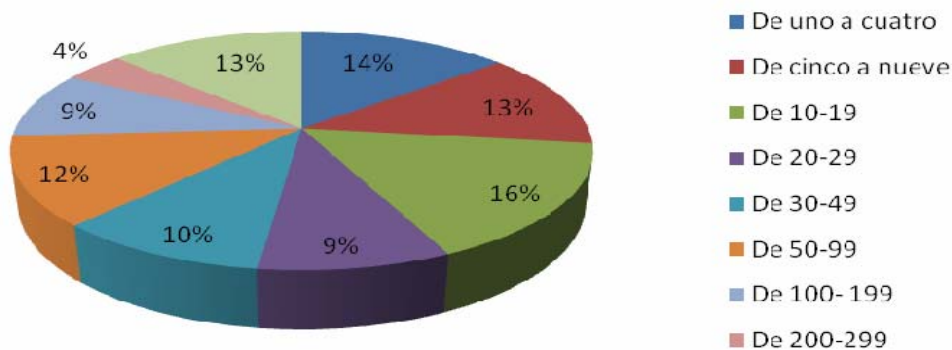
También debemos enfatizar que la contribución de las Pymes con relación a la tasa de empleo es muy importante, el 74.0 por ciento de la Población económica activa de Japón, se encuentra trabajando en compañías que cuentan con menos de 100 empleados; hay otro 13 por ciento que trabaja en empresas que tiene entre 1200 y 299 empleados. Razón por la cual se puede decir que el 87 por ciento de los empleos en Japón se originan en la Pequeña y Mediana Empresa, ver Grafica 2.

Gráfico 1. Porcentaje de Establecimientos por tamaño: todas las industrias en Japón, excepto Gobierno en 2006.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Departamento de Estudios Estadísticos de la División de Estadísticas Económicas 2007.

Gráfico 2. Contribución de las Pymes al Empleo del en Japón.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Departamento de Estudios Estadísticos de la División de Estadísticas Económicas 2006.

Adicionalmente, es necesario enfatizar que es el sector Pyme japonés tanto industrial como de servicios, donde se encuentran los casos más recientes e importantes de vanguardia en nuevas industrias de alto valor agregado como robótica, nanotecnología, videojuegos, software y telecomunicaciones, biotecnología y nuevas energías. Aunque las grandes empresas muestren tener mayor fuerza en los que se refiere a investigación y desarrollo, esto no significa que sean más innovadoras que las pequeñas y medianas empresas porque I&D es solo una parte de todo el proceso de investigación; sin embargo no todas las pequeñas y medianas empresas muestran la flexibilidad y rapidez necesaria para responder a los cambios que se presentan circunstancia que parece ser un problema no importase en que lugar se realice la actividad.

Cuadro 6. Porcentaje y número de empleados en la empresa japonesa.

Empleados	% de total	# empleados
De uno a cuatro	14%	14,617,000
De cinco a nueve	13%	nd
De 10-19	16%	25,345,000
De 20-29	9%	nd
De 30-49	10%	nd
De 50-99	12%	nd
De 100- 199	9%	7,249,000
De 200-299	4%	nd
300 o mas	13%	7,127,000

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Departamento de Estudios Estadísticos de la División de Estadísticas Económicas 2007.

Además las Pymes con el fin de transformarse y de prepararse para competir exitosamente en una perspectiva global, han empezado a establecer vínculos de colaboración con otros actores como lo son Universidades, Centros de investigación, Grandes corporativos, otras Pymes, instituciones gubernamentales, etc.; todo esto con el objetivos de llevar a cabo mayor I&D pero de forma conjunta.

2.8. Políticas aplicadas.

Japón se distingue por tener una estricta regulación para institucionalizar las políticas que brinden una estructura jurídica que facilite la ejecución de proyectos y programas. Lo primordial es la dinámica desde los problemas básicos como financiamientos y de organización hasta los mas complejos como es el de fomentar la innovación Pymes.

Según Matsuoka ⁶⁹(1998) en el Japón, las políticas de las Pequeñas y Medianas Empresas han tenido dos objetivos primordiales: minimizar las dificultades administrativas de las Pymes y fomentar el crecimiento de la industria. Las que se basan en la primera se encuentran dentro del marco regulatorio de la política social y los que se basan en la segunda se encuentran dentro de la política industrial. Ver cuadro 7.

Después de la derrota en la segunda guerra mundial, las políticas públicas sobre el desarrollo de Pymes se analizaron dentro del contexto económico, social y económico, vistos como estrategias en el aspecto social, por el empleo y la riqueza que se quería generar. La filosofía principal, fue la cooperación, y hasta la fecha sigue siendo el principal atributo del Japón.

En los sesenta el decreto de esas políticas tenía como principal objetivo resolver los problemas de tecnología de bajo nivel y la baja capacidad de producción en las Pymes, aspecto que afectaba la productividad principalmente por la antigüedad de la maquinaria empleada por las Pymes. El gobierno detectó la necesidad de un cambio de esta, nada similar con lo que ocurría en la gran empresa quienes se recuperaron rápido después de la derrota. Este fue un fenómeno de *Economía Dual*.

Cuadro 7. Historia de las Políticas Pyme en Japón después de la Segunda Guerra Mundial.

Año	Principales Instrumentos de Política Pública hacia las Pymes
1948	Creación de la Agencia de las Pequeñas y Medianas Empresas.
1949	Corporación Financiera del Pueblo; Asociación Cooperativa de Pymes.
1950	Ley de aseguramiento del Crédito para Pequeños Negocios.
1952	Ley de Estabilización de las Pymes.
1954	Programa de Subsidios para la modernización de Equipo.
1956	Fondo Pyme; Ley de Prevención del retraso del pago de los subcontratistas.
1957	Ley de Asociaciones y Organizaciones Pyme.
1958	Corporación de aseguramiento del Crédito para las Pyme.
1959	Ley de Medidas especiales de ajuste para Comercios minoristas.
1963	Ley Básica de Pymes, Fondo para la modernización de Pymes
1966	Ley de Compras y Contratos del Gobierno hacia las Pymes.
1967	Corporación para la promoción de las Pymes.
1970	Ley de Promoción de la Subcontratación Pymes.
1976	Ley de conversión de negocios.
1978	Ley temporal para Pymes ubicadas en regiones en recesión
1980	Creación de la corporación de los Pequeños Negocios.
1984	Reducción de los impuestos para inversión en mecatrónica
1986	Nueva Ley de Conversión de negocios.
1988	Ley "Fusión" entre la nueva ley de conversión de negocios y la conversión de la estructura industrial.
1993	Ley temporal para Pymes en nuevos negocios.
1997	Ley para activas regiones y clúster industriales.
1998	Ley para facilitar la creación de nuevos negocios.
1999	Ley para fomentar la innovación en los negocios Pymes.
2003	Plan Nacional de Desarrollo de Clústeres; Modificación Ley Universidades Publicas, profesores pueden participar en Pymes.
2004	Revisión de la Ley para facilitar la innovación en negocios Pymes.
2005	Ley para facilitar los nuevos negocios en las Pymes.
2006	Tercer Plan Básico de Ciencia y Tecnología 2006-2010; Nuevos sectores con visión a 2030.
2008	Unificación de la Banca de Desarrollo previa a su privatización total en 2013.

Fuente: aregional.com

El deber era corregir esa brecha entre Pymes y grandes empresas y volverlas mas competitivas y desarrollando una infraestructura adecuada para que las Pymes pudieran exportar y sobretodo atender las demandas de los mercados internacionales, además de seguir mejorando las condiciones internas para su adecuada operación y para el desarrollo y mejora de sus productos.

En la Ley Básica de Pymes emitida en 1963, las metas de política pública adquirieron otra visión no solo al considerar documentos de trabajo en materia legal anteriores, como la prevención de prácticas monopólicas establecida en la Ley de la Agencia Pyme. Las metas concretas de política pública de dicha ley son las siguientes:⁷⁰

- Suministrar nueva maquinaria y equipo para mejorar y modernizar el sistema de producción; mejorar su tecnología a través de mayor inversión en I&D además de formas especialistas.
- Establecer nuevos y modernos métodos de administración mediante la mejora de las habilidades de gerentes y administradores.
- Promover la exportación de materias primas producidas por las Pymes.
- Tratar de prevenir la competencia excesiva y racionalizar la subcontratación con el fin de atenuar las desventajas a las que las Pymes se enfrentan en su negociación con las grandes empresas.

Esta Ley derivó en otras posteriores llevando en 1970 a la *Ley de Promoción de la Subcontratación Pymes* con el objetivo de mejorar la competencia con las grandes empresas. Uno de los cambios mas relevantes fue el relacionado con las medidas tomadas contra las discrepancias entre ciertas industrias, ya que unas mostraban un alto desempeño económico y competitividad y otras se habían estancado. Este problema se agudizó con las crisis energética de 1973 a consecuencia del embargo petrolero que enfrentaron los países Árabes.

Por consiguiente se considero un política publica de las Pymes, la llamada “Política Industrial de Ajuste”, que implemento programas especiales de emergencia con el fin de que las Pymes pudieran encontrar un soporte para enfrentar el nuevo orden económico de altos costos de energía.

A mediados de los ochenta, el yen sufrió una apreciación significativa y para las grandes empresas fue estimulante para poder mover fabricas a otro país, además se aplicaron intensas medidas desregulatorias del sector financiero. Durante estos años, el ambiente económico enfrentado por las Pymes era complicado y por tanto las empresas fueron de alguna forma forzadas a adaptarse a las nuevas circunstancias, el gobierno formalizó este proceso en 1986 con el decreto de una *Ley Temporal de Medidas concernientes a la conversión de negocios en las Pymes*.

⁶⁹ Matsuoka, K (1998), *Industrial Policy and SMEs in Japan: A Case Study on cider and Mold Industry*. Journal of Economic Research 3. 185-202.

⁷⁰ MITI (1998), *SMEs in need of change and Display Entrepreneurship*. White Paper on SMEs Agency, MIT

A pesar de los esfuerzos de política pública para convertir a las Pymes, es necesario mencionar que la caída de la “Burbuja Económica” y de problemas financieros ubicados en las principales instituciones bancarias de Japón afectó el ambiente de los negocios en Japón y por consiguiente las Pymes se vieron afectadas también. Desde el colapso de la economía japonesa a principios de la década de los noventa, la tasa de crecimiento ha venido cayendo y la tasa de crecimiento de cierres de negocios ha venido aumentando constantemente. Por tal motivo, desde finales de esa década, el apoyar la creación de nuevos negocios ha sido el tema de mayor importancia en referencia a política pública.

Así entonces, Japón inicio con la revisión y ajuste de las medidas de financiamiento, las asignaciones presupuestales, los incentivos fiscales, las leyes y las instituciones ejecutoras, los mecanismos de apoyo a la investigación y desarrollo, los programas de asesoría Pyme con los que contaban, las compras del gobierno y desarrollo regional ya que para esta revisión de finales de los noventa el concepto de conglomerados productivos todavía no era usado en Japón.

Políticas de 1999 a 2008.

La innovación es considerada uno de los factores más relevantes del éxito económico y competitividad. Por décadas se ha considerado que el tipo de innovación en las Pymes no solo es en pequeña escala sino que es incremental⁷¹, la innovación incremental se refiere a la mejora constante de productos y servicios; mientras la radical es un cambio disruptivo, un cambio en el paradigma de la sociedad y en hacer negocios. Revisando las características de la transición del Japón encontramos que desde finales de la década de los ochenta, las Pymes fueron contempladas para ser semillero de las nuevas empresas y nuevas tecnologías; el concepto de *Venture Business* se popularizo debido a la influencia norteamericana.

Sin embargo, no fue sino hasta 1995 cuando se formalizo un instrumento de política pública con el decreto de la “Ley para promover las actividades creativas en las Pymes” y la “Ley para facilitar la innovación en negocios para las empresas Pyme” con la finalidad de impulsar la creatividad japonesa para emprender nuevos negocios aprovechando las ventajas de la calidad y capacidad de las empresas.

En 1999 es cuando ocurren los mayores cambios al en las leyes de 1995, y revisándose la Ley Básica de Pymes de 1963 donde las Pymes ya no son vistas como un sector “débil” sino que al contrario son vistas como empresas autónomas fuente original de innovación para el sistema productivo japonés. Para cumplir los nuevos objetivos, el artículo 15 de la nueva Ley Básica de Pymes expresa “la política de Pymes debe promover unas alianzas y modelos de colaboración entre las Pymes con el Gobierno Nacional, los laboratorios y centros de pruebas en las prefecturas y sobretudo la relación entre las Pymes y las universidades”.⁷²

⁷¹ Japan International Cooperation Agency (JICA) 1978, *Evolution of Policy for changing Conditions of SMEs in Japan*. Osaka international Center. 379 pages

⁷² Storz, C (2006), *Small Firms and innovation Policy in Japan*. Routledge Contemporary Japan Series, 154 pages.

Lo anterior es altamente significativo comparado con la versión de la Ley de 1963 que ligaba demasiado el crecimiento de las Pymes a las grandes empresas y las tareas de investigación y desarrollo de tecnología para nuevos productos y servicios en la vieja ley era tarea de los consorcios y grandes empresas y en esta versión juegan un papel fundamental en esta tarea las universidades y centros de investigación.

Sin embargo, con estas reformas, específicamente la de 2001 con la modificación de la “*Ley de Universidades Públicas*” permitió que las universidades colaboraran con la industria. Los profesores ahora pueden ser parte del Consejo Directivo de empresas privadas además de otras políticas como:

- a) La aceptación de fondos de investigación e incorporación de investigadores de empresas en instituciones publicas como parte de los proyectos de comunicación.
- b) Una gran cantidad de universidades han estado construyendo constantemente instalaciones específicas para la colaboración de la industria con la universidad.
- c) Las universidades ahora pueden ofrecer espacios con bajos precios de renta a emprendedores que tengan el propósito de comercializar tecnologías desarrolladas en al universidad.
- d) Muchas universidades han creado oficinas de Licenciamiento de tecnología, las cuales ayudan a las facultades a aplicar por patentes o licenciar las mismas empresas.
- e) El costo de la cuota de patente ha sido reducido para solicitantes que vienen de universidades y centros de investigación y finalmente preferencias de impuestos a las empresas que gasten en investigación y desarrollo de proyectos de colaboración con empresas.
- f) Las universidades públicas ahora pueden ser dueñas de patentes, cuando en el pasado pertenecían a la nación.
- g) También se ha facilitado el reclutar especialistas para patentar, licenciar o ayudar a emprender.

El aspecto más importante de estas medidas fue el incremento del número de emprendedores de nuevos negocios basados en tecnologías inventadas en universidades (ver cuadro 8).

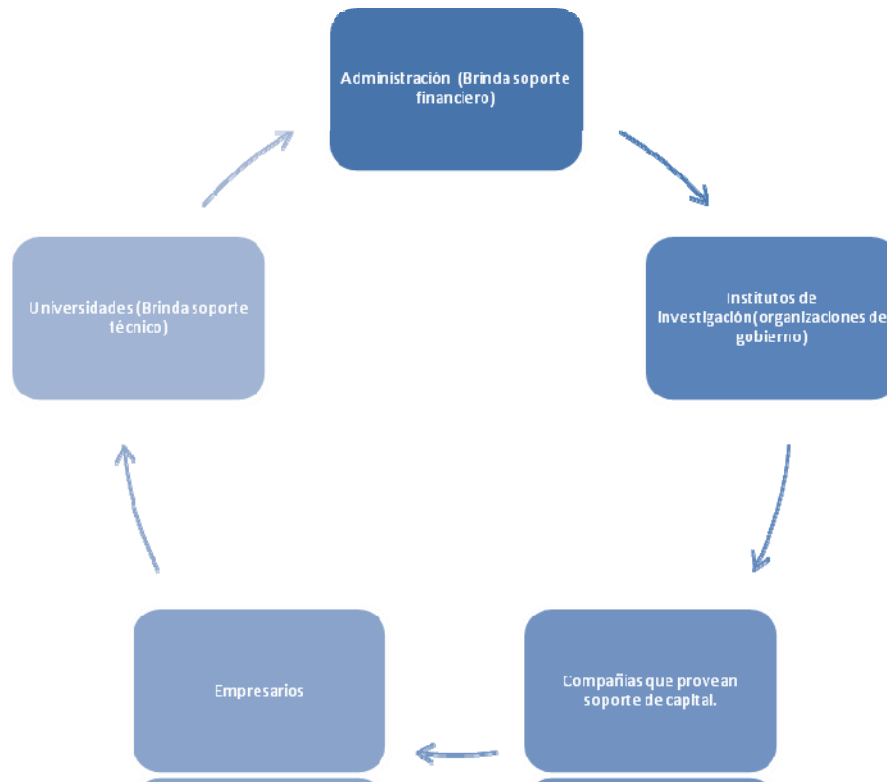
Cuadro 8. Proyectos de investigación entre industria – universidad 1990-2005 Japón.

Año	Proyectos
1990	1139
1996	2001
1997	2362
1998	2568
1999	3129
2000	4029
2001	5264
2002	6767
2005	8752

Fuente: elaboración propia en base a datos de aregional.com

Con estas políticas la situación de creación de clúster en los principales distritos industriales de Japón se refleja de una marcada cooperación y colaboración como aparece en el diagrama 7.

Diagrama 7. Organización para soporte de cooperación entre industrias, universidades y gobiernos (investigación).



Fuente: elaboración propia en base a Hokkaido industrial Cluster Research Association, “Creation of Clusters in Hokkaido” 1997.

2.9. Estrategias de la empresa.

La transferencia de las prácticas en gestión de recursos humanos de las empresas japonesas en sus filiales extranjeras es un éxito internacional. Estas son algunas de las prácticas que el empresario japonés utiliza para contar con un nivel de calidad empresarial internacional, esta es una ventaja competitiva importante que solo es bien aprovechado cuando se emplea a los talentos de las filiales.

El sistema al cual hacemos referencia se denomina “Kaizen”, lo cual significa “mejora continua que involucra a todos”. Es pues un sistema integral y sistémico destinado a mejorar tanto a las empresas, como a los procesos y actividades que las conforman, y a los individuos que son los que las hacen realidad. El objetivo primero y fundamental es mejorar para dar al cliente o consumidor el mayor valor agregado, mediante una mejora continua y sistemática de la calidad, los costes, los tiempos de respuestas, la variedad, y mayores niveles de satisfacción.

La filosofía fundamental que le da vida y sobre la cual se basa el Kaizen es la búsqueda del camino que permita un armonioso paso y utilización de la energía. Es por ello que el kaizen se fundamenta en la eliminación de todos los obstáculos que impidan el uso más rápido, seguro, eficaz y eficiente de los recursos en la empresa. Obstáculos como roturas, fallas, falta de materiales e insumos, acumulación de stock, pérdidas de tiempo por reparaciones, falta de insumos, o tiempos de preparación, son algunos de los muchos que deben ser eliminados.

El Kaizen no por simple es menos efectivo, habiendo revolucionado con su cambio estratégico de perspectiva todos los paradigmas existentes en occidente. Paradigmas que le costaron y aun le cuestan muy caro a las empresas occidentales. Basta para ello observar lo acontecido con la industria automotriz y electrónica.

El kaizen se basa en siete sistemas siendo estos los siguientes:

- Sistema Producción “Justo a Tiempo” (conocidos como “Just-in-Time” o Sistema de Producción Toyota). Mediante el reconocimiento y eliminación de los diversos tipos de despilfarros y desperdicios, y haciendo uso del “Kanban”, tiene por objetivo producir en la medida y condiciones requeridas por los clientes y consumidores, evitando de tal forma los altos costes financieros por acumulación de insumos y productos terminados. De tal forma se logran altos niveles de rotación de inventarios, y consecuentemente altísimos niveles de rentabilidad.
- Gestión de Calidad Total (Total Quality Management). Tiene por objetivo lograr la calidad total e integral de todos los productos, servicios y procesos de la empresa. Hacer factible ello implica la puesta en práctica del Control Estadístico de Procesos.
- Mantenimiento Productivo Total. El Mantenimiento Productivo Total contribuye a la disponibilidad de las máquinas e instalaciones en su máxima capacidad de producción, complementando los objetivos en materia de calidad, al menor coste y con el mayor grado de seguridad para el personal que opera las mismas.
- Actividades de grupos pequeños como los Círculos de Control de Calidad, permiten la participación del personal en la resolución de problemas o bien en la búsqueda de soluciones para el logro de los objetivos.
- Sistema de Sugerencias. Destinado no sólo a motivar al personal, sino además a utilizar sus conocimientos y experiencias. Constituye una “puerta de ingreso” a las ideas de los trabajadores.
- Despliegue de políticas, tendiente a la plena participación de todos los niveles y áreas de la empresa en las actividades de planificación como en las de control y evaluación.
- Sistema de Costos Japonés, basado en la utilización del Análisis de Funciones, Coste Objetivo y Tabla de Costes, persigue como objetivo la reducción

sistemática de los costes, para lo cual se analizan de forma pormenorizada y metódica los niveles de fallas, desperdicios (mudas en japonés), componentes y funciones, tanto de los procesos y actividades, como de los productos y servicios generados.

Dentro de la estrategia empresaria la utilización de estos sistemas en el enfoque kaizen, persiguen como objetivos:

- La reducción en los niveles de fallas y errores.
- Reducción en los niveles de inventarios, aumentando de tal forma los niveles de rotación.
- Incremento sistemático y continuo en los niveles de productividad, y consecuentemente reducción constante en los costes.
- Reducción de los tiempos del ciclo y en los plazos de respuesta. De tal forma se logran menores tiempos para el desarrollo de productos y su puesta en el mercado. De igual forma son más rápidas las respuestas a los requerimientos de los clientes, disponiendo de mayores niveles de flexibilidad.

Hacer factible tales objetivos implica llevar a la práctica por un lado las “Cinco S” y por otro aplicar los sistemas antes enunciados a los efectos de la estandarización de los procesos y la detección, prevención y eliminación de las mudas (desperdicios). En cuanto a las famosas “Cinco S”, éstas tienen por objetivo implantar tanto el orden, como la limpieza y la disciplina en el lugar de trabajo (Gemba) de manera tal de hacer factible la gerencia visual, y contribuyendo tanto a la eliminación de desperdicios, como al mejoramiento en las labores de mantenimiento de equipos y a la disminución en los niveles de accidentes, así como ampliar los espacios físicos.

Las “Cinco S” comienza con la separación entre aquellos elementos necesarios para las labores cotidianas, de aquellos que no lo son. El segundo paso es ordenar los elementos necesarios de forma tal de evitar tanto su extravío, haciendo de tal forma más fácil su detección y posterior utilización. El tercer paso consiste en la limpieza tanto del espacio físico, como de las máquinas y herramientas. Ello permite por un lado evitar accidentes, por otro ayuda a detectar más rápidamente roturas y fallas de maquinarias, logrando de tal forma un mejor mantenimiento preventivo, y por otro lado contribuye a incrementar la autoestima y motivación del personal. El cuarto paso es la del aseo personal y la utilización de los elementos necesarios para las actividades (ejemplo: guantes y anteojos de protección). El quinto y último punto es la disciplina necesaria para repetir de manera continua y regular los anteriores pasos.

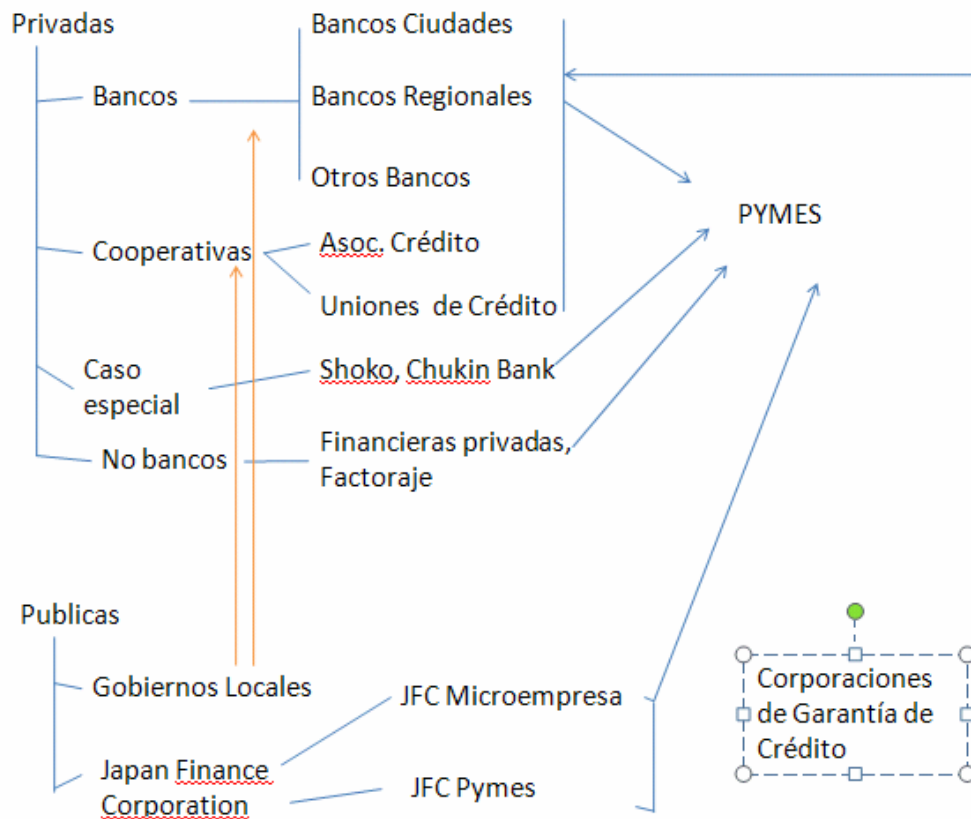
Cuando de estandarización se trata el objetivo del kaizen es mejorar haciendo uso de la “Curvas de Aprendizaje y de Experiencia” los niveles de manera continua, para lo cual llevan a cabo el proceso de Planear-Realizar-Evaluar-Actuar. Una vez llegado a un más alto objetivo se procede a estandarizar los procesos de forma tal de asegurar la continuidad de los mismos y a partir de ellos ir en busca de nuevos retos. El kaizen insta a retar continuamente nuevos objetivos lo cual hace la estrategia empresarial del japonés verdaderamente competitiva.

Financiamiento.

A pesar de los cambios en el sistema financiero enfocado a Pymes en Japón, la dirección y control sigue siendo por parte del gobierno, el sistema de garantías, el aseguramiento de los créditos, el depósito de los gobiernos locales e incluso la vigilancia se hace por parte de la agencia para la Pequeña y Mediana Empresa. Este sistema se compone de instituciones públicas y privadas.

Para garantizar el crédito, en toda la nación existen 52 corporaciones de garantía de crédito, que son independientes al gobierno, pero que son certificadas por el mismo de acuerdo a la Ley de Asociación de Garantía de Crédito expedida en 1953, es decir cuentan con una política de mas de 50 años cuando extendieron las dificultades de las Pymes para conseguir un crédito favorable de la banca privada por si misma. La estructura actual de las instituciones financieras en Japón es la que viene ejemplificada en el diagrama 8.

Diagrama 8. Instituciones Financieras para Pyme en Japón.



Fuente: elaboración propia en base a datos de aregional.com

Actualmente, el sistema financiero japonés, dirigido a las Pymes, esta enfrentando nuevos retos y haciendo cambios en su contexto organizacional, sin embargo la experiencia sigue mostrando su posición de líder y modelo. A partir de 2008, el cambio principal radica en la unión del NLFC (dirigido a microempresas) y el JASME (dirigido más a Pymes) en una nueva institución gubernamental llamada “Corporación Financiera de Japón” – JFC por sus siglas en inglés-, aunque las

funciones y separación de los enfoques microempresa y pequeña empresa, permanecerá ahora bajo una institución concentradora.⁷³

Otro elemento importante es el sistema de aseguramiento de créditos a través de la *Japan Finance Corporation* (JFC), que actúa de acuerdo a lo planteado en la Ley de aseguramiento de Crédito para Pymes. Esta Ley se promulgo en 1950, primero como Corporación de Aseguramiento de Crédito para todo el país, y desde entonces ha experimentado varios cambios provocados, principalmente, por la evolución de la política para Pymes en el país.

⁷³ aregional.com Institucional, Op Cit pp 46-55

CAPÍTULO 3
LAS MIPYMES EN MÉXICO

3.1. Modelos de desarrollo posteriores a la “Revolución Mexicana.

Después de décadas de conflictos internos, en 1933 la economía mexicana inició un camino de recuperación iniciando con la Reforma a la Ley del Patrimonio Ejidal que ordenó la creación del Banco Hipotecado y de Obras Públicas hoy Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS) y en 1934 a Nacional Financiera con el propósito inicial de promover el mercado de valores y propiciar la movilización de los recursos financieros hacia las actividades productivas, proporcionando liquidez al sistema financiero nacional mediante la desamortización de los inmuebles adjudicados como garantía en la etapa pos-revolucionaria. Otros elementos significativos de su breve período fueron, el completo control de cambios otorgado al Banco de México y el establecimiento del salario mínimo.

Cuadro 9. Modelos de desarrollo mexicano 1930-2007.

Fase I: Modelos derivado de la Revolución Mexicana
Periodo: 1930-1952
Reconstrucción del Estado Mexicano
Papel del estado
<ol style="list-style-type: none"> 1- Intervención del Estado en política agraria. Código Agrario. 2- Intervención del Estado en la economía y economía planificada. 3- Incentivo de educación técnica y científica. Creación del Instituto Politécnico Nacional. 4- Estados Unidos se convierte en el principal comprador de productos mexicanos. 5- Más del 50% de la población dedicada a actividades agropecuarias. 6- El sector agropecuario industrial fue vínculo entre empresas privadas y publicas. 7- La segunda guerra mundial sirvió de estímulo para el crecimiento de la economía. 8- El Estado dirigía el desarrollo con alrededor de 158 instituciones.
Fase II: Modelo de Sustitución de Importaciones
Periodo: 1952-1970
Desarrollo Estabilizador
Papel del estado
<ol style="list-style-type: none"> 1- Planificación elemento importante del desarrollo e influenciado por el Estructuralismo CEPALINO. 2- Desarrollo del Sistema Financiero para industrias. 3- Establecimiento del tipo de cambio fijo 12.50 pesos por dólar. 4- política monetaria congruente con el objetivo de mantener estabilidad de precios. 5- Mexicanización de industrias clave (electricidad). 6- Proteccionismo por aranceles y licencias de importación. 7- Estado seguía siendo proveedor de servicios públicos e infraestructura. 8- Preeminencia de la inversión nacional sobre la extranjera.
Fase III: Populismo
Periodo: 1970-1982
Desarrollo Compartido
Papel del estado
<ol style="list-style-type: none"> 1- Objetivo de distribuir mejor el ingreso para evitar conflictos sociales 2- Estrategia Económica centrada en el petróleo debido a nuevos descubrimientos (Continúa...)

3- Creación de FONACOT e INFONAVIT.
4- El sector empresarial se agrupo en el Consejo Coordinador Empresarial (CCE).
5- CCE señala sus estatutos en 1975 los cuales contemplan : 1)La actividad económica debe estar en manos de particulares y no del Estado; 2)El control de precios ha llevado al estancamiento ; 3)Es conveniente que intervenga la iniciativa privada en la educación.
Fase III: Economía Abierta basado en exportaciones
Periodo: 1983-
Neoliberalismo (Economía Neoclásica)
Papel del estado
1- Desaparición de la política industrial.
2- Reorientación de la economía hacia el mercado externo.
3- Admisión de México en el GATT en 1986.
4 - Modificación del artículo 27 constitucional: Disposición de tierra ejidal.
5- Privatización de la banca.
6- En 1992 se firma el Tratado de Libre Comercio de América del Norte entre los Estados Unidos, México y Canadá, entrando en vigor en 1994
7- México adopta las medidas del “Consenso de Washington” ; Resguardo de los Derechos de propiedad, Liberalización comercial , Privatización de empresas publicas Dejar a las fuerzas del mercado las actividades económicas , Liberación de los mercados financieros, Disciplina fiscal

Fuente: Elaboración propia en base a datos de aregional.com

La segunda guerra mundial trajo estímulos al crecimiento de la economía mexicana. De 1940 a 1954 México tiene un período de crecimiento hacia afuera, basado en el dinamismo del sector primario. El resultado de ésta política fue llamado “inicio del milagro mexicano” que se consolidó con el llamado período del “Desarrollo estabilizador”. El número de industrias del país aumentó aunque con dependencia en el sector externo, aspecto a considerarse como debilidad para desarrollar a la economía nacional de manera eficiente sin depender de ninguna nación. Como se puede ver en el cuadro 10 existen diferencias sustanciales con el modelo japonés.

Durante el mandato de Ávila Camacho (1940-1946) se observó una notable estabilidad política y un crecimiento económico. Entre 1940 y 1946, el PIB creció a un ritmo de 6.15 por ciento en términos reales, índice nunca antes alcanzado en la etapa moderna de México. Además sobresale que en todo el sexenio, el PIB per cápita aumentó en 20.49 por ciento en términos reales. Los regímenes presidenciales de Manuel Ávila Camacho y Miguel Alemán Valdés proporcionaron los medios para alentar el crecimiento económico, la consolidación del mercado interno y la inserción de México en la economía mundial. La actividad industrial registró un importante crecimiento, cercano al 6.0 por ciento anual ⁷⁴ sustentado en un gran crecimiento en la producción de la energía eléctrica y el petróleo y también de la industria manufacturera y de construcción.

⁷⁴ Aspe, P (1993), *El camino mexicano de la transformación económica*, México Fondo de Cultura Económica.

Una vez lograda la consolidación y formación de principales actores públicos y privados involucrados en el nuevo orden económico, durante el período de 1934-1952, el siguiente paso era el de una industrialización sólida de bienes intermedios y bienes de capital. Esta nueva etapa es conocida como “El Desarrollo Estabilizador” que es conocida mundialmente como “milagro mexicano” en el cual se tuvo un crecimiento anual promedio de la economía mexicana del 6.6 por ciento anual con inflación de 2.2 por ciento y en donde la producción agrícola fue sustituida por la industrial. El crecimiento industrial que México registró en estas épocas se basó en la expansión del mercado interno, propiciado por el crecimiento urbano y los efectos de la reforma agraria, además de que fue fundamental la consolidación de la infraestructura en las comunicaciones y en el sector de la energía.

Los gobiernos latinoamericanos en su mayoría, aplicaron políticas nacionales de desarrollo hacia adentro que promovían la industrialización, mejoras en la infraestructura, subsidios a la producción, acompañada de un proteccionismo frente a terceros. De igual forma, debido a las enormes desigualdades existentes y al predominio de gobiernos de nacionalistas en buena parte de los países de la región, existieron planes desarrollistas también incluyeron medidas redistributivas que fomentaran el acceso de la población a los sistemas de salud y educación en términos de una mayor equidad. Raúl Prebisch, economista de la CEPAL fue una referencia importante para definir el concepto de desarrollo y el subdesarrollo desde la perspectiva latinoamericana (centro y periferia).⁷⁵

La CEPAL diseñó y recomendó políticas que tuvieron gran recepción en la mayoría de los gobiernos latinoamericanos. Su propuesta, conocida también como el “estructuralismo”,⁷⁶ surge en medio de un contexto internacional y regional que permitía la aparición de fuerzas sociales que promovían un modelo de desarrollo más autónomo para la región.

El “desarrollo estabilizador” representó el periodo de madurez en la evolución de la industrialización sustitutiva. Una parte, contenía una inserción definida en el mercado mundial, con la exportación de ciertos productos primarios que contribuían a financiar las importaciones requeridas para la industrialización. Sobre esa base se configuró una estructura productiva, comercial y financiera, con la cual se formaba un sistema de rentabilidades. Esto creaba formas estables en el control del excedente por parte de esos actores en condiciones que hacían viable la reproducción del modelo bajo su hegemonía. Entre los actores privados, destacamos a las grandes empresas privadas nacionales del sector industrial y bancario, consolidadas o desarrolladas en ese proceso.

Las circunstancias derivadas del conflicto social y estudiantil de 1968 y demandas de sectores de la población definitivamente influyeron en la toma de decisiones del nuevo gobierno pues al tratar de dar una respuesta a las demandas sociales de la población, durante la década de 1970 las administraciones de Luis Echeverría y José López Portillo trataron de reavivar la economía a la vez que introducían el desarrollo social en sus políticas lo cual requería un mayor gasto público.

⁷⁵ Prebisch, R (1964), *Una nueva Política comercial para el desarrollo*, México. Fondo de Cultura Económica.

⁷⁶ Tamames, Ramón 1993, *Estructura económica internacional*. Madrid: Alianza, 1993

Asimismo, con el descubrimiento de nuevos yacimientos petroleros cuando los precios del petróleo se encontraban en máximos históricos y las tasas de interés en mínimos, la cual parecía proveer un ingreso de largo plazo para financiar el bienestar social en un plan que nombró plan de “Desarrollo Compartido”. De hecho, este método produjo un aumento considerable del gasto social. El plan, sin embargo, fue muy ineficiente y su administración estuvo acompañada de un manejo inadecuado de los recursos y de inflación.

El desbordado gasto público de la época de auge empezó a generar presiones sobre el equilibrio presupuestal que eventualmente se volvieron inmanejables. Unas finanzas públicas sanas eran la condición indispensable para preservar un tipo de cambio estable lo que, a su vez, era la clave en aquella época para mantener una inflación baja. Las administraciones de Luis Echeverría y José López Portillo incurrieron en una creciente deuda tanto externa como interna y, en este último caso, también recurrió a tomar el crédito del Banco de México con las consecuentes presiones sobre el tipo de cambio que eventualmente estalló, engendrando una inflación que casi llegó al 100.0 por ciento.⁷⁷

El período entre los años 1978-1981 otorgó al sistema mexicano una nueva posibilidad basada en el crecimiento del precio del petróleo en el mercado mundial. Sin embargo, las altas fluctuaciones del precio del petróleo y la deuda externa que en este periodo llegó a alcanzar del 45.5 por ciento del PIB, puso fin a una transición fallida del Desarrollo Estabilizador al Desarrollo Compartido y lo más grave fue que a pesar de la protección industrial de muchos años, las empresas no alcanzaron el nivel de madurez necesarios para poder competir exitosamente en mercados mundiales.

Para 1981 el panorama internacional cambió abruptamente: los precios del petróleo se desplomaron y las tasas de interés se incrementaron. En 1982, el presidente López Portillo, antes de terminar su administración suspendió los pagos de la deuda externa, devaluó el peso mexicano y nacionalizó el sistema bancario junto con otras industrias afectadas por la crisis, éste suceso se convirtió en una de las crisis financieras más fuertes de la historia de México.

Después de la crisis de la deuda que inició en agosto de 1982, cuando México se declaró imposibilitado para pagar el servicio de la entonces deuda de 84 mil millones ⁷⁸ de dólares, en diciembre de ese mismo año, México concluyó un acuerdo con el FMI y se adoptó un programa de ajuste para abordar la crisis. El programa económico tenía tres objetivos principales: 1) Reducción del déficit fiscal; 2) Reducción del endeudamiento externo y 3) Reducción de la tasa de inflación.

A mediados de 1986, después de un período de diez meses de negociaciones, el país firmó la Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional (FMI) para un programa de dieciocho meses que proveyó financiamiento para ayudar a pagar al servicio de la deuda. El Fondo incluyó en el acuerdo medios de financiamiento compensatorios para cubrir las caídas en los precios del petróleo.

⁷⁷ Aspe, P. (1993). Op. Cit. Pag. 75

⁷⁸ Solís, L. (1982). *Reflexiones sobre el panorama General de la economía Mexicana*, Premia Editores, México.

En la Carta de Intención se planteaba el objetivo fundamental era restaurar el crecimiento sostenido de la economía en un clima de estabilidad financiera mediante la profundización del proceso de liberalización comercial. De igual modo, el Banco Mundial (BM) se involucró en el apoyo a reformas estructurales de la economía mexicana, en particular la liberalización de las importaciones y la promoción de las exportaciones. Asimismo, en los documentos básicos de la adhesión de México al GATT se planeaba la eliminación de barreras comerciales. De hecho, los acreedores internacionales contemplaron la entrada de México al GATT, como la mejor garantía del compromiso del país para liberalizar el comercio.

El Consenso de Washington es sinónimo para un concepto política que no solamente es propagado por las dos instituciones financieras mencionadas, con sede en Washington. El nuevo modelo de economía abierta planteó cinco ejes básicos de reestructuración básicos:

- Primero. Sustituir la rectoría económica del Estado por el automatismo del mercado en todos los ámbitos posibles,
- Segundo. Instrumentar la apertura económica y comercial 12 acuerdos de Libre comercio con 42 países en 4 regiones.
- Tercero. Reducir y de ser posible eliminar la existencia de empresas del Estado, característica de la economía mixta. Privatización parcial o total de las empresas públicas.
- Cuarto. Desregular la economía en todos los ámbitos posibles.
- Cinco. Apertura financiera.

La experiencia mexicana de desarrollo económico nos enseña claramente la discontinuidad de modelos de desarrollo con base en decisiones de política económica y social que tuvieron estrategias diferentes y por tanto obtuvieron resultados diferentes.

Se puede resumir en tres grandes etapas el período de 1934 a 2006:

1. Economía de competencia cerrada, 1934-1970: Abarca los períodos; a) Reconstrucción del Estado Mexicano (Inicio 1930s – 1952), Modelo derivado de la Revolución Mexicana teniendo como principal referencia la política de Lázaro Cárdenas del Río; b) Modelo de Sustitución de Importaciones (1952-1970) con la referencia principal del llamado “Desarrollo Estabilizador”.
2. Transición, 1970-1982: Se refiere a las administraciones de Luis Echeverría Álvarez y José López Portillo, que fue planteada por el primero como el “Desarrollo compartido”.
3. Economía globalizada, 1983-2006: Se refiere a la aplicación del Modelo ortodoxo monetarista, neoclásico de apertura comercial, desregulación y liberalización financiera que también es llamado “Neoliberalismo”.

Es importante mencionar que las circunstancias económicas, políticas y sociales en México y en el mundo fueron muy distintas en cada una de las grandes etapas mencionadas. En la primera fase los acontecimientos durante y posterior a la segunda guerra mundial tuvieron una influencia relevante en los tomadores de decisiones gubernamentales, la disputa hegemónica mundial entre Estados Unidos y la Unión Soviética posterior a la guerra definieron muchas reglas del entorno económico mundial y siempre fueron tomadas en cuenta en México a pesar de ser una economía cerrada con

protección industrial e intervención activa del Estado. En la segunda fase, la crisis petrolera de 1973 y la caída de los acuerdos de Bretton Woods también tuvieron gran influencia en los tomadores de decisiones gubernamentales. En la tercera fase, la crisis económica al inicio de la década de los ochentas aunada a las políticas de Margaret Thatcher y Ronald Reagan por un lado y a la caída de la Unión Soviética por el otro, sin duda también tuvieron influencia en los tomadores de decisiones internamente.

Es decir, los resultados económicos que a continuación se presentan son consecuencia de decisiones tomadas por las diferentes administraciones del gobierno de México en circunstancias internacionales y locales totalmente diferentes. Sin embargo, una enseñanza es clara en ésta revisión histórica del desarrollo económico: independientemente de la circunstancia internacional y local, son modelos completamente diferentes y en gran medida contradictorios entre ellos mismos que han llevado a que México siga teniendo problemas en la revolución mexicana no se hayan cumplido completamente.

Economía de competencia cerrada. 1934-1970.

En este período caracterizado por una intervención permanente del Estado y dentro de una economía mixta de apertura regulada, la inversión pública se duplicó como porcentaje del PIB al pasar de 3.04 por ciento en el sexenio de Lázaro Cárdenas al 6.14 por ciento en el sexenio de Gustavo Díaz Ordaz. La inversión bruta fija per cápita tuvo tasas de crecimiento favorables en la mayoría de los sexenios del período excepto con Adolfo Ruiz con tan sólo 1.78 por ciento anual. Esto significa que la tasa de crecimiento de la inversión fue levemente superior al crecimiento poblacional. Sin embargo, el PIB real creció al doble de la población (6 por ciento anual) y los salarios mínimos reales se triplicaron en todo el período. Asimismo, la inflación se redujo a un dígito desde el sexenio de Miguel Alemán, llegando a tener los niveles más bajos de la historia económica de México. Por último y con gran importancia para la sociedad mexicana, 9 de cada 10 mexicanos en edad de trabajar, obtuvieron un empleo formal, es decir con prestaciones sociales de salud, vivienda, entre otras brindadas por las leyes mexicanas.

Transición 1970-1982.

En esta etapa del desarrollo económico de México, se agotó el motor de la sustitución de importaciones, principalmente por la crisis agrícola que inyectaba ingresos a la industrialización. Además no se consolidó la sustitución de bienes de capital, sólo de bienes básicos y algunos de consumo intermedio como maquinas, bobinas, autopartes etc. En cambio, la reducción de la inversión privada productiva tuvo una reducción de 6.2 por ciento anual en el período anterior a sólo 3.6 en este período.

La característica principal del período fue el intensivo uso del gasto público que llevó a tener una inversión pública de 11.23 por ciento en la administración de López Portillo por motivo del descubrimiento de yacimiento petrolero y otros gastos de proyectos gubernamentales en distintas áreas. A la par, se aumentaron los déficits fiscales y comerciales que provocaron desequilibrios en la balanza de pagos que terminó en endeudamiento y crisis. Además, disminuyó la mitad del crecimiento de la Inversión per cápita y la inflación aumentó diez veces, de 3 por ciento en el período anterior a 30 por ciento promedio en los dos sexenios del período. Como consecuencia, a partir de

1976 se inició la reducción de los salarios mínimos reales e inicia la informalidad en el empleo; en este período se redujo a 68.0 por ciento la creación de empleo formal, medida por la incorporación de la población económicamente activa a actividades con prestaciones sociales como afiliación al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

Neoliberalismo, (Modelo neoclásico de economía abierta) 1983-2006.

Desde la entrada a los acuerdos del GATT en la ronda de Uruguay de 1985, México inició con un proceso acelerado de apertura comercial, desregulación estatal, privatización y liberalización financiera que ha llevado a México a posicionarse como el país más abierto del mundo con 12 acuerdos comerciales con más de 40 países en 4 regiones del mundo. De los acuerdos, destaca sin lugar a dudas el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN, que planteó como objetivos principales: 1) generar suficientes empleos bien remunerados para la población mexicana, reteniéndola en el país; acrecentar significativamente la inversión física a través de la afluencia de inversión extranjera directa; 2) acelerar el crecimiento económico, así como la elevación de la productividad; y realizar el pasaje por vía rápida de México al primer mundo. Sin embargo, hasta el año 2006, en términos generales, los resultados no han sido los esperados: La inversión pública se redujo 67.0 por ciento (de 12 a 4 por ciento del PIB)⁷⁹; el crecimiento promedio del PIB se redujo a sólo 2.7 por ciento como promedio anual, la mitad de los períodos anteriores; existió una inflación fluctuante en todo el período, 92.9, 16.9, 22.0 y 4.8 por ciento en los respectivos sexenios y con ello el salario mínimo real perdió el 70 por ciento de su valor adquisitivo. Adicionalmente y un aspecto social crítico es la caída en la creación del empleo formal a tan sólo 2 de cada 10 empleos que se generan en México. Es decir la población en edad de trabajar no encuentra un empleo con los beneficios sociales básicos como seguridad social y vivienda.

Ahora bien, teniendo un contexto general de los modelos de desarrollo económico en México, se puede apreciar con mejor perspectiva, la estrategia seguida en nuestro país para desarrollar a sus micro, pequeñas y medianas empresas.

Cuadro 10. Comparativo de Japón y México en el Desarrollo de las Micro, pequeña y mediana empresa.

	Japón. De política social a política de Innovación.	México. Política con problemas jurídicos e institucionales.
Política pública para el Desarrollo de Pymes	Japón evolucionó su política al pasar de ver a las Pyme desde una perspectiva social hasta tomarla dentro de la estrategia de proveeduría de las grandes empresas y ahora como las principales actoras de la innovación basadas en ciencia y tecnología. La política pública hacia las Pymes pasó de política social a política industrial, políticas de calidad y ahora a una política de colaboración con centros	En México las Pymes siempre se vieron como dependientes del desarrollo de las grandes empresas a las cuales les proveen sus productos y servicios. La estrategia estuvo centrada en la gran industria, posteriormente en la década de los ochenta con el cambio estructural de apertura al mundo, fueron las más perjudicadas al enfrentarse a la

	<p>investigación, grandes empresas, universidades, conglomerados productivos con ventajas para las Pymes en cuanto a la protección intelectual de sus inventos. Los casos de Kioto, Fukuoka, Tokio y otros lugares son considerados como conglomerados productivos basados en Pymes, que son un reflejo de la transformación económica productiva del Japón hacia áreas de gran valor científico y tecnológico.</p>	<p>competencia extranjera y al nuevo modelo que se soportaba en la gran empresa transnacional. Si bien ahora se cuenta con la subsecretaría Pyme, una Ley de competitividad de Pymes entre otros, el sector Pyme en México es un reflejo de la estrategia nacional dependiendo de la inversión Extranjera Directa y de la Banca internacional.</p>
<p>Financiamiento</p>	<p>Existen leyes, programas e instituciones específicas a nivel nacional, regional y local, que forman parte del sistema financiero hacia las Pymes, donde el sector privado, banca comercial- en su mayoría japonesas- y el sector público a través de la Banca de Desarrollo nutre de recursos a las empresas de menor tamaño.</p>	<p>Han existido altibajos en la historia de México en cuanto al financiamiento teniendo como actor principal a la Banca de Desarrollo. La Banca Privada -en su mayoría extranjera- no ha tenido como primordial punto el desarrollo industrial y las cadenas productivas que normalmente llevan tiempo. Aunque han existido diversos programas desde los 50s, el sistema de garantías y el Fondo Pyme se crearon en esta década.</p>
<p>Mercado</p>	<p>El mercado de las Pymes japonesas ha sido principalmente la gran empresa, jugando el papel de proveedores dentro de la cadena de valor. Esto, le aseguro un mercado interno pero con lazos al exterior en productos altamente competitivos, tecnológicos la gran mayoría y con niveles de calidad altamente superiores. Además cuentan con un mercado interno con alto nivel de compra interesados a comprar “lo Hecho en Japón”. Ahora la nueva generación de empresas Pyme japonesas no dependen del arrastre de la gran empresa, cada vez tienen más participación directa con el mercado mundial al estar integradas en conglomerados productivos o mediante asociaciones productivas</p>	<p>El mercado de las Pyme mexicana esta desarticulado y protegido porque a diferencias de las empresas en Japón, las grandes empresas “Tractoras” mexicanas son muy pocas y en sectores o nichos de mercado muy específico y maduro como el pan, cerveza o cemento. Las grandes paraestatales como PEMEX y CFE dejaron de comprar a Pymes mexicanas desde hace décadas y con la apertura comercial, las grandes cadenas de supermercado se abastecen de sus cadenas de suministro globales. En México la mayorías de las Mipyme son de comercio y servicio local can bajos niveles</p>

	apoyadas por el Estado.	de facturación porque en su mayoría son informales.
Vocación	Los empresarios de Japón tienen una gran vocación técnica e incluso científica. Es muy común en ese país que los dueños o directores de empresa sean ingenieros o técnicos. Las carreras administrativas son parte gerencial importante de soporte pero no son los dueños.	Los empresarios mexicanos en su mayoría son empíricos, informales y carecen de herramientas técnicas y administrativas para emprender exitosamente un negocio. En México es común que los dueños sean administradores, contadores, abogados y son los que toman las decisiones.
Empresarial, Innovación y Tecnología.	En Japón, incluso las empresas tradicionales tienen niveles aceptables de calidad e incorporación de técnicas modernas para la entrega de su producto o servicio. Todavía es mayor el nivel de incorporación de tecnología en las Pymes en sectores industriales en software, animación, telecomunicaciones, biotecnología, materiales, herramientas, instrumentos de precisión, electrónica, química, entre otras.	En México al carecer de recursos humanos en áreas técnicas, la mayoría de las empresas que operan en los sectores de tecnología intermedia o avanzada normalmente son comercializadores, implementadores o de soporte técnico que sirven de canal de empresas extranjeras mediante alianzas o acuerdos de licenciamiento.

Fuente: elaboración propia en base a datos de INEGI y aregional.com

3.2. Clasificación de las unidades económicas.

Para el caso mexicano y según el INEGI la empresa es una unidad institucional o la combinación de pequeñas unidades institucionales que abarca o controla indirectamente las funciones necesarias para realizar la producción, su única condición es que sea dependiente de una sola entidad propietaria o control. En la década de los setenta se comienza a dar importancia a la micro, pequeña y mediana empresa con un primer intento de clasificarla, a continuación un análisis histórico de la clasificación de las PYME hasta la actual de la Secretaría de Economía: enfocado principalmente a establecimientos que ocupaban de seis a 250 personas consideradas como pequeña y mediana industria, por su parte los que utilizaban menos de esta cantidad se les consideraba como talleres artesanales y no eran objeto del programa.

1978. Se crea el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI)

⁷⁹ aregional.com Institucional, *Estrategia de desarrollo de Mipymes en Japón y México*: lecciones y oportunidades, Serie desarrollo y oportunidades

1979. A través del Plan Nacional de Desarrollo Industrial, se considero como pequeña industria a aquella unidad que tuviera en activo fijo una cantidad menor a 200 veces el salario mínimo anual vigente en el Distrito Federal (diez millones de pesos de la época).

1985. La Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI) actualmente la Secretaria de Economía (SE) estableció de manera oficial los criterios para clasificar a la industria de acuerdo al tamaño. El 30 de abril de ese año, se publico en el Diario Oficial de la Federación el programa para el Desarrollo integral de la Industria Pequeña Mediana, en el que se establece la clasificación bajo los siguientes rangos:

- **Microindustria.** Son empresas de 1-15 personas con un valor de ventas netas de hasta 30 millones de pesos al año.
- **Industria Pequeña.** Las empresas que ocupan hasta cien personas y las ventas hasta de 400 millones de pesos al año.
- **Industria Mediana.** Son las empresas que ocuparon hasta 250 personas y el valor de sus ventas no rebasara la cantidad de 10 millones de pesos al año.

A partir de 1990 se ha redefinido cinco veces la dedición y estratificación de las micro, pequeñas y medianas empresas, la ultima de ellas en diciembre 30 de 2002, por la Secretaria de Economía, la cual se utiliza año con año en el Diario Oficial de la Federación en el cual nos basaremos.

Cuadro 11. Estratificación por número de trabajadores.

Sector/ Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-50	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100
Grande	251 y más	101 y más	101 y más

Fuente: DOF 06-06-2000.

Con base a la información del Instituto Nacional de Estadística Geografía e informática (INEGI), se estima que las Mipymes constituyen el 99% del total de unidades económicas del país, representan alrededor del 50% del PIB y contribuyen a generar mas del 70% de los empleos en México. Dado lo anterior es fundamental para aumentar los niveles de competitividad y productividad del país para así generar empleo. Como en otras regiones de América Latina, en México se toma el criterio de empleo generado por las empresas para ubicar su tamaño como se pudo observar en el primer capitulo de esta tesina.

3.3. Importancia de las Pymes.

Es prioridad en nuestro país: 1) el crecimiento económico y 2) la generación de empleos para solventar la creciente población entrante al mercado laboral. Si además se agrega que los salarios mínimos perdieron 70.0 por ciento de su poder adquisitivo desde la entrada del nuevo modelo económico más de 20 millones de personas se encuentran debajo de la línea de la pobreza en el mismo período, se concluye que la magnitud del problema del crecimiento y la distribución del ingreso es considerable.⁸⁰

El problema del empleo es enorme, por ejemplo, en el período de 1993 al 2006, más de 7 millones de mexicanos se fueron a Estados Unidos en busca de trabajo y tan sólo entre los años 2001-2005 se fueron 2 879 747 personas ⁸⁰ Asimismo, durante el período 1989-2004 sólo se generaron 8.1 millones de empleos remunerados , es decir, 506 mil empleos en promedio por año; pero cada año arribaron a la edad de trabajar poco más de 1.1 millones de jóvenes, de manera que, durante ese período, otros 9.6 millones de trabajadores no encontraron ocupaciones remuneradas en nuestro país.

Si bien existen diversos actores que influyen en el crecimiento económico del país como son: los gobiernos (Federal, Estatal y Municipal), universidades, centros de investigación, entre otros, son las empresas quienes tienen la principal responsabilidad de la generación de riqueza y por tanto de empleos. Sin embargo, dentro del sector empresarial son las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes) quienes tienen el peso más grande de generación de empleo. El interés por impulsar el desarrollo de las Mipymes ha sido, en los últimos años, cada vez mayor en los últimos años, no sólo en México, sino también en casi todos los países desarrollados o en proceso de desarrollo. Ello, debido a la elevada cantidad de establecimientos que representan, el alto porcentaje de empleos que generan, su contribución en el Producto Interno Bruto (PIB), y a los múltiples beneficios que esos tres aspectos conllevan: disminución del desempleo, aminorar problemas sociales, consumo y reactivación económica, generar impuestos, entre otros.

3.4. Los empresarios y la cultura empresarial en México.

Al parecer el impacto que ha tenido en la sociedad la apertura económica, las transformaciones en los aspectos tecnológicos, económicos, políticos, social, cultural, legal y ambiental provocados por la globalización, han modificado significativamente los indicadores de productividad y competitividad relacionados con las estructuras y procesos actuales. Los empresarios al igual que cualquier otro sector de la sociedad han dependido en gran medida de las políticas y condiciones de cada gobierno en turno. En realidad la contribución que hacen los empresarios a la sociedad depende de su tipo de gestión y se pueden clasificar en innovadores e imitadores. ⁸²

Antonio Maza⁸³ indica cuales son las causas de mortalidad de las micro y pequeñas empresas, siendo mas comunes las “estructurales”, que se relacionan con los problemas de escala , de operación, administración y dirección ; en realidad a mayoría dirigidos al empresario; a su vez incluyen la falta de mentalidad empresarial, inversiones improductivas , crecimiento por encima de lo sostenible, ausencia de un sistema administrativo formal, deficiente control de costos, sistemas de producción obsoletos, materia prima costosa y de mala calidad. En lo que se refiere a las causas “externas” incluyen problemas con el gobierno, esto se refiere principalmente a la falta de organización y liderazgo por parte de los dirigentes, cambios en las cadenas productivas, largos periodos de cobranza, escasez y costos de los créditos otorgados, requisitos y actitud de los bancos, impuestos y tramites burocráticos.

⁸⁰ Sistema de cuentas nacionales INEGI 1993.

⁸¹ Sistema de cuentas nacionales INEGI 1993.

⁸² Rodríguez-Reyes T., Acevedo- Martínez J.A., *La cultura del empresario y su relación con la permanencia y crecimiento de las micro y pequeñas empresas en los distritos del centro, Etla Y Tlacolula en el Estado de Oaxaca (2000-2002)*, Hitos de ciencias económico-administrativas 2002; 20: 7-20

La especie humana es la única que posee un espacio que conocemos como “cultura”. La cultura es “un todo integral formado por instrumentos y bienes de consumo, estatutos constitucionales, ideas y oficios humanos, creencias y costumbres, un vasto aparato; en parte material , en parte humano y en parte espiritual por el cual el hombre puede hacer frente a los problemas concretos y específicos que se presentan”⁸⁴

La importancia de la cultura radica en el hecho de que proporciona el conocimiento y las técnicas que le permiten sobrevivir a la humanidad, así como dominar y controlar hasta donde le es posible, el mundo que le rodea, siguiendo esta lógica el empresario puede seguir utilizándola para mejora en el ambiente empresarial a fin de cuentas el hombre es el único que posee “cultura”. La cultura determina la identidad de un grupo, para el empresario significa tomar decisiones creativas y tener habilidades para crear y construir algo a partir de prácticamente nada, es poseer los conocimientos para identificar las oportunidades.

En México, la cultura organizacional muchas veces no es tenida en cuenta en toda su extensión e importancia dentro del ámbito de gestión de la Pyme. Esta cultura es la que entre otras cosas permite la integración de las distintas áreas y tareas de la empresa para que cada una de ellas pueda entender su aporte relativo al desarrollo de la empresa. El empresario mexicano es en cierto modo carente de esta cultura “organizacional”.

La cultura empresarial, es el resultado o producto de un proceso educativo y de valores que nos va dando la sociedad en donde nos desarrollamos, y el pilar de dicho proceso, está en la educación y valores que se nos transmiten por nuestros padres y la escuela de acuerdo al perfil de persona que quiere nuestro sistema socio-político.

En el sistema educativo mexicano, el resultado de este perfil, es que el profesor es la máxima autoridad en el aula y tiene el poder para decidir lo que se tiene que hacer y cómo lo tiene que hacer y el estudiante se convierte en una persona que sigue y recibe instrucciones por una autoridad llamado maestro, y si en casa seguimos el mismo esquema por parte de los padres, donde nos indican y hasta nos imponen en ocasiones la carrera que desean ellos que nosotros estudiemos, estas situaciones bloquearán nuestro espíritu emprendedor .

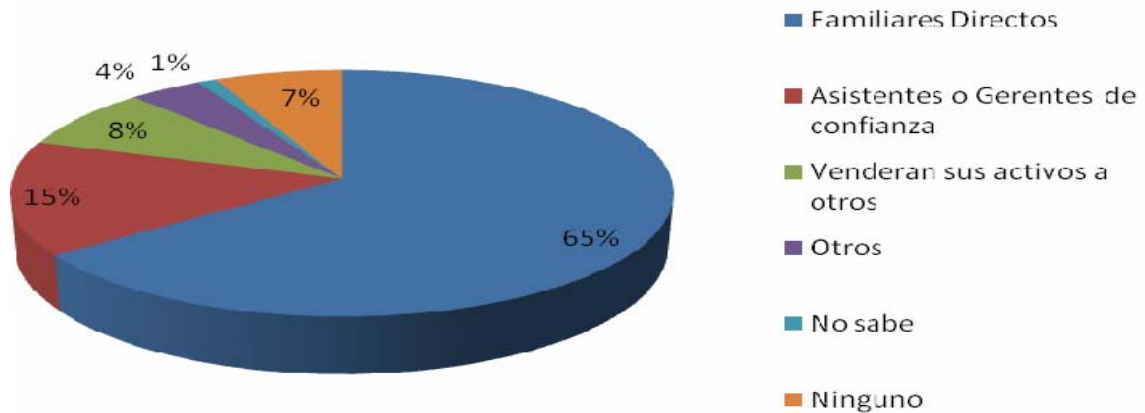
El sistema educativo nos prepara para ser buenos empleados y empresarios dependientes de un sistema proteccionista olvidando el desarrollo de la creatividad y fomento a nuestro sentido emprendedor, de tal suerte que se abandona una sociedad en evolución como lo sería una sociedad en progreso.

La cultura del empresario esta integrada en fin por; sus raíces culturales (familiar) entorno, convivencia, creencias, normas que conformen su comportamiento y que refleja todas las actividades que emprende como ser humano.

⁸³ Maza, Pereda Antonio 1997, *Reflexión sobre las causas de mortandad de las micro y pequeñas empresas*, en Leonel Corona Treviño, “Pequeña y Mediana empresa; del diagnostico alas políticas (México, UNAM) pp.85-120.

⁸⁴ Malinowski , Bronislow, 1984, *Una teoría científica de la cultura*. España Sorpe,

Gráfico 3 Tipo de proceso de cambio generacional en las Pymes.



Fuente: elaboración propia en base a datos de Maza, Pereda Antonio 1997, Reflexión sobre las causas de mortandad de las micro y pequeñas empresas, en Leonel Corona Treviño, "Pequeña y Mediana empresa; del diagnóstico a las políticas.

Muchas Pymes han fracasado porque no contaron con una gerencia proactiva carente de conocimientos administrativos modernos, ausencia de integración de sus recursos económicos, tecnológicos, financieros, una sólida y auténtica cultura organizacional, propia de los tiempos modernos. Las Pymes requieren desarrollar su propia cultura organizacional, más en un escenario que obliga a ello a fin de garantizar su supervivencia, participación, permanencia y conquista de mercados. Cuando una organización consigue consolidar sus patrones culturales, asume una vida propia, independiente de sus componentes.

3.5. Perfil del empresario mexicano.

- **Rango de edad.** La mayoría de los socios que participan en la gestión de las empresas tiene entre 40 y 59 años.
- **Nivel de formación.** La mayoría de los socios de la gestión directa de las empresas cuenta con un grado de licenciatura completa.
- La mayoría de la PYME son de carácter familiar.
- **Capacitación.** La capacitación de los empleados y los directivos de las empresas resulta una práctica importante pero poco promovida.

Hoy urge, empezar con una nueva era en la mentalidad del empresario mexicano, según el Lic. José Ramos Silva ⁸⁵ una nueva mentalidad que desde nuestro punto de vista tiene que incluir cinco sellos indelebles: ambición, versatilidad, ética, Proactividad y propositividad.

Ambición. Para aspirar a grandes logros, aceptando que el empresario mexicano, aun el micro y pequeño, es digno y merecedor de alcanzar grandes metas.

Versatilidad. Para poder abrirse a una cantidad de estímulos cada vez mayor que le permitan enriquecer diariamente su acervo empresarial.

Ética. Para capitalizar mejores negocios en este marco de apertura. Hoy muchos hombres de negocios de todas partes del mundo que quieren hacer negocio con mexicanos, preguntan primero: ¿Son puntuales? Hasta hace algunos años este concepto estaba divorciado del mundo de los negocios, hoy cobra vida en este nuevo paradigma, no podía ser de otra manera, a quién no le gustaría hacer grandes negocios con gente puntual, seria, formal, honesta, responsable, cumplida...

Proactividad. Para responder o reaccionar de manera creativa y con acciones efectivas los desafíos y retos para capitalizarlos y convertirlos en verdadera oportunidades y optar por una mejor calidad de vida.

Propositividad. Para dirigir todo esfuerzo hacia la consecución de metas precisas.

Tal vez con una mentalidad así de compacta y precisa, el empresario mexicano podrá, sin lugar a dudas abrirse a otras experiencias complementarias, las tecnologías de punta, sí, pero también hacia otras un tanto olvidadas como las ciencias humanas, el arte y la cultura; disciplinas que hoy por fortuna resurgen, de manera callada e imperceptible a veces, pero siempre con profundidad. Al hablar de empresario mexicano y de empresa tenemos que hablar de las acciones que se utilizan hablamos y el impacto de estas, según Mcdonell ⁸⁶ consiste en “una serie de decisiones que guían el comportamiento de la empresa”. Por su parte Mintzberg ⁸⁷ identifica cinco maneras de entender lo que la **estrategia** significa y las denomina las “cinco P”.

- Posición. Medios para ubicar una organización en un lugar deseado para ocupar en el ambiente.
- Perspectiva. Forma particular de percibir el mundo basada en la cultura de la organización.
- Plan. Curso de acción conscientemente determinado para la consecución de un objetivo.
- Pauta de acción. “maniobra” para ganar la partida al competidor
- Patrón. Consistencia en el comportamiento.

En otras palabras, la estrategia es una formula para orientar los logros y con que elementos se piensa luchar. La dificultad fundamental no es como parecería la estrategia; el que las empresas micro y pequeñas no consideren a la “estrategia”, como una tarea critica en la orientación de su futuro; la verdad es que el no aplicar una estrategia o planeación formal, obedece a una razón cultural y es mas un síntoma que el problema real.

⁸⁵ Licenciado en Psicología por la UNAM. Especialización en el manejo de conflictos y negociación por la UIA.

⁸⁶ Ansoff, H. Igor, 1997, *La Dirección estratégica en la practica empresarial*. Tr. Miguel Ángel Sánchez Carrión, 2da ed. Estados Unidos: Addison – Wesley. Iberoamericana. Pág. 548 dirección de un liderazgo gerencial con mayor cohesión.

⁸⁷ Mintzberg, Henry y Brian Quinn, James, 1993. *EL proceso estratégico*. Tr. Georgina Greenham del Castillo, 2da edición México: Prentice hall. Hispanoamérica

Las Pymes del país deben reestructurarse, hacer una revisión en donde están sus debilidades en sus recursos, específicamente el humano a fin de dar paso a que se genere una integración total de los sistemas competitivos comenzando por la parte interna de la Pyme, alcanzando el logro de una cultura organizacional auténtica y bajo la responsabilidad a los retos y al manejo adecuado de una cultura que garantice resultados.

3.6. Situación actual de la PYME en México.

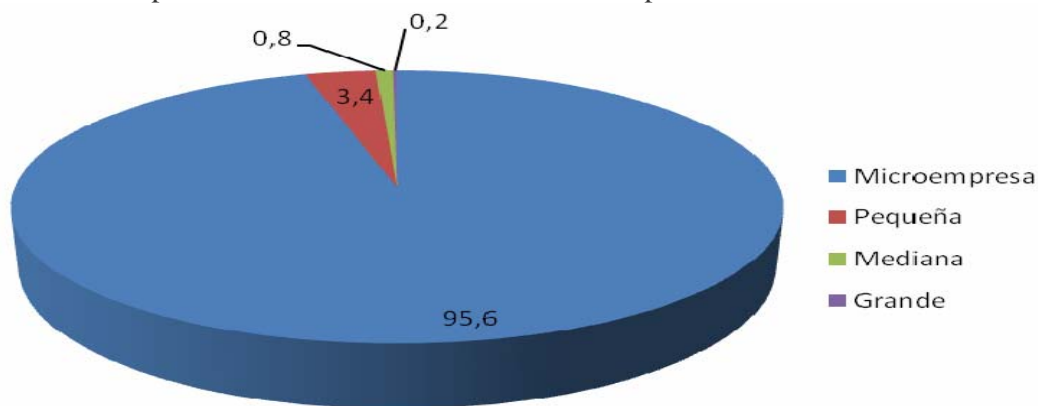
Las PYME en número representan:

Cuadro 12. Representación de las Pyme en el universo empresarial de México 2004.

	Número de Empresas	% del Total de Empresas	Aportación al Empleo	Aportación al PIB
Micro	3,837,000	95.6%	40.6%	15%
Pequeñas	138,500	3.4%	14.9%	14.5%
Medianas	31,600	0.8%	16.6%	22.5%
Grandes	7,900	0.2%	27.9%	48%
Número de PYMES			4,007,100	
% del Total de Empresas			99.8%	
Aportación al Empleo			72%	
Aportación al PIB			52%	

Fuente: elaboración propia con datos de Secretaría de Economía-INEGI

Gráfico 4: Aportación de las PYME al total de las empresas.



Fuente: elaboración propia en base a datos de INEGI 2004.

El 95.6 por ciento de las empresas son micro empresas, 3.4 por ciento son pequeñas y .8 por ciento son medianas, estas en conjunto aportan 7 de cada 10 empleos

a nivel nacional, y generan 52 % del PIB y esto debe poner de manifiesto la importancia de implementar medidas para apoyarlas ante las dificultades que afrontan.

Las dos categorías más importantes bajo las cuales operaron las unidades económicas en los censos, son: persona física y Sociedad Mercantil. Los datos censales muestran que conforme la unidad económica aumenta de tamaño se consolida como régimen de Sociedad mercantil. Los micro establecimientos según su forma de operación se constituyen principalmente como Personas Físicas, representando 96.2% (ver cuadro 13). Las Sociedades mercantiles representaron 3.4% en este estrato.

El plan Nacional de Desarrollo, 2001-2006 considera cinco regiones definidas para el estudio de la producción bruta que son:

- **Región Sur-Sureste:** Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz de De Ignacio de la llave y Yucatán.
- **Región Centro-Occidente:** Aguascalientes, Colima, Guanajuato, Jalisco, Michoacán de Ocampo, Nayarit, Querétaro de Arteaga, San Luis Potosí y Zacatecas.
- **Región Centro:** Distrito Federal, Hidalgo, México, Morelos, Puebla y Tlaxcala.
- **Región Noreste:** Coahuila de Zaragoza, Durango, Nuevo León y Tamaulipas.
- **Región Noroeste:** Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Sinaloa y Sonora.

Ahora considerando estas áreas geográfico-económicas las PYMES se podrían dividir por gran actividad económica y el porcentaje en el peso de las PYME varia de región en región veamos por ejemplo que; La Región Sur-Sureste es donde se concentro la mayor parte de micro negocios en el sector manufacturero; 97 de cada 100 unidades⁸⁸ económicas de esta región tienen hasta 10 personas ocupadas.

Cuadro 13. Categoría Jurídica de las unidades económicas 2003.

Tamaño	Total		Distribución porcentual				
			Persona Física	Sociedad Mercantil	Cooperativas y asociaciones	Servicios y Administración pública	Otra
	Absoluto	%					
Total	238,718.00	100	89.8	9.6	0.2	0.1	0.1
Micro	298,678.00	90.9	96.2	3.4	0.2	0.1	0.1
Pequeñas	19,754.00	6.6	38.2	59.8	1.1	0.4	0.4
Medianas	7,325.00	2.2	4.1	92.2	1.5	1.5	0.7
Grandes	3,051.00	0.9	1.1	96.3	0.8	1.1	0.7

Fuente: elaboración propia en base a datos de INEGI 2003.

La mayor participación de los negocios pequeños y medianos del total nacional se registro en la región Noroeste con 10.4 y 4.4 % respectivamente, cabe destacar que las regiones Noreste y Noroeste son las que tienen el mayor numero de unidades grandes y por el empleo que aportaron en cada región.

Región Sur – Sureste. Esta área registra una alta participación en el sector manufacturero de la Pyme con 97.1 % pero aportando solo 3.8 % de la producción bruta total, debido en parte a su escasez de capital, en cambio las unidades económicas

grandes que representan el 0.2 % del total participaron en 81.4 % de la producción bruta regional.

Región Centro-Occidente. En el sector manufacturero en esta región se concentro en el estrato micro 89.9% del total de la región. Por entidad federativa resalta Jalisco, Michoacán de Ocampo y Guanajuato por agrupa de manera conjunta el 74% de los establecimientos y 68% de la mano de obra manufacturera de la región.

Región Centro. En esta región el estrato micro tuvo la mayor concentración de unidades económicas con el 90.1 % y únicamente 3.4% de la producción bruta total, por su parte el estrato de las grandes empresas contribuyo a 70.2% de la producción bruta total. Por número de establecimientos el Estado de México ocupó el primer lugar de las entidades del centro al participar con 32.6% de las unidades económicas y 35.5% de trabajadores manufactureros. Un dato a resaltar es que el Estado de México y el Distrito Federal, juntos concentraron 56.2 % de micro establecimientos, mismos que dieron empleo a 60.2% del personal ocupado al total de la región.

Región Noreste. Esta zona cuenta con muchas participación de las empresas grandes en la producción bruta y el personal ocupado que aportaron 79.2% y 66.7%, respectivamente destacando Nuevo León con 39.5% de personal ocupado y 39% de unidades económicas.

Región Noroeste. En esta zona se presento la mayor concentración de unidades económicas en el sexenio de 2001-2006 en el estrato de las micro con 86.5%; en contraparte el personal ocupado total y la producción bruta total se concentraron en el estrato de las grandes con 72.1% y 71.7% respectivamente.

3.7. Principales problemas de desarrollo de las Mipyme.

La vida de las empresas dependiendo de cómo se fuera sus estrategias y gestión se divide normalmente en cuatro fases.⁸⁹

Iniciación: los objetivos están mas relacionados con lanzamientos exitosos del producto o servicios, aceptación del mercado, mas que con los objetivos financieros. La empresa se va posesionando del mercado.

Crecimiento: los márgenes de ganancia son importantes para sostener el crecimiento, la rentabilidad sobre la inversión es factor clave y la participación en el mercado.

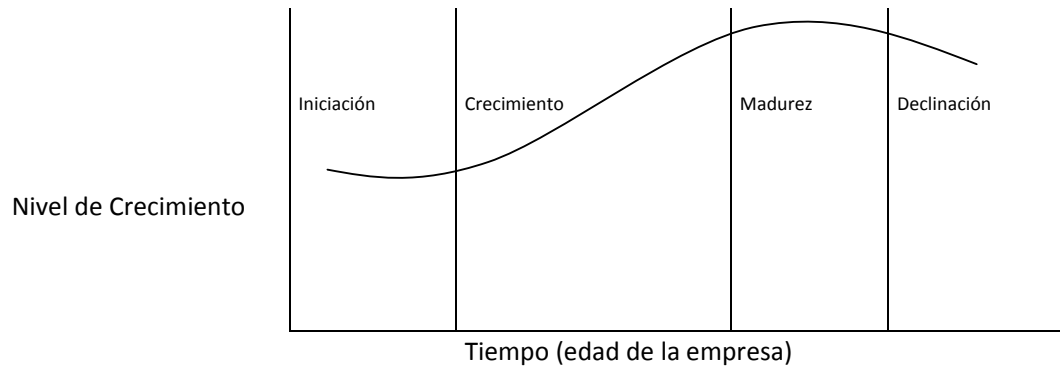
Maduración: Existen dos opciones; la expansión o la consolidación. El objetivo de crecimiento se torna crítico, arrebatar a la competencia y ganar participación.

⁸⁸ Instituto Nacional de Geografía y Estadística “*Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa*” pág.41

⁸⁹ Rodríguez Valencia Joaquín, 1999, *Como Administrar pequeñas y medianas empresas*, 4ta edición.

Declinación: se debe tomar una decisión en torno a los objetivos apropiados ¿deben ser declinantes junto con el mercado o se luchara por ganar participación? La respuesta tendría que ver con la lucha por la participación por el mercado.

Gráfico 5. Ciclo de Vida de la empresa.



Fuente: Rodríguez V. (1999)

De acuerdo a un estudio realizado por la Secretaría de Economía en el 2006⁹⁰, 4 de cada 10 empresas cierran antes de cumplir su primer año de operación aunque especialistas indican que el número es mayor, incluso hasta un nivel de 8 de cada 10 empresas mueren o ‘mutan’, cambian de giro de negocio en los primeros 2 años.

Para lograr el crecimiento y desarrollo de las Pymes, no existe duda alguna que uno de los temas fundamentales es el financiamiento, que se manifiesta como impulsor u obstáculo para el crecimiento de las empresas dependiendo de los niveles y disponibilidad a los empresarios. En México en los últimos años se ha considerado a la escasez de capital de trabajo, la escasez de financiamiento a largo plazo y sobretudo el costo del financiamiento como una de las principales restricciones para el crecimiento de las Pymes.

En el caso de los emprendedores (futuras Mipymes), datos oficiales del INEGI⁹¹ permiten conocer la problemática de este sector; en la Encuesta Nacional de Empleo y Ocupación, 2007 el INEGI señala que de 11.6 millones de trabajadores independientes, 16.8 por ciento se inicio como emprendedor formal al cierre del tercer trimestre de 2006, esto significa que por lo menos 1.9 millones de personas emprendieron en alguna forma de conseguir ingresos en la economía mexicana. Sin embargo, el INEGI agrega que la mayoría tenía un ‘bajo perfil’ es decir, el 47.6 por ciento proviene de estratos económicos bajo y medio y 43.0 por ciento tiene estudios de primaria incompleta.

La problemáticas mencionadas anteriormente, parecen no ser recientes, en 1961, el Fondo de Garantía y Fomento (NAFIN, 1974) y el Banco de México, señalaron que si bien debido a su tamaño, tiene una enorme flexibilidad en cuanto a los cambios de sus líneas de producción, lo que las pone en ventaja con la gran industria, las Pymes industriales presentaban las siguientes problemáticas:

⁹⁰ Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología CONACYT (2007), *Informe anual*, México, D.F.

⁹¹ Auditoría Superior de la Federación (2007), *Informe del Resultado de la Revisión y Fiscalización Superior de la Cuenta Pública 2006*. México D.F.

- Por lo general, las pequeñas y medianas industrias padecen un desconocimiento casi total de las fuentes más adecuadas de financiamiento para desarrollar sus programas de producción, así como de los estímulos o incentivos de carácter fiscal y de otra índole, que podrían aprovechar en su beneficio.
- La fabricación de los artículos que producen, en muchas ocasiones, presentan ciertos rasgos artesanales, cosa que la gran industria no podría hacer, dado el carácter comercial que imprime a sus productos, desaprovechando el valor de especialización que conlleva.
- Cuentan con baja mecanización, lo que se traduce en una utilización más intensiva de la mano de obra. En una palabra, dan mayor ocupación por unidad de capital invertido, en comparación con la gran industria.
- Finalmente, se estimó que el desarrollo que ha venido presentando la pequeña y mediana industria en México, ha sido sumamente deficiente, merced a un crecimiento en cierto modo espontáneo, sin obedecer a un programa de desarrollo claramente definido. Asimismo, en 1991, la Dirección de Investigación y Desarrollo de Nacional Financiera⁹² señalaba que los principales problemas de la Mipymes eran quince:

1. Cantidad reducida de empresarios y con escasa experiencia
2. Falta de organización, integración y tendencia a la improvisación
3. Propensión del empresario al aislamiento
4. Escasa asistencia técnica y capacitación
5. Limitado acceso al financiamiento institucional
6. Carencia de Avales y Garantías
7. Excesiva regulación
8. Excesiva centralización y concentración de empresas y actividades económicas
9. Débil capacidad de negociación con proveedores y con clientes
10. Escasa cultura tecnológica y resistencia a incorporar tecnología moderna
11. Baja productividad y calidad
12. Nivel tecnológico inapropiado
13. Carencia de personal calificado
14. Comercialización interna y externa deficiente
15. Contaminación del medio ambiente

Cabe precisar que el señalar la necesidad de implementar apoyos extraordinarios para estas empresas no es exclusivo de México, sino un clamor generalizado en los países de Latinoamérica. Desempeñarán un papel crucial en la promoción del crecimiento económico, el incremento de los ingresos fiscales, la generación de empleos y el mantenimiento de la “estabilidad social”.

Principales Demandas de las PYMES en la actualidad.⁹³

- Procesos y procedimientos ágiles de atención todo en un solo lugar
- Mayor transparencia y eficiencia del Gobierno

⁹² DOF (2006); Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la micro, Pequeña y Mediana Empresa FOGAIN, (1974) FOGAIN *Fondo de Garantía y fomento a la industria Mediana y pequeña, México, 20 años (1954-1974)*, NAFIN, México D.F

⁹³ BANXICO (2008), *Encuesta de Crédito de Banco de México*, Ene-Mar. México D.F

- Mayor apoyo a las PYMES
- Justicia social
- Formalidad
- Multiplicación de recursos
- Aportaciones de Estados, Municipios y sector privado

3.8. Estrategias de las Pyme en México 1950-2006.

En nuestro país, los esfuerzos por apoyar a las Micro, Pequeñas y Medianas empresas tienen como primer antecedente la creación de Nacional Financiera (NAFINSA) en 1936, sin embargo, es después de la segunda guerra mundial cuando México comienza a formalizar los esfuerzos de política pública y con esto hacia las Pymes con presupuestos, instituciones y programas específicos. Es importante mencionar que sin duda existe una influencia de los países desarrollados, principalmente Estados Unidos. Antes de la creación de la Primera Ley de Pymes en México y de la formación de la primera Subsecretaría de Pymes en 2001, existieron tres principales etapas de política pública hacia las Pymes:

Primera etapa (1950s -1960s). La Política Pública estuvo centrada principalmente en las Pymes del sector industrial gracias al peso que tenían dentro de la estrategia económica nacional derivada del modelo de sustitución de importaciones aplicado en México en aquellos años. En México, el Modelo de Sustitución de Importaciones (MSI) exhibió gran dinamismo, lo que permitió, en un contexto de economía cerrada y mercado interno reducido, realizar un “proceso de aprendizaje” con importantes logros, aunque también con algunas limitaciones en materia de equipamiento, organización, capacitación e información, principalmente.

Segunda etapa (1970s -1980s). Época de inestabilidad macroeconómica, que mantuvo y en algunos casos agravó las limitaciones que no se lograron superar en la década anterior o mejor dicho, que quedaron inconclusas. Cambios notables en la economía del país, derivados de la interrupción del modelo de desarrollo estabilizador, impidieron que las Mipymes alcanzaran la productividad y la calidad, alejándolas de los niveles de competencia internacionales y en la crisis financiera de los 1980s incluso se puede postular que una gran mayoría se preocupaba solo por la sobrevivencia.

Tercera etapa (finales 1980s – 1990s). Los cambios que se introducirían a partir de la entrada al GATT en 1985 y con la consolidación de la política de apertura con la firma del Tratado de Libre Comercio en los 1990's, comienza una nueva etapa para las Mipymes, con algunos obstáculos y desintegración especialmente de cadenas productivas industriales que después de la apertura se debilitaron sustancialmente al caer la rentabilidad industrial y sustentar a la economía en las grandes exportadoras.

A partir de 1985, la política de fomento industrial otorgó prioridad a la pequeña y mediana industria y durante ese año, esas empresas recibieron asistencia técnica, estímulos fiscales y recursos financieros, se creó el Programa Integral de Desarrollo de la Industria Mediana y Pequeña, con el cual se otorgaron apoyos mediante convenios de colaboración; por ejemplo; el conformado por Conasupo Diconsa y Canacindra, tendientes a canalizar compras de Diconsa por 50 mil millones de pesos a las industrias medianas y pequeñas, productoras de artículos básicos de consumo popular. Otro fue creado por el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado

(ISSSTE) y el Fondo General de Garantía de Inversiones (FOGAIN) mediante el cual se otorgaron contratos a industrias medianas y pequeñas, proveedoras potenciales de organismos gubernamentales. Asimismo, destaca en este sexenio, el apoyo financiero de 120 mil millones de pesos que manejaron diversos fondos de Nacional Financiera.

También se ampliaron los estímulos fiscales actuando con base al otorgamiento de Certificados de Promoción Fiscal (CEPROFIS), registrándose operaciones por 2 900 millones de pesos en favor de pequeños industriales, con lo cual se generaron inversiones por alrededor de 10 mil millones de pesos en maquinaria, equipo y construcción y se incentivó la creación directa de plazas de trabajo.⁹⁴

Se constituyeron cinco Centros de Adquisición en Común de Materias Primas (CAMPS) en apoyo a 380 pequeños productores, con el fin de vincular a oferentes y demandantes de éstos. Además, se crearon dos bolsas de subcontratación, una en el estado de Coahuila y otra en el Distrito Federal, que afiliaron a 650 empresas del ramo metal y mecánico.

Con la organización de CAMPS, se procuró fortalecer la capacidad de negociación de las medianas y pequeñas industrias con los proveedores, a efecto de que las materias primas solicitadas les fueran entregadas oportunamente y los precios de compra fueran los más convenientes, tanto para proveedores como compradores. Con la entrada de México al General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo general sobre comercio y aranceles, GATT) se empezó a tomar medidas para impulsar a las Mipymes a fortalecer vínculos con la gran industria, especialmente la de exportación como lo plateaba el Modelo Neoliberal. El Banco Nacional de Comercio Exterior de México (BANCOMEXT) amplió el financiamiento de la carta de crédito doméstica, instrumento que le permitió a la pequeña y mediana empresa, como exportador indirecto, gozar de las mismas facilidades de acceso a incentivos que se otorgaban al exportador final, estimulando su incorporación al empeño exportador. Por medio del Programa de Apoyo a la pequeña y Mediana Industria y mediante la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO) como institución “ancla” se incorporaron más de 4 mil nuevos proveedores que vendieron productos por cerca de 65 mil millones de pesos, lográndose la protección de 70 mil empleos. En 1987 se promovió la Ley de Fomento a la Micro Industria⁹⁵ que estableció los mecanismos para canalizar apoyo fiscal, financiero y asistencia técnica a este tipo de industrias, así como la eliminación de trámites para la constitución de nuevas micro industrias y la descentralización de facultades hacia las oficinas regionales.

Para 1988, la industria micro, pequeña y mediana estaba integrada por 119,914 empresas, las cuales empleaban a 1, 591,466 personas, representando el 98.0 por ciento del total de establecimientos de transformación, absorbiendo más del 50.0 por ciento de la mano de obra del sector y aportando el 44.0 por ciento de la producción de la industria manufacturera, proporción equivalente al 12.0 por ciento del Producto Interno Bruto.⁹⁶

⁹⁴ Gobierno Federal (1985), *Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana*, SECOFI, México, D.F.

⁹⁵ DOF (2006); *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la micro, Pequeña y Mediana Empresa*, FOGAIN, (1974) FOGAIN *Fondo de Garantía y fomento a la industria Mediana y pequeña, México, 20 años (1954-1974)*” NAFIN, México D.F

⁹⁶ Gobierno Federal (1988), *Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana*, SECOFI, México, D.F.

Sin embargo, la apuesta en el modelo económico se encontraba en el sector externo y en la estrategia gubernamental estaba el tener que modernizar y preparar a las micro, pequeñas y medianas empresas para afrontar la competencia mundial. Bajo este contexto se desarrolla el Programa para la Modernización y el Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana (PMDI) para promover los instrumentos y acciones en apoyo a este tipo de empresas. En 1989 la política de apoyo a la micro, pequeña y mediana industria, continuó con programas de financiamiento y apoyos fiscales, de organización y asistencia técnica. El Fondo de Fomento Industrial destinó 43 mil millones de pesos a estas industrias. En el mismo año, se crearon fondos estatales de fomento industrial, se otorgaron 935 garantías para mejorar la liquidez de estas industrias, mediante el Programa de Apoyo Integral a la Micro Industria y se aplicaron créditos por 16, 686 millones de pesos.

Un importante instrumento de fomento para las pequeñas y medianas empresas fue la creación de bolsas de subcontratación de residuos industriales, modalidad promotora que organizó 185 empresas de la industria metal y mecánica. En ese año, el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, cuyo objetivo fue el fortalecimiento de las Mipymes. Como resultado de ese Programa, se crearon agrupaciones de micro industrias, centros de compra en común, uniones de crédito y bolsas de subcontratación. El esfuerzo de modernización también abarcó a la banca comercial quién destino recursos financieros a más de 21,000 compañías⁹⁷.

También se puso en marcha el Programa de Impulso a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que estableció acciones para fomentar la asociación y promoción de orientación exportadora, sin embargo, uno de los aspectos importantes de la estrategia y de la política pública hacia el fortalecimiento de las Mipymes fue la publicación de un nuevo esquema de organización inter empresarial llamado Organización de Empresas Integradoras⁹⁸ que tuvo por objeto promover la creación, organización, operación y desarrollo de unidades productivas de escala micro, pequeña y mediana empresa

Para 1993, se constituyeron 24 sociedades cooperativas, 18 de producción industrial, cuatro de consumo y dos de servicios, lo que significó una inversión inicial de 2, 501,000 nuevos pesos y una generación de 743 empleos. Las ramas de actividad industrial a que se dedicaron estas sociedades fueron alimentos, equipo de refrigeración, materiales para la construcción, prenda de vestir y productos de madera, entre otros. De las quince problemáticas detectadas por Nacional Financiera⁹⁹, la número cinco 'limitado acceso al financiamiento' fue considerada en todos los años de estudio, tanto en programas, decretos, leyes, en cambio la problemática número diez 'escasa cultura tecnológica y resistencia a incorporar tecnología moderna' solo fue considerada para dar solución en 1991 con el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana Empresa 1991-1994.

⁹⁷ Senado de la República, 2002.

⁹⁸ IBIDEM Gobierno Federal (1988), *Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana*, SECOFI, México, D.F.

⁹⁹ IBIDEM DOF (2006); *Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la micro, Pequeña y Mediana Empresa* FOGAIN, (1974) FOGAIN *Fondo de Garantía y fomento a la industria Mediana y pequeña, México, 20 años (1954-1974)*" NAFIN, México D.F

Otras medidas de vinculación y organización para Mipymes fueron:

- La formación de cinco uniones de crédito industrial las cuales agruparon en un principio a 150 Mipymes con una inversión de seis millones de nuevos pesos: estas organizaciones se ubicaron en los estados de México, Sinaloa, Sonora, Guerrero y en el Distrito Federal.
- En coordinación con el gobierno del estado de Durango, DICONSA y CANACINTRA, se organizó la “Expo Región Norte de la Industria Micro, Pequeña y Mediana para el Abasto”, a fin de vincular a las unidades productivas de menor tamaño con las cadenas comercializadoras del país. El objetivo de la exposición fue el de vincular la oferta de los centros de investigación y desarrollo tecnológico con la micro, pequeña y mediana industria
- Con apoyo de Nacional Financiera y el Fondo Nacional de Empresas de Solidaridad se constituyeron cuatro sociedades de responsabilidad limitada de interés público, que agrupó más de 900 productores artesanales, dedicados a la fabricación de madera, prendas de vestir, figuras de fibra y metal, entre otras, en los estados de Chiapas, Puebla, Yucatán y Querétaro.
- Se creó el Comité de Apoyo a la Actividad Artesanal (COMART), el cual atendió planteamientos relacionados con la comercialización de artesanías y se inició la operación de dos empresas comercializadoras integradas por artesanos. En lo que corresponde a la capacitación empresarial, en la Administración de Carlos Salinas, se constituyó el programa CIMO de la Secretaria del Trabajo y Previsión Social (STPyS), de capacitación a trabajadores y a empresas mediante la instalación de 26 unidades de capacitación en igual cantidad de entidades federativas.

Durante la Administración de Ernesto Zedillo Ponce de León, se enfatizó la no política industrial como mejor política dejando al sector exportador de grandes empresas el mayor peso a pesar de que muchas Mipymes se vieron afectadas después de la crisis financiera de 1994, sin embargo a mitad del sexenio, en 1996 el gobierno inició la conformación de la Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE) para atender a la micro, pequeña y mediana empresa, esta red tenía la tarea de dar información, asesoría, diagnóstico y alternativas de solución a sus necesidades, funcionando 21 centros que proporcionaron los centros CRECE, desde su creación atendieron alrededor de 9,776¹⁰⁰ empresas y durante la siguiente administración el programa desapareció.

También se promovió el Programa Integral de Promoción del Uso de Tecnologías Informáticas para las Mipymes con el propósito de promover el uso de herramientas informáticas e incrementar la competitividad. Los resultados del programa son limitados de acuerdo a las necesidades reales de tecnificación de las empresas, sin embargo, fue la primera ocasión que existió en México un Programa de apoyo al uso de tecnologías informáticas en México. A lo largo del sexenio, se continuó con el esquema de empresas integradoras iniciado en la administración anterior y ahora con el propósito de elevar la competitividad de la Mipyme.

¹⁰⁰ *Plan Nacional de Desarrollo*. 1995-2000. Poder Ejecutivo Federal. México D.F.

Se firmó el Convenio de Cooperación Institucional entre la SECOFI y los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), mediante el cual se asesoraron 50 proyectos de empresas integradoras de los sectores agrícolas, pecuarios y piscícolas

Otro programa representativo de las nuevas necesidades del sector Mipymes fue la institución del Programa de Riesgo Compartido del Fondo de Investigación y Desarrollo para la Modernización Tecnológica (FIDETEC), por medio del cual se financió el costo total de proyectos de investigación tecnológica y vinculación con cadenas productivas de proveedores. Los resultados igualmente si bien fueron limitados de acuerdo a la magnitud de lo que las Mipymes necesitaban, será recordado por ser de los primeros en este tema de vinculación de la I&D con el sector productivo. De la política de financiamiento de NAFIN, las micro y pequeñas empresas absorbieron el 28.7 por ciento de los recursos derivados al sector industrial, las medianas 9.5 por ciento y el 61.8 por ciento restante a las empresas de mayor tamaño.¹⁰¹

Para el año de 1998, los principales programas o programas reconocidos durante la Administración de Ernesto Zedillo bajo la dirección de SECOFI en torno a las Mipymes, fueron los siguientes:¹⁰²

- **Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM).** Directorio empresarial electrónico orientado a la promoción de negocios, con información detallada que permite hacer búsquedas especializadas.
- **Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica, A. C. (COMPITE).** Talleres de capacitación impartidos en las instalaciones de las empresas, orientados a hacer más eficiente las líneas de producción de las plantas manufactureras. Es un programa que depende de los consultores para poder abarcar a mayor número de empresas, principalmente PyMES porque las empresas de tamaño micro difícilmente pueden acceder al servicio por el costo que les representaría.
- **Programa de Promoción de Empresas Integradoras.** Programa de asociación empresarial que promueve la figura de empresa integradora.
- **Sistema Mexicano de Promoción del Parque Industrial (SIMPPI).** Directorio electrónico con información sobre la localización e infraestructura con que cuenta todos los parques industriales del país.
- **Asesoría Empresarial.** Sistema de atención empresarial que proporciona servicios de información y orientación en materia de trámites, programas de apoyo y oportunidades de negocios.
- **Sistema de evaluación de Indicadores de Competitividad.** Sistema Electrónico de auto-diagnóstico empresarial que determina la posición competitiva de las empresas respecto a las mejores prácticas empresariales nacionales e internacionales por rama de actividad económica.

¹⁰¹Senado de la República, 2006

¹⁰²Plan Nacional de Desarrollo. 1995-2000. Poder Ejecutivo Federal. México D.F.

- **Sistema Informático de Consulta y Auto-diagnóstico para la Mipyme.** Sistema electrónico que permite al empresario realizar un diagnóstico básico de su empresa, para detectar los principales problemas y lo orienta respecto a las posibles alternativas de solución.
- **Guías Empresariales.** Guías con recomendaciones prácticas e información utilizadas en 121 giros empresariales, para el establecimiento o mejoramiento del desempeño general de una empresa. Se han desarrollado en sectores tradicionales en México como el de alimentos, químico, minería, plástico, metal mecánico, construcción, textil, confección, cuero y calzado, muebles de madera, joyería, editorial e imprenta y servicios, con el objeto de brindarles orientación sobre los requerimientos financieros, administrativos, de equipo y de personal necesarios para establecer un negocio o mejorar su desempeño y además se tiene la Guía Estatal de Negocios. Sistema electrónico de difusión de las oportunidades de negocios e inversión en los estados del país, que integra la información que generan los gobiernos estatales y las dependencias del Gobierno Federal.
- **Centro de Asesoría Empresarial Primer Contacto.** Con el inicio de actividades de este Centro, en septiembre de 1998, la SECOFI amplió los servicios de información y orientación integral para agilizar el establecimiento y mejorar la operación en los negocios. La Secretaría de Economía de gobiernos posteriores le llamó Contacto Pyme.
- **Sistema Administrador de Capacitación.** Disponible a través de Internet, este sistema consolidó la oferta de capacitación del país, con información de más de 750 organismos e instituciones para formar y entrenar al personal operativo y ejecutivo de las empresas. Además, contó con una guía de más de 1,500 cursos, diplomados, maestrías y seminarios, entre otros.
- **Sistema de Tendencias de Mercado.** Proporcionó a los empresarios tendencias del mercado por sector industrial y por línea de producto, e identificó instituciones y organismos para realizar estudios de mercado.
- **Sistema de Tecnología de Producción.** Proporcionó a los empresarios un catálogo con información sobre maquinaria, equipo, procesos y proveedores disponibles en el mercado. También fue consultado por más de 3,400 usuarios a través de Internet.

En México, son pocos los estudios y análisis sobre el impacto de las políticas hacia Mipymes, sin embargo, en el año 2000 después de que se registró el cambio de partido en el Gobierno Federal, se conformaron grupos de especialistas para conocer la situación real del país y en materia de Mipymes no fue la excepción. Se realizó el diagnóstico para conocer la situación de las Mipymes en México y fue la base de lo que se llamó el *Programa de Desarrollo Empresarial* de la Administración de Vicente Fox Quezada.

En dicho diagnóstico se reconoce la importancia de las Mipymes con base en el censo económico de 1999 tanto en el número de establecimientos (99.6 por ciento) como en su aportación al PIB (42.0 por ciento) y el número de empleos que generan, casi 7 de cada 10 en México. Sin embargo, resaltan como principal problema detectado de las políticas económicas de las Administraciones anteriores a la desarticulación y debilitamiento de las cadenas productivas.¹⁰³

“A partir de la apertura comercial en 1985, la competencia extranjera generó una sustitución gradual de insumos nacionales, obedeciendo a criterios de menores costos y/o mayor calidad, y reforzada por la sobrevaluación de la moneda. Esto afectó hasta 1994 a un gran número de cadenas productivas. La situación se agravó en 1995, ya que la inflación y las altas tasas de interés provocaron la salida del mercado de un gran número de empresas, al ser incapaces de cumplir sus obligaciones financieras, debilitando aún más a las cadenas productivas ya establecidas. Aunque la devaluación abrió una oportunidad a las empresas con vocación exportadora, el efecto positivo de este fue insuficiente para cambiar el resultado general para la economía.”¹⁰⁴

El debilitamiento de las cadenas productivas como resultado de esta apertura, se ve reflejado en la baja participación de los insumos nacionales para diferentes sectores productivos. Asimismo, el Plan Desarrollo Empresarial 2001-2006 remarca que si bien el entorno macroeconómico en los últimos años posterior a la crisis de 1994 ha sido importante por la estabilidad generada, no fue suficiente para que las empresas se desarrollen en forma competitiva, dinámica y sostenida en el tiempo, infiriendo que existen factores adicionales a la estabilidad macroeconómica heredados de administraciones anteriores que deben considerarse para el adecuado desempeño de las empresas, sobresalen:

- **Elevados costos asociados a la normatividad y la sobre regulación.** Por ejemplo, para abrir un negocio se tiene un costo aproximado de 24 000 y esperar 112 días.
- **Limitaciones en la capacitación y desarrollo de los recursos humanos.** En una encuesta elaborada por Nacional Financiera, S.N.C. (NAFIN, 1999)¹⁰⁵, se reportó que únicamente el 23.4 por ciento de las microempresas capacita a sus empleados. En las pequeñas empresas, este porcentaje asciende a 51.6 por ciento, y en las medianas es del 63.9 por ciento. En lo que se refiere a la capacitación gerencial, el 18.4 por ciento de las microempresas capacitan a sus directivos; en las pequeñas el porcentaje es 43.3, y en las medianas es de 59.2.
- **Escasos sistemas de información, desconocimiento del mercado y problemas de comercialización.** De acuerdo con la Encuesta Nacional de Micro negocios del INEGI en 1998 los principales problemas para el funcionamiento de las microempresas tienen que ver con el desconocimiento del mercado 39.1 por ciento y el desconocimiento de la competencia 25.5 es decir, más de 80.0 por ciento de las respuestas manifestó tener escasa información.
- **Bajos niveles de calidad y de desarrollo y la innovación tecnológica.** En el año 2000, del total de empresas mexicanas, el 99.0 por ciento tiene nivel de competitividad emergente, 3,377 cuentan con sistemas de calidad ISO 9000, y menos de 300 realizan algún tipo de investigación y desarrollo ¹⁰⁶.

¹⁰³ INEGI (1999 y 2004), Censo Económico, México, D.F.

¹⁰⁴ *Plan de Desarrollo Empresarial 2001-2006*, pag 18

¹⁰⁵ NAFIN (1999), *La empresa mexicana frente al reto de la modernización*, Series Encuestas

¹⁰⁶ Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, *Programa especial de Ciencia y Tecnología 2001-2006*

• **Difícil acceso a esquemas de financiamiento oportuno, adecuado y en condiciones competitivas.** Las empresas mexicanas, en su gran mayoría, no tienen acceso a créditos adecuados en tasa y forma para satisfacer sus necesidades de financiamiento. El papel de la banca comercial apenas rebasa el 20.0 por ciento de la composición del financiamiento empresarial, y más de la tercera parte de las empresas encuestadas consideran que las altas tasas de interés son el mayor problema para solicitar un crédito. La escasez de financiamiento por parte de la banca comercial ocasiona que la principal fuente de financiamiento de las empresas sean sus proveedores, de acuerdo a las Encuestas del año 2000 sobre Crédito de Banco de México, son más del 70.0 por ciento de los casos Mipyme.

• **Participación Mínima de las Mipymes en el modelo exportador mexicano.** En cuanto a exportaciones directas, las Mipymes del total de exportaciones mexicanas, estas empresas tienen una participación del 6.65 por ciento, en comparación con el 51.86 por ciento de las grandes empresas exportadoras y el 41.49 por ciento de las empresas maquiladoras, lo cual se contrasta con el total de empresas que conforman cada categoría.¹⁰⁷

En este contexto de limitantes para las Mipymes, además de una caída en la competitividad global de México que lo ubicaban en la posición 36 de 50 países en el 2001 de acuerdo al *World Competitiveness Yearbook*¹⁰⁸ del mismo año, el primer gobierno diferente al Partido Político derivado de la Revolución Mexicana planteó su nueva estrategia para resolver la problemática del desarrollo de Mipymes en México.

3.9. Estrategias de competitividad empresarial durante el Sexenio 2000-2006.

El reto principal marcado fue el de incrementar la competitividad de las empresas y el eje rector fue el buscar lograr el crecimiento con calidad sustentado también en la competitividad. Para el caso de la atención a Mipymes en el 2002 se promulgó por primera vez en México la *Ley de Competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas*¹⁰⁹.

La Estrategia se basó en constituir la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa y establecer nuevos instrumentos esquemas de financiamiento como en este caso el Fondo Pyme, lograr la cooperación con los principales actores Gobiernos Estatales, organismos empresariales, universidades, centros de investigación, entre otros y sobre todo constituir organismos intermedios para que a través de ellos se pudiera apoyar a las Mipymes

¹⁰⁷ Secretaría de Hacienda y Crédito Público y del Boletín de la Comisión de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa del Senado de la República, septiembre de 1999

¹⁰⁸ IMD (2001) *World Competitiveness Yearbook*, Lausana Suiza.

¹⁰⁹ Art.1. “La presente Ley tiene por objeto promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad. Asimismo incrementar su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional. Lo anterior con la finalidad de fomentar el empleo y el bienestar social y económico de todos los participantes en la micro, pequeña y mediana empresa.”

Si bien la creación del Fondo Pyme, el Sistema Nacional de Garantías, los convenios de colaboración y algunos programas sectoriales como PROSOFT (Programa de Desarrollo de Software) fueron un buen inicio e incluso fueron calificados como favorables en el Estudio de la OCDE sobre políticas públicas de Pymes ¹¹⁰, la realidad es que los resultados de toda esa administración estuvieron muy por debajo de la expectativa.

La gran mayoría de las acciones sugeridas en el Plan de Desarrollo Empresarial 2001-2006 no coadyuvaron a lograr los objetivos planteados en el mismo programa y acorde a los lineamientos estratégicos del Plan Nacional de Desarrollo, a pesar de la considerable cantidad de recursos que se ejercieron; tan solo en el año 2006 se ejercieron 6, 491,221 400 pesos, de los cuales 77.0 por ciento (5, 005,802.700 pesos) fue para apoyar la creación y desarrollo de Mipymes. ¹¹¹

A su vez el Fondo Pyme se convirtió en el principal mecanismo para apoyar a Mipymes mediante 783 Organismos Intermedios avalados por la Secretaría de Economía. Para 2006 el total de apoyos otorgados a través del Fondo Pyme fue de 3, 199,449.500 pesos, de los cuáles 86.8 por ciento es decir, 2,778, 460 000 pesos fueron otorgados por Nacional Financiera; 831,699.5 (26.0 por ciento) a otros organismos. ¹¹²

Al respecto la Auditoría Superior de la Federación detectó que sólo 2.9 por ciento del total de organismos intermedios avalados, es decir 23 organismos intermedios, incluyendo NAFIN recibieron el 86.8 por ciento del presupuesto total destinado al financiamiento de Pymes, teniendo concentrado la asignación de recursos sin criterios claros y transparentes. El recurso restante es distribuido en diversos fideicomisos como el Fondo de Asistencia Técnica en Programas de Financiamiento Pyme; el Fondo de Contragarantía para el Financiamiento Empresarial, el Fondo de Capitalización e Inversión Rural (FOCIR), entre otros rubros. De las acciones propuestas por el Plan del Desarrollo Empresarial, los saldos pendientes son diversos y por mencionar algunos, se encuentran: la gestión de acciones de apoyo; la disminución de normatividad para las empresas; la mejora regulatoria y la mejora de normatividad laboral; el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa paso inadvertido toda esa Administración, lo mismo que la Comisión Intersecretarial de Política Industrial (CIPI) que es la encargada de realizar el seguimiento y evaluación integral del esquema de apoyo a las empresas que otorga el Gobierno Federal.

El recuento del Observatorio Pyme después de 2003, nunca se volvió a realizar y los datos sobre el estado de las Mipymes en México dependen exclusivamente del censo económico de INEGI, levantado cada 5 años con finalidades distintas a la del seguimiento de la Política Pública de Pymes. En materia de información sobre Mipymes desde una perspectiva de política pública, lo más reciente que se tiene hasta la fecha es información del Observatorio Pyme de la Secretaría de Economía:

- El 65.0 por ciento de las Pymes en México son de carácter familiar.
- Falta de Cultura de Calidad ya que más del 80.0 por ciento de las Pymes no cuentan con algún tipo de certificación en la materia.
- El 50.0 por ciento de las Pymes no utiliza algún tipo de técnica de calidad.

¹¹⁰ OCDE (2006), *Informe de Revisión de políticas públicas para Pymes en México*, Paris Francia.

¹¹¹ Auditoría Superior de la Federación, Noviembre 2007.

¹¹² Ibid. Auditoría Superior de la Federación, Noviembre 2007.

- Solo el 24.0 por ciento de las Pymes manejan algún tipo de licencia o patente.
- El 35.0 por ciento de las Pymes cuenta con algún tipo de mecanismo para sondear preferencias de sus clientes.
- Falta de Información sobre apoyos Gubernamentales ya que el 86.0 por ciento de las Pymes no conocen la existencia de programas gubernamentales de apoyo.

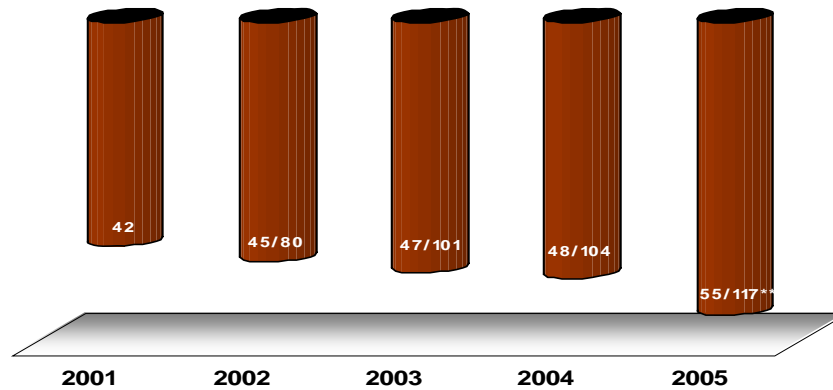
Sin embargo, los temas principales de fracaso en la política pública de Mipymes durante la Administración de Vicente Fox fueron la competitividad y el empleo que siguen pendientes hasta el gobierno actual y quedaron heredadas. A este respecto el dictamen de la Auditoría Superior de la Federación con respecto al Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 es contundente:

‘La Auditoría Superior de la Federación considera que, en términos Generales el Programa de Desarrollo Empresarial, ejecutado por la Secretaría de Economía, no contribuyó al cumplimiento del objetivo rector del Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006: “Aumentar y Extender la Competitividad del País”, ya que México perdió en esta materia, 16 lugares al pasar de la posición número 42 en el 2001 al 58 en el 2006 según el Reporte Global de Competitividad del FEM. Adicionalmente, sólo se alcanzó una de seis metas del programa, en consecuencia, no se cumplieron los objetivos establecidos para el 2006. Aunado a ello, los resultados reportados en la Cuenta Pública 2006 no son sustentables ni medibles por la falta de mecanismos adecuados de control, seguimiento, evaluación y promoción...asimismo, la concentración del recurso de apoyo a PyMES en organismos intermedios dificulta el acceso al financiamiento y tecnología de las empresas, debilitando la cimentación de una política de desarrollo de la competitividad, y en consecuencia, no se reflejaron avances en la tasa de crecimiento del PIB, en la disminución de la tasa de desocupación, del nivel de importación de mercancías, ni en la tasa de mortalidad de las Pymes durante el periodo 2001-2006.’¹¹³

Uno de los aspectos fundamentales en la competitividad de un país, consiste en la capacidad de generar sus propios bienes y transformarlos, también, en productos para el mercado local y para el mercado internacional. Esta capacidad de producción es un reflejo del nivel de desarrollo de un país y en buena medida es una pieza clave para la generación de riqueza.¹¹⁴

¹¹³ Informe de la Revisión y Fiscalización de la Federación, Auditoría Superior de la Federación. Auditoría: 06-0-10100-07-565 Sector Economía, Dictamen, P.90

¹¹⁴ aregional.com Institucional, *Estrategias de desarrollo de Mipymes en Japón y México: lecciones y oportunidades*, Series Desarrollo de Mipymes, año 9, número 1/2009 pág. 103

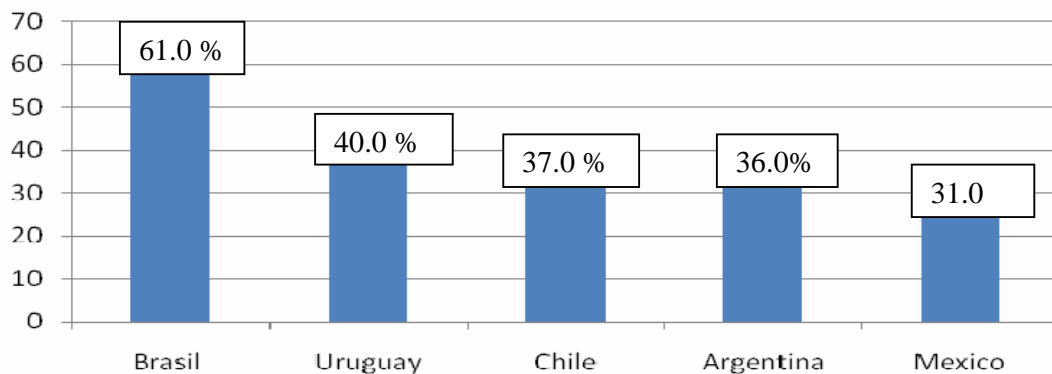
Gráfico 6. Posición de la competitividad de México a nivel global en 2001 – 2006.

Fuente: aregional.com con información del Foro Económico Mundial (FEM)

Sin embargo, México se encuentra en una situación difícil en cuanto a su expansión industrial ya que de 1983 al 2006 el Producto Interno Bruto manufacturero sólo ha crecido un promedio anual del 2.9 por ciento, pero en la última Administración de 2001 a 2006, la industria manufacturera apenas creció a una tasa media de 0.8 por ciento anual.¹¹⁵ Un elemento de este estancamiento se puede encontrar en el hecho de que las pequeñas y medianas empresas aportan poco al total de la producción nacional, tan sólo el 31.0 por ciento del total de producción de bienes industriales y manufacturados se logra a través de estas empresas, mientras que en otros países competidores de México a nivel internacional como Brasil, las Pymes aportan el 61.0 por ciento de la producción industrial, ver gráfico 7.

Gráfico 7: Participación de las Pymes en la producción industrial 2005.

Participación de las Pymes en la producción industrial, 2005



Fuente: elaboración propia en base a datos de Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) 2005.

¹¹⁵ INEGI (1999 y 2004), *Censo Económico*, México, D.F.

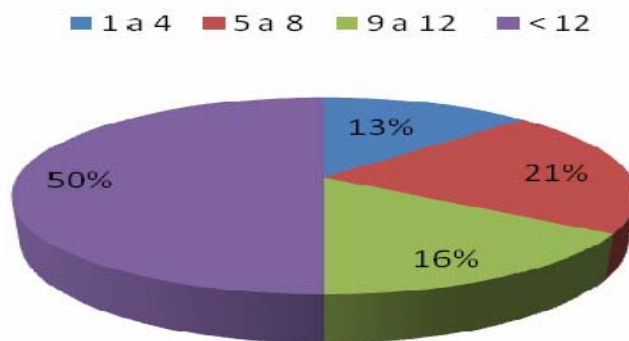
¹¹⁶ INEGI (2001-2006) *Encuesta Industrial Mensual. México, D.F y Aguascalientes*, Ags

Otro elemento indicativo del estancamiento industrial en México es la pérdida constante de empleos permanentes en la industria de transformación. El Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) reportó en el año 2000 un total 4, 074, 244 puestos de trabajo manufactureros y para marzo del 2007 el mismo dato indica 3, 230, 866 puestos de trabajo, lo que significa una pérdida de 20.7 por ciento de los empleos manufactureros.

Asimismo y de acuerdo a datos obtenidos de la Encuesta Industrial Mensual del INEGI ¹¹⁶ desde el año 2001, se confirma la caída de los empleos en la industria de transformación ya que por otro lado encontramos que las Pymes industriales carecen de condiciones favorables para competir, por ejemplo, las inaccesibles y caras opciones de abastecimiento de energía, especialmente de gas que representa alrededor del 30.0 por ciento del costo de producción.

Otro factor es la infraestructura logística e industrial que no es favorable a las Pymes ya que en los 300 parques industriales que existen en el país, éstas empresas siguen sin ser consideradas, y las políticas de atracción de inversión y establecimiento de industrias están obsesionadas en atraer grandes corporativos. La realidad es que las pequeñas y medianas empresas industriales que quedan en el país, en su mayoría llevan operando más de 9 años, 66.0 por ciento del total de Pymes industriales que existen de México, mientras que sólo 13.0 por ciento de las mismas sólo llevan operando de 1 a 4 años, ver gráfica 8.

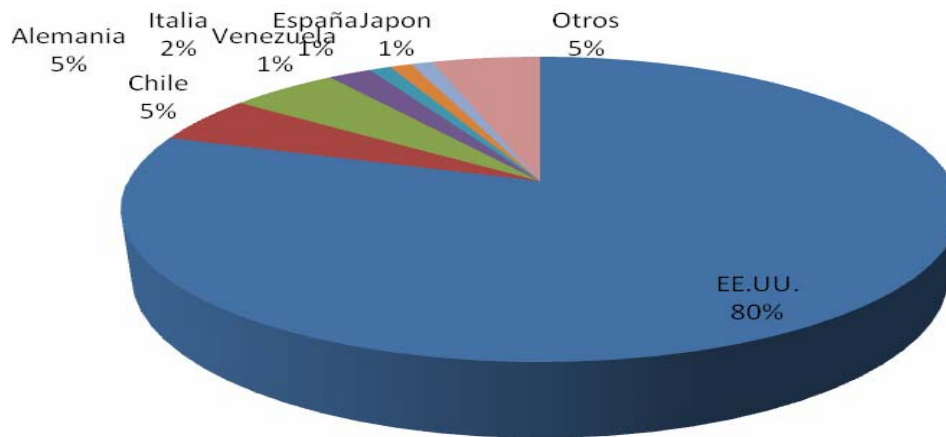
Gráfico 8. Años de operación de pequeñas y Medianas Industrias 2003.



Fuente: elaboración propia en base a datos del observatorio Pyme, CIPI, 2003

Analizando a las Pymes industriales con capital extranjero, encontramos una mayoría con capital norteamericano, 80.0 por ciento del total, seguido del capital Alemán y Chileno con 5.0 por ciento cada uno, y el otro 10.0 por ciento, se reparte en una diversidad de países Europeos y Asiáticos, ver gráfica 9. Cabe resaltar que Canadá, a pesar de estar incluido en el TLC, tiene muy poca participación en el capital social de Pymes industriales en México.

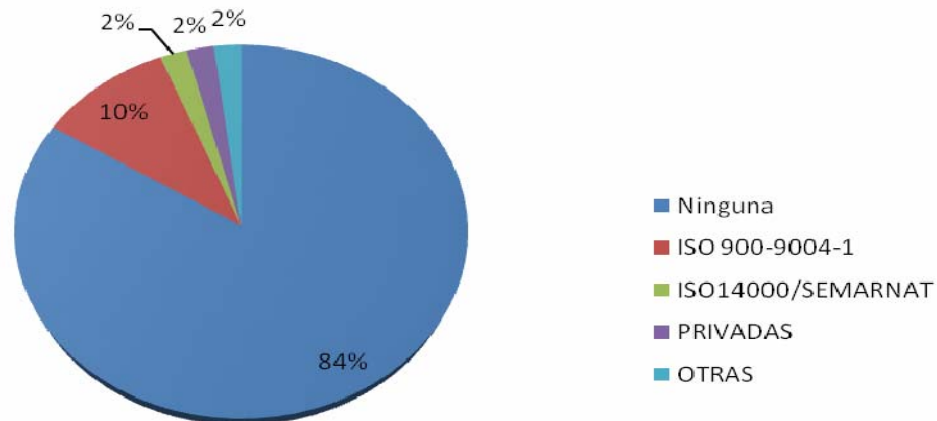
Gráfico 9. Distribución porcentual de origen del capital extranjero en Pymes industriales.



Fuente: elaboración propia en base a datos del observatorio Pyme, CIPI, 2003

Otro elemento fundamental para evidenciar competitividad en las Pymes de un país, es el nivel de certificación a nivel mundial con el que cuentan y para el caso de México, los niveles de certificación son muy bajos. En el 2003, aproximadamente el 84.0 por ciento de las Pymes mexicanas no contaba con ninguna certificación de calidad, sólo 10.0 por ciento registraron certificaciones ISO 6 por ciento de otro tipo de certificación.

Gráfico 10. Porcentaje de Pymes con certificado de calidad.



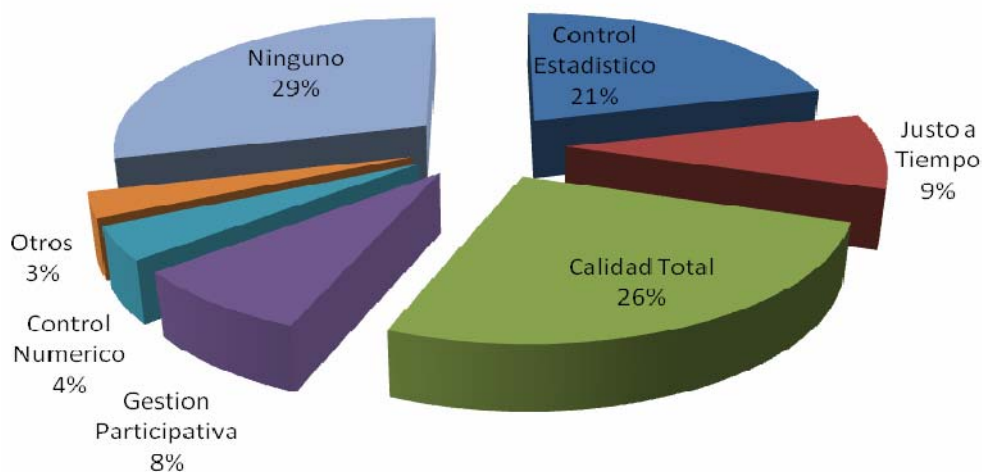
Fuente: elaboración propia en base a datos del observatorio Pyme, CIPI, 2003

Además, las técnicas de calidad son utilizadas de forma limitada en las Pymes manufactureras. En el 2003 se estimó que sólo 26.0 por ciento de las Pymes utilizaban herramientas y técnicas de calidad total, 21.0 por ciento técnicas de control estadístico, 9.0 por ciento “Justo a Tiempo”, 8.0 por ciento usaba técnicas de gestión participativa, y sólo 4.0 por ciento tenía equipos de control numérico. Además, se estimó que 29.0 por

ciento de todas las Pymes industriales, no utiliza ninguna herramienta o técnica para lograr la calidad en la producción, aspectos que coloca a México en una posición de desventaja respecto otros países, y refleja el grave estancamiento en el que se encuentra el desarrollo industrial de nuestro país, ver gráfica 11.

Aunado a los problemas en el desarrollo industrial de México sustentado por las Mipymes de este sector, existe otro factor que explica la baja competitividad y evidencia los resultados desfavorables obtenidos en los últimos sexenios, en cuanto al desarrollo de empresas menor tamaño se refiere; este tema es el de la innovación y desarrollo tecnológico, pilar fundamental en las naciones desarrolladas o que aspiran a serlo. En las últimas décadas la economía mundial se ha volcado a la búsqueda de nuevas formas de producción, de organización y de comercialización, y las empresas buscan encontrar sus diferenciadores basándose en la innovación y sustentada en el avance de la tecnología. En esta economía, basada en el conocimiento que sustenta la capacidad de generar nuevos productos y servicios con un alto contenido innovador, México ha venido insertándose de manera limitada, concentrándose únicamente en la explotación de sus recursos naturales y en utilización de la mano de obra disponible caracterizada por sueldos bajos en comparación de sus socios comerciales.

Gráfico 11. Porcentaje de Pymes manufactureras que utilizan técnicas de calidad.



Fuente: elaboración propia en base a datos del observatorio Pyme, CIPI, 2003

En ese sentido, el primer factor para evaluar el desempeño de México en el tema de Innovación y Desarrollo Tecnológico, es el tema del Gasto en Investigación y desarrollo donde nuestro país presenta rezagos respecto a naciones líderes de la economía mundial con los cuales, en su mayoría, tiene relaciones comerciales.

México invierte el 0.46 por ciento de su PIB en Investigación y Desarrollo Tecnológico (poco más de 5 mil millones de pesos) ver cuadro 14, mientras que países como Japón invierten 8 veces más en ese rubro, y en términos de monto la diferencia se vuelve abismal, al tener Japón un PIB mayor (130 mil millones de pesos de inversión en I&D). De la misma forma, Estados Unidos y Alemania, que son las economías más avanzadas y fuertes del mundo, invierten 2.61 y 2.46 por ciento del PIB en I&D respectivamente. Países intermedios como Italia y España, casi triplican la proporción con respecto a México.

Cuadro 14. Gastos en investigación y desarrollo por País, 2005.

País	I&D en PPP corrientes	% de Gasto en I&D/PIB
Alemania	62,493.2	2.46
Canadá (2006)	23,058.4	1.97
E.U.A(2006)	343,747.5	2.61
España	13,263.8	1.12
Francia	40,392	2.13
Italia (2004)	17,725.5	1.10
Japón	130,745.4	3.33
México	5,093.8	.46
Reino Unido	35,171.1	1.78
Suecia	11.286.7	3.89

Nota.la Paridad del poder adquisitivo (PPP por sus siglas en ingles) es la tasa de conversión de la moneda que elimina las diferencias a niveles de precios.

Fuente : aregional.com con datos de INEGI-CONACYT, Encuesta sobre Investigación y Desarrollo Tecnológico 2006 y OECD, Main Science and Technology Indicators, 2007.

En cuanto a la proporción del Gasto Federal en Ciencia y Tecnología, es decir (gasto del gobierno de acuerdo a su presupuesto) es de 0.36% del PIB (aproximadamente 32 mil millones de pesos) que en términos de porcentaje de todo el producto nacional, se encuentra en los porcentajes más bajos de los últimos 10 años, ver cuadro 15.

Cuadro 15. Gasto Federal en Ciencia y Tecnología de México en el periodo 1997-2006.

Año	% del PIB
1997	0,42
1998	0,46
1999	0,41
2000	0,42
2001	0,41
2002	0,39
2003	0,43
2004	0,36
2005	0,37
2006	0,36

Fuente: elaboración propia en base a datos de Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) 1997-2006.

Estos datos, si bien son importantes para contextualizar lo que sucede en esta materia en las Pequeñas y Medianas Empresas de un país, no son suficientes debido a que la mayoría de este gasto e inversión recae en grandes empresas o en centros de Investigación que históricamente no han tenido como prioridad tener un impacto directo en el sector productivo mexicano relacionado con la Pyme.

Relacionados con Pymes, dos programas han sido los más promovidos por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT): Uno, el Programa Avance y el segundo Estímulos Fiscales. El primero tiene como objetivo la creación de nuevos de negocios de alto valor agregado basados en conocimientos científicos y tecnológicos, el

cual invirtió poco más de 300 millones de pesos en 126 propuestas durante el período 2003 al 2006, de los cuales 73.0 por ciento han sido de Pequeñas y Medianas Empresas obteniendo 95.0 por ciento del monto invertido, es decir, poco mas de 3 millones de pesos por proyecto.¹¹⁷

El segundo fue creado para apoyar a la innovación e investigación y desarrollo en empresas con proyectos con más de 3 años de antigüedad. Este programa consiste en apoyo para los contribuyentes de Impuesto Sobre la Renta, que hayan invertido en proyectos de investigación y desarrollo de tecnología investigación y desarrollo de tecnología, así como los gastos en formación de personal de investigación y desarrollo de tecnología que se consideren estrictamente indispensables para la consecución de dichos proyectos, realizados en el ejercicio fiscal. Durante el periodo 2001-2006, el Programa Estímulos Fiscales, paso de apoyar 150 empresas en el 2001 a 1056 en el 2006 de las cuales en el primer año 60.0 por ciento eran Pymes y en el 2006 fueron 70.0 por ciento del total de empresas apoyadas.

Paralelamente el número de proyectos aumentó de 548 a 3317 en dicho período con un aumento del estímulo otorgado de 415 millones de pesos en el primer año a 4,000 millones de pesos en el último año. El monto promedio por proyecto otorgado por estímulo a la I&D, fue en aumento año tras año y pasó de los 760,000 mil pesos en el 2001, a 1 millón 210 mil pesos en el 2006. Estas cifras evidencian el creciente interés del gobierno federal por apoyar a las empresas, aunque los montos sean todavía inferiores a los que exige una dinámica global con grandes inversiones en los países avanzados.

Si bien los esfuerzos parecen incrementarse año tras año, los resultados finales para las Pymes continúan siendo desfavorables y ponen en duda la eficacia de los programas federales en esta materia. Por ejemplo, si se revisa el tema de las patentes, indicador utilizado mundialmente como representativo de la acumulación de conocimiento de las empresas y aspecto clave en la obtención de beneficios por regalías del uso de la tecnología o de los productos derivados de la misma, se encuentra que las Pymes en México no han mostrado mejora significativa e incluso se puede decir que se encuentra en estancamiento o en declive.

3.10. Fondo Pyme.

Programa de Desarrollo de Proveedores y Oportunidades de Negocio: objetivos 1) Lograr la integración económica, partiendo de las grandes empresas establecidas en México, creando alianzas entre grandes empresas y Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Pymes, para consolidar la cadena productiva, desde la producción primaria hasta la venta final, y contemplando como un objetivo fundamental la sustitución eficiente de importaciones. 2) Promover los contactos de negocio entre las grandes empresas y las Pymes proveedoras nacionales en nichos de mercado específicos, en donde sean competitivas y exitosas. 3) Lograr que las Pymes se integren verticalmente para que tengan acceso a los mercados internacionales como exportadoras indirectas a través de su incorporación a la cadena de proveeduría de las grandes empresas exportadoras y maquiladoras. 4) Fortalecer la proveeduría nacional en las empresas

¹¹⁷Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, *Programa especial de Ciencia y Tecnología 2001-2006*

públicas y privadas para reactivar el mercado interno y facilitar una eficiente sustitución de importaciones. 5) Promover que los encadenamientos productivos favorezcan el flujo de conocimiento y la transferencia tecnológica de la empresa líder hacia las empresas proveedoras

En general, el Fondo Pyme desde su creación en 2001, hasta 2007, ha tenido un crecimiento importante, principalmente en el 2004 donde llegó a tener un aumento del 305.0 por ciento con respecto al 2003, 88.0 por ciento en el 2005 y en el 2007 tuvo un incremento del 52.0 por ciento con respecto al año anterior. En el 2002, el Fondo Pyme apoyó a 1,245 proyectos que impactaron en 69,952 empresas; para 2003 se apoyo 568 proyectos con beneficio para 56,884 empresas; en 2004, ya con un aumento considerable en el fondo se apoyaron 661 proyectos beneficiando a 319,210 empresas, siendo este año el mayor número de empresas atendidas, aunque el apoyo en promedio cayo de 16 mil pesos a 5,264 pesos, esto sucedió debido al beneficio de miles de empresas en proyectos de tecnologías de información y comunicación. Ver cuadro 16.

Cuadro 16. Apoyos del Fondo Pyme por empresas y proyectos.

Año	Empresas Atendidas	Proyectos apoyados	Fondo PYME(mdp)	Apoyo por empresa (pesos)	Apoyo por proyecto (pesos)
2002	69,952	1,245	220	3,145	176,706,80
2003	56,884	568	893	15,698	1,572,183,10
2004	319,210	661	1,680	5,263	2,541,603,80
2005	157,678	672	1,804	11,441	2,684,523,80
2006	164,000	994	3,091	18,850	3,110,162,60

Mdp (millones de pesos)

Fuente: aregional.com

No existe una evidencia contundente para decir si es poco o mucho el monto de apoyo, hace falta conocer más información sobre la evaluación de los proyectos, conocer la calidad de los mismos y los impactos en la competitividad de las empresas. Sin embargo, el dato contundente es que existe un universo de más de 3 millones de unidades económicas (99.3 por ciento son Mipymes) y el fondo Pyme ha llegado abarcar en el mejor de sus años a tan sólo 10.0 por ciento del universo empresarial.¹¹⁸

Es importante mencionar que no existe un reporte oficial de la Secretaría de Economía sobre el nombre, objetivo y resultados de los proyectos apoyados que permitan conocer la distribución real de los recursos y su impacto. Lo que si se conoce del Fondo Pyme es que existió un ejercicio de agrupación de los proyectos en 5 categorías, ya que en el 2002 los 1245 proyectos apoyados correspondían a 12 categorías y muchos de ellos eran estudios y diagnósticos que se quedan muchas veces guardados en los organismos que los solicitaron y que no todos son puestos en práctica, ver diagrama 9.

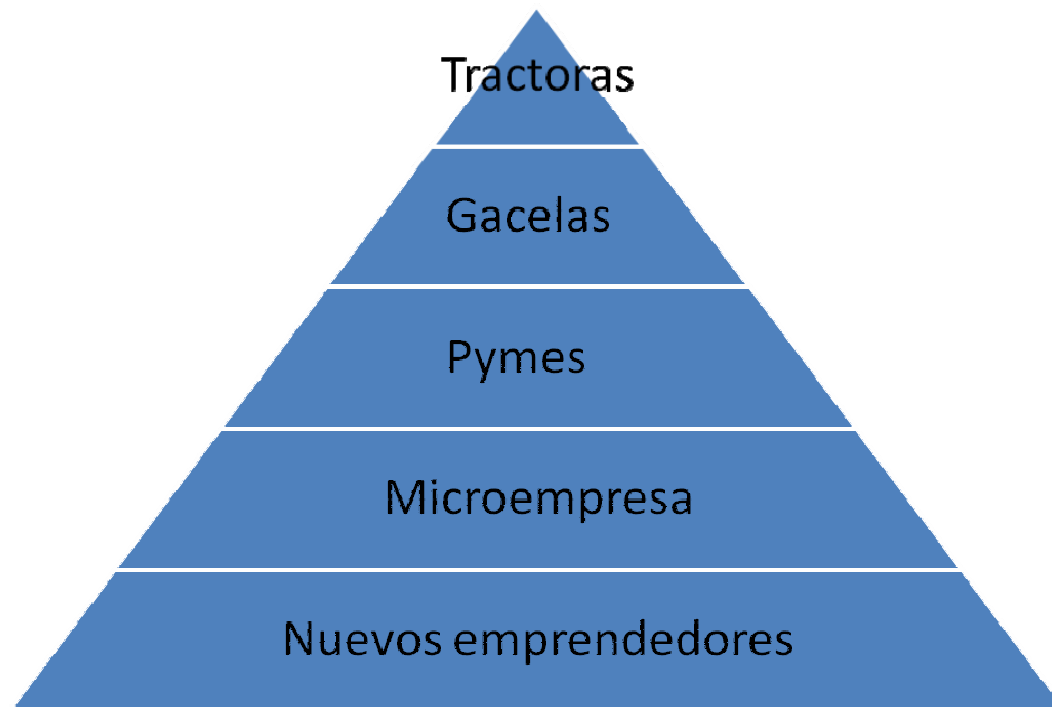
¹¹⁸ INEGI (2001-2006) *Encuesta Industrial Mensual*. México, D.F y Aguascalientes, Ag

1) Nuevos Emprendedores. Son todos aquellos ciudadanos, hombres y mujeres que se encuentran en proceso de crear una micro, pequeña o mediana empresa, a partir de una idea o un proyecto de negocio. En este segmento se espera la participación de jóvenes principalmente que tienen el objetivo de instalar un nuevo negocio, ya sea mediante la creación de su propia marca o mediante la compra de franquicias. En este segmento se espera que la gran mayoría de jóvenes no tengan experiencia previa en dirigir una empresa, más bien, tienen ideas innovadoras que quieren convertirlas en negocios rentables.

2) Microempresa. Son empresarios dueños de una empresa con menos de 10 empleados.

3) Pequeña y Mediana empresa. Son empresarios dueños de empresas con 50 (pequeñas) o 250 (medianas) empleados en el caso industrial, 30 (pequeñas) o 100 empleados (medianas) en el caso del comercio y de 50 (pequeñas) o 100 (medianas) en el caso de servicios.

Diagrama 9. Áreas de apoyo del Fondo Pyme.



Fuente: aregional.com

4) Empresas Gacela. Son empresas que aunque por su tamaño son pequeñas o medianas, tienen tasas de crecimiento aceleradas, que se ven reflejadas en acceso a nuevos mercados, desarrollo de nuevos productos exitosos en mercados locales e internacionales, servicios de clase mundial, entre otras características que las hacen competitivas nacional e internacionalmente.

5) Empresas Tractoras. Son empresas grandes principalmente, con gran capacidad de crecimiento, empuje, con capacidad de arrastre para jalar a miles de pequeñas y medianas empresas en su crecimiento, ya sea con un programa de desarrollo de proveedores, con programas de transferencia tecnológica, con programas de financiamiento y apoyo técnico, etc.

3.11. Adaptación al nuevo concepto de competitividad.

Las condiciones adversas que ha enfrentado México en este periodo (2001-2006) después de seis años de desempeño por debajo de las expectativas de los programas que se crearon. Analizando las medidas que podrían implementarse para favorecer las actividades productivas se vieron en tres grandes vertientes:

1. Fortalecimiento del marco institucional. Hemos visto como los encargados de impulsar las MIPyMEs han sido la iniciativa estatal y las familias como agentes que promueven el desarrollo de este tipo de empresa. Una Reforma propuesta para mejorar con todos los recursos posibles de tal manera que se logren generar las expectativas en un sentido positivo.
2. Teniendo como estandarte la estabilidad macroeconómica. Ya que nada se lograría sin una adecuada política macroeconómica, con un manejo responsable de los factores que influyen en las condiciones políticas, económicas y sociales.
3. Apoyando la planta productiva ,el empleo para canalizar recursos, así como alianzas estratégicas entre universidades y empresas estimulando con esto el desarrollo de “clústeres” económicos tipo Sillicon Valley o Emilia Romagna antes citada.

Acciones efectivas en los anteriores apartados permitirían la integración de los niveles de competitividad y de alguna forma mitigar la incertidumbre que se tiene en los mercados, lo mismo para llevar a cabo reforma estructurales. En estos marcos los trabajos para la competitividad del Consejo Presidencial del periodo 2001-2006 trabajo en su administración pero ¿realmente fue útil el trabajo para que al día de hoy se tuviera una evolución de las Mipymes?

Las condiciones internas han limitado el crecimiento de la competitividad.

- Baja calidad de infraestructura.
- Baja integración entre productores y proveedores
- Burocracia para establecer nuevas empresas
- Ausencia de desarrollo tecnológico
- Regímenes legales y fiscales inestables

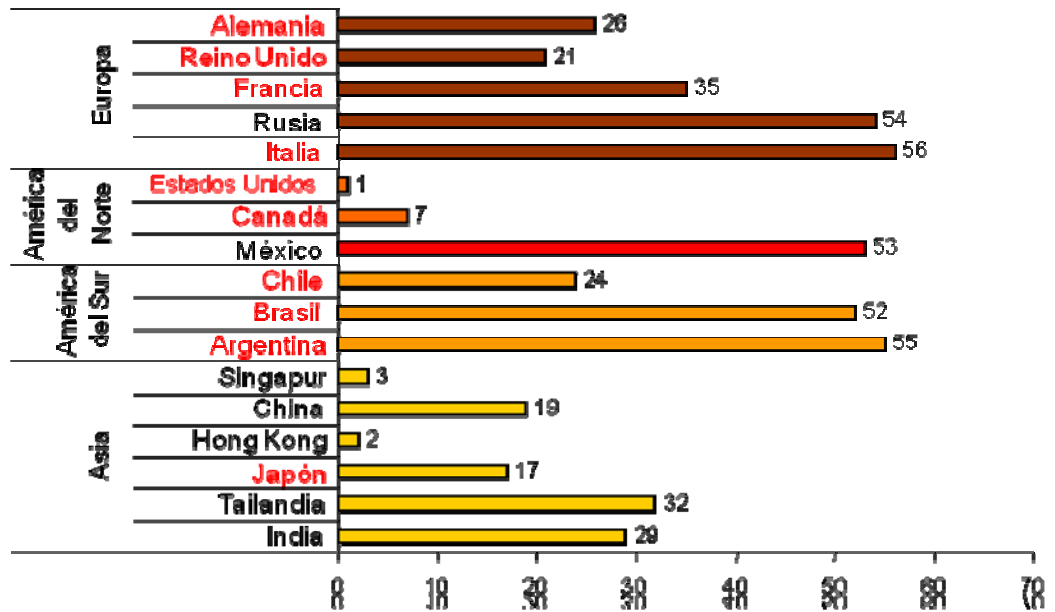
Recordemos que México tiene una posición razonable en materia de comercio exterior y se cuentan con un gran número de acuerdos comerciales. Ver cuadro 17.

Cuadro 17. Acuerdos Comerciales de México con el mundo.

Región Europa	
TLC Unión Europea-México	Austria, Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, Suecia, Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa, República Eslovaca
TLC México-Asociación Europea de Libre Comercio	Islandia, Noruega, Liechtenstein, Suiza
Región Latinoamérica	
TLC Bilaterales	Nicaragua, Bolivia, Costa Rica, Chile, Uruguay (continúa...)
TLC con el Triángulo Norte	Honduras, El Salvador, Guatemala
TLC-G3	Colombia, Venezuela
Acuerdos de Complementación Económica Bilateral	Argentina, Brasil, Paraguay
Región Norteamérica	
TLC de América del Norte	Estados Unidos, Canadá
Región Asia	
TLC México-Israel	Israel
Acuerdo de Asociación Económica México-Japón	Japón

Fuente: elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía.

Gráfico 12. Posición competitiva de México respecto a países de distintas regiones y con Tratados de Libre Comercio.



* Los países marcados en rojo cuentan con Tratados de Libre Comercio con México

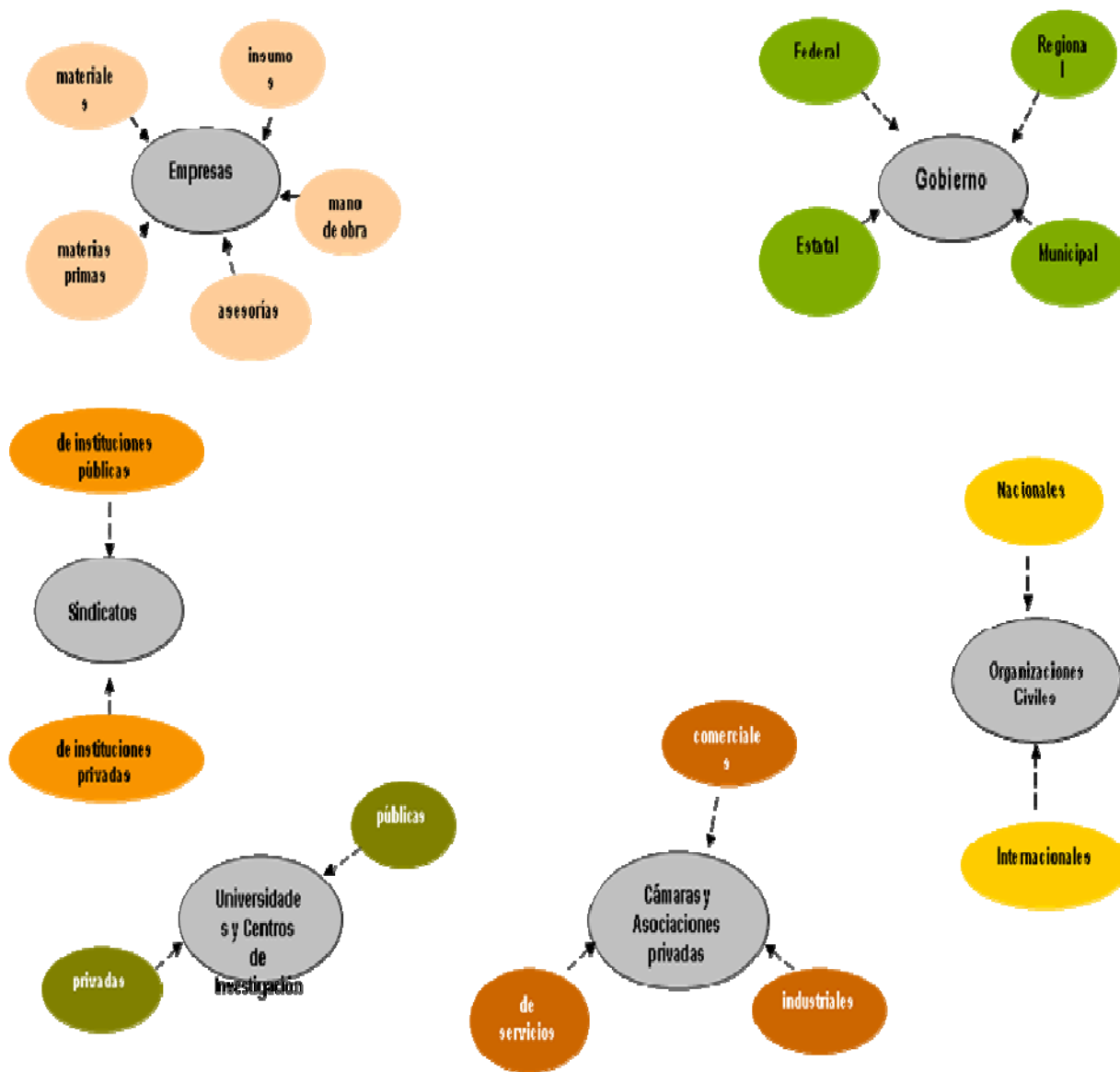
Fuente : *aregional.com* con información del Instituto para el Desarrollo Empresarial (IDE)

El contexto Competitivo cambio a lo largo del siglo adaptándose al actual contexto mundial. Ver diagrama 10.

1930-1970-1985. ECONOMÍA CERRADA = COMPETENCIA NACIONAL
1985-1994. ECONOMÍA ABIERTA = COMPETENCIA INTERNACIONAL o COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

El concepto de competitividad sistémica plantea que la competitividad empresarial, el logro de superiores niveles de competitividad, es el resultado de la interacción compleja y dinámica entre la capacidad organizativa de una sociedad, el Estado, las instituciones intermedias y las empresas. Es decir, entre cuatro niveles de un sistema nacional: meta, macro, meso y micro, teniendo como marco el contexto internacional. Formando con esto un nuevo sistema. Ver diagrama 12.

Diagrama 10. Los agentes económicos en una economía cerrada.



Fuente: Elaboración propia en base a Klaus Esser (1996), Wolfgang Hilebrand, Dirk Messer, Jörg Meyer, *Competitividad Sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política*. Revista de la CEPAL, Santiago 1996, número 59, pp. 39-52

Diagrama 11. La competitividad sistémica.



Fuente: Elaboración propia en base a Klaus Esser (1996), Wolfgang Hilebrand, Dirk Messer, Jörg Meyer, *Competitividad Sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política*. Revista de la CEPAL, Santiago 1996, número 59, pp. 39-52

Diagrama 12: Agentes de la competitividad sistémica.**Cuadro 18.** Estructura del índice de competitividad sistémica internacional.

Nivel	Factores	Variables
1. Micro: Empresario	1.1 Formación del Empresario	1
	1.2 Propensión al Ahorro	2
	1.3 Sentido del Riesgo	3
2. Micro Empresa	2.1 Entorno Económico	2
	2.2 Flexibilidad Productiva y Calidad Total	3
	2.3 Innovación y Desarrollo Tecnológico	2
	2.4 Redes Inter.-empresariales	3
	2.5 Seguridad de Riesgo de Trabajo	2
3. Meso	3.1 Fomento Científico y Tecnológico	4
	3.2 Encadenamientos Productivos	2
	3.3 Formación Profesional	3
	3.4 Políticas Selectivas y de Fomento	3
	3.5 Regulación Ambiental	3
	3.6 Infraestructura	6
	3.7 Entorno Laboral	8
	3.8 Seguridad y Orden Públicos	8
	3.9 Producción Científica y Tecnológica	3
	3.10 Vinculación entre los Sectores Académico y Empresarial	2
	3.11 Calidad del Marco Regulatorio	5
4. Macro	4.1 Política Comercial	3
	4.2 Entorno Macroeconómico	3
	4.3 Política Financiera	5
	4.4 Política Fiscal	6
5. Meta	5.1 Valores Socio Culturales	26
	5.2 Gobernabilidad	5
	5.3 Estado de Derecho	5
	5.4 Responsabilidad y Cohesión Sociales	5
6. Internacional	6.1 Subsidios	1
	6.2 Políticas de Competencia	1
	6.3 Fomento a la Exportación	1
	6.4 Globalización	1
	6.5 Internacionalización	3
Total = 6 niveles	32 factores	130

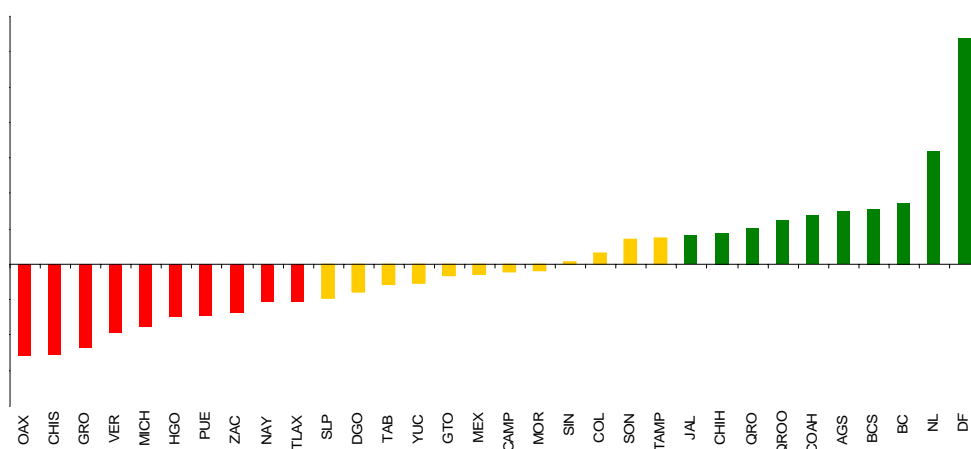
Fuente: aregional.com

Un estudio muy interesante del Índice de Competitividad Sistémica de las Entidades Federativas (ICSar)¹¹⁹ 2006, el cual identifica las fortalezas y debilidades de los estados mexicanos para promover la competitividad bajo un enfoque coordinado, compartido y simultáneo de los agentes responsables de promover e impulsar la competitividad en seis distintos niveles de actuación. Para 2006, el índice se integraba de un total de 36 factores y 130 indicadores.

Los objetivos del ICSar son, por una parte, identificar los mercados, regiones y sectores con elevado potencial para llevar a cabo negocios de forma efectiva, lo que para los inversionistas representa una herramienta fundamental; por otro, conocer de forma integral la ubicación relativa de los estados en las distintas áreas del sistema competitivo, brindando información esencial para la toma de decisiones en materia de políticas públicas. De esta forma, el índice se constituye en un importante instrumento para orientar una mejor asignación de recursos en las economías estatales, contribuyendo a elevar su productividad y competitividad.

Un aspecto de fundamental importancia es que el concepto de Competitividad Sistémica considera que las inversiones captadas por una región deben traducirse en mayores niveles de empleo, ingresos y, por tanto, bienestar. Para ello, se requiere que el marco de actuación de la empresa, sea dentro de un grupo empresarial organizado en redes de colaboración en donde se intercambien insumos, tanto en sentido físico y tradicional, como aquellos intangibles (información, tecnología, habilidades y conocimientos), elementos fundamentales que permiten generar importantes ahorros en costos dentro del proceso productivo del agregado territorial o, lo que es lo mismo, economías de aglomeración o de red. Por este motivo, el contexto global debe facilitar la interacción dinámica entre la capacidad organizativa de las empresas con la sociedad, el Estado y las instituciones intermedias; es decir, de forma conjunta, armónica y congruente entre distintos niveles de un sistema nacional.

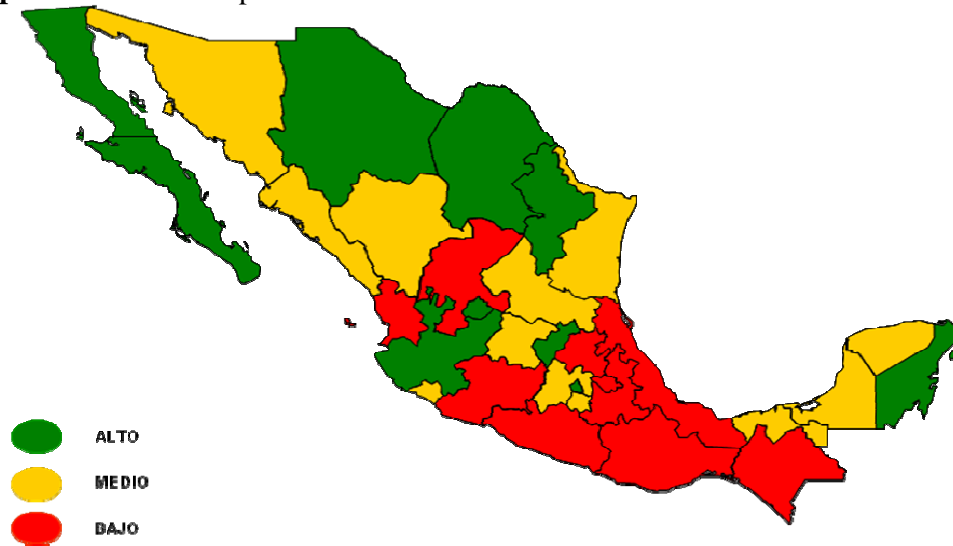
Grafico 13. Índice de competitividad de las Entidades Federativas 2006.



Fuente: Aregional.com

¹¹⁹ Aregional.com, *Índice de competitividad Sistémica de las Entidades Federativas 2006*, (ppt)

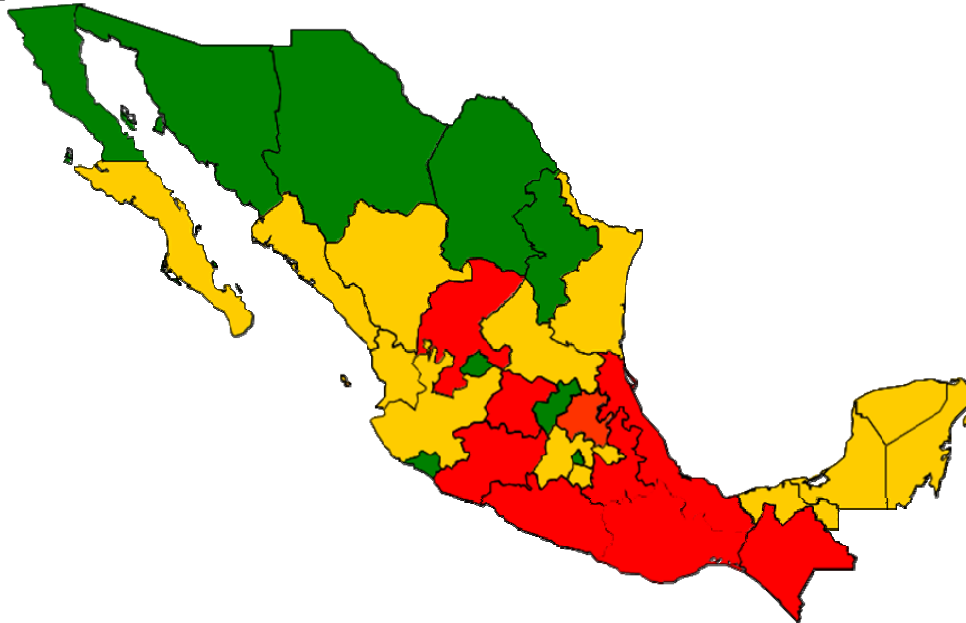
Mapa 2. Índice de competitividad sistémica de México en 2006.



Fuente: aregional.com

La ciudad de México es la entidad federal mas competitividad de acuerdo a este estudio en 2006. Contrario a ello, Oaxaca y Chiapas se encuentran entre los gobiernos locales con el peor nivel de competitividad en el país. El índice de Competitividad Sistémica de las Entidades Federativas fue presentado por primera ocasión en el 2005. En él se contemplan desde el ahorro, democracia, financiamiento público, equidad laboral, capacitación, subsidios, estado de derecho, entre los 130 indicadores.

Mapa 3. Grado de competitividad de las entidades federativas a nivel micro: empresario.

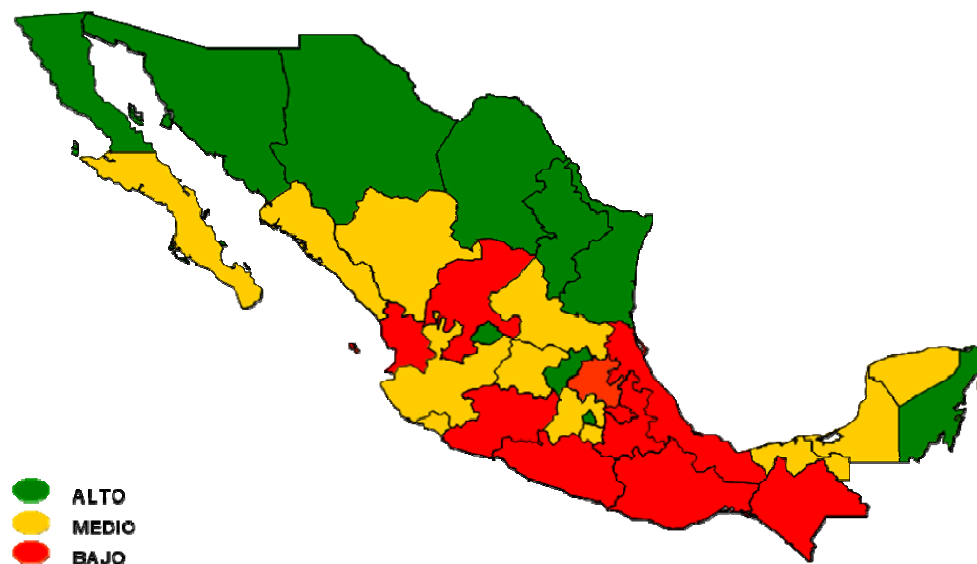


Fuente: aregional.com

Nivel Empresario. Se determina por la vocación emprendedora del individuo, cuya cultura, formación, mentalidad previsor y con sentido del riesgo, propician, desde dicho nivel, la creación de empresas a partir de las ventajas competitivas del territorio en donde reside. De esta forma, en una determinada zona es posible que existan potencialidades y proyectos rentables que, para ejecutarlos, se requiere de empresarios eficaces, capaces y con visión de negocios.

Nivel Empresa. Se conforma por cada una de las empresas en lo individual, como unidades productivas flexibles y eficientes, con sistemas de calidad total y que dedican esfuerzos importantes en actividades de investigación y desarrollo. En este nivel se toma en cuenta también la capacidad de las empresas para formar encadenamientos hacia atrás y adelante (es decir, relaciones cliente-proveedor) de elevado valor agregado. Es decir, en este nivel influye tanto la eficiencia interna de cada empresa en cuanto a sus procesos productivos, como la habilidad gerencial de las mismas para innovar e integrarse a las diversas formas de asociación vertical, con el objetivo de reducir los costos de producción y distribución a partir de las actividades que desarrollan para subsistir, crear y desarrollar ventajas competitivas. Ver mapa 4

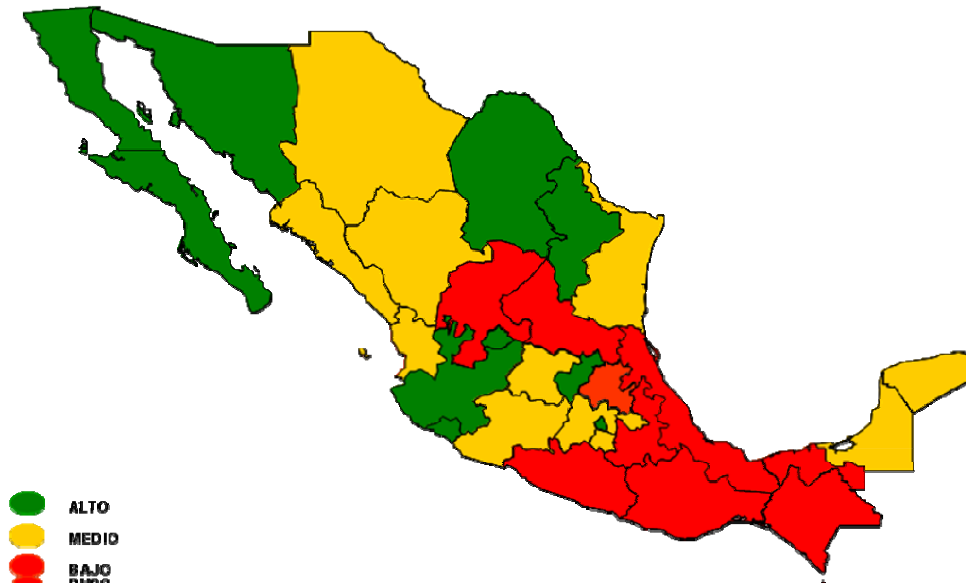
Mapa 4. Grado de competitividad de las entidades federativas a nivel microempresa.



Fuente: aregional.com

Nivel Meso: Implica encadenamientos productivos, fomento tecnológico, regulación ambiental, infraestructura, entorno laboral, vinculación de universidades con el sector empresarial.

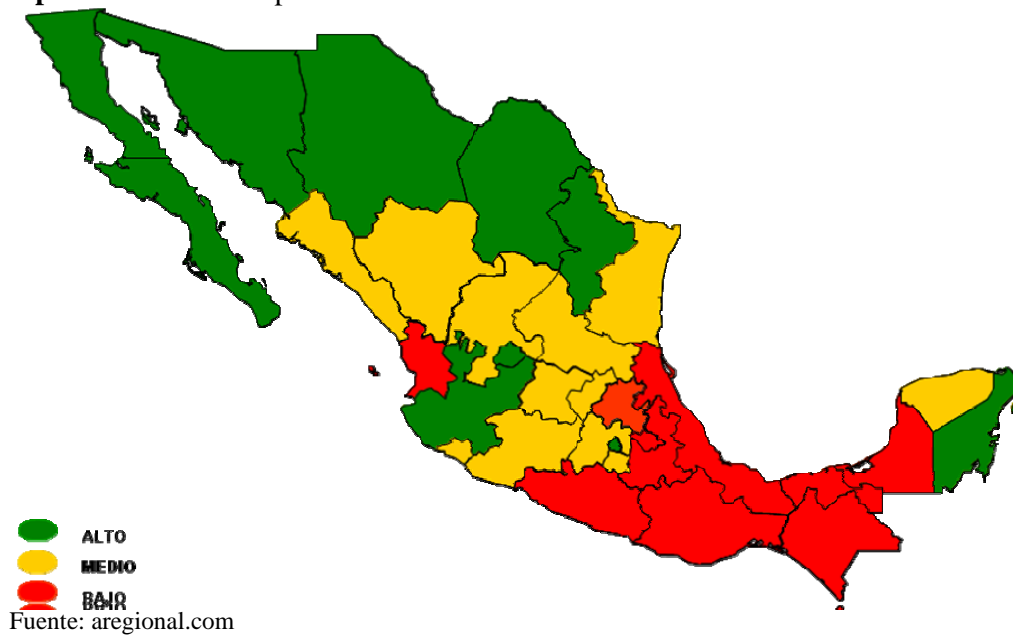
Mapa 5. Grado de competitividad de las entidades federativas a nivel meso.



Fuente: aregional.com

Nivel Macro: Se determina por la capacidad del entorno de enfrentar la competencia internacional respecto a acciones de estabilidad macroeconómica, dumping, proteccionismo, subsidios, política fiscal y tipo de cambio por parte de otras naciones, así como también de contrabando.

Mapa 6. Grado de competitividad de las entidades federativas a nivel macro.



Fuente: aregional.com

Es claro que una de las principales áreas de oportunidad en materia de promoción competitiva en los centros urbanos de México, particularmente en las zonas metropolitanas, se encuentra en la posibilidad de crear instancias supramunicipales para la planificación del desarrollo y la Competitividad Sistémica a esa escala territorial. En coordinación con los gobiernos municipal y estatal, dicho ente metropolitano debería tener la capacidad de planear, diseñar y operar políticas públicas orientadas a la provisión de servicios e infraestructura urbana competitiva en aquellos rubros donde no sólo se compartan costos y mantenimiento del equipo, sino que también se mejore la calidad de dichos servicios al proporcionarse a mayor escala. Destacan vialidades, vivienda, transporte público, trenes de cercanías, y medio ambiente (emisión de contaminantes, recolección y tratamiento de basura), por mencionar algunos.

A veces en los distritos urbanos muy grandes como México, Guadalajara o Monterrey, la dimensión de las ciudades es demasiado amplia, dificultando dicha coordinación y colaboración; esta situación se profundiza al considerar la presencia de gobiernos divididos dentro de un mismo espacio urbano, en cierta medida porque pertenecen a partidos políticos diferentes; con ello, la probabilidad de cooperación es casi nula. Sin embargo, es importante señalar que las políticas de ordenamiento urbano y gestión de las ciudades requieren necesariamente una visión cooperativa de las instituciones y sus actores, con el objeto de sentar las bases económicas, institucionales y sociales para hacer de cada conglomerado urbano el espacio idóneo para la atracción de inversiones. Lo anterior cobra gran importancia si se considera que las áreas urbanas tienen el potencial de convertirse en plataformas económicas para promover el desarrollo nacional, situación que enfrenta importantes dificultades si no existe un modelo de gobierno que regule las actividades económicas y atenúe el efecto de los costos sociales que surgen conforme aumenta el tamaño urbano.

De esta forma, bajo el actual contexto de globalización y elevada competencia internacional, la planeación urbana en nuestro país tiene mucho por avanzar a fin de colocar a las ciudades mexicanas en los estándares competitivos a escala mundial. Ello necesariamente requiere considerar una visión sistémica de la competitividad, lo que implica no sólo la posibilidad de asociacionismo interestatal para la prestación de servicios públicos, sino también propiciar y fomentar una mayor y mejor coordinación con el resto de agentes e instancias que inciden en el resultado, tales como los propios empresarios; sindicatos; universidades y centros de investigación; Gobierno Federal, estatal y municipal; organizaciones civiles; y las mismas familias.

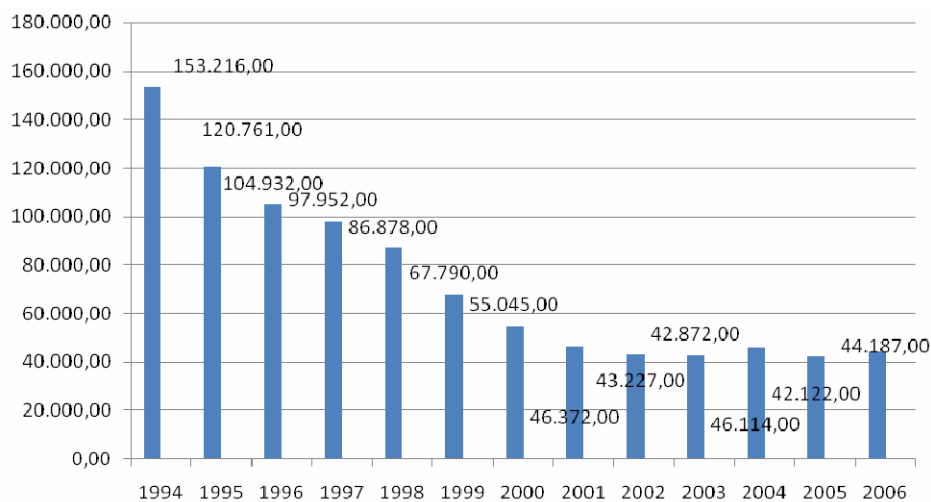
En particular, esta política de Competitividad Sistémica debe orientarse no sólo a invertir en seguridad pública y medioambiente, sino también en mejorar la vinculación entre los sectores académico y empresarial; asegurar la aplicación del estado de derecho; mejorar el desempeño de las haciendas públicas locales; y aumentar la coordinación con la Federación para impulsar infraestructura y servicios públicos de impacto urbano, tales como aduanas, carreteras, conectividad y superación de la pobreza y la marginación. En cuanto a las zonas metropolitanas más grandes, tales como la del Valle de México, Monterrey, Guadalajara, Toluca, Tijuana, Puebla-Tlaxcala y Juárez, es fundamental que bajo este enfoque de Competitividad Sistémica logren reducir importantes ineficiencias y costos sociales que actualmente enfrentan, principalmente en materia de delincuencia, tráfico vehicular, degradación medioambiental y, en algunos casos, deficientes servicios públicos.

Financiamiento.

La banca mexicana se mantuvo aislada durante mucho tiempo de la competencia del exterior con el periodo “Desarrollo Estabilizador”, situación que generó ineficiencias, mismas que se agravaron con la crisis económica en 1994-1995 ver gráfico 14. Es necesario corregir definitivamente el marco legal aplicable a la otorgación de crédito, de tal suerte que los riesgos y costos se reduzcan manifestándose positivamente en las diversas operaciones realizadas en el marco del sistema financiero mexicano.

Después de la crisis de 1994, el financiamiento empresarial en México se redujo de manera significativa y las Mipymes fueron las más afectadas ya que en la reestructuración del Sistema Financiero Mexicano, los altos niveles de cartera vencida, la inestabilidad económica, la banca comercial comenzó a pedir múltiples requisitos para asegurar que la empresa estaría financieramente en condiciones de cumplir con la deuda.

Gráfico 14. Financiamiento del Sistema Bancario Mexicano al sector empresarial 1994-2006.



Fuente: Canacindra “Perspectivas y competitividad de las Pymes” en base a datos del Banco de México julio 2006.

Si se considera que las Mipymes piden en promedio montos pequeños y no tienen información financiera documentada, ya que en su gran mayoría, alrededor de 95.0 por ciento, tienen menos de cinco empleados y que 2 de 3 empresas son informales¹²⁰. Lo anterior arroja un resultado desfavorable en aportación de crédito de la banca a las Pymes. Analizando la tasa de crecimiento anual del crédito vigente otorgado por la banca comercial a las empresas sin importar su tamaño en los últimos 10 años, se puede observar que el periodo de caída del crédito a las empresas se extendió hasta el 2003.

¹²⁰ Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI).

¹²¹ Consejo Presidencial para la competitividad, pág.

teniendo la principal caída en 2002 – 2003. En ese entonces se acentuó la urgencia de encontrar mecanismos y productos financieros para las Pymes, pues la disminución del monto de crédito para este tipo de empresas era alarmante.

El Gobierno Federal de México, a través de la Secretaría de Economía, reconoció la importancia del financiamiento del desarrollo de las Pymes y en coordinación con gobiernos estatales y municipales, banca de desarrollo, banca múltiple, intermediarios financieros especializados y otros organismos, en 2002, instrumentaron la creación del Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOAFI) y la creación del Sistema Nacional de Garantías ¹²¹, teniendo como principal objetivo, generar un clima favorable y de certidumbre tanto para oferentes como para los demandantes del crédito.

Cuadro 19. Propuestas de mejora del sistema financiero.

Propuestas	Entidad Responsable
Diseño de esquemas de cobertura de tasas de interés, para asegurar un margen mínimo de tasas de interés muy atractivas en los créditos bancarios a Pymes y ampliación de los Programas de Cadenas Productivas de Nacional Financiera, en apoyo del capital operativo de los proveedores de servicios de infraestructura y de otro tipo de cadenas altamente generadoras de empleos.	SHCP
Reducir los trámites y homologar la información que se entrega a las autoridades reguladoras del sistema financiero, con la finalidad de lograr una significativa reducción de los costos de cumplimiento, y por ende en las tasas de interés.	SHCP

Fuente: elaboración propia con información del Consejo Presidencial para la competitividad

Por otra parte, el costo del financiamiento para las Pymes en México es alto todavía (alrededor del 20.0 por ciento anual) contra menos del 10.0 por ciento anual, que se cobra en países desarrollados, teniendo el caso del banco BBVA que en sus reportes anuales menciona a Latinoamérica y México, como las principales regiones de donde perciben aportaciones a sus beneficios, alrededor de un 40.0 por ciento que obtiene globalmente derivadas de las cuotas que cobra en América Latina a diferencia de Europa.

En la Cuadro 20, se desglosan las características más relevantes de los principales productos que ofrecen actualmente los bancos a las empresas. Los principales bancos en México son: Banorte, Banamex, BBVA-Bancomer, HSBC y Santander, por mencionar a los más importantes.

Cuadro 20: Características de los créditos ofrecidos por las principales instituciones de banca comercial en México.

BANCO/CONCEPTO	BANORTE	BBVA	BANAMEX	SANTANDER	HSBC
Producto	Crediaactivo Banorte	Tarjeta Negocios	Crédito Revolvente	Garantías complementarias para facilitar el acceso al financiamiento Empresas Nuevas/Marcha	Pagos Fijos Negocios
Monto mínimo	50,000	75,000	ND	50,000	10,000
Monto Máximo	11,140,000	500,000	550,000	400,000/500,000	100,000
Plazo mínimo(meses)	12	ND	Abierto	18/0	ND
Plazo Máximo	60	24	Abierto	36/18	12
Tasa de interés	TIIE+12	TIIE+10%	20%	18%	24%
Comisión	2%	5%	En el primer mes viene incluido	1.2 % incluida la tasa de interés	No aplica
Ventas mínimas anuales	Sin ventas mínimas	900,000	24 meses	3,000,000/4,000,000	90,000
Tiempo de operación	24 meses	24 meses	No	6 meses/24 meses	24 meses
Garantía hipotecaria	Si	No	Si	No/si	No
Aval solidario	Si	Si	Balance, Estado de resultados últimos 2 años	No/Si	No
Información Fiscal	Balance, Estado de Resultados, Declaraciones fiscales	Balance, Estado de Resultados, Declaraciones fiscales	Declaraciones fiscales	Balance, Estado de Resultados, Declaraciones fiscales	Balance, Estado de Resultados, Declaraciones fiscales

Fuente: elaboración propia con base del Programa Secretaria de Economía 2006.

Fuente: elaboración propia con información del Consejo Presidencial para la competitividad

5- Infraestructura y Plataforma Logística.

La calidad de la infraestructura afecta los costos de operación de las empresas demás que se ha visto de una forma poco provechosa la participación de la iniciativa privada en programas de inversión de infraestructura. No obstante, se requiere el concurso de todos los sectores para poder avanzar con rapidez en este rubro ya que es en este punto donde se debe sustentar la competitividad del país en diversos ámbitos.

Cuadro 21. Propuestas para incrementar la competitividad de infraestructura.

Propuestas	Entidad Responsable
En materia de energéticos , poner en marcha los proyectos relacionados con gas no asociado y exploración, perforación y extracción de petróleo, ejerciendo la totalidad de los presupuestos de acuerdo a los calendarios autorizados	PEMEX
Promover proyectos de inversión publica financiada con recursos	SCT (continúa...)

privados en todas las áreas de infraestructura, tanto por lo que respecta a proyectos de modernización de autopistas para modernizar los centros productivos con los principales puntos de salida de la mercancía.

Fuente: elaboración propia con información del Consejo Presidencial para la competitividad

En estas áreas se vislumbran medidas que involucran a esfuerzos de poderes (legislativo y ejecutivo), como es el caso de reformas fiscales que buscarían aliviar la carga fiscal a las personas empresas, lo mismo que implementar modificaciones de fondo a toda la estructura del gasto público y acciones que permitan hacer frente a las limitaciones evidentes para el pleno desarrollo de una empresa.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

1. La empresa y empresario han sido vistos desde hace mucho tiempo de distintas maneras. Así como para la economía neoclásica la empresa, es una función de producción que combinando diversas cantidades de factores y tecnología produce una cantidad de producto a un precio determinado, con el único fin de maximizar el beneficio. Actualmente cumple muchas funciones y todas encaminadas por supuesto a incrementar el beneficio, el papel de las microempresas parece ser elemental el la formación de un nuevo modelo competitivo de producción flexible. En una economía capitalista de mercado, toda persona puede convertirse en empresario y siempre hay una oportunidad para aprovechar pues toda persona en algún momento toma decisiones empresariales y estas siempre implican riesgos.
2. Desde la época mercantilista en el siglo XVI aunque no explicito se encuentra el concepto de competitividad aplicado a las propuestas generales de política económica¹²³ siempre se consideró que el crecimiento económico era el resultado de actividad específica, en este caso decidieron hacerse cargo de las actividades que tenían como resultado riqueza, resumido en una frase sería para nuestro concepto de competitividad actual: “Buenas actividades es igual a mas competitividad”.
3. A pesar de los muchos conceptos que existen y de la ambigüedad del significado que se le da, es importante tomar en cuenta los alcances de esta en todo aspecto aun cuando se vean interrelacionadas entre los distintos niveles sistémicos. La competitividad de las empresas va desarrollada a lado de la ventaja competitiva de las naciones. Al revisar el concepto de competitividad desde diferentes perspectivas teóricas salta a la vista, que el abordarlo implica diversos factores: sociales, económicos, culturales, estratégicos, institucionales, etc. También desde una perspectiva a nivel de distintos análisis; empresa, sector industrial, región, país, bloque de países, etc. La competitividad debe ser abordada desde un enfoque multidimensional. Cabe mencionar que la competitividad a nivel microeconómico se logra cuando la empresa fundamenta su estrategia competitiva en la eficacia y eficiencia. Se podría decir que la definición dependerá del “lente con que se mire”. Esto explica la variedad de diferentes enfoques, formas de medir la competitividad. La competitividad, a menos a un nivel macroeconómico, no debe verse como un juego de suma cero, sino por el contrario, se debe concebir como beneficiosa para todos. Los beneficios que obtengan quienes lograron ser competitivos deberán verse reflejados en un mayor bienestar social para todos.
4. En México el modelo neoliberal, ha originado una caída en la competitividad en el contexto mundial. De acuerdo a los mega indicadores de competitividad del Foro Económico Mundial en 2006; México se ubicaba en 42 puntos en 2001 y en 2006 se había ubicado en el lugar 58, es decir una caída de dieciséis lugares en competitividad global mientras que Japon e Italia se ubicaron en la posición 7 y 42 respectivamente¹²⁴.

¹²³ Jesús Arroyo, *Competitividad: Implicaciones para empresas y regiones*, Universidad de Guadalajara, Juan Pablos

Editor 2003 pág. 29.

¹²⁴ http://www.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_05_06_Executive_Summary.pdf

Cabe hacer notar que al analizar el indicador integrado de competitividad internacional y sus mega indicadores que lo conforman, se puede señalar que los primeros tres (macroeconomía directamente de la voluntad individual del empresario, sino que su dependencia es de la función que realiza el Estado a través de sus instituciones y políticas públicas, e inclusive en el cuarto factor, existe influencia de factores institucionales relacionados con el Estado tales como el tipo de cambio y la política laboral, lo que lleva a la conclusión de que un Estado ineficiente arrastra a la ineficiencia a la estructura empresarial

5. Por tanto, es inaplazable la revisión del modelo de desarrollo mexicano proponiendo alternativas que se alejen un tanto del Consenso de Washington para que el Estado pueda volver a asumir el papel que le corresponde en el proceso de desarrollo y con ello volver al camino de la competitividad sistémica para la planta productiva. Una nueva estrategia que tiene como propósito elevar la competitividad sistémica en la cual incluye los siguientes objetivos fundamentales: 1) incrementar la articulación interna de la planta productiva mexicana, reduciendo desigualdades en su desarrollo, 2) sanear las bases de funcionamiento de nuestro desarrollo para lograr el crecimiento económico sostenido, 3) inducir una elevada tasa de generación de empleos; y, 4) cerrar sistemáticamente la brecha tecnológica y de estructura productiva entre México y los países líderes en competitividad, impulsando en particular, las industrias de avanzada tecnología. Para alcanzar estos propósitos, la propuesta se complementa con los instrumentos de política económica que se congruentemente se deben utilizar, mismos que son definidos a partir de la experiencia internacional y de la propia experiencia de desarrollo de nuestro país, los cuales se sintetizan en: a) Políticas macroeconómicas favorables al desarrollo de la planta productiva mexicana, comenzando con una política cambiaria competitiva que evite la sobrevaluación de la moneda, una política crediticia de apoyo a la planta productiva con tasas de interés igualmente competitivas, una política de comercio exterior, por lo menos similar a la de los principales socios comerciales. b) Políticas de fomento general, en especial construcción de infraestructura, formación de recursos humanos, desarrollo de un sistema eficiente de investigación científico-técnica y desarrollo del sector energético; c) Instrumentos de fomento de la planta productiva como incentivos múltiples a la innovación tecnológica y a la transferencia de tecnología, apoyos crediticios a micros, pequeñas y medianas empresas, estudios de mercado y promoción externa de productos, cursos de capacitación y asesoría a través de la banca nacional de desarrollo y de las dependencias de comercio y fomento industrial.
6. Semejante desafío proviene de una competencia cada vez más dura, una "carrera" por adoptar y adaptar modelos de producción semejantes a los "japoneses" y un cambio tecnológico acelerado. Y en esa carrera están enfrascadas todas las empresas, ya que hasta las posiciones hegemónicas se tornan cada vez más vulnerables. Las empresas se hacen competitivas al cumplirse dos requisitos fundamentales: primero, estar sometidas a una presión de competencia que las obligue a desplegar esfuerzos sostenidos por mejorar sus productos y su eficiencia productiva; segundo, estar insertas en redes articuladas dentro de las cuales los esfuerzos de cada empresa se vean apoyados por toda una serie de externalidades, servicios e instituciones. Ambos requisitos están

condicionados a su vez por factores situados en el nivel macro (contexto macroeconómico y político-administrativo) y en el nivel meso.

7. Con la industrialización dirigida al mercado interno México no cumplió el primer requisito. Con el proteccionismo se hizo el intento de montar industrias nacionales altamente integradas. La falta de presión competitiva hizo que las empresas nacionales – y en muchos casos las filiales multinacionales- quedarán muy rezagadas en términos de eficiencia con respecto a los niveles internacionales, las políticas de ajuste estructural practicadas en la década de los ochenta tendieron por lo tanto a incrementar la competitividad de las empresas aumentando la presión sobre las mismas al liberalizar el comercio exterior y reducir los subsidios. El concepto ortodoxo de ajuste estructural se movía a dos niveles: a nivel macro y nivel micro. Las medidas adoptadas en el nivel macro (estabilización, liberalización, y desestatización, apertura al mercado externo, devaluación) apuntaban a corregir distorsiones en las estructuras de incentivos y estimular así al empresario del nivel micro, “cuyo desarrollo había sido casi nulo debido a las múltiples restricciones estatales y la distorsión de los precios” pero el sector empresarial no se pudo dinamizar de acuerdo a las expectativas. Tal cosa ocurrió por haberse subestimado dos factores: la complejidad de los requerimientos de las empresas y la importancia del soporte institucional.
8. Es justo señalar sin embargo que un entorno deficiente no impide en principio la creación de competitividad. Cuando las condiciones generales cambian básicamente con el paso de un mercado interno protegido a una economía abierta y cuando las empresas se ven ante la disyuntiva de elevar su eficiencia o salir del mercado, por lo menos una parte de ellas acomete los esfuerzos necesarios para mejorar con rapidez la competitividad. Ésta surge en primer término allí donde es factible aprovechar determinadas ventajas estáticas de localización. Podemos decir que la dirección que ha tomado la estrategia industrial de la UE esta orientada a considerar a las pequeñas y medianas empresas como fuentes de desarrollo y otorgar a las regiones la función de orientar y sostener este desarrollo. Pero ¿Es reproducible la experiencia en otros países?, la verdad parece algo muy complejo el hecho de reproducirlo en otros países por la singularidad del modelo italiano, experiencia histórica y región.
9. La calidad del trabajo de las Pymes italianas es resultado de el compromiso empresarial, la estandarización no es la norma; la personalidad empresarial italiana, profesionistas, tendencias, estilos y mantener individualidad, son productos de la historia italiana, productos en los cuales llevan décadas siendo “los mejores”. La importancia del desarrollo italiano basado en el modelo de las pymes y enmarcado en lo que se ha denominado “distritos industriales” merece especial atención para el estudioso que quiere aproximarse a un objeto de estudio clave en el desarrollo económico de un país. En este sentido, varias razones explican el interés de los estudios en los distritos industriales y la importancia de las pymes. En primera instancia, este espacio geográficamente limitado, se caracteriza por un conjunto de empresas o firmas de pequeña o mediana escala con una dinámica y competitividad dignos de resaltar a escala internacional que lograron sintetizar “eficiencia productiva y actividades

generalmente tradicionales” con innovación tecnológica y crecimiento del empleo. Para el caso italiano, Quintar y Gatto nos recuerdan que: “esta situación repercutió positivamente en el ingreso de esas áreas distrito evidenciando un desarrollo económico y social significativo en los últimos treinta años”¹²⁴.

10. En segunda instancia, estos distritos no constituyen experiencias aisladas de pymes industriales; por el contrario, se trata de experiencias organizadas comunitariamente. La capacidad propia del modelo italiano para reproducir nichos y micro-nichos a partir de estos distritos industriales le ha permitido a Italia subsistir en la economía global. Un aspecto asombroso de este sistema italiano de producción para nichos, micro regional y centrado en los complejos industriales, es su capacidad de prosperar en la economía global. La “especialización flexible” que consiste en innovación permanente según Michael Piore ¹²⁵ esta resurrección de flexible es una resurrección a su vez de las formas artesanales casi extintas con el surgimiento de la producción en masa (serie), después de todo, a pesar de todas las predicciones de que este tipo de industrias desaparecerían sucumbiendo ante la mecanización, mas de 150 años después de la primera ruptura industrial¹²⁶ se seguiría mejorando la cualificación de este tipo de forma de producción.
11. Si bien la historia de los éxitos nos enseña por analogías considerar que situaciones son comparables. Los distritos industriales y el modelo de las pymes italianas son ante todo “italianos”, es por ello que no se puede sostener su automática replicabilidad sobre otros territorios. Sí se puede, y debe, retomar y reforzar sus elementos exitosos a los efectos de favorecer las propias estructuras en los distintos territorios, de acuerdo con los elementos locales propios de cada uno de los casos. En el estado actual de la economía global, sigue siendo posible y necesaria la implementación de esquemas y formas de organización que generan capacidades compensatorias de otras ventajas no existentes. Estos esquemas constituyen un elemento clave de articulación competitiva con el mercado internacional. Las pymes y su rol en los distritos italianos muestran que en la economía global más que nunca sigue vigente la idea de pensar globalmente y actuar localmente.
12. Para la economía japonesa la combinación del sistema de grupos de trabajo y la especialización flexible con algunos de los principios de estandarización derivados de la producción en masa acabaron por dar lugar un sistema productivo distinto que permitió a empresas que hacían uso de distritos industriales con Micro pequeñas y medianas empresas como subcontratistas como Nissan y Toyota aumentar la producción, la productividad y su competitividad. El *Just in Time* fue un proceso evolutivo de adaptación de los fabricantes japoneses. Con sus estudios de tiempos y movimientos de maquinas y trabajadores y el adiestramiento de cada trabajador en el manejo de varias maquinas. Los créditos los principales rubros, sin embargo también existía un

¹²⁵Gatto Francisco, *Cambio tecnológico Neofordista y reorganización productiva. Primeras reflexiones sobre sus ampliaciones territoriales*. CEPAL Buenos Aires. pp.55- 97.

¹²⁶Piore Michael J.; Sable Charles F. (1984)., *La segunda Ruptura industrial*, Alianza Editorial, S. A Madrid 1990 pag 29.

apoyo a la asistencia tecnológica hacia las empresas con el subsidio de la Banca de desarrollo.

13. Los resultados durante más de tres décadas de aplicación del modelo y estrategia, fueron muy favorables para la economía japonesa: se logró un desarrollo tecnológico basado en calidad, entrega y especialización en procesos y productos de las Pymes japonesas; disminuyeron los costos en abastecimiento de insumos a industrias de escala masiva; se incrementó considerablemente la participación de la inversión de las empresas en el desarrollo tecnológico logrando mejoras constantes en su productividad, calidad y sofisticación. Además, lograr un desarrollo regional basado en empresas ancla en regiones o ciudades clave en toda la isla, fue otro logro a considerar. Otra faceta, fueron las grandes empresas que dominaban sectores o nichos de mercado, no sólo en Japón sino en el mundo, y tenían el poder de arrastre para beneficiar a sus proveedores Pymes, paradójicamente la producción en serie al final de los setenta se debió a un sistema de producción y control del trabajo basado en principios de la producción artesanal. El Modelo Japonés y la estrategia para desarrollar a las Pymes, han evolucionado de acuerdo a las circunstancias de la nueva economía. Ahora en lugar de ser un modelo coordinado verticalmente por la gran empresa, es mayormente colaborativo, no sólo con Pymes fuera de las fronteras del gran consorcio empresarial (keiretsu), la colaboración con universidades y centros de investigación es mayor.
14. La innovación se ha convertido en el factor principal de competitividad y diferenciación. Los apoyos del gobierno se han concentrado en canalizarlos a fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico en las empresas; los avances científicos y los prototipos de desarrollo tecnológico en las universidades, están moviéndose al mercado, la gran mayoría, a través de Pymes. Los créditos tradicionales se siguen ofreciendo, sin embargo, ahora son en su mayoría ofrecidos por la Banca comercial, apoyados por el Sistema de Garantías que respalda el gobierno central y local. Los resultados siguen siendo favorables, gracias a una mayor especialización de los procesos productivos y de los productos mismos, con la única diferencia que cada vez más, contienen elementos científicos y de aplicación tecnológica en áreas como la biotecnología, la nanotecnología, robótica e inteligencia artificial, por mencionar algunos. Si bien Japón y México son y se han encontrado históricamente en circunstancias muy diferentes, la revisión de ambas experiencias de desarrollo deja lecciones importantes; La intervención activa, a veces, agresiva del Estado es fundamental en lograr un verdadero proceso de desarrollo económico. El caso de Japón, considerado el modelo “madre” del que se inspiraron y adaptaron Coreanos, Chinos, Taiwanés, Malayos, entre otros, es el mejor ejemplo de que una economía con fuerte guía y dirección de Estado es vital para consolidar varias fases del desarrollo.

¹²⁷ Piore Michael J.; Sable Charles F. (1984) op cit. Pag 20

15. El desarrollo científico y tecnológico es el éxito de una nación desarrollada, si no se consolida la base industrial ligada a este sector prácticamente no se puede hablar de desarrollo. Aún más, en una época donde las tecnologías avanzadas como las telecomunicaciones, software, biotecnología, ciencias ambientales, energía, nuevos materiales tienen las mayores tasas de crecimiento y las empresas que tienen mayores ganancias se encuentran en estos sectores. En este punto se encuentra una de las más importantes, tal vez la mayor diferencia entre el Modelo mexicano y el japonés. Ligado al punto anterior, se encuentra la relación del sistema educativo dentro de la estrategia de desarrollo, pues la experiencia de Japón nos muestra que parte del éxito fue la consolidación de un sistema educativo a todos los niveles de educación desde básica hasta posgrado está vinculado con el sector productivo. En México la experiencia muestra todo lo contrario.
16. Ambos casos, italiano y japonés tienen sistemas parecidos en lugares tan distantes que reflejan su desempeño en: Ser flexible, cooperativo sin perder su individualidad, es uno mismo con la identidad cultural. Aprovechar las fortalezas regionales para no sucumbir ante las grandes empresas, logrando con esto mejor adaptabilidad y competitividad.
17. Por la validez del modelo o por las características de la experiencia puede como materia de reflexión para efectos de nuestro trabajo. Cabe señalar que por más eficaz que sea su modelo de producción flexible, es muy complejo reproducirlo por la singularidad, experiencia histórica y localización geográfica.
18. Es necesario tener en cuenta la información generada por instituciones dedicadas al monitoreo de las actividades de la empresa. Es relevante el esfuerzo del Observatorio PYME, SE, INEGI y la consultoría Aregional para juntos moldear el diseño de políticas de competitividad empresarial y desarrollo de la pequeña y mediana empresa. Solo así se conseguirá crear herramientas para la evaluación permanente del impacto de cada programa del Gobierno Federal.
19. Es menester consolidar todos los apoyos o enmiendas de apoyo dirigidas a fortalecer las cadenas productivas, su modernización tecnológica, capacitación de personal y especialización; agilizar las certificaciones, apoyar la exportación, financiar pero más que nada la adquisición de bienes de capital.
20. La poca participación del sector financiero necesita ser fortalecido con las alianzas estratégicas entre la Banca Comercial y la Banca de Desarrollo con el Gobierno Federal y sus respectivos Gobiernos estatales tanto para promover tasas de interés competitivas como para seguir de avales en empresas. A pesar de los tiempos de escasez de crédito es necesario tomar en cuenta esta acción para que de tal manera no se imposibilite recibir créditos y continuar con la flexibilidad de procedimientos para emprender el negocio
21. En México en los últimos años se ha considerado a la escasez de capital de trabajo, la escasez de financiamiento a largo plazo y sobretudo el costo del financiamiento como una de las principales restricciones para el crecimiento de las Mipymes. En este sentido, lograr que las Mipymes tengan acceso al

financiamiento ha sido uno de los principales objetivos de las últimas tres administraciones en México, pues la crisis financiera de los años 90's del siglo pasado, dejaron un sistema financiero con enormes carteras vencidas y situaciones de fuerte descapitalización.

22. La falta de información o desconocimiento total de programas y apoyos públicos es otro obstáculo para el fortalecimiento PYME. Este desconocimiento es una cuestión preponderante en las PYME mexicanas, ya que según datos estadísticos del CIPI/SE el 86% de las mismas no conoce ni los programas de apoyo federales, ni estatales, ni tampoco municipales y el restante los conoce pero no asegura que los hay utilizado de alguna manera. Alrededor del 1.8% de empresas conoce y ha utilizado este tipo de programas. Es indispensable continuar con las diversas campañas publicitarias de manera que se vuelva un ejercicio de información permanente, tanto en los medios masivos como en los medios electrónicos. Orientar los programas de capacitación pues el porcentaje de empresas de carácter familiar es muy alta, por lo que los empresarios deberán conocer su dinámica empresarial y hacer los ajustes necesarios para la gestión.
23. La competitividad es una de las principales herramientas que posee un país o una entidad federativa para impulsar su crecimiento y desarrollo lo que quiere decir que mientras no seamos competitivos no podemos desarrollar empresas, inversión y empleo y eso es una consecuencia de no ser competitivos, no se puede promover. Si no somos competitivos antes hay que preparar el terreno para luego sembrar. A través de una mejor coordinación de programas federales y locales se podrían obtener mayores avances en competitividad. Se siguen teniendo dificultades en el impulso a su desarrollo como los que hemos mencionado a lo largo de este trabajo; Desvinculación de sectores económicos, Falta de financiamiento, falta de capacitación, barreras a la tecnología, falta de vinculación con el sistema “meso”, carga fiscal excesiva.
24. La competitividad de un país, estado o región, no sólo es responsabilidad del Estado, también lo es del sector privado y de las capacidades empresariales para emprender nuevos negocios. En ese sentido, formar conglomerados productivos o “clusters” estratégicos donde empresas Mipyme se encuentren soportadas por instituciones académicas, centros de investigación, instituciones de apoyo de mercado que les permitan insertar su producción o servicios en una cadena de valor internacional y una infraestructura adecuada para el trabajo organizado, efectivo en tiempo y calidad, repercutirá favorablemente en la creación de nuevas empresas o en el fortalecimiento de las que ya existen
25. Se vuelve fundamental que en México no nos quedemos atrás y que se instauren nuevos programas de apoyo en materia fiscal, de empleo y financiamiento dirigidos a las Mipymes; y si los apoyos no pueden ser generalizados, pues entonces lo más conveniente en este momento será apoyar a aquellas empresas que son más intensivas en mano de obra; por ejemplo, el sector textil y el de calzado. En otras naciones se están contemplando medidas para lograr un fácil

acceso al otorgamiento de créditos, así como políticas fiscales preferenciales y más préstamos para garantizar el acelerado desarrollo de Pymes. Además de que también se da prioridad financiera a las Pymes que cumplan con los estándares de protección industrial y del medio ambiente, y que tengan tecnología y mercados, además de que se alienta a las firmas para que se transformen y reestructuren. Algo que si es preciso y que contempla nuevamente el gobierno es que se necesita de un vínculo entre proveedores y el consumidor “ dado a través de establecimiento de reglas claras, mayor competencia y “libre concurrencia”, volvemos a la política neoliberal que mantiene hundido a la economía en una situación de desventaja en los mercados internacionales, la “eliminación de las barreras” trae consecuencias impensables para las empresas mexicanas y pensando en este mercado PYME un modelo totalmente fuera de uso porque mientras naciones desarrolladas tienen toda una logística de conexión de redes entre todos los agentes económicos.

26. Las políticas en los estados y las ciudades encaminadas a incrementar la competitividad sistémica, debe orientarse no sólo a invertir en seguridad pública y defensa nacional (como se hace en la actualidad) y medioambiente, sino también en mejorar la vinculación entre los sectores académico y empresarial; asegurar la aplicación del estado de derecho; mejorar el desempeño de las haciendas públicas locales; y aumentar la coordinación con la Federación para impulsar infraestructura y servicios públicos de impacto urbano, tales como aduanas, carreteras, conectividad y superación de la pobreza y la marginación. Son estos los principales puntos para acabar con un estado de pobreza aunado a un fuerte impulso a la educación en todos sus niveles.
27. En materia de desarrollo de Micro, Pequeñas y Medianas empresas, como en muchos aspectos de la vida económica y social de un país, la solución de la problemática tiene que ser visto desde una perspectiva sistémica; es decir, se involucran aspectos internacionales, nacionales, regionales, sectoriales y desde luego acciones de las empresas y de los empresarios. En lo que refiere a la acción gubernamental tanto a nivel local, estatal y federal se pueden tener acciones de corto, mediano y largo plazo que se sugiere sean implementadas.

Recomendaciones.

1. Estrategia de Mipymes vinculada a la Estrategia Nacional de Desarrollo Económico a mediano plazo con intervención activa del Estado y protección parcial de sectores estratégicos.
2. A Corto Plazo: Revisar la estrategia de desarrollo económico nacional para seleccionar los sectores y regiones estratégicos a los que el país debe canalizar los recursos económicos y humanos, que permita tener claro los programas y planes de acción para fortalecer a las Mipymes existentes o generar la creación de nuevas empresas. Por ejemplo, definir los sectores en los que México debe ser de los cinco mejores del mundo en generación de riqueza con una perspectiva de mediano y largo plazo
3. Definir los sectores que México debe proteger en cuanto a la generación de empleo y aprovechamiento del mercado interno, como son agropecuario, textil, cuero y calzado, artesanías, comercio, entre otros.

4. Evolución del Marco Institucional a nivel meso. Es decir, de la política pública a nivel federal, estatal y municipal. Si bien los cambios en las leyes pueden ser considerados de corto plazo, los cambios organizacionales pueden llevar más de tres años para su maduración y ‘permeabilidad’ en todos los niveles de gobierno. Por ejemplo, en Japón se estima que en cambios estructurales, tanto organizacionales como jurídicos, el tiempo de aceptación del cambio en todos los niveles de gobierno lleva más de cinco años.
5. Evolución de la organización empresarial y desarrollo de conglomerados productivos especializados.
6. Participación de la Banca de desarrollo en el financiamiento de sectores estratégicos. Es la sangre vital del cuerpo económico y si se considera que la gran mayoría del capital financiero es administrado por organizaciones europeas, americanas y asiáticas, se requiere de construir y revisar constantemente el funcionamiento del sistema financiero para que las empresas siempre tengan la posibilidad de acceder a él en circunstancias más favorables que sus competidores en otros países.
7. Formar una mayor cantidad de científicos y tecnólogos en áreas estratégicas para el país que eleven la cantidad de patentes registradas en México y el mundo.
8. Involucrar a las universidades y tecnólogos en la generación de nuevas empresas y en la asesoría especializada con bajos costos a las Mipymes mexicanas. Se necesita avanzar a pasos sólidos y acelerados para involucrar a la ciencia en los negocios pequeños, esto viendo un plan a largo plazo de formación de clusters.
9. Facilitar el acceso de Mipymes al ahorro privado formando sociedades de inversión ,urge recuperar, transformar, fortalecer o crear según sea el caso, los mecanismos organizacionales y legales para facilitar el acceso de Mipymes al ahorro privado formando sociedades de inversión, uniones de crédito, cajas de ahorro.
10. Asesorar a los Estados para crear Fondos Estatales de apoyo a Mipymes conforme a una estrategia sectorial y regional.
11. Hacer una campaña extensiva de calidad, innovación y desarrollo de marca ‘Creado en México’ no sólo ‘Hecho en México’. Por lo anterior, en México se necesita considerar para el mediano y largo plazo, la formación de una mayor cantidad de científicos y tecnólogos en áreas estratégicas para el país que eleven la cantidad de patentes registradas en México y el mundo. Las condiciones del comercio internacional están cambiando radicalmente y con la convergencia de leyes entre Europa, Estados Unidos y Asia para la propiedad intelectual, el generar mayor número de patentes o marcas protegidas mundialmente se vuelve en un factor clave en la estrategia del desarrollo.

Bibliografía.

Agencia para el Desarrollo Tecnológico de Emilia Romagna (ASTER1999), Del Net Programa a Distancia de Formación, Información, Asistencia Técnica y Trabajo en Red de Desarrollo Local, La Región Emilia Romagna, Italia y el Sistema ERVET: una experiencia integral y concertada de desarrollo regional, Centro Internacional de Formación de la Organización Internacional del Trabajo, 1999.

Alchian, A. A., y Demsetz, H. (1972), Production, Information Costs, and Economic Organization, American Economic Review, LXII pp. 777-795.

----- Production Information Cost and Economic Organization, American Económica Review 1972.

Ansoff H. Igor (1997), La dirección Estratégica en la práctica empresarial, Tr. Miguel Ángel Sánchez. Carrión 2ª edición, Estados Unidos; Addison-Weslwy Iberoamericana.

Arroyo Alejandro Jesús, Berumen Sandoval Salvador (compiladores), Competitividad: implicaciones para empresas y regiones, Universidad de Guadalajara, Juan Pablos Editor, 2003.

aregional.com Institucional (2000), Estrategias de desarrollo de Mipymes en Japón y México: lecciones y oportunidades, Series Desarrollo de Mipymes, año 9, numero 1/2000.

----- con datos de INEGI-CONACYT, Encuesta sobre Investigación y Desarrollo Tecnológico 2006 y OECD, Main Science and Technology Indicators, 2007.

Aspe, P (1993), El camino mexicano de la transformación económica, México Fondo de Cultura Económica.

Auditoria Superior de la Federación (2007), Informe del Resultado de la Revisión y Fiscalización Superior de la Cuenta Pública 2006. México D.F.

BANXICO (2008), Encuesta de Crédito de Banco de México Ene-Mar. México D.F

Baran P. A., y Sweezy, P. M. (1966), Monopoly Capital. An Essay on the American Economic and Social Order, Nueva York, Montly Review Press (trad. Español por Siglo XXI.

Banco Interamericano de Desarrollo (2002), Guía operativa para programas de competitividad para la pequeña y mediana empresa, Washington, D.C., Serie de buenas practicas del Departamento de Desarrollo Sostenible.

Basile Dante S. (1998), Desarrollo de proyectos de emprendimiento Pymes para el Crecimiento. Macchi Grupo Editor S.A., Buenos Aires Argentina.

Bellini, NII governo dell' economia in Emilia-Romagna:II PCI e l' esperienza regionale, pag149 en Le región e l' integrazione europea: il Caso Emilia-Romagna Franco Angeli 1991.

Bianco Carlos (2007), ¿De que hablamos cuando hablamos de competitividad?, Documento de Trabajo No.31, México D.F. 2007

Brusco S. (1986), Small Firms and Industrial Districts: The experience of Italy, New Firms and Regional Develop in Europe, edited by D. Keeble y E. Weber; Croom Helm Kent G.B.

----- (1989); Piccole imprese e distrtti industriali: una raccolta de saggi, pág. 296 Ed. Rosenberg Seller, Torino 1989. Version traducida por Del Net Working Papers-Doc1-33

Castells M. (1985), High Technology, Economic restructuring and the urban, regional process in the United States. High Technology Spàce & Society, Edited by M. Castells, VAAR vol. 28 Publication California USA, 1985.

Chandler Alfred D. (1987), La mano visible. La Revolución en la dirección de la empresa norteamericana, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (ed. Original en ingles 1977)

Coase, R.H (1937), La Naturaleza de la empresa, reproducido en WILLIAMSON, O.E., y WINTER, S.G. (eds.) (1991), The Nature of the Firm. Origins, Evolution and Development, pp. 29-48, Oxford, Oxford University Press (se cita la traducción en español de Fondo de Cultura Económica 1996.

Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, Programa especial de Ciencia y Tecnología 2001-2006.

----- (2007) Informe anual. México, D.F.

Consejo Presidencial para la Competitividad, Propuestas para elevar la Competitividad. 2003.

Cortellese C., (1988), El proceso de desarrollo de la Pequeña y Mediana empresa y su papel en el sistema industrial; el Caso de Italia. Cuadernos de la CEPAL, num.57 Santiago de Chile.

DOF (2006); Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la micro, Pequeña y Mediana Empresa FOGAIN, (1974) FOGAIN Fondo de Garantía y fomento a la industria Mediana y pequeña, México, 20 años (1954-1974)" NAFIN, México D.F.

Duran Ruiz Clemente, Economía de la pequeña empresa primera edición. Edit. Ariel México, abril 1995.

Ernst & Young (1989) La PYME española y el mercado único, Madrid IMPI, pag. 13. Pag. 13.

Gobierno Federal (1985), Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, SECOFI, México, D.F.

Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de vida y de trabajo (1999), El Empleo en las microempresas de la Unión Europea.

Gatto Francisco, Cambio tecnológico Neofordista y reorganización productiva, Primeras reflexiones sobre sus ampliaciones territoriales. CEPAL Buenos Aires. pp. 55- 97

Gobierno Federal (1988), Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, SECOFI, México, D.F.

----- (2002) Desarrollo Empresarial en América Latina. D.R. Nacional Financiera SNC 1ra edición pp. 9-11 y 109-147.

Hernández René (2003), Competitividad de las MIPYME en Centroamérica, políticas de fomento y mejoras practicas. México D.F.

Hitoshi Fukuseko (2001), Resumen de medidas financieras para pequeñas y medianas empresas de Japón. Sección de administración y financiamiento departamento de economía, Gobierno Prefectoral de Hokkaido. 24 febrero pp. 2-11.

Hoselitz B.F. (1950), The Early History of Enterprise Theory. Explorations in Entrepreneurial History II pp. 193-220.

Hokkaido Industrial Clusters Research Association (1997). Creation of Industrial Clusters in Hokkaido (Action Plan). December 1997 pp. 1-17.

Hudson, P (1986), The Genesis of Industrial Capital. A study of the West Riding wool textile Industry c. 1750-1850, Cambridge University Press

Informe de la Revisión y Fiscalización de la Federación (2007), Auditoría Superior de la Federación. Auditoría: 06-0-10100-07-565 Sector Economía, Dictamen, P.90

Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) (2003), El Concepto de Competitividad Sistémica del Centro de Estudios de Competitividad. (ppt)

Instituto Nacional de Geografía y Estadística (2002) "Micro, Pequeña, Mediana y Gran Empresa"

----- Sistema de cuentas nacionales 1993

----- (1999 y 2004), Censo Económico, México, D.F.

----- (2001-2006) Encuesta Industrial Mensual. México, D.F y Aguascalientes, Ags.

----- Micro pequeña y Mediana Empresa, Estratificación de establecimientos Censos Económicos. 2004.

IMD (2001) World Competitiveness Yearbook, Lausana Suiza

Japan Business Research Institute (JSBRI), White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan 2007; Small and Medium Enterprises: Harnessing Regional Strengths and confronting changes. 2007.

Jensen M. y Meckling W.(1976), The Theory of the Firm; Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership structure. Journal of Financial Economic, 3. pp 305-360. Trad. castellana en Putterman (ed) 1994. La naturaleza de la empresa, Madrid Alianza.

Japan International Cooperation Agency JICA. (1978), Evolution of Policy for changing Conditions of SMEs in Japan. Osaka international Center. 379 pages

Knight, F. H. (1921), Risk, Uncertainty and Profit. Boston, Houghton Mifflin Co. 1921 pág. 41.

Klaus Esser (1996), Wolfgang Hilebrand, Dirk Messer, Jörg Meyer, Competitividad Sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política. Revista de la CEPAL, Santiago 1996, numero 59, pp. 39-52

King Horn J.R. y N y E , J, V (1996), The Scale of Production in Western Economic Development: A Comparison of Official Industry Statistics in the United States , Britain , France and Germany 1905-1913, Journal of Economic History , 56 1, pp. 90-112.

Korver, M (2008), Evolution of Japanese Venture Capital, April 24, 2008, Managing Partner Global Venture Capital, (ppt).

Kunio, Y. (1979), Japanese economic development; a short introduction, Oxford University Press, 1979 153 pages.

Landes, D.S. (1976), Religion and Enterprise: the case of the French Textile Industry, en CARTER II, FOSTER y MOODY (eds.), óp. cit., pp. 41-86.

Ley Para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Nueva Ley Publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 2002.

Matsuoka, K (1998), Industrial Policy and SMEs in Japan: A Case Study on Die and Mold Industry. Journal of Economic Research 3. Pp. 185-202.

Malinowski Bronislaw (1984). Una Teoría Científica de la Cultura. Sorpe, España

Maza Pereda Antonio, Reflexión sobre las causas de mortandad de la micro y pequeña empresa. En Leonel Corona Treviño, Pequeña y Mediana empresa del diagnostico a las políticas. México, UNAM, 1997 pp. 85-120.

Messner, Dirk; Meyer-Stamer, Jörg, (1994), Competitividad sistémica. Pautas de gobierno y de desarrollo, Nueva sociedad 133, Septiembre-Octubre 1994, pp. 72-87

Mintzberg, Henry y Brian Quin,(1988) James, El proceso estratégico. Tr. Georgina Greenham del Castillo 2ª ed. México; Prentice Hall, Hispanoamérica, c. 1207 p.

Nacional Financiera, Instituto Nacional de Geografía e Informática (1993), La micro pequeña y mediana empresa. 1ra edición D.R Nacional Financiera SNC 1993.

----- (1982), Guía para la Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión.

----- (2002), Desarrollo Empresarial en América Latina, Clemente Ruiz Duran Coordinador, Biblioteca de la micro pequeña y mediana empresa, Universidad Nacional Autónoma de México Numero 13.

----- (1999), La empresa mexicana frente al reto de la modernización, Series Encuestas.

N. Kaldor, The Equilibrium of the firm. Economic Journal vol. XLIV núm. 173 pp. 69 y 70.

North Douglas C. (1991), Institutions, Transaction costs, and the rise of Merchant Empires, en Tracy, J,D (ed), op. cit., Nueva York, Cambridge University Press.

OECD, Technology and the Economy. The Key Relationships Paris. The Technology economy programme.

Organization de los Estados Americanos, Secretaria Ejecutiva para el Desarrollo Integral (2006), Departamento de Desarrollo Social y Empleo, Microempresa, pobreza y empleo en America Latina y el Caribe, Agencia Española de Cooperación Internacional.

-----, TEP – The Technology / Economy Programme (1992) Technology and the economy; the key relationships , Paris OECD

-----, (2008) Economic Survey of Japan. Volume 2008 /4 April 2008, OECD, Paris

----- (2006), Informe de Revisión de políticas publicas para Pymes en México, Paris Francia.

Penrose Edith T. (1959), The Theory of the Growth of the firm, Oxford, Basil Blackwell.

Piore Michael J.; Sable Charles F. (1984)., La segunda Ruptura industrial, Alianza Editorial, S. A Madrid 1990

Plan Nacional de Desarrollo. 1995-2000. Poder Ejecutivo Federal. México D.F.

Porter Michael E, La ventaja competitiva de las naciones. Editor Javier Vergara S.A 1991. Capitulo 2 pp. 63-108

-----Ventaja Competitiva. Compañía Editorial Continental S.A de C.V. México 1987.

-----Building the Micro Economic Foundations of Prosperity: Findings from the microeconomic Competitiveness Index. En World Economic Forum Global Competitiveness Report Washington, 2002-2003.

Prebish, R (1964), Una nueva Política comercial para el desarrollo, México. Fondo de Cultura Económica.

Quintar, A. y Gatto (1992), F. Distritos Industriales Italiano: Experiencias y aportes para el desarrollo de políticas industriales locales. Documento de Trabajo PRIDRE N°29. Publicación de CEPAL, LC/BUE/R.173. Buenos Aires, julio de 1992.

Rodríguez-Reyes T., Acevedo-Martínez J.A., La Cultura del empresario y su relación con la permanencia y crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas en los distritos del centro, Etila y Tlacolula en el Estado de Oaxaca (2000-2002). Hitos de Ciencias Económicas Administrativas, 2002, pp. 7-20.

Sasaki Naoto, Management and industrial structure in Japan. Pergaman press. 2nd edition 1990. Pp. 1 -51

Santos Redondo, M (1997), Los economistas y la empresa. Empresa y Empresario en la historia del pensamiento económico, Madrid, Alianza.

Schumpeter, J.A. (1994), Historia del análisis económico, pp. 618-634, Barcelona Ariel.

----- (1959), The Theory of Economic development. An inquiry into Profits, Capital, Credits, Interest and Business Cycle, Cambridge Mass, Harvard University Press (2ª ed.) pp.74-78

Secretaría de Economía/ CIPI, Observatorio de la Pequeña y Mediana Empresa en México; Información Estadística sobre la situación de la PYME en México. Septiembre 2003.

Senado de la República, 2002.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público y del Boletín de la Comisión de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa del Senado de la República, septiembre de 1999.

Storz, C (2006), Small Firms and innovation Policy in Japan. Routledge Contemporary Japan Series, 154 pages.

Solís, L (1982). Reflexiones sobre el panorama General de la economía Mexicana, Premia Editores, México.

Soros, G, y Madrick, J. (1999), La crisis financiera mundial, Política Exterior, XIII, 68, pp. 33-49.

Tamames, Ramón (1993), Estructura económica internacional. Madrid: Alianza, 1993

Zaratiegui Jesús-María (2002), Alfred Marshall y la teoría económica del empresario. Valladolid España. ISBN: 978-84-8448-139-3, 2002, Universidad de Valladolid.

Valdaliso Jesús M. y López García Santiago (2000), Historia Económica de la empresa. Editorial Critica, Barcelona, 2000.

Villareal, René (2002), *América Latina frente al reto de la competitividad, crecimiento con innovación*, Revista Iberoamericana de Ciencia y Tecnología. Sociedad e Innovación, núm. 4 septiembre-diciembre.

UNCTAD (1997), *World Investment Report 1997. Transnational Corporations, Market Structure and competition Policy*, Ginebra, United Nations.

Williams, D (1994), *Japan: Beyond the end of History*, Rutledge, London. 238p

Williamson, O. E. (1980), *The Organization of Work. A comparative Institutional Assessment*, Journal of Economic Behaviour and Organization, 1, pp. 5-38

Zaratiegui Jesús-María (2002), *Alfred Marshall y la teoría económica del empresario*, Valladolid, Spain, ISBN: 978-84-8448-139-3, 2002, Universidad de Valladolid

Zevallos V. Emilio (2003), *Micro, Pequeñas y medianas empresas en America Latina*. Revista de la CEPAL 79, abril 2003 pp. 53-73.

Paginas Web consultadas.

- <http://www.aregional.com/mexico/?target=mipymes>
- <http://www.aregional.com/mexico/?target=mipymes&lang=es&PHPSESSID=m5u4nr1oopfi74ugapr5kcnv86>
- www.cipi.gob.mx.
- <http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/>
- <http://www.economia.gob.mx/?P=7000>
- <http://www.fondopyme.gob.mx/>
- http://www.fondopyme.gob.mx/docs/Reglas_FPME_2009_DOE_29_12_08.pdf
- http://www.fondopyme.gob.mx/kardex/2008/Reportes/Reporte_Estados1.asp
- http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/enamin/enamin_2002/default.asp
- http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/censos/economicos/2004/industrial/estratifica2004.pdf
- http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/proyectos/censos/ce2004/cuadros/NAL_GEN02.XLS
- http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/espanol/sistemas/enamin/enamin_2002/datos/caracteristicas%20de%20los%20negocios.xls#TAB122!A1
- <http://www.ocdemexico.org.mx/Abstracts/julio/SME.htm>.http://www.oecd.org/document/12/0,3343,es_36288966_36287974_36316364_1_1_1_1,00.html
- <http://stats.oecd.org/WBOS/ViewHTML.aspx?QueryName=191&QueryType=View&Lang=en>
- http://www.oecd.org/country/0,3377,en_33873108_33873610_1_1_1_1_1,00.html
- www.lebellezzeditalia.it/emilia_romagna/emilia_romag
- http://www.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_04_05_Executive_Summary.pdf
- <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Competitiveness%20Report/PastReports/index.htm>
- http://www.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_05_06_Executive_Summary.pdf