



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE
MÉXICO**



**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
RELACIONES INTERNACIONALES**

**EL MODELO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN ITALIA, UNA
PROPUESTA DE DESARROLLO PARA MÉXICO**

TESINA

**Que para obtener el título de
Licenciado en Relaciones Internacionales**

Presenta:

Violeta del Carmen García Gil

México D.F., 2009

Asesor: Alfredo Córdoba Kuthy

AGRADECIMIENTOS

Primeramente quisiera agradecerle a Dios por darme la oportunidad de compartir tiempo y espacio con gente que han hecho de mí una persona feliz y afortunada. Por dejarme ser parte de nuestra máxima casa de estudios y por enviar a mi vida ángeles disfrazados de sobrinos.

A la Universidad Nacional Autónoma de México, que me dio la oportunidad de ser mejor ser humano y de conocer a grandes compañeros de incansables aventuras. Siempre será uno de mis más grandes logros y orgullos ser Universitaria. Goooya...



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.

A mi asesor, Maestro Alfredo Córdoba Kuthy, quien en poco tiempo me recordó valores como el compromiso, la dedicación y el amor al trabajo. Muchas gracias por la confianza en este proyecto y en mí.

A mis sinodales por sus oportunos comentarios y el apoyo que me ofrecieron, esta tesina no sería lo mismo sin su colaboración: Ana Cristina Castillo Petersen, Armando Barragán, Ignacio Martínez Cortés y Javier Pacheco Micete.

Al Doctor Sergio Alcocer y la Química Ma. Luisa Arias, por darme mayor motivación para terminar con este proyecto que estaba en pausa. Gracias!

A mis padres. No me alcanzaría la vida para agradecerles todo su amor, apoyo y comprensión que han hecho de mí lo que soy. Ser su hija ha sido mi más grande bendición, los amo.

A mis hermanos, Alma y Felipe, por ser los mejores compañeros en esta aventura llamada vida. Los adoro.

Cristian, Valentina y Fernanda, gracias por haberle dado un nuevo sentido a mi vida.

A toda mi familia, que ha sido un gran apoyo durante toda mi vida, gracias por hacerla divertida y compartir mis triunfos y fracasos. En especial la dedico a quienes fueron y serán luces en mi camino y que se adelantaron: mis abuelitas Chole, Pachita y Mary y mis tíos Martín, Víctor y Pancho...tarde pero aquí está mi promesa.

A mis padrinos, a Rubén, Iván y Javier, a quienes no puedo más que agradecerles su presencia en mi vida.

A todos los amigos que a lo largo de mi vida han ocupado un lugar importante, pero sobre todo a la familia que tuve el honor y placer de escoger: Alejandra, Cynthia, Rebeca, Alina, Teo, Luis e Isaí, gracias por ser parte de mi vida y darme la oportunidad de ser parte de la suya.

A quienes han dejado una huella en mi vida y le han agregado más sazón: Male, Don Ramón, Nancy, Maricela, Diego, Fam. Loyo, Fam. Huerta, Julieta, Isaac, Blanca, Manuel y Nacho.

Al Lic. Jesús Camacho, muchas gracias por todo el apoyo. Maricruz y Cynthia, mil gracias por sus valiosas aportaciones y comentarios a este trabajo, las quiero mucho.

INDICE

	Página
INTRODUCCION	
1. CONSIDERACIONES GENERALES	
1.1.Relaciones Internacionales	1
1.1.1. Relaciones Económicas Internacionales	2
1.1.2. Desarrollo Económico	5
1.2. Empresa	9
1.2.1. Evolución de la Empresa	15
1.2.2. Clasificación	16
1.2.3. Micro, pequeñas y medianas empresas	17
1.3. Propuesta de concepto de micro, pequeñas y medianas empresas	20
1.4. Papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de globalización	22
1.4.1. Competitividad	23
1.4.2. Importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas en el crecimiento y desarrollo económico	27
2. PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN ITALIA	
2.1. Pequeñas y medianas empresas en Italia	30
2.1.1. Contexto económico	30
2.1.2. Características de pequeñas y medianas empresas en Italia	33
2.1.3. Distritos industriales, Clusters y Consorcios	37
2.1.3.1. Distritos Industriales	39
2.1.3.2. Clusters	44
2.1.3.3. Consorcios	46
2.1.4. Relación Estado- Pequeñas y medianas empresas	47
2.1.4.1. Apoyos gubernamentales	48
2.2. Impacto económico y social de las pequeñas y medianas empresas en Italia	49
3. MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO	
3.1. El sector empresarial dentro de la política económica en México, 1950-2000	52
3.1.1. Situación actual de la estructura empresarial en México	63
3.2. Características e importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas	66
3.3. Tipos de asociación en México	69
3.4. Instituciones y apoyos gubernamentales	73
3.5. Impacto económico y social de las micro, pequeñas y medianas empresa en México	82
3.6. Retos de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas	83

3.6.1. La incorporación de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC's)	85
3.6.2. Financiamiento	87
3.6.3. Las Franquicias	90
3.7. Ventajas y desventajas de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas a partir de la posible adopción del modelo seguido en Italia	92

CONCLUSIONES

ANEXOS

FUENTES DE CONSULTA

INTRODUCCIÓN

El presente ensayo de titulación ha sido elaborado en la modalidad de tesina, por lo que en las páginas siguientes se encontrará un trabajo descriptivo, reflexivo y analítico. El tema central es el estudio de las posibilidades reales que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMES) mexicanas de adoptar un modelo empresarial exitoso cimentado en distritos industriales básicamente, como el caso italiano, en el contexto de las relaciones internacionales actuales.

Los objetivos que se buscan son conocer la experiencia de las pequeñas y medianas empresas italianas y ver de qué manera se puede aplicar en el desarrollo de las MIPyMES mexicanas; conocer el entorno socioeconómico en que se desarrollan; estudiar las características de las MIPyMES en México así como su experiencia; observar la problemática de las empresas en pequeño en nuestro país y conocer el entorno en que se generan.

Para México, no hay duda alguna que las MIPyMES son un eslabón indispensable para el desarrollo nacional, ya que la empresa es el pilar fundamental de la economía del país, sustento de empleos y generador de riqueza. Prueba de ello es que de acuerdo con el Sistema de Información Empresarial Mexicano, de las más de 695 mil empresas establecidas en nuestro país en diciembre de 2008, el 92.5% está conformado por empresas micro; el 5.3% por pequeñas; el 1.3% por medianas y sólo en 0.7% por grandes, además de que contribuyen con cerca del 52 por ciento del PIB nacional; en 2008, según estimaciones del Fondo Monetario Internacional, México alcanzó un PIB de alrededor 1.088.128 millones de dólares.

Sin embargo, a pesar de la importancia que tienen dentro del esquema económico, los problemas a los que se enfrentan las MIPyMES en México son muchos, que van desde la falta de competitividad hasta la inadecuada planeación de programas que apoyen su desarrollo por parte del gobierno, debido en gran parte a que el desarrollo de los mismos se hacían sin la participación activa del sector; es decir, aún se conservaba un cierto “proteccionismo” por parte del Estado.

Por otra parte, si vemos el desarrollo que han tenido las pequeñas y medianas empresas italianas al conglomerarse en los Distritos Industriales italianos, observamos que existen similitudes con las MIPyMES mexicanas, en cuanto a estructura y funcionamiento, mismas que pudieran ayudar a establecer un modelo parecido que nos pudiera servir a impulsar la economía nacional, pero

que encuentran una traba en la cultura empresarial que aquí carecemos y en Italia está desarrollada desde tiempos del imperio romano.

El trabajo consta de 3 capítulos, cada uno subdividido en apartados. El capítulo 1 aborda consideraciones generales, en un primer plano aparece un breve contexto sobre lo que son las relaciones internacionales, las relaciones económicas internacionales y el desarrollo económico, posteriormente encontraremos la definición de empresa vista desde diversas teorías económicas y teóricos especialistas como Alfred Marshall y David Ricardo. Una vez explicado el concepto, viene la clasificación de las empresas, poniendo énfasis en las pequeñas y medianas empresas, para terminar, se hace una propuesta de definición de las mismas resaltando algunos puntos a considerar.

El capítulo 2 está enfocado en la figura de las pequeñas y medianas empresas italianas, donde se revisará el contexto económico en que se desarrollan además de sus características principales, como la capacidad que muestran de integrarse en redes empresariales como son los distritos industriales, clusters y consorcios, producto de una cultura empresarial muy arraigada en el pueblo italiano. Por último, en este capítulo se estudiará la relación de colaboración que tiene las empresas con el Estado así como los apoyos gubernamentales que les son ofrecidos.

Por último, el tercer capítulo está dedicado al sector empresarial en pequeño en nuestro país, donde estudiaremos su evolución a partir de los años cincuenta del siglo pasado hasta nuestros días, a partir de lo cual podremos resaltar las características e importancia que adquiere el sector con respecto al crecimiento y desarrollo económico del país. Un apartado está dedicado a los tipos de asociación que las empresas mexicanas han desarrollado, básicamente importando modelos exitosos como el italiano o el estadounidense. Posteriormente trataremos las instituciones que se encargan de fomentar el nacimiento y supervivencia de las MIPYMES en el país así como los apoyos gubernamentales que buscan impulsar la competitividad de las empresas. Por último, se abordarán algunos problemas a los que se enfrentan las empresas mexicanas al querer adoptar modelos de desarrollo económico sin tomar en cuenta la realidad en que se manejan, como la incapacidad de incorporar nuevas tecnologías a los procesos productivos o el escaso financiamiento.

A lo largo de la investigación, pudimos identificar a los autores que tratan el tema de manera amplia como Alfred Marshall, Paul Krugman, Giacomo Becattini, Jesús María Valdaliso, Roberta Rabelotti, Luciana Lazzeretti, Jean-Michael Boucard, Clemente Ruíz Durán, Enrique Dussel Peters e Isabel Rueda Peiró entre otros.

Por último, encontraremos las conclusiones del trabajo, donde podemos notar que uno de los graves problemas de nuestro país es la falta de una cultura empresarial además de un escaso apoyo real por parte del gobierno en sus distintos sectores, pues es cierto que actualmente existen muchos programas encaminados a fomentar el desarrollo económico del país mediante el crecimiento de su aparato empresarial, el cual se apoya básicamente en las micro, pequeñas y medianas empresas, sin embargo, existen muchos problemas que imposibilitan a las empresarios de llegar hasta estos programas, de los cuales se benefician primordialmente empresas que se encuentran bajo la sombra de grandes empresas o monopolios.

CAPÍTULO 1

CONSIDERACIONES GENERALES

1.1. Relaciones Internacionales

Desde que las relaciones internacionales nacieron como disciplina (según Héctor Cuadra, es a partir de los años veinte del siglo pasado cuando aparecen a fin de producir la paz internacional) han sido definidas según diversos criterios como el tipo de actores que participan en ellas o las relaciones que mantienen entre ellos, o bien de acuerdo con el criterio de los mismos autores que las delimitan. A continuación tomaremos algunas enunciaciones que nos muestran su carácter independiente y multidisciplinario.

Para Antonio Truyol¹, las relaciones internacionales son aquellas relaciones entre individuos y colectividades humanas que en su génesis y su eficacia no se agotan en el seno de una comunidad diferenciada y considerada como un todo, que fundamentalmente (pero no exclusivamente) es la comunidad política o Estado, sino que trascienden sus límites. Por otro lado, Schwarzenberger² define a las relaciones internacionales como aquellas llevadas a cabo entre grupos, entre grupos e individuos y entre individuos que afectan de modo esencial a la sociedad internacional en cuanto tal.

Podemos decir entonces que son todo tipo de relaciones (económicas, políticas, sociales, etc.) que tienen entre sí los diversos actores de la sociedad internacional, traspasando las fronteras establecidas entre Estados. Además, la Doctora Graciela Arroyo³ indica que las relaciones internacionales tienen como objeto de estudio a la realidad internacional, la cual ha sido concebida como el conjunto de fenómenos, vínculos, acciones, interacciones, instituciones y procesos en general

¹ Celestino del Arenal. *Introducción a las relaciones internacionales*.- 3ª ed. Madrid: Tecnos, 1990. p. 423

² J. W. Burton. *Teoría general de las relaciones internacionales*.- 2ª ed. México: UNAM, 1986. p. 34

³ Graciela Arroyo Pichardo. "El carácter disciplinario de las Relaciones Internacionales y su estructura dentro del nuevo plan de estudios" en *Relaciones Internacionales*, Vol. 5, número 16, enero- marzo, 1977. México: FCPyS. p. 30.

que trascienden las fronteras estatales y constituyen la dinámica del sistema internacional.

Generalmente en todas las concepciones que podemos encontrar, los autores ponderan al Estado como el actor más importante, si no el único, de las relaciones internacionales, sin embargo, debido a que vivimos en una sociedad activa, viva y cambiante, eso sería olvidar la importancia de otros actores que han aparecido con el paso del tiempo y que han cobrado importancia poco a poco, como son las Organizaciones Intergubernamentales (elemento fundado y constituido por Estados y animados por los representantes de los gobiernos cualificados para actuar en nombre de estos)⁴ y las fuerzas transnacionales⁵, es decir, los movimientos y las corrientes de solidaridad de origen privado que tratan de establecerse a través de las fronteras y que tienden a hacer valer o a imponer su punto de vista en el sistema internacional. Estas fuerzas transnacionales pueden ser las Organizaciones No Gubernamentales, las Firmas Multinacionales y la Opinión Pública Internacional.

1.1.1. Relaciones Económicas Internacionales

Al situar entre los actores de la sociedad internacional a organismos de carácter privado, como las firmas multinacionales, resulta significativo recalcar la importancia de las relaciones económicas internacionales, pues actualmente la economía mundial se caracteriza por presentar estrechos lazos financieros, comerciales y tecnológicos que modifican el entorno y el papel de los actores de la sociedad internacional. En general, suelen emplearse indistintamente tres conceptos cuando se hace referencia a este tipo de fenómenos: economía internacional, relaciones económicas internacionales y comercio internacional.

⁴ Marcel Merle, *Sociología de las relaciones internacionales*, Madrid, Alianza Editorial, 1991, 2ª ed., p. 385.

⁵ *Ibid.* p. 411

Para Ricardo Torres Gaytán⁶, la economía internacional debería referirse al análisis del funcionamiento de la economía mundial vista de conjunto. En las relaciones económicas internacionales cree que es conveniente incluir la totalidad del intercambio de artículos (mercancías), la compraventa de servicios y los movimientos de capital (compraventa de títulos documentarios que expresan derechos y obligaciones en dinero) y los movimientos de población causados por factores económicos. En cambio, el comercio internacional parece limitarse al simple intercambio de mercancías, pero incluye compraventa de bienes y servicios, así como movimientos de capital y de población.

Para el mismo autor, el comercio ha estado asociado a diversos regímenes económicos y se pueden situar en diferentes etapas: la feudal, la mercantilista y la de librecambio. La economía feudal o local se convirtió en economía nacional a través de la unión de varios feudos bajo el gobierno de un solo mando político y económico, para después pasar a la economía internacional, donde se veía en las importaciones un modo de aumentar las cantidades de satisfactores posibles, al contrario de lo que producían las exportaciones; esta tendencia estaba ligada al hecho de que lo más importante era el abastecimiento del feudo.

En la etapa mercantilista cambió la perspectiva y las exportaciones eran el deporte favorito de la época, se buscaba principalmente adquirir metales preciosos por medio del intercambio externo pues predominaba la teoría cuantitativa del dinero⁷. Por último, en la etapa librecambista se reconoce que es igual de significativo importar que exportar, pero que es preferible comprar barato que fabricar caro. Así, el comercio se convierte en un recurso para el bienestar y un instrumento para el desarrollo económico.

⁶ Ricardo Torres Gaytán. *Teoría del comercio internacional*, México, Siglo XXI, 1972. p 7.

⁷ La Teoría Cuantitativa del Dinero sostiene que entre la cantidad de dinero en circulación y el nivel general de precios existe una relación directa y proporcional. Su aparición puede situarse a finales del siglo XIX teniendo como principales exponentes a Irving Fisher (1922), Alfred Marshall (1923) y Arthur Pigou (1917), estos dos últimos dentro del llamado enfoque Cambridge.

En una economía de mercado, como en la que estamos inmersos, la interacción entre personas y entre países da muestra de que las decisiones que se tomen, ya sea a nivel individual como nacional, repercutirán directa o indirectamente en los demás, sobre todo si tomamos en cuenta que, como dice Krugman, “la clave para tener un mejor nivel de vida es el comercio, en el que los individuos se dividen las tareas y cada uno ofrece a los demás un bien o un servicio que los otros demandan, a cambio de bienes y servicios que él desea”⁸.

Según este autor, podemos hallar 5 principios en los que se fundamenta la interacción entre las elecciones individuales:

1. Existen ganancias del comercio, las cuales se deben básicamente a la especialización
2. Los mercados tienden al equilibrio, es decir, aquella situación económica en que ningún individuo podría mejorar haciendo algo diferente
3. Los recursos deberían utilizarse tan eficientemente como sea posible para alcanzar los objetivos de la sociedad; se dice que los recursos de una economía se están utilizando de manera eficiente cuando todos han aprovechado las oportunidades para mejorar que se les presentan.
4. Los mercados suelen conducir a la eficiencia
5. Cuando los mercados no consiguen la eficiencia, la intervención del gobierno puede mejorar el bienestar social. Para Krugman y Wells, las principales razones por las que fallan los mercados son que las acciones individuales tienen efectos colaterales que el mercado no tiene en cuenta; que existen entes que pueden impedir que se realicen intercambios mutuamente beneficiosos al intentar captar información mayor de los recursos de sí mismos; por último señalan que, algunos bienes, por su misma naturaleza, no permiten que el mercado realice una asignación eficiente de los mismos.

⁸ Paul Krugman y Robin Wells. *Introducción a la economía. Macroeconomía*, Barcelona, Reverté, 2007, p 12.

A pesar de que la utilización y distribución eficiente de los recursos y las ganancias del comercio están contempladas dentro de toda la dinámica de la economía internacional, surge la duda del por qué unos países son más ricos que otros y esto se debe básicamente a las ventajas comparativas que pueden tener con respecto a otros países. Krugman señala que “un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el costo de oportunidad de producción de dicho bien es menor para ese país que para los otros”⁹. Por lo tanto, así como entre los individuos, el comercio internacional permite que cada país se especialice en la producción del bien en el que tenga ventaja comparativa para que de esta manera haya un mayor beneficio.

Dentro del comercio internacional podemos identificar a las tres principales determinantes de ventajas comparativas a escala nacional, las cuales son las diferencias internacionales en el clima, en la dotación de factores y en la tecnología. Con respecto al segundo enunciado, el modelo de Heckscher- Ohlin¹⁰, establece que un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien cuando para producirlo se utilizan intensivamente los factores que son abundantes en dicho país. Cabe resaltar que aun cuando las diferencias tecnológicas puedan ser producto de un conocimiento acumulado por la experiencia o bien sea el resultado de un conjunto de innovaciones tecnológicas que tiene lugar en un país, son estas precisamente las que constituyen la principal causa de ventaja competitiva.

1.1.2. Desarrollo Económico

En los albores de la introducción del concepto de desarrollo a la vida cotidiana de las naciones, aproximadamente en la década de los cincuenta del siglo pasado, era visto como sinónimo de crecimiento económico e industrialización, sin

⁹ *Ibid*, p. 438.

¹⁰ El modelo de Heckscher- Ohlin fue desarrollado por 2 economistas suecos en la primera mitad del siglo XIX. Citado en Krugman, Paul y Robin Wells. *Op Cit.* p. 442.

embargo, una década después el término tomaba más fuerza y ya era necesario hacer una diferenciación clara entre ambos conceptos.

Generalmente el crecimiento económico es considerado como la variable que aumenta o disminuye el producto interno bruto (PIB); si éste crece más que la población, se dice que el nivel de vida aumenta. Si por el contrario el crecimiento poblacional es mayor al PIB, se puede afirmar que el nivel de vida está disminuyendo.

Por otro lado, actualmente el concepto de desarrollo económico forma parte del desarrollo sostenible, mismo que ha pasado por todo un proceso de conceptualización basado en discusiones de carácter educativo, científico y gubernamental en las esferas nacional e internacional. Aunque el término fue por primera vez utilizado en 1987 en la publicación de *Our Common Future* o mejor conocido como “Informe Brundtland”, emitido por la Comisión Mundial de Medio Ambiente y Desarrollo de las Naciones Unidas (creada en 1983), anteriormente ya se había expresado la preocupación, por parte de la sociedad internacional, de darle importancia al medio ambiente como pieza fundamental y complementaria del crecimiento económico, como en la Conferencia sobre Entorno Humano en Estocolmo, en 1972 o también primera Cumbre de la Tierra.

A la postre resaltan la Conferencia sobre Conservación y Desarrollo en 1986 en Ottawa; la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Desarrollo y Medio Ambiente o “Cumbre de la Tierra” en Río de Janeiro en 1992; y la Conferencia Mundial sobre Desarrollo Sostenible o “Cumbre de Johannesburgo” en la ciudad del mismo nombre en 2002. Otra de las medidas importantes para la protección del medio ambiente y la sustentabilidad es el Protocolo de Kyoto, de 1997, que tenía por objetivo establecer los límites de emisión de los gases que causan el calentamiento global como el dióxido de carbono y el óxido nitroso entre otros, sin embargo, en torno a él se desataron diversos debates y controversias debido a

que algunos países no lo firmaron o ratificaron y, por desgracia, son los países que emiten mayor cantidad de estos gases, como Estados Unidos.

Al hablar del término desarrollo sostenible como tal, existen diversas aproximaciones que nos acercan más a él pero que suelen ser mutuamente incompatibles o contradictorias¹¹. Por ejemplo, tenemos el enfoque utilitario, que lo define como la necesidad de lograr el bienestar de las futuras generaciones y el medio sin necesidad de cambiar las actuales actividades económicas que causan los gases de efecto invernadero si el beneficio es mayor a las consecuencias que puedan generar un mayor calentamiento global. Por otro lado, el enfoque ético pone énfasis en el bienestar equitativo para ésta y futuras generaciones, establece que es una “obligación moral” de la generación actual disfrutar y explotar el medio ambiente siempre y cuando se mantenga la capacidad y la oportunidad para las futuras generaciones. Sin embargo, para Muducumura, Mebratu y Haque, ninguno de estos enfoques cumple realmente con el objetivo del concepto, pues el primero se muestra indiferente a las implicaciones ambientales que pueden tener las diversas actividades económicas y el segundo enfoque tiene una visión centrada en el bienestar del ser humano y deja de lado al medio ambiente en sí.

Además, según los autores anteriores, el concepto se puede categorizar en 3 perspectivas¹²: una humano-céntrica, la cual acentúa la primacía de las necesidades y valor económico de los seres humanos; la eco-céntrica, que hace hincapié en el valor inherente o bondad de la sustentabilidad del medio ambiente más allá de las necesidades humanas; y la perspectiva dualística, que tiende a incluir a los dos anteriores, es decir, afirma que hay un lazo irrompible entre la existencia humana y el sistema ecológico, por lo que el reto será mantener las condiciones necesarias para la subsistencia humana sin poner en riesgo las condiciones del medio ambiente.

¹¹ Gedeon Muducumura, Desta Mebratu y M. Shamsul Haque, *Sustainable development policy and administration*, London, Taylor & Francis, 2006, p. 5.

¹² *Ibid*, p. 36

El informe Brundtland define el desarrollo sostenible como “la satisfacción de las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades”¹³, asimismo, no sólo enfatiza la satisfacción de las necesidades básicas como comida, agua, energía, etc. para la actual y futuras generaciones, sino que alienta hacia un nuevo patrón de crecimiento económico que sea equitativo y sustentable. Afirma que lograr un crecimiento económico es un gran paso para conseguir un desarrollo sustentable, donde la sustentabilidad implica muchas cosas como alivio a la pobreza, descenso en fertilidad, la conservación de los ecosistemas, misma que debe estar subordinada al bienestar humano porque no todos los ecosistemas pueden ser conservados en su estado virgen y uso de los recursos no renovables de la manera más eficiente posible, entre otros.

Otro término que se vincula estrechamente con el de desarrollo económico y por tanto con el de desarrollo sostenible es el de desarrollo humano. El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo¹⁴ (PNUD) lo define como “el proceso de expansión de las capacidades de las personas que amplían sus opciones y oportunidades”¹⁵, pero no se limita únicamente al acceso al empleo, la educación o a los servicios de salud, sino que incluye otros elementos como el goce de libertades civiles y políticas, así como la participación de la gente en los diversos aspectos que afectan sus vidas. De acuerdo con el Informe sobre Desarrollo Humano publicado por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en 2001, el desarrollo humano implica mucho más que el aumento o disminución del ingreso nacional, significa crear un entorno en el que las personas puedan hacer realidad plenamente sus posibilidades y vivir en forma productiva y creadora de acuerdo con sus necesidades e intereses; así, “un elemento fundamental para la

¹³ *Ibid*, p. 35

¹⁴ El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo es la rama de las Naciones Unidas en materia de desarrollo que promueve el cambio y conecta a los países con los conocimientos, la experiencia y los recursos necesarios para ayudar a los pueblos a forjar una vida mejor.

¹⁵ Citado en Nelson Astegher. *Globalización, ética y desarrollo humano sostenible en América Latina*. Consultado en la Red Internacional Internet en: <http://www.gestiopolis.com/economia/globalizacion-etica-y-desarrollo-humano-sostenible-en-america-latina.htm>. Revisado el 13 de enero de 2009, 10:13 pm.

ampliación de esas opciones es el desarrollo de la capacidad humana, es decir, las múltiples cosas que la gente puede hacer o ser en la vida”¹⁶.

Las capacidades necesarias para alcanzar dicho desarrollo son vivir una vida larga y sana, tener posibilidad de adquirir conocimientos, tener acceso a los recursos necesarios para alcanzar un nivel de vida decoroso y poder participar en la vida de la comunidad. Los indicadores utilizados para establecer los índices de desarrollo humano son la esperanza de vida al nacer, la alfabetización de los adultos, tasas brutas de matriculación (primaria, secundaria y terciaria combinadas), PIB per cápita.

1.2. Empresa

Al igual que muchos otros conceptos, el de empresa ha pasado por un largo proceso de valoración y conceptualización por parte de importantes teóricos que le han dado forma y fondo. Entre los más sobresalientes encontramos a Richard Cantillon, quien por primera vez utilizó el término de *entrepreneur* para referirse al actor que dirige la producción y el comercio, compra medios de producción tanto al propietario de la tierra como al trabajador a precios que le fueron ciertos, de cuya combinación saldrá un producto, mismo que venderá a precios que le fueron inciertos en el momento en el cual comprometió sus recursos¹⁷.

Años más tarde Jean Baptiste Say expresó que el empresario era el factor que combinaba a los otros en un organismo productivo y con esta labor desempeñaba un papel de guardián del equilibrio en el mercado mediante el impulso de nuevas demandas. Posteriormente encontramos a un grupo de economistas que

¹⁶ ONU, Informe sobre Desarrollo Humano, 2001.

¹⁷ Kenya García Cruz. *Impacto de las micro, pequeña y mediana empresas en la generación del empleo y riqueza en el modelo de libre mercado. El caso de México*, México, FE, 2005. Tesis para obtener el grado de Licenciada.

conformaron la Escuela Austriaca¹⁸, quienes dotaron al empresario de una función activa en la coordinación y asignación de los recursos disponibles en el marco de la inseguridad del mercado, así, tenemos que será el encargado de detectar oportunidades desaprovechadas e influirá, mediante su actividad, en las decisiones de los otros autores. También señalan que sólo la empresa con capacidad organizadora interna superior a la media podrá influir y emprender inversiones innovadoras y así superar los retos impuestos por las fuerzas del mercado.

Por otra parte, Alfred Marshall es el primer autor que identifica al factor organización¹⁹ como un factor productivo específico y susceptible de remuneración. Igualmente, señala la existencia de dos tipos de economías para la empresa originadas de un aumento en la escala de su producción: las economías externas y las internas. Las primeras dependen del desarrollo general de la industria y “se han clasificado en tres tipos: a) economías de transferencias; b) economías de escala en la industria; y c) economías de urbanización”²⁰. Las segundas dependen de los recursos, capacidad de organización y administración de la misma empresa y se dividen en: a) mecanización y tecnología; b) economías de escala; c) gestión administrativa.

A principios del siglo XX aparece Joseph Alois Schumpeter²¹ explicando que era con base en la innovación (siendo ésta la aplicación de nuevas ideas en cuanto a técnica y organización que transformarían el modo de producción) que una empresa podía lograr mayor posición en el mercado. Sin embargo, esto también acarrearía problemas que significarían incluso el derrumbe del capitalismo, debido a que la tendencia creciente del tamaño de la empresa la convertiría en una unidad despersonalizada y a gran escala, manejada más por asalariados que por hombres que reciben sus beneficios.

¹⁸ Los autores que resaltan de esta escuela debido a sus aportaciones a la figura del empresario y su papel en el sistema económico están Ludwig von Mises, Israel M. Kirzner y Friedrich August von Hayek.

¹⁹ Definido como la capacidad para combinar y administrar los insumos productivos dentro de la empresa.

²⁰ Gustavo Vargas Sánchez, *Teorías de la empresa y la competitividad*, México, Castdel, 2006, p. 41.

²¹ También formó parte de la Escuela Austriaca pero conforme desarrolló sus estudios, se apartó de los planteamientos formulados por la misma.

En el análisis de Schumpeter es de suma importancia la existencia de un sistema crediticio que facilite la acción del empresario, es decir, que permita retirar del ciclo económico los recursos necesarios para financiar las innovaciones. Esto es, sin el crédito necesario, no hay emprendimientos innovadores y, por ende, no hay creación de riqueza y empleo.

Contemporáneo a Schumpeter, Frank H. Knight afirmó que tanto la empresa como el empresario eran factores básicos para asegurar la cooperación dentro del sistema económico y que los beneficios para los empresarios no sólo iban a depender de sus propias capacidades, sino que se verían influenciadas por el ambiente del mercado en donde se desarrollaría.

Sin embargo, no sólo autores, con carácter de individual, han contribuido en la construcción del concepto de empresa, pues existen organismos internacionales que han hecho lo propio no sólo favoreciendo la conceptualización, sino resaltando la importancia de ésta dentro del sistema económico mundial.

El Banco Mundial (BM), a través de la Corporación Financiera Internacional (CFI) afirma que la empresa es un mecanismo para erradicar la pobreza, mientras que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) asegura que es un generador de empleo; aunque ambas instituciones se centran en un objetivo diferente, ambas coinciden en la importancia de ésta para elevar el nivel de vida del ser humano.

Estos organismos, al igual que Adam Smith en su tiempo, insisten en la necesidad de crear un ámbito de competencia perfecta que estimule la competitividad de las empresas, donde queden de lado la desigualdad de oportunidades y la acumulación de riquezas y recursos a favor de unos cuantos.

Asimismo tenemos que para Andersen la empresa es definida como la “unidad económica de producción y decisión que, mediante la organización y coordinación de una serie de factores (capital y trabajo), persigue obtener un beneficio produciendo y comercializando productos o prestando servicios en el mercado”²².

Haciendo referencia del término empresa según los enfoques que las diversas escuelas que lo han estudiado le han otorgado, se tiene que, por ejemplo, para la economía neoclásica la “empresa es una función de producción que, combinando diversas cantidades de factores y tecnología produce una cantidad determinada de un producto a un precio también determinado”²³. Podemos considerar que la función de producción suma, mezcla, combina e integra factores y medios de producción como la tecnología, en todas sus posibles acepciones.

Para Demsetz, la única función de la empresa es la de minimizar costos o maximizar beneficios en el proceso productivo y eso lo puede realizar un solo individuo, por lo que la empresa no necesariamente debe ser una organización. Empero, este enfoque tiene algunas limitaciones, como el hecho de que no toma en cuenta la heterogeneidad de las empresas ni es capaz de explicar los procesos de cambio que influirán en la vida de la misma, entre otras. Para la economía neoclásica, es el mercado y no la empresa la institución principal de análisis económico.

Para la Economía del Costo de Transacción²⁴, la empresa es una estructura de gobierno como también lo son los mercados. La unidad básica de análisis económico en esta teoría es la transacción y no la empresa, por lo que su objetivo no será la maximización de beneficios, sino economizar costos de transacción. Al igual que la economía neoclásica, presenta diversas limitaciones, sobre todo al

²² Andersen, 1999. Citado en: Zorrilla Salgado, Juan Pablo. “La importancia de las PYMES en México y para el mundo”, consultado en la Red Internacional Internet en: <http://www.gestiopolis.com/canales2/economia/pymmex.htm>. Revisado el 17 de enero de 2008, 11:50 am.

²³ Demsetz, citado en Valdaliso, Jesús Ma. y Santiago López. *Historia Económica de la empresa*, Barcelona, Crítica, 2000. p. 40.

²⁴ El origen de esta teoría se localiza en un artículo de R. Coase publicado en 1937, partiendo de la consideración que la actividad económica es un conjunto de transacciones que pueden ser organizadas a través del mercado (mediante el mecanismo de precios) o bien en empresas.

tratarse de una teoría estática, pues no toma en cuenta las consecuencias que cambios tecnológicos o en los mercados pueden tener sobre la organización empresarial.

Asimismo, la Economía Evolutiva, a través de E. Penrose, considera a “la empresa como un recipiente de recursos, capacidades y conocimientos, muy específicos e idiosincrásicos, que determinan tanto sus ventajas competitivas en un momento dado como su capacidad para evolucionar en el futuro”²⁵. La economía evolutiva ya toma en cuenta como factores determinantes en la vida de una empresa los recursos, sus competencias, las capacidades dinámicas y la especialización, entre otros.

Cuadro 1. Un resumen de las principales teorías económicas de la empresa

	Economía neoclásica	Economía del Costo de Transacción	Economía Evolutiva– perspectiva de la competencia
Definición de empresa	Nexo de contratos (empresa representativa – homogeneidad industrial)	Estructura de gobierno	Centro de conocimientos y capacidades (empresa idiosincrásica-heterogeneidad industrial)
Unidad básica de análisis	Individuos, contratos	Transacciones (en la empresa o en el mercado)	Rutina/ Empresa/ Sector
Supuestos Conductistas	Maximización, riesgo moral	Racionalidad aproximada, oportunismo	Racionalidad aproximada, creatividad, aprendizaje, conducta tácita, oportunismo y altruismo
Factores explicativos más importantes	Relación de agencia, contratos incompletos	Especificidad de los activos	Rutinas organizativas, competencias, capacidades y recursos

²⁵ Penrose, citada en Valdaliso, Jesús Ma. y Santiago López. *Op. Cit.* p. 49.

Agentes económicos	Propietarios/ gerentes	Gerentes	Empresarios y empresas
Categoría de costos más importante	Costos de información y agencia	Costos de transacción	Costos de producción, información y transacción
Estructura de interacción	Dilema del prisionero (incentivos-reputación)	Juegos de negociación (incentivos-reputación)	Juego de coordinación
Situación del mercado/sector	Equilibrio a corto plazo	Equilibrio (intertemporal)	Desequilibrio (la historia importa)
Objeto de explicación	Existencia y fronteras de la empresa cuando <i>inputs</i> , <i>outputs</i> y tecnología están dados	Existencia y fronteras de la empresa cuando <i>outputs</i> y tecnología están dados	Existencia y fronteras de la empresa cuando <i>inputs</i> , <i>outputs</i> y tecnología están cambiando. Fuentes de ventajas competitivas
Autores representativos	Fama Jensen & Meckling Alchian & Demsetz Grossman & Hart	Coase Williamson Joskow	Penrose Nelson & Winter Wernerfelt Prahalad & Hamel Teece Teece, Rumelt, Dosi & Winter Langlois & Robertson Grant

Fuente: Jesús Ma. Valdalisio y Santiago López. *Historia Económica de la empresa*. Barcelona: Crítica, 2000.- p. 59-60

A nivel nacional también existen autores que han tratado el estudio de este tema y tienen interesantes definiciones como el caso de Gustavo Vargas, para quien “la empresa es una unidad económica que organiza factores de la producción (tierra, trabajo y capital) para producir bienes y servicios con el fin de satisfacer la demanda de los consumidores y de esta forma obtener utilidades”²⁶.

²⁶ Gustavo Vargas Sánchez, *Introducción a la teoría económica. Aplicaciones a la economía mexicana*, México, Pearson Educación, 2002. p. 189.

Para Kenia García Cruz, la empresa se presenta como el impulso al uso eficiente de los recursos y el medio para extender los límites de la actividad económica; se establece como vector del cambio y del crecimiento, así como el medio de creación, divulgación y aplicación de nuevas formas de producir; mientras que el empresario será el encargado de conducir y organizar el proceso productivo.

1.2.1. Evolución de la empresa

En este apartado se citarán brevemente los periodos por los que atravesó la empresa para llegar a convertirse en lo que es hoy; sabiendo que se trata de etapas superpuestas, y tomando en cuenta que no pasaron de una fase a otra de manera inmediata y absoluta²⁷.

La primera etapa se sitúa a la par de la Revolución Industrial en el siglo XVIII, la cual elevó poco a poco la escala de producción así como el tamaño de las unidades productivas, gracias a una creciente especialización. Muchas pequeñas empresas desaparecieron, las que lograron sobrevivir, quedaron rezagadas y sus técnicas de producción cada vez fueron más obsoletas.

La segunda fase arrancó con la consolidación de la estructura monopólico-industrial a finales del siglo XIX; las fusiones empresariales elevaron no sólo el tamaño sino el poder económico de algunas firmas. En su mayoría, las pequeñas empresas fueron paulatinamente reemplazadas o absorbidas, si llegaban a subsistir era debido a imperfecciones del mercado y ventajas de localización, además de su rápida adaptación a los cambios en el medio.

Una tercera etapa comenzó cuando se dio un cambio de relación entre las pequeñas y grandes empresas. Fue mediante los esquemas de subcontratación que los negocios en pequeño ampliaron su radio de actividad a través del

²⁷ Kenya García Cruz. *Op. Cit.* pp.48-49.

suministro de las partes y componentes requeridos. Podemos situar geográficamente el origen de este periodo en Estados Unidos con la aparición del fordismo²⁸, a finales de la década de los treinta, aún cuando la producción en masa ya se realizaba a principios del siglo XX. Para Tilman Altenburg, se trató de “un nuevo balance entre unidades grandes y pequeñas que explotan sus respectivas fortalezas y se complementan”²⁹.

1.2.2. Clasificación

Así como se le pueden dar diversos enfoques a la definición de empresa, existen diferentes parámetros utilizados para realizar la clasificación de las empresas. Podemos mencionar básicamente cuatro:

- a) Por su Régimen Jurídico: Según la Ley de Sociedades Mercantiles en su artículo 1°, clasifica a las empresas en: sociedad de nombre colectivo, sociedad en comandita simple, sociedad de responsabilidad limitada, sociedad anónima, sociedad en comandita por acciones y en sociedad cooperativa. Cualquiera de ellas, salvo la sociedad cooperativa, puede constituirse como sociedad de capital variable.

²⁸ El fordismo apareció en el siglo XIX promoviendo la especialización, la transformación del esquema industrial y la reducción de costos. Se refiere al modo de producción en cadena.

²⁹ Tilman Altenburg, citado en Kenya García Cruz. *Op. Cit.* p. 50

- a) Por su actividad o giro
- Industriales
 - a. Extractivas
 - b. Agropecuarias
 - c. Manufactureras
 - Comerciales
 - Servicios
 - a. Transporte
 - b. Servicios públicos
 - c. Servicios privados
 - d. Créditos, seguros y finanzas
 - e. Otros servicios

b) Por el origen de su capital: públicas, privadas o mixtas.

c) Por su tamaño: de acuerdo al número de trabajadores pueden ser micro, pequeñas, medianas y grandes.

1.2.3. Micro, Pequeña y Mediana Empresas

Los criterios que permiten definir entre sí a las micro, pequeñas y medianas empresas (en adelante MIPyMES) suelen ser muy ambiguos, pues generalmente son adaptados a intereses y objetivos económicos particulares, por lo que resulta difícil localizar un consenso entre el mayor número de partes posibles. Por ejemplo, en la región de América Latina el concepto está basado generalmente en el número de empleados, sin embargo, existen otros criterios como el volumen de ventas, activos y otros, además de que algunos países también hacen diferencias en la conceptualización, dependiendo el sector al que esté enfocado la empresa. Adoptando el número de empleados como indicador, la OCDE define como pequeñas a las empresas que emplean menos de 20 trabajadores, y medianas a las que emplean de 20 a 99 trabajadores.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) tiene un concepto más amplio de la MIPYME ya que “*considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de 50 trabajadores, como empresas familiares en las cuales laboran 3 o 4 de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales)*”³⁰.

La Comisión Europea³¹ define a las MIPYMES como unidades económicas con personalidad jurídica o física que deberán reunir los siguientes requisitos³²:

1. Las microempresas tienen menos de 10 trabajadores; su límite de volumen de negocios y de balance general es de 2 millones de euros.
2. Las empresas pequeñas tienen entre 10 y 49 trabajadores; su límite de volumen de negocios y de balance general de hasta 10 millones de euros.
3. Las empresas medianas tienen entre 50 y 249 trabajadores; con un límite de volumen de negocios de hasta 50 millones de euros y con un balance general de hasta 43 millones de euros.

Además, estas empresas no deberán tener la participación en más de un 25% de su capital por una empresa que no cumpla los requisitos anteriores, aunque dicho criterio no se aplica en los siguientes casos:

- por pertenecer la empresa a sociedades públicas de participación, sociedades de capital riesgo o a inversores institucionales, siempre que éstos no ejerzan, de manera individual o conjunta, ningún control sobre la empresa.
- Si el capital está distribuido de tal forma que no es posible determinar quién lo posee y si la empresa declara que puede legítimamente presumir que el 25% o más de su capital no

³⁰ Cuauhtémoc Cruz Santiago, *Importancia de la MIPYME en México. Un análisis de estructura, desempeño y problemática. Estudio particular del caso del financiamiento*, México, FE, UNAM, Tesis para obtener el título de Licenciado, p. 7.

³¹ La Comisión Europea es el brazo ejecutivo de la UE, lo que significa que es responsable de aplicar las decisiones del Parlamento y del Consejo. Esto supone gestionar la actividad diaria de la Unión Europea: aplicar sus políticas, ejecutar sus programas y utilizar sus fondos. Su principal función es representar y defender los intereses de la UE en su conjunto.

³² Guía para la definición de MIPYME: http://europa.eu.int/comm/enterprise/enterprise_policy/sme_definition

pertenece a otra empresa o conjuntamente a varias empresas que no responden a la definición de MIPYME.

Según un estudio realizado por Emilio Zevallos³³ publicado en la revista de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) No. 79, en Argentina el criterio que se toma en cuenta es el de volumen de ventas, donde una microempresa es aquella que llega hasta 0.5 millones de pesos, la pequeña empresa hasta los 3 millones de pesos anuales, la mediana hasta los 24 y una grande sobrepasa los 24 millones de pesos. En Bolivia existen diversos criterios que se toman en cuenta para su definición como por ventas o por activos, pero la definición oficial se basa en el empleo, así tenemos que una microempresa tiene hasta 10 empleados, una pequeña empresa hasta 19, la mediana empresa emplea hasta a 49 personas y una gran empresa parte de 50 empleados. Asimismo, en el Salvador se considera micro empresa a aquella que emplea hasta 4 personas, una pequeña da trabajo a un máximo de 49 personas, hasta 99 personas cuando se trata de una mediana empresa y a partir de 100 si se trata de una grande.

Por último, la Secretaría de Economía, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, consideró necesario establecer una nueva clasificación de MIPyMES que tome en cuenta un criterio de ventas anuales para de esta manera, evitar la discriminación en el sector, después de que tenían como criterio único el número de trabajadores por sector.

Cuadro 2. Clasificación de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

ESTRATIFICACIÓN				
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*

³³ Emilio Zevallos V. es Consultor Senior del Programa de Mejora de las Condiciones del Entorno Empresarial, de la Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES).

Micro	Todos	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 a 30	Desde \$4.01	93
	Industria y Servicios	Desde 11 a 50	hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31 a 100	Desde \$100.01	235
	Servicios	Desde 51 a 100	hasta \$250	
	Industria	Desde 51 a 250		250

*Tope Máximo Combinado= (Trabajadores) x10%+(Ventas Anuales) x90%

Fuente: Secretaría de Economía: www.se.gob.mx

1.3. Propuesta de concepto de MIPYME.

Como hemos visto, pueden existir muchos criterios para la definición de las MIPyMES dentro de los que destacan el número de empleados y ventas totales; sin embargo, al definir el tamaño de las empresas basándose en indicadores puramente numéricos se podría dar una falsa imagen de la empresa, pues no se toman en cuenta elementos cualitativos como: la capacidad gerencial y educación del empresario; acceso a nuevas tecnologías, el predominio del trabajo manual, entre otros. Para efecto de este trabajo, las MIPyMES serán aquellas que cumplan con los requisitos antes mencionados, pero sin tomar en cuenta aquellas franquicias y empresas subsidiarias³⁴ disfrazadas de MIPyMES; como ejemplo de lo anterior se puede mencionar el caso de las paleterías “La Michoacana”, que cuantitativamente pueden ser incluidas dentro de las MIPYMES al no exceder en 10 el número de empleados cada una, pero que en realidad cada local forma parte de una gran empresa franquiciataria.

Así, podríamos tomar en cuenta los criterios observados por la Secretaría de Economía para la clasificación de las micro, pequeñas y medianas empresas y agregándole uno más para acotar los márgenes, este criterio podría ser el total de activos fijos de la empresa en cuestión, resultando el siguiente cuadro:

³⁴ La Franquicia se define como un sistema de colaboración entre dos partes jurídicamente independientes, vinculadas entre sí a través de un contrato mediante el cual una de las partes, la empresa franquiciadora, cede a cambio de cierta remuneración económica, el derecho de utilizar su marca comercial y su *know how* empresarial, por un tiempo y territorios determinados a otra parte, llamada franquiciado. Una Subsidiaria es una entidad controlada por otra entidad. La entidad controlada es llamada empresa, corporación o sociedad de responsabilidad limitada y la entidad que controla es llamada *holding* o *parent company*.

Cuadro 3. Propuesta de clasificación de MIPYMES

TAMAÑO	SECTOR	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (millones de pesos)	Total activos fijos (miles de pesos)
MICRO	Todos	Hasta 10	Hasta \$4	Hasta \$300
PEQUEÑA	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	Hasta \$1,500
	Industria y servicios	Desde 11 hasta 50	Desde 4.01 hasta \$100	Hasta \$3,500
MEDIANA	Comercio	Desde 31 hasta 100	Desde \$100.01 hasta \$250	Hasta \$10, 000
	Servicios	Desde 51 hasta 100		
	Industria	Desde 51 hasta 250	Desde \$100.01 hasta \$250	Hasta \$35,000

FUENTE: Elaboración propia con datos de Secretaría de Economía e INEGI.

Así mismo, no podemos olvidar que la empresa no sólo son números crudos, sino que existen elementos cualitativos que marcan una diferencia entre una y otra, como por ejemplo:

La microempresa se caracteriza por ser, en la mayoría de los casos, una organización de tipo familiar; tener una gran flexibilidad operativa; el dueño es quien prácticamente aporta el capital necesario para su funcionamiento así como gestionar la administración de la empresa; el mercado al cual se dirige es pequeño, así como su capacidad de oferta; cuentan con poco personal y muchos casos no tienen la capacitación necesaria; puede adaptarse con facilidad a los cambios estructurales y tecnológicos que marquen el mercado, aunque generalmente carecen de iniciativa y planeación de las actividades a largo plazo, por lo que rara vez aprovechan estas ventajas; entre otras.

Las pequeñas empresas, al igual que las micro, tienen facilidad de adaptación a lo requerido por el entorno en que se desarrolla; los mercados que abastecen son locales o regionales; hay un mayor grado de formalización de la empresa, es decir, cumple –parcialmente- con los procesos de legalización de una empresa; no tienen facilidades para tener acceso a las fuentes de financiamiento y muchas veces el dueño ya es incapaz de aportar todo el capital que se requiere; pueden tener muchos problemas administrativos por la falta de experiencia y capacitación del empresario.

Por otro lado, en la mediana el dueño ya no será quien dirija personalmente la empresa, se suele contratar personas profesionales que puedan darle mayor nivel de competitividad, pues el personal especializado puede ser poco; cuentan con más maquinaria y equipo para el funcionamiento de la empresa (de ahí que se tome el valor total de activos fijos como un criterio para la clasificación de las empresas); operan de manera formal; generalmente buscan crecer y desarrollarse mediante fusiones o alianzas; los mercados que suelen abastecer son más grandes pero por eso mismo, la competencia con las grandes empresas puede significarles muchos problemas.

Sin embargo, ya que las cifras y datos estudiados a lo largo del trabajo son resultado de fuentes oficiales, será precisamente la clasificación hecha por la Secretaría de Economía la que se tome en cuenta al hablar de micro, pequeñas y medianas empresas.

1.4. Papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en el proceso de globalización

Las micro, pequeña y mediana empresas han cobrado mucha relevancia dentro del contexto económico actual debido a que contribuyen de manera significativa a la creación de riqueza, pues son una de las fuentes más importantes para la

generación de empleos, con ello, se apela a una mejor distribución del ingreso y mayor movilidad social.

Para Ernesto Somma, "la única alternativa que existe para las Pyme hoy, en el actual contexto económico, es integrarse en una red internacional con otras pequeñas y medianas empresas para sobrevivir ante la globalización"³⁵. Este autor asegura que ésto se debe principalmente a que, por un lado las posibilidades de intercambio y exportación por parte de las MIPyMES se ha acrecentado con la apertura de las economías, pero por otro lado las grandes empresas se han dado a la tarea de relocalizar las distintas fases de su producción en diferentes países para maximizar la relación costo-beneficio, dejando a las pequeñas y medianas empresas, como oportunidad de supervivencia, la creación de redes estratégicas con otras MIPyMES para actuar de la misma manera que una multinacional.

A pesar de contar con muchas ventajas a su favor, la permanencia de las MIPyMES dentro de la dinámica económica está subordinada a muchos factores como son la preparación de sus dirigentes, la competitividad y el apoyo gubernamental, por citar algunos.

Dentro de estos elementos, la competitividad juega un papel fundamental, no sólo para las empresas, sino también para las naciones que las albergan debido a su estrecha relación.

1.4.1. Competitividad.

El concepto de competitividad ha evolucionado (tal como lo ha hecho el mercado) desde la concepción clásica estática basada en las ventajas comparativas³⁶, la

³⁵ Ernesto Somma. Citado en Califano, Sandra. El modelo italiano, una pista para seguir. La Nación, Comercio Exterior, 18/09/2001. Consultado en la Red Internacional Internet en: <http://www.mujiynegocios.com/articulo162-lanacion.htm>. Revisado el 11 de marzo de 2009, 11:13 pm.

³⁶ Las ventajas comparativas son aquellas ventajas "naturales" que posee un estado o país, es decir, no ha hecho nada para contar con el recurso. Mientras que las ventajas competitivas son aquellas que se obtienen gracias a valores agregados como un trabajo desarrollado anteriormente.

cual supone que los países y sus empresas asignan sus recursos a la producción de aquellos bienes y servicios en los que poseen una ventaja sobre otros países³⁷, hasta la actual aceptación de la ventaja competitiva, que es, a diferencia de la clásica, dinámica y envolvente, pues involucra a toda la sociedad.

Así, se tiene que la complejidad en las relaciones entre los diferentes actores económicos dentro del contexto actual ha resultado en visiones diversas de la competitividad, según se centren en la empresa individual, algún sector económico o en la nación. Sin embargo, existe consenso en la opinión de que la ventaja competitiva tiene su origen a nivel empresarial y en el hecho de que las relaciones que se den entre éstas y las instituciones que las rodean, así como las políticas públicas que se les aplican, conforman el ambiente propicio o no para la competitividad.

Debido a que las enunciaciones son en gran parte resultado de diversos criterios, existen diferentes definiciones de competitividad; por ejemplo, Rosario Castañón³⁸ ofrece algunas basadas en los enfoques centrados en la empresa, la economía nacional y las consideraciones del nivel de vida.

Por otra parte, según Michael Porter “la ventaja competitiva nace fundamentalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores, que exceda el costo de esa empresa por crearlo. El valor es lo que los consumidores están dispuestos a pagar, y el valor superior sale de ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios equivalentes o por proporcionar beneficios únicos que justifiquen un precio mayor”³⁹. Así, el objetivo de las empresas será organizar actividades de trabajo para producir mercancías que posean un valor de uso que las haga vendibles a sus compradores, y por la diferencia entre precios y costos obtener ganancias.

³⁷ Este modelo ha recibido críticas debido al énfasis que pone en la dotación de recursos y ventajas naturales como las fuentes fundamentales de la competitividad, siendo que éstas se han vuelto cada vez más escasas y han perdido su capacidad de generar valor.

³⁸ Rosario Castañón Ibarra, *La política industrial como eje conductor de la competitividad de las PYME*, México, CIDE-FCE, 2005. p. 53. *Vid. Anexos, Cuadro 1.*

³⁹ Michael Porter. *Ventaja competitiva, creación y sostenimiento de un desempeño superior*, p. 16

Por tanto, su principal objetivo es obtener ganancias y su posición competitiva depende de la posición de sus ganancias respecto de la media del sector. Igualmente, los factores que determinan dichas ganancias se dividen en dos grupos: factores externos (aquellos relacionados con los factores estructurales de los sectores industriales) e internos (relacionados con los recursos, capacidades y estrategia de la empresa).

Asimismo, para la OCDE la competitividad consiste en la capacidad para participar en el mercado internacional de bienes de alta tecnología, los cuales involucran un alto valor agregado. Identifica también que “en el nuevo entorno competitivo, el comportamiento de la empresa establece los fundamentos macroeconómicos de la competitividad, y está determinado por un amplio espectro de conocimientos e informaciones sobre temas como las preferencias de los consumidores, sistemas de comunicación, relaciones de producción, mercados, sistemas de distribución, publicidad en diferentes ambientes culturales, etc. La complejidad de esta información demanda de las empresas la definición de nuevas estrategias”⁴⁰.

De lo anterior se deduce que el desempeño competitivo de la empresa depende de su capacidad para manejar los factores internos y de las interacciones que establece con su entorno. Dentro de los factores internos se pueden mencionar la selección de la cartera de productos; selección de tecnología y equipo; la organización interna; los proyectos de investigación y desarrollo; los sistemas de control de calidad; la gestión, contratación y capacitación de los recursos humanos; la comercialización y distribución y el financiamiento y administración de los costos. Mientras que los factores externos que influyen dentro de la competitividad de la empresa son el entorno económico; la eficiencia de las empresas de apoyo que proveen los insumos y servicios; la infraestructura (telecomunicaciones y medios de transporte); la infraestructura institucional para la provisión de servicios financieros, apoyo a las exportaciones, asistencia

⁴⁰ *Ibid*, p. 54

tecnológica y sistemas legales y la construcción de cadenas de valor con otras empresas.

Asimismo, cabe realizar la diferenciación entre competitividad y competencia, donde podemos considerar a la primera como un concepto multidimensional que hace referencia a un proceso a través del cual se llega a un resultado: la competencia. Por otro lado, según los elementos que alimenten a la competencia, se puede distinguir entre competitividad ilegítima y competitividad auténtica. La primera es aquella competitividad basada en desequilibrios tales como: la sobreexplotación de los recursos naturales y de la mano de obra fuera de las condiciones laboralmente aceptadas como normales (que incluyen criterios como edad, género, salud, estado civil, etc.) y las ventajas artificiales de costos, provenientes de subsidios a los factores y de la depreciación de las tasas de cambio, entre otros. La segunda, también conocida como competitividad real, se basa en precios de equilibrio y busca compatibilizar un mejor nivel de vida con un desarrollo sostenible, basado en un creciente uso de tecnología y capitalización.

Sin embargo, un gran número de empresas que nacen fracasan rápidamente, incluso hay algunos que no llegan ni a los 2 años de vida. De acuerdo con esto, la CEPAL señala que en los países en vías de desarrollo, entre un 50 y 70 por ciento de los nuevos negocios dejan de existir durante los tres primeros años de vida. Según Francisco Yañez⁴¹, en México sólo el 10% de las empresas maduran y crecen, mientras que el 75% deben concluir sus actividades apenas 2 años después de su nacimiento. Empero, esta condición no es exclusiva de los países subdesarrollados, en Estados Unidos, según un estudio realizado por Samuelson y Nordhaus⁴², el promedio de vida de las empresas es de 6 años y más del 30% no llega a cumplir tres años de vida.

⁴¹ Francisco Yañez, citado en Claudio Soriano. *El 80% de las PYMES fracasa antes de los cinco años y el 90% no llega a los diez años ¿por qué*. Consultado en la Red Internacional Internet en: <http://www.gestiopolis.com/canales5/emp/ochentapy.htm>. Revisado el 11 de marzo de 2009, 2:00 pm.

⁴² *Ibid*

Las causas que pueden originar esta alta mortandad entre las MIPyMES son variadas, por ejemplo, Claudio Soriano señala que existen 2 visiones diferentes sobre este problema, la de los emprendedores y la de los analistas. Para los primeros, los orígenes de este fracaso se atribuyen a causas externas a las empresas, es decir, aquellas que actúan en el entorno económico-político-social, como son el escaso apoyo por parte de los gobiernos que conlleva a programas deficientes de ayuda a las MIPyMES, altos costos de las fuentes de financiamiento disponibles, altas tasas de intereses en los créditos otorgados, etc. Mientras que para los analistas más bien son causas atribuidas a la capacidad de gestión de los responsables, como pueden ser problemas para vender, operar, producir y controlar las actividades de la empresa; falta de experiencia para adentrarse a una economía tan abierta; carencia de capital; costos elevados en un principio y mala ubicación geográfica, entre otras.

1.4.2. Importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas en el crecimiento y el desarrollo económico

El tener un sistema económico cimentado en empresas competitivas es muy importante, pues de esta forma se convierten en impulsoras del progreso social y económico de una región y por consiguiente, del país en donde esté establecida. Como ya vimos anteriormente, existe una estrecha relación entre competitividad y productividad, así que al incrementar esta última, se produce una mayor movilidad en el resto de los sectores económicos, se generan mayores fuentes de empleos y se establecen las bases para erradicar la pobreza y con ello, lograr el desarrollo económico de la región.

Por otro lado, Kenya García Cruz hace algunas observaciones sobre el papel que juegan las MIPyMES dentro de la economía de cualquier país, tomando en cuenta diversos enfoques. De esta manera, afirma que la óptica comunista señala que las micro, pequeña y medianas empresas suelen nacer en épocas de crisis o bien en

los periodos inmediatos a ellas. Esto se debe al hecho de que las grandes empresas se encuentran en peligro de paralizarse, estancarse o bien desaparecer por no encontrarse aptas para adaptarse a las nuevas circunstancias del medio.

Según la teoría marxista, los pequeños capitalistas juegan en el curso del desarrollo capitalista el papel de exploradores del perfeccionamiento técnico. Desempeñan este papel en doble sentido. Inician nuevos métodos de producción en ramas industriales bien cimentadas; son instrumentos en la creación de nuevas ramas de producción que todavía no han sido explotadas por los grandes capitalistas...⁴³

Posteriormente, las grandes empresas se apropian de estos adelantos tecnológicos y nuevamente se regenera la economía, pues se trata de métodos o mecanismos ya probados en pequeña escala que sólo necesitan ser adaptados a un nivel mayor.

Empero, el hecho de que durante una crisis económica nazcan muchas MIPyMES puede ser un factor para su pronta desaparición, pues surgen con el propósito de mitigar las carencias económicas del momento y generalmente carecen de planes a futuro.

Aún sin esa falta de visión a futuro, podemos decir que las MIPyMES son los elementos más dinámicos dentro del desarrollo económico de un país, pues no solamente generan empleos de manera constante, atenuando con ello en parte las crisis económicas, sino que además son productores y consumidores al mismo tiempo, así, colaboran para crear un equilibrio entre oferta y demanda al no producir más de lo que se puede necesitar. Este dinamismo también lo vemos reflejado en la rapidez con que las MIPyMES pueden adaptarse a las condiciones económicas operantes en un momento dado.

Para Lilia Domínguez y Flor Brown, “en México, la creación de la riqueza está en función de los diferentes tipos de empresa existentes, según la propiedad de su

⁴³ Rosa Luxemburgo, citada en Kenya García Cruz. *Op. Cit.*- p. 42

capital, su tamaño y poder económico. Cada una tiene una incidencia distinta en términos de comportamientos, generación de empleo y modalidades de competencia”⁴⁴. Sin embargo, al hablar específicamente de nuestro país (y en general de todos los países latinoamericanos), a pesar de generar un gran número de empleos, la aportación al valor agregado⁴⁵ por parte de estas entidades económicas es poca en relación a la cantidad de MIPyMES que hay respecto a las grandes empresas (de acuerdo con la Secretaría de Economía, las MIPyMES generaron en 79% de empleos en 2005 pero sus ingresos fueron equivalentes sólo al 23% del Producto Interno Bruto⁴⁶).

En el capítulo siguiente estudiaremos las características que han hecho de las pequeñas y medianas empresas italianas un modelo digno de estudio, logrando mantener su papel generador de riqueza en el país además de que representan un estilo de vida basado en la convivencia integral dentro de un conglomerado empresarial.

⁴⁴ Lilia Domínguez y Flor Brown, citadas en Kenya García Cruz. *Op. Cit.*- p. 117

⁴⁵ De acuerdo con el INEGI, el valor agregado es el monto obtenido de la diferencia entre la producción total bruta y el valor de los insumos totales.

⁴⁶ Según estimaciones del Banco Mundial, el PIB nominal en México fue de 767.690 millones de dólares. En el 2006 ascendió a 840.205; en 2007 fue de 893.364 y en 2008 de 949.576.

CAPÍTULO 2

PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN ITALIA

2.1. Pequeña y medianas empresas en Italia

La economía italiana, así como en el mayor número de países desarrollados, se caracteriza por el predominio de pequeñas empresas y sobre todo por la prevalencia de sectores tradicionales, consecuencia de su historia económica. Lo sobresaliente en este caso es que estas empresas generan casi el 43% de exportaciones, siendo los sectores de la moda, decoración, alimentación y mecánica los más importantes, de acuerdo con el *Istituto Nazionale di Statistica* (ISTAT).

Para Ernesto Somma⁴⁷, el origen de este “boom” de pequeñas y medianas empresas surgió en los años setenta durante las crisis energéticas (elevación de los precios del petróleo y una posterior devaluación en los mismos), pues muchos empresarios se vieron obligados a salir de las grandes empresas y crear pequeños negocios en aquellos sectores que no demandaban fuertes inversiones. Actualmente podemos decir que son parte de una tradición de cultura empresarial, además de que la creación de nuevas empresas obedece en gran medida a la necesidad de crear empleos y mitigar un poco las consecuencias de la crisis económica.

2.1.1. Contexto económico en Italia

La economía italiana, al igual que la de muchos otros países a nivel mundial, ha estado inmersa en una larga crisis que, en parte, se debe a la apertura comercial producto de los procesos globalizadores. Entre las principales características

⁴⁷ Profesor asociado de Economía Industrial en la Universidad italiana de Bari.

encontramos una baja en los salarios reales debido a las contracciones en el sector privado; la privatización de grandes empresas estatales; la reforma de los contratos laborales y la imposición de impuestos han provocado la aparición de trabajos atípicos que generalmente están condicionados por una escasa seguridad social y a la poca especialización de la mano de obra; los trabajos que no son desempeñados por italianos han sido cubiertos por la creciente mano de obra migrante, aunque esto no reduzca de forma real las cifras de desempleo, pues no se trata de la creación de nuevos trabajos, sino un intercambio de empleados.

El sector primario es uno de los más castigados por la economía que, según datos del ISTAT, para el 2005 disminuyó en un 4.9%, por lo que la población económicamente activa ocupada en este sector ya sólo representa un 4.1% del total nacional, agrupada en su mayoría en las regiones del sur del país, donde se concentra el 46% de la mano de obra dedicada a estas actividades. Por otro lado, el sector industrial genera aproximadamente el 24% de la producción total de la economía y las ramas empresariales más importantes son las refinerías de petróleo, la textil y del vestido y la de maquinaria mecánica. Por último, el sector servicios representa el 68% de la economía, debido principalmente a la terciarización⁴⁸ de muchas empresas que han tenido la necesidad de dirigir sus objetivos a este sector, cuyas principales actividades son las inmobiliarias, del transporte, de intermediación financiera y bancaria y la del comercio minorista.

Italia presenta una situación paradójica al ser, por un lado, uno de los países de la zona euro con mayores problemas económicos y políticos, su crecimiento, desde el año 2000, es inferior al 1% y cuya deuda pública asciende hasta el 106% de su PIB (en un estimado, para 2007 era de 1.8 billones de dólares); por otro lado, debido a la competitividad de su sector empresarial, específicamente el de las pequeñas y medianas empresas, las exportaciones italianas crecieron casi en un

⁴⁸ La terciarización es una transformación económica y social que consiste en que la población ocupada en el sector terciario (servicios) aumenta con respecto al sector secundario (industria), además de que la forma de trabajo propia de este sector se difunde por todos los demás.

10% en 2007. Sin embargo, este comportamiento no logra contrarrestar totalmente los efectos de la crisis económica que azota al país, pues entre otros factores, se encuentra el elevado nivel de importaciones de materias primas, debido principalmente a la escasez de recursos energéticos.

Por otro lado, todo indica que la crisis financiera que golpea a Estados Unidos ha tenido efectos importantes y negativos en varios países del mundo, aunque de manera diferenciada. Según el economista Xavier Sala, esta crisis fue causada por seis factores que operaron conjuntamente: la crisis financiera subprime⁴⁹, la caída de los precios de las viviendas en Estados Unidos, el elevado precio del petróleo, el hecho de que “el euro está por las nubes”, el riesgo de una crisis del dólar y la incertidumbre causada por la difícil situación geopolítica⁵⁰. Pero a pesar de que los efectos de la crisis se han dejado sentir fuerte en el país, el gobierno ha adoptado medidas aprobadas que buscan aliviarlos un poco y van hacia dos direcciones: ayuda a las familias y ayuda a las empresas⁵¹.

En lo que se refiere a los apoyos para las familias, algunas medidas adoptadas son: el otorgamiento de un bono extraordinario de entre €200 y €1,000 que recibirán los ciudadanos residentes que compongan un núcleo familiar que dependa de un bajo salario, como los pensionados; la cantidad será determinada en relación al ingreso, número de miembros en la familia y si hay dentro de éstos personas con algún tipo de discapacidad; se prevé la realización de un préstamo para aquellas familias en las cuales ocurran nuevos nacimientos; proporcionarán una tarjeta de compra –como las que otorgan el gobierno de la Ciudad de México y el gobierno Federal- a ciudadanos con más de 65 años y a las familias con hijos menores de 3 años e ingresos anuales máximos de €6,000, con la que las compras efectuadas con ella serán cargadas directamente al Estado y no deberán exceder los €40 mensuales.

⁴⁹ Subprime es el nombre que reciben aquellos créditos o hipotecas otorgados por instituciones financieras en Estados Unidos a personas con escasa solvencia.

⁵⁰ Xavier Sala, citado en Alessandro Tedesco, *La crisis económica en Italia a partir de la crisis financiera*. Revista de Estudios Europeos e Internacionales, vol. II, año I. (marzo-abril), México, ECSA, 2009. p. 5. Consultado en la Red Internacional Internet: <http://www.ecsamexico.org>. El 29 de abril de 2009, 11:32 pm.

⁵¹ *Ibid.*- p. 10

En cuanto a las medidas de ayuda para la economía y las empresas, el gobierno ha aprobado: reducir el impuesto sobre el ingreso y el impuesto regional sobre las actividades productivas; reducir la tasación para militares y policía y la reducción del impuesto para los ingresos de los investigadores residentes en el extranjero que deseen regresar a Italia, entre otras.

2.1.2. Características de las pequeña y medianas empresas italianas

Para poder entender la forma y el fondo que rodean a la figura de las PyMES en Italia, es necesario hablar un poco de los antecedentes que dieron origen a esta figura.

Según Edward Goodman⁵², el comerciante y el empresario son las dos figuras que, a lo largo de la historia económica italiana, son los antepasados de las pequeñas y medianas empresas. Primeramente encontramos al artesano (*artigiano*), quien basaba su trabajo en su habilidad y sensibilidad, era un trabajador independiente y debía economizar -algunas veces improvisando- en herramientas y material que pudiera necesitar a fin de tener ventajas competitivas con respecto a los demás. Generalmente se trataba de personas que buscaban soluciones a sus problemas sin tomar en cuenta las recomendaciones hechas por grandes empresas, además, dentro de sus metas como productor no se encontraba el crecer tanto como para convertirse en una gran firma, pues uno de los pilares de sus “políticas” era tener solamente el número de trabajadores necesarios y con quienes se pudiera establecer un lazo de comunicación estrecho, de esta manera garantizaba el buen desempeño de los mismos.

En tiempos de recesión económica es usual encontrar que el empleo en las empresas “artesanales” se incrementa debido a que los jóvenes pueden encontrar

⁵² Edward Goodman, et. al. *Small firms and industrial districts in Italy*, London, Routledge, 1989. p. 6.

un lugar dentro de las empresas familiares, donde la inversión inicial proviene precisamente del núcleo familiar y no de créditos bancarios ni de grandes inversionistas. Una de las partes más importantes de las empresas familiares es que su efectividad se debe en parte al hecho de que existen límites comúnmente aceptados sobre todo lo que concierne al tamaño de la empresa o el interés común que se está persiguiendo, donde cada uno juega un rol determinado pero no deja de haber aceptación para nuevas propuestas de crecimiento, como la utilización de nueva tecnología en empresas tradicionales.

Goodman⁵³ señala que, desde la aparición de las pequeñas empresas artesanales, existen dos tipos diferentes de las mismas; las primeras de ellas son las que se desarrollan alrededor del maestro artesano y se dedican a producir básicamente artesanías, mientras que las segundas son aquellas que producen bienes para venderlos en el mercado pero no dejan de ser tradicionales⁵⁴.

El tamaño de una empresa artesanal varía entre cinco y diez personas; sin embargo, más que un requisito legislativo es una garantía de que existirá una buena relación entre el propietario o maestro artesanal y los empleados, además de que tienen la posibilidad de hablar sobre todo lo concerniente a la empresa y tomar decisiones que pueden cambiar el rumbo, decimos entonces que hay un mayor compromiso hacia el bienestar común, el hecho de que no sea puramente una entidad económica y que incluya aspectos familiares, sociales y culturales, ofrece a los trabajadores una mayor satisfacción de sus necesidades, no sólo económicas, sino de estilo de vida.

El papel de la familia dentro del proceso evolutivo de este tipo de organizaciones económicas ha sido fundamental, empero, no podemos olvidar que esta unidad

⁵³ *Ibid.* p. 7

⁵⁴ A finales del siglo XII, en las diferentes ciudades italianas, se tenían clasificadas las artes en mayores y menores. Las 7 artes mayores eran: jueces y notarios; mercantes di Calimala; casas de cambio; médicos y boticarios; arte de la lana; arte de la seda y arte de las pieles de pelo largo. Las 14 artes menores eran: tablajeros; zapateros; herreros; maestros de piedras y madera; curtidores; vinificadores; panaderos; aceiteros; cerrajeros; tejedores; taladores; fabricantes de armaduras; cortadores de cuero y hoteleros. (Isabel Rueda Peiró y Nadima Simón Domínguez. *Asociación y cooperación de las micro, pequeña y mediana empresas: México, Chile, Argentina, Brasil, Italia y España*, México, IIE-UNAM, 1999. p. 133)

sociológica se encuentra dentro de una más grande que conlleva mayores implicaciones culturales, políticas y económicas, como es la colectividad. En el caso particular de la sociedad italiana, podemos decir que las principales características de la comunidad son que se trata de un conjunto de individuos establecidos en un mismo territorio, con una lengua, tradiciones e historia común; comparten valores, creencias, lealtades e intereses y buscan conseguir un mismo objetivo trabajando en equipo. Debido a estos roles, tanto la familia como la comunidad aportan los recursos necesarios para el crecimiento de las pequeñas empresas, pudiendo ser en capital o en recursos humanos.

Por otro lado, como ya habíamos visto en el capítulo anterior, existe un consenso europeo sobre la clasificación de las micro, pequeña y medianas empresas, basada prácticamente en el número de trabajadores que laboran en las mismas; sin embargo, en Italia cambia un poco, empezando porque no existe el concepto de microempresa como tal, además la clasificación se hace tomando en cuenta el número de empleados y ventas anuales (millones de dólares) pero cambia de un sector económico a otro.

Cuadro 4. Clasificación de las empresas por número de empleados y ventas anuales

Sector \ No. de empleados	Pequeña Empresa	Mediana Empresa
Industrial	Máximo 50 empleados Ventas no mayores a 6 mdd	Máximo 250 empleados Ventas no mayores a 25 mdd
Comercial o de servicios	Máximo 20 empleados Ventas no mayores a 2.5 mdd	Máximo 90 empleados Ventas no mayores a 9 mdd

Elaboración propia con información de Isabel Rueda Peiró y Nadima Simón Rodríguez. *Op. Cit.* pp. 137-138.

De acuerdo con el cuadro N° 4, las diferencias que existen entre la clasificación de la legislación italiana y la comisión europea son muy notables, primeramente porque en Italia si bien uno de los criterios a utilizar para definirlos es el número de empleados, estas cifras cambian según el sector económico a que se haga referencia; además, el volumen de ingresos es menor al promedio, causa que se

puede atribuir al hecho de que existen países europeos con mayor trascendencia económica a nivel mundial como Alemania.

Así mismo, en Italia existe la figura de la empresa artesanal, que de acuerdo a la legislación italiana será aquella cuyo objetivo principal sea la producción.

A pesar de que las pequeñas y medianas empresas –no sólo en Italia sino a nivel mundial- están expuestas a desaparecer con la misma rapidez con que aparecieron, una de las razones que ayudan a mantener con vida a este tipo de estructuras económicas en este país europeo es que las grandes empresas frecuentemente acuden a ellas en forma de subcontratación, evitando su absorción o desaparición.

Otra ventaja que tienen las PyMES italianas es la capacidad del artesano o pequeño empresario de adaptarse e innovar según las necesidades del mercado, así como reanimar las industrias tradicionales, ayudándose de la aplicación de nuevas tecnologías y gracias a la automatización que ha traído consigo la inclusión de adelantos tecnológicos, se ha creado un nuevo tipo de trabajador artesanal, para quien su mayor ventaja competitiva será su desarrollo mental más que su capacidad de elaborar productos.

Además, una característica sobresaliente de las pequeñas y medianas empresas en Italia es que, desde su nacimiento, se incorporan a una dinámica preestablecida debido a la existencia de los distritos industriales, dándole un nuevo enfoque al papel que juegan las PyMES dentro de la economía, así como la relación que guardan con la sociedad. Debido a esta incorporación en un mismo sistema, las características de una empresa y otra cambian de acuerdo con el lugar en donde estén situadas.

En el norte del país se concentran grandes empresas, la mayoría de ellas se ayudan de las PyMES, mediante subcontratación, para lograr un proceso productivo más eficiente y competitivo. En el sur se localizan pequeñas empresas

artesanales que logran sobrevivir gracias a la demanda local de los bienes que producen y por su habilidad para reducir costos de los mismos mediante la evasión de impuestos principalmente. Por último, en la parte central y noreste del país se encuentran las pequeñas y medianas empresas más productivas para el país; los productos que son elaborados en estas regiones son de una calidad media a alta y muchas veces los encontramos como el *Made in Italy*⁵⁵, recayendo en ellas gran parte de la actividad exportadora.

2.1.3. Distritos Industriales, *Clusters* y Consorcios

Existen diferentes teorías que explican las causas que originan este tipo de asentamientos socio-económicos así como la importancia que adquieren dentro de una estructura económica nacional. Entre ellas podemos mencionar la Teoría de la Nueva Geografía Económica⁵⁶, encabezada por Paul Krugman, cuya idea principal afirma que los encadenamientos hacia atrás y hacia delante de las empresas conducen a una aglomeración de actividades que se auto refuerza progresivamente.

La Teoría de la Localización y de Geografía Económica explica que las actividades económicas no se distribuyen de forma aleatoria, sino que existen factores que condicionan estos asentamientos como la cercanía con los recursos naturales, el costo del transporte y la proximidad con los mercados que se van a abastecer. Por último, la Teoría de la Interacción y los Distritos Industriales trata de explicar qué condiciones son las más propicias para que se dé un aprendizaje basado en la interacción y con ello, el surgimiento o evolución de los distritos industriales.

La cooperación y solidaridad empresarial que se han desarrollado en Italia, sobre todo a partir de la posguerra, aparecieron desde el desmoronamiento del Imperio

⁵⁵ Básicamente se trata de marcas dedicadas a los sectores de la moda, el calzado, cerámica y vino.

⁵⁶ María Nayely Flores Terrones. *Globalización vs desarrollo local y regional. El debate teórico sobre distritos, clusters y competitividad a la luz de un estudio de caso en México*, México, FE, 2004. p. 34

Romano, ya que eventualmente se transformó en un país hecho de ciudades-estados con comunidades rurales arraigadas e independientes. Posteriormente a finales del siglo XV las grandes ciudades-Estado absorbieron a las pequeñas ciudades, convirtiéndose en ducados y principados; la principal figura económica era el maestro artesano, quien organizaba talleres a fin de traspasar el conocimiento a discípulos para después organizar otros talleres.

Esto propició el desarrollo de las empresas siguiendo 3 modelos que se ajustan a las características naturales del país⁵⁷:

- a. El de las regiones más industrializadas del norte, con una estructura constituida por grandes empresas que para sobrevivir crearon una red de pequeñas y medianas empresas (consorcios italianos de exportación), descentralizando gran parte de la producción con el propósito de mantener la flexibilidad, siendo este modelo el más conocido mundialmente.
- b. El de las regiones subdesarrolladas del sur, donde junto a polos de industrialización existe una estructura muy tradicional de pequeñas empresas, que sobreviven gracias a la asistencia del Estado y a la evasión de las obligaciones fiscales.
- c. El de la llamada "Tercera Italia", representada por las regiones centrales (Emilia-Romagna, Toscana, Marche y Umbria) y del noreste (Friuli-Venecia-Julia, Trentino-Alto Adigio y Véneto), donde la pequeña y mediana empresa es la estructura industrial más importante, con características dinámicas y presencia en los mercados nacionales e internacionales.

Dentro de este proceso de industrialización de las empresas, encontramos dos figuras que ilustran el modo en que se conducían y que serán el parte aguas para la concentración empresarial: el Área-Sistema y la Economía Sumergida.

⁵⁷ *Empresas integradoras*. Consultado en la Red Mundial Internet en: <http://www.contactopyme.gob.mx/integradoras/antecedentes.asp>, el 28 de abril de 2009, 11:45 am.

El Área- Sistema se trata de un conjunto de empresas concentradas en un territorio determinado que producen bienes similares y están concentradas verticalmente; su desarrollo se dio principalmente en industrias donde la innovación no tenía un papel tan importante como podría tenerlo el proceso de aprendizaje. En estas áreas, cada empresa ocupaba una fase de producción precisa y era, al mismo tiempo, proveedora y utilizadora de bienes y servicios, por lo que de alguna manera se aseguraba el aprovechamiento de economías a escala. Mientras que la Economía Sumergida es una estructura que basaba su fuerza económica en la red de relaciones entre las empresas; normalmente se desarrollaban en áreas periféricas y las industrias tradicionales (cuero, textil, madera, calzado, etc.) son las que estaban más apegadas a este tipo de lazos económicos; una de las características más importantes de este tipo de organización era la utilización de mano de obra informal, lo que podía significar para las empresas una inversión menor en relación al pago de salarios que en condiciones formales.

2.1.3.1. Distritos Industriales

Alfred Marshall fue el primero en resaltar la importancia de este fenómeno de concentración industrial en su libro Principios de Economía (1890), donde definía al distrito industrial como una aglomeración territorial de empresas del mismo ramo o de ramos similares, en donde la mano de obra especializada, los insumos y la prestación de servicios están fácilmente disponibles y en donde las innovaciones se difunden rápidamente. Desde su punto de vista, las principales causas de esta conglomeración son las condiciones físicas como el clima, el suelo y todos aquellos recursos naturales que puedan estar localizadas en un lugar determinado.

Por otro lado, encontramos a Giacomo Becattini como uno de los teóricos contemporáneos más importantes al hacer referencia sobre este tema; él define al

distrito industrial como una “entidad socio-territorial socio-territorial caracterizada por la presencia simultánea activa, en un área territorial limitada desde el punto de vista natural e históricamente determinada, de una comunidad de personas y de una población de empresas industriales. En el distrito, a diferencia de lo que ocurre en otros ambientes (la ciudad manufacturera, por ejemplo), la comunidad y las empresas tienden, por así decir, a interrelacionarse mutuamente”⁵⁸. Así, Luciana Lazzeretti⁵⁹ afirma que el distrito industrial no es sólo un modelo de organización de la producción, sino que se trata de un enfoque de desarrollo económico de la región en que se encuentre localizado y por ende, del país.

Las características que envuelven a los distritos industriales italianos son muchas y de diversa naturaleza, para Becattini entre los más importantes tenemos el papel que juegan la comunidad y la población de empresas, los recursos humanos, el sistema de créditos locales y el mercado entre otros. Para poder entender mejor el por qué de su estructura y su éxito, se explicarán brevemente.

El rasgo más importante de la comunidad es el aparato, relativamente homogéneo de valores e intereses, el cual constituye uno de los requisitos preliminares para el desarrollo de un distrito industrial. Paralelo a éste, encontramos al régimen de instituciones y reglas que lo sostienen y le dan forma como son el mercado, las empresas, la familia, la iglesia, las escuelas, las autoridades locales, partidos políticos y demás entidades públicas o privadas que convivan en la comunidad.

Es importante resaltar que aun cuando se hable de un sistema de valores no quiere decir que estemos haciendo referencia a una “comunidad cerrada”, más bien se trata de un conjunto de personas que comparten un proceso socio-cultural histórico donde es más importante el bien común que el propio, además de que los distritos industriales se caracterizan por un continuo intercambio de gente con

⁵⁸ Giacomo Becattini, *Industrial Districts*, United Kingdom, MPG Books Ltd, 2004. p. 19.

⁵⁹ Luciana Lazzeretti, *Distritos Industriales, clusters y otros: un análisis trespassing entre la economía industrial y la gestión estratégica*, Consultado en la Red Internacional Internet: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1993814>, El 6 de mayo de 2009, 12:34 am.

el mundo que lo rodea, por ello su éxito se basa en parte a su fuerte capacidad de asimilación del exterior.

Cuando Becattini habla de la población de empresas no se refiere a la existencia de empresas accidentalmente localizadas en un mismo plano, sino que se trata de entidades que tienden a especializarse en cada una de las fases del proceso productivo, apelando una mayor división del trabajo, donde cada una es complemento del resto y generalmente las empresas dentro de un distrito pertenecen a una misma rama industrial, lo que contribuye a una mayor especialización en el ramo.

Además tenemos que, incluso desde la concepción de Marshall, el secreto de los distritos industriales radicaba en el capital humano, convirtiéndolo en un factor intangible para alcanzar el éxito (*The secrets of the industry are in the air*, Alfred M.), no sólo por la capacidad de adquirir conocimientos vía experiencia, sino también porque dentro de un distrito, es necesario identificar el tipo de actividad al que cada persona está destinada de acuerdo con sus habilidades. Esto no quiere decir que si una persona no encuentra un lugar adecuado dentro de la empresa a la que quiere pertenecer, se quede sin trabajo, pues tiene la posibilidad de cambiarse a otro tipo de actividades dentro del mismo distrito o en otros. Además, el constante intercambio de puntos de vista y experiencias entre los trabajadores y “empresarios” de una empresa y otra, o incluso entre distritos, fortalece el conocimiento económico-social de las estructuras y el sistema.

A pesar de la intensa competencia dentro y entre los distritos industriales, Becattini asegura que el mercado de un distrito industrial no es grande, homogéneo o una aglomeración de compradores y vendedores donde lo único que importa es el precio de los bienes que se intercambian, al contrario, se trata de un espacio donde el costo de las mercancías no es factor suficiente para su elección. Además, para una empresa es mucho más fácil colocar sus productos y conseguir

lo que necesitan al estar dentro de un distrito porque prácticamente las necesidades para producir serán las mismas y hay un conocimiento del entorno.

Así mismo, no debemos olvidar que los distritos industriales no deben ni pueden estar exentos de los cambios a los que está expuesto el mundo debido al proceso globalizador en que nos encontramos, por ellos resulta imprescindible la adopción de nuevas tecnologías para llevar a cabo la producción. Debido al sistema tradicional al que están apegadas las empresas que forman el distrito, para que se dé la introducción de tecnologías innovadoras es necesario obtener un consenso de todos los miembros del mismo además que esta se deberá dar de forma gradual para evitar un desequilibrio de actividades o beneficios, así estarán asegurando la posición adquirida en relación al “mundo exterior”.

Una de las desventajas que tienen las pequeñas empresas en comparación con las grandes es el difícil acceso a créditos; sin embargo, para aquellas que forman parte de un distrito industrial no es mucho problema porque existen bancos locales cuya principal función es precisamente proporcionar el capital necesario para llevar a cabo una o todas las fases del proceso productivo de una compañía. Estos bancos dan mayor peso a las cualidades de las personas que solicitan los créditos, pues generalmente se desenvuelven en un ambiente donde todos se conocen y buscan un mismo objetivo, además de que los directores de bancos mantienen un estrecho contacto con los empresarios y se informan sobre sus necesidades; empero, para algunos autores este exceso de confianza puede poner en riesgo la estabilidad económica del distrito, sobre todo si no se toman en cuenta las condiciones económicas imperantes, no solamente dentro de él, sino también de sus alrededores.

Para Becattini queda claro que el origen y desarrollo de un distrito industrial no es sólo el resultado de una coincidencia de aspectos socioculturales de una comunidad como el sistema de valores o sus instituciones; de las características naturales, históricas o geográficas del lugar; ni de las características técnicas en el

proceso de producción, más bien se debe al proceso de interacción dinámica entre todos los elementos y actores que conviven dentro del mismo, además de su sentido de pertenencia y orgullo por formar parte de un sistema tan dinámico y complejo. En Italia existen 199⁶⁰ distritos industriales reconocidos por el ISTAT desde 1991, dentro de los cuales se lleva a cabo gran parte de la actividad económica del país.

Cuadro 5. Evolución distrital en Italia

1951	149 distritos censados (360,000 trabajadores)
1971	166 distritos censados (1,000,000 trabajadores)
1991	199 distritos censados (1,700,000 trabajadores)

Fuente: Leandro Venacio. *Globalización, Desarrollo Local y Sociedad Civil*. Edición electrónica gratuita, 2007. Texto completo en www.eumed.net/libros/2007a/221/ con datos del Istituto Nazionale di Statistica (ISTAT)

De acuerdo con el ISTAT, aproximadamente el 50% de estos distritos se localizan en el noreste (Lombardía, Piemonte y Véneto), el 40% en la llamada “Terza Italia” y el resto al sur del país (Puglia, Campania, Cerdeña y Sicilia). Además, dentro de estos 199 distritos, existen conglomeradas aproximadamente 239 mil empresas, las cuales se encargan del 46% de las exportaciones totales.

La primera Ley que otorga un reconocimiento jurídico a los distritos industriales italianos es la Ley 317, llamada “Intervenciones para la innovación y el desarrollo de las pequeñas empresas” de 1991 (*Interventi per l’innovazione e lo sviluppo delle piccole imprese*), a través de la cual se definía al distrito como un área territorial caracterizada por una elevada concentración de pequeñas y medianas empresas con una particular relación entre éstas y la población residente. A partir de ella comienzan a aparecer más leyes y decretos que fomentarían la incorporación de las PyMES en distritos así como buscarían otorgar mayores oportunidades de desarrollo para aquellas ya establecidas, como la Ley 266 o Ley Bersani de 1997 (*Interventi urgente per l’economia*), la Ley 140 de 1999 (*Norme in*

⁶⁰ Vid. Gráfica 1 de anexos para ver la distribución sectorial de los distritos industriales a lo largo del país.

materia di attività produttiva) y la Ley Decreto 79 del mismo año (*Decreto per la liberizzazione del mercato dell'energia elettrica*).

Por último, cabe mencionar que las ventajas que obtienen las PyMES al estar dentro de un distrito industrial son muchas y fundamentalmente se basan en la creación de recursos intangibles como son el traspaso del *know-how*⁶¹; el conocimiento del mercado y el contexto en el que se realizan las dinámicas de competencia; el conocimiento de la organización y división de un sistema productivo típicamente adoptado en la región y el intercambio de conocimientos y habilidades técnicas y profesionales, poseídas principalmente por aquellos que las generan e implementan (las universidades juegan un papel fundamental en este caso). Esto se conoce como externalidades, que pueden ser positivas o negativas. La externalidad positiva se produce cuando las acciones de un agente (persona, empresa, etc.) aumentan el bienestar de otros agentes de la economía, mientras que la negativa es cuando estos beneficios se reducen a causa del actuar de entes ajenos.

2.1.3.2. Clusters

De acuerdo con la OCDE, “los clusters son redes de producción de empresas fuertemente independientes, ligadas unas a otras en una cadena de producción que añade valor y en ocasiones comprenden también alianzas estratégicas con otros tipos de organizaciones (universidades, institutos de investigación, servicios empresariales intensivos en conocimientos, instituciones puente)”⁶².

En cuanto a Michael Porter, la introducción de este concepto tiene sus orígenes en su “diamante de las ventajas competitivas nacionales”, sobre todo en las reflexiones hechas sobre el cuarto condicionante del diamante, el correspondiente a las industrias relacionadas y de apoyo. Define a los clusters como

⁶¹ El término *Know-how* es una expresión anglosajona que se utiliza dentro del comercio internacional para referirse a aquellos conocimientos prácticos, técnicas o criterios que han sido utilizados para la creación de un proyecto y que se transfieren con el objetivo de ser utilizados en otros proyectos similares.

⁶² María Nayely Flores Terrones. *Op. Cit.* p. 30

concentraciones geográficas de compañías interconectadas e instituciones asociadas en un campo particular. Los clusters abarcan el conjunto de industrias ligadas y otras entidades importantes para la competencia, incluyen por ejemplo, a los proveedores encargados de insumos como componentes, maquinaria y servicios y proveedores de infraestructura especializada.

También los clusters se extienden hacia abajo a canales y consumidores y lateralmente a manufactureras de productos complementarios y compañías industriales relacionadas por habilidades, tecnologías o insumos comunes. Finalmente, muchos clusters incluyen al gobierno y otras instituciones como universidades, agencias, proveedores de capacitación y asociaciones comerciales que promueven capacitación especializada, educación, información, investigación y soporte técnico⁶³.

Existen algunos textos que tratan los conceptos de distritos industriales y clusters como sinónimos, sin embargo, existen diferencias sustanciales entre los dos. A este respecto, Luciana Lazzeretti sostiene que “el distrito no es solamente un modelo organizativo de redes, sino también un lugar de vida en el que se desarrolla la capacidad humana de producción y trabajo de una comunidad. Podemos encontrar clusters en territorios que no son lugares de vida⁶⁴, es decir, dentro del distrito se comparten tradiciones, costumbres y cultura que forman un estilo de vida propio del distrito, mientras que en un cluster la figura predominante e importante para su estudio es la empresa y las conexiones que tenga con otras establecidas en la misma área geográfica; el componente social no adquiere el mismo papel que el económico, como lo hace en un distrito.

De acuerdo con lo ya visto, podemos afirmar que, según las relaciones que se dan dentro de un distrito o las instituciones que en él intervienen, las disciplinas involucradas en su estudio son muy variadas como la economía (empresarial principalmente), la historia, la sociología e incluso la política; en los clusters, al ser

⁶³ Michael Porter, citado por María Nayely Flores Terrones. *Op. Cit.* p. 31

⁶⁴ Luciana Lazzeretti. *Op. Cit.* p. 5

su objetivo obtener mayor competitividad, los estudios son prácticamente enfocados al marketing.

Tal vez la diferencia más significativa entre ambos conceptos es que los estudios hechos sobre los distritos se centran en datos estructurales como la dimensión de la empresa, el sector y los resultados, mientras que los de los clusters se enfocan en los comportamientos estratégicos de las empresas.

2.1.3.3. Consorcios

De acuerdo con Roberta Rabelotti, los consorcios (*consorzi*) han surgido como un nuevo elemento en la dinámica de la cooperación inter-empresarial italiana. Es necesario recalcar que el término de consorcio italiano no hace referencia al mismo fenómeno al que nos referimos en México, donde por consorcio se entiende la unión de un poderoso grupo de empresas, más bien, como señala Isabel Rueda, ese mismo concepto lo encontramos expresado en nuestro país como “empresa integradora”, tema que se desarrollará en el próximo capítulo.

En Italia es una figura contemplada dentro del Código Civil como un contrato de empresas que se han reunido con el fin de economizar en los procesos de producción, diversificar la producción, obtener con mayor facilidad financiamientos y otros objetivos que generalmente se obtienen al intercambiar información sobre investigación y desarrollo, adaptación de tecnología, aplicación de nuevas técnicas y la situación de los mercados a los cuales se enfocan entre otras.

Es necesario recalcar que los consorcios no son compañías comercializadoras; no venden ni compran productos; no se dedican a la transportación de las mercancías o al financiamiento, sino que se encargan de poner en contacto a los compradores con las empresas, además de proporcionar servicios de información, apoyo y capacitación.

Este tipo de concentración se puede dar⁶⁵:

- Llevando a cabo acuerdos entre compañías autónomas a fin de reglamentar algunas fases de su producción o de la distribución
- Constituyendo grupos de firmas, es decir, complejos económicos de compañías formalmente autónomas pero vinculadas por diferentes relaciones de participación y gobernadas por un único sujeto económico.
- Fundiendo dos o más empresas y constituyendo una única firma como resultado de la integración completa de las diferentes estructuras productivas.

Esta integración puede ser voluntaria, obligatoria o coactiva. La primera es resultado de la libre voluntad de las personas que comandan a las empresas; las obligatorias nacen cuando hay un interés común que debe ser protegido y las coactivas se dan cuando el gobierno, tratando de dividir una “carga” administrativa o productiva de las empresas, puede pedir la formación de este modelo.

Además, los consorcios pueden conformarse de diferentes maneras y actividades, como son los consorcios de venta, de promoción, de compra, los plurisectoriales o los consorcios país, que son aquellos que asocian empresas que exportan únicamente a un solo país, entre otros.

2.1.4. Relación Estado - Pequeña y Mediana Empresas

El rol que juega el gobierno dentro de cualquier tipo de empresa es fundamental para lograr el desarrollo sustentable y competitivo de las mismas, pues afecta muchas áreas del ambiente de negocios como determinar las políticas socioeconómicas que deberán seguir las mismas; impone impuestos; otorga servicios públicos, etc. Sin embargo, el papel que juega el Estado en Italia es más bien de intermediario entre las PyMES, no se trata de una figura que coordina todo

⁶⁵ Isabel Rueda Peiró y Nadima Simón Domínguez. *Op. Cit.* p. 143.

lo referente al sector o establece leyes que pudieran afectarlas de manera unilateral. En general, las mismas pequeñas y medianas empresas son las encargadas de desarrollar programas de apoyo, proponer leyes o decretos que puedan facilitar su crecimiento y desarrollo, así como organizar contratos de cooperación interinstitucional, incluso a nivel macro cuando se trata de empresas con capacidad exportadora.

2.1.4.1. Apoyos Gubernamentales

Dentro de los apoyos otorgados para lograr el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas encontramos la construcción de infraestructura; apoyo a la investigación y al desarrollo científico y tecnológico mediante inversiones a centros de investigación y universidades; información, capacitación y adaptación de nuevas tecnologías; financiamiento a bajas tasas de interés y a largo plazo entre otros.

En el caso de los consorcios, los apoyos gubernamentales están básicamente orientados a la exención del pago de impuestos sobre las utilidades del consorcio, siempre y cuando sean invertidas en un lapso máximo de 2 años; podrán obtener créditos hasta por 1.2 millones de dólares para la adquisición de bienes reales o de capital; los servicios que una empresa de comercio para la exportación facture para alguno de los socios estarán exentos del IVA.

Al igual que en México con Bancomext (ahora PROMEXICO), en Italia existe una federación encargada de reunir a las empresas dedicadas al comercio de exportación, Federexport (fundada en 1974, actualmente está integrada por 130 consorcios). Esta federación se encarga de proporcionarles servicios como: la coordinación de las actividades de los consorcios; promocionar las relaciones con organismos estatales; impulsar el modelo de consorcios en otros países; fomentar directamente las exportaciones de los consorcios; otorgar asesoramiento jurídico y

fiscal y autorización de líneas de crédito para la compra de bienes y servicios de los consorcios.

Además de esta figura, el gobierno italiano ha impulsado la creación de Cámaras de Comercio, encargadas de agrupar a las empresas de cualquier sector y tamaño para registrarlas como asociadas y darles servicios básicamente de capacitación y promoción internacionalmente. Actualmente, existen 72 cámaras de comercio reconocidas por el gobierno italiano con más de 23 mil socios alrededor del mundo, entre ellas la de México, establecida desde 1948.

2.2. Impacto económico y social de las pequeña y medianas empresas en Italia

El impacto que tienen las PyMES dentro de la economía italiana es fuerte, sobre todo en aquellas organizadas en distritos industriales, pues no sólo fomentan la creación de empleos o logran mayor competitividad, producto de su misma naturaleza, sino que el lazo con la sociedad es muy estrecho; existen muchas instituciones o asociaciones que contribuyen al desarrollo de este tipo de empresas. Entre las más importantes podemos mencionar:

- a. Los centros de servicios: ofrecen una solución a las necesidades de las PyMES que no están en condiciones de llevarlas a cabo, generalmente por no tener el capital suficiente para solventarlos, como pudieran ser servicios de comunicación empresarial para la internacionalización o para el área de mercadotecnia.
- b. Las Agencias de desarrollo: generalmente se trata de entes gubernamentales dedicados a la promoción de los intereses de las empresas a nivel local y a nivel internacional en caso de tratarse de empresas con presencia en otros países.
- c. Los Centros de innovación empresarial: de acuerdo con la Comisión de la Comunidad Europea se trata de aquellos sistemas locales integrados de investigación, selección y orientación de proyectos dedicados a fortalecer la

capacidad de una empresa o fomentar la creación y difusión de una cultura empresarial entre la población.

- d. Las Universidades: básicamente ofrecen servicios de investigación, intercambio del know-how, colaboración en proyectos cuyo fin sea la innovación tecnológica o actividades de formación de empresarios más capacitados para los obstáculos u oportunidades que pudiera presentarles el entorno. Entre las Universidades que actualmente –y desde hace muchos años- desarrollan proyectos en aras de mejores oportunidades para las PyMES están la Universidad de Urbino, la Escuela Superior de Estudios Universitarios y de Perfeccionamiento Santa Anna, la Universidad Federico II y las Universidades de Verona, de Trieste, Milán y Palermo.
- e. Las Cámaras de comercio
- f. Los Bancos locales: como vimos anteriormente, debido a su conocimiento del entorno en que se desarrollan y el estrecho lazo que comparten, en ellos recae gran parte del financiamiento a las empresas pequeñas y medianas.
- g. Las Asociaciones empresariales: sus principales objetivos son la defensa y promoción de los intereses colectivos de los empresarios. Actualmente muchas de ellas funcionan como intermediarias en aquellos negocios que no podrían terminar de buena manera las PyMES a causa de deficiencias administrativas u operacionales.
- h. La Prensa escrita: existen diferentes publicaciones especializadas en el entorno de las pequeñas y medianas empresas y todo lo que pudiera afectarlas directa o indirectamente, entre estas se encuentran “Pequeña Empresa” (*Piccola Impresa*), “Desarrollo Local” (*Sviluppo Locale*, fundada desde 1991); “Economía y Política Industrial” (*L'industria, Economia e Plotoca Industriale*) y “Del Otro lado del Puente” (*Oltre il Ponte*, revista publicada desde 1982).

Con esto confirmamos que existen lazos estrechos entre la sociedad y el sector empresarial en pequeño, no sólo se trata de las críticas que puede haber o no por

su desempeño o su aportación a la economía local, regional o nacional, sino que ofrecen soluciones a los problemas que pudieran presentarse.

Si buscáramos hacer un comparativo con lo que sucede en nuestro país, encontramos que sobre todo en el ámbito universitario, poco se hace para el fortalecimiento de este sector, salvo lo que se realiza en algunas universidades privadas como la Anáhuac, la Panamericana y el Tecnológico de Monterrey⁶⁶ que en los últimos años han desarrollado programas y proyectos de aceleradoras empresariales, cuyo principal objetivo es asesorar y financiar a pequeñas y medianas empresas con capacidades de desarrollo.

⁶⁶ Los programas de aceleradoras de empresas tanto de la Universidad Panamericana como del Tecnológico de Monterrey están auspiciados por la Secretaría de Economía, dentro de su Programa Nacional de Empresas Gacelas. El proyecto de la Universidad Anáhuac recibe aportaciones del Fondo de Conacyt-Nafin.

CAPÍTULO 3

MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO

3.1. El sector empresarial dentro de la política económica en México, 1950-2006.

Al concluir la Segunda Guerra Mundial, los países del orbe dedicaron sus esfuerzos a la reconstrucción de sus economías adoptando políticas de fomento y desarrollo industrial caracterizadas por la creación o permanencia de grandes empresas integradas verticalmente y por el hecho de que las pequeñas empresas dependían de los métodos y técnicas de producción artesanal porque no contaban con el acceso a la tecnología como las grandes empresas.

México no podía quedar excluido de esta nueva dinámica y estuvo frente a un periodo de crecimiento hacia afuera y basado prácticamente en el sector primario, a esta etapa se le conoció como “el milagro mexicano” o “desarrollo estabilizador”; en esta fase el número de empresas en el país creció pero con dependencia al sector externo, aspecto que más adelante sería una debilidad para desarrollar una economía eficiente e independiente de los mercados de otras naciones.

En este período la economía se industrializó e hizo posible la producción de bienes de consumo no duradero, así como la producción de algunos insumos (electricidad, hidrocarburos) y ciertos bienes intermedios (petroquímica básica, acero, fertilizantes) y de consumo duradero (automóviles, refrigeradores), que hicieron en gran parte las empresas filiales de las empresas trasnacionales y las empresas paraestatales del gobierno mexicano: Pemex, CFE, Fertimex, Sicartsa, etcétera⁶⁷.

La década de los cincuenta marcó el inicio del fomento a las PyMES; así, en 1953 se creó el Fondo de Garantía y Fomento para la Pequeña y Mediana Industria (FOGAIN), cuyo objetivo era apoyar a estas empresas con créditos preferenciales garantizados por Nacional Financiera (NAFIN). Según las cifras oficiales, en el periodo comprendido entre 1954 y 1974, dicho programa atendió a más de 17 mil

⁶⁷ Genaro Sánchez Barajas, *Las micro y pequeñas empresas mexicanas ante la crisis del paradigma económico de 2009*, p. 26.

solicitudes de crédito por un monto total de 4 614 millones de pesos, canalizados a más de 9 000 empresas; en su mayor parte, el destino de los créditos fue la adquisición de maquinaria y equipo y después el suministro de capital de trabajo. Sin embargo, las únicas empresas beneficiadas fueron las grandes firmas que tenían la posibilidad de traspasar la frontera productiva de bienes de consumo a los de capital, arguyendo el progreso técnico que las grandes empresas favorecerían y generalmente estaban localizadas en la Zona Metropolitana de la Ciudad de México y en menor medida en Guadalajara y Monterrey, propiciando así la gran concentración geográfica de las actividades productivas que hasta nuestros días prevalece.

Durante la década de los años sesentas, se continuó con la inercia que traían las empresas unos años antes de conformar de una estructura empresarial basada en firmas dedicadas a la exportación de bienes semi terminados y materias primas. Empero, la situación sociopolítica que se vivió a finales de periodo obligó a los gobiernos subsecuentes (el de Luis Echeverría de 1970-1976 y de José López Portillo 1976-1982) a tratar de reavivar la economía, introduciendo en desarrollo social dentro de sus políticas públicas.

Posteriormente la economía mexicana se caracterizó por llevar a cabo una política de sustitución de importaciones⁶⁸ que prevaleció hasta mediados de los años ochentas, empero, una gran cantidad de talleres e industrias “pudieron reproducirse a pesar de su fragilidad y las tendencias a la concentración económica, en ramas diversas de productos de consumo básico como textiles y vestido, alimentos...empresas que habían operado en mercados locales o regionales con un consumidor relativamente cautivo”⁶⁹.

⁶⁸ El modelo de sustitución de importaciones fue una política económica basada en la premisa de que un país en vías de desarrollo debía intentar sustituir productos que importaba, normalmente manufacturas, por productos fabricados localmente. Esta política tuvo su nacimiento en la década de los años cuarenta y prevaleció hasta la década de los años ochentas.

⁶⁹ Daniel Villavicencio y Mónica Casalet, “Desarrollo tecnológico en las pequeñas y medianas empresas. Aproximaciones al caso de México”, en Thomas Calvo y Bernardo Méndez, *Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de la globalización*, México, Centro Francés de estudios mexicanos y latinoamericanos, 1995, p. 191.

Pero no todo fue malo durante la crisis económica mundial de principios de los 70, que agudizada por la crisis energética, evidenció una de las principales virtudes de las MIPYMES: su enorme capacidad para adaptarse con rapidez a los cambios del mercado, debido a su flexibilidad operativa. En ese contexto, el Gobierno creó en 1970 el Fondo de Conjuntos, Parques y Ciudades Industriales (FIDEIN) para descentralizar la industria y apoyar a las MIPYMES y en 1972 el Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN), para promover la creación de nuevas empresas a través de capital de riesgo y el Fondo Nacional de Equipamiento Industrial (FONEI), con una línea de crédito del Banco Mundial, para generar empresas nuevas competitivas y empresas exportadoras. Sin embargo, todos estos fondos tuvieron como característica la escasa coordinación entre sí, una baja participación de las verdaderas MIPYMES y la falta de aplicación de criterios tecnológicos para el otorgamiento de los créditos por parte de los encargados.

Debido a la falta de coordinación de los programas de apoyo a las MIPYMES, en 1978 se crea el Programa Integral de Apoyo a la Pequeña y Mediana Industria, cuyos objetivos eran vincular a las empresas beneficiarias con instituciones tecnológicas; otorgar un papel central dentro de la dinámica económica a las redes empresariales y asistir a las MIPYMES en la identificar sus problemas, sus necesidades tecnológicas de capacitación e investigación.

Sin duda el gran acontecimiento en materia de política tecnológica fue la creación, en 1971, del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), como entidad responsable de la política científica y tecnológica y como órgano de consulta obligatoria del Gobierno Federal en la materia.

El CONACYT se orientó desde su creación, al reforzamiento de la dispersa, descoordinada y débil infraestructura institucional del país y a la formación acelerada de profesores, investigadores y técnicos en el exterior, así como a la coordinación de la cooperación científica y tecnológica con el exterior de recursos humanos. Empero, hasta 1976, la vinculación del CONACYT con la política

tecnológica del país y con la industria, particularmente las MIPYMES fue muy reducida. La Secretaría de Industria y Comercio tomó las posiciones más activas en coordinación con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y las instituciones financieras. Sin embargo, el aprovechamiento de los programas creados para las empresas en pequeño fue más bien captado por las grandes firmas.

México, como otros países de América Latina, no aprovechó las oportunidades que se dieron en este periodo respecto a la adopción de políticas tecnológicas que alentaban la cooperación entre empresas extranjeras y nacionales en industrias de reciente desarrollo como la microelectrónica, tal y como lo hicieron países como Taiwán, Singapur o Corea del Sur. El país se privilegió la inversión extranjera en industrias maduras y se dejó de lado la posibilidad de que los empresarios mexicanos iniciaran tempranamente con los extranjeros el proceso de aprendizaje sobre estas tecnologías de punta y no contaminantes.

Para fines de los 70 y principios de los 80, el derrumbe de los precios del petróleo trajo consigo problemas financieros a nivel mundial que llevó a los países y a sus empresas a recurrir a esquemas de reestructuración financiera. Así, a partir de 1982, el gobierno mexicano comenzó la modificación en la estrategia de industrialización con el objetivo de superar la falta de competitividad de las empresas nacionales mediante un proceso de apertura comercial, instrumentando una serie de medidas basadas en el diagnóstico del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional que señalaban como el origen del bajo desempeño del aparato productivo a la poca eficiencia en la asignación de recursos del Estado a la economía y a los obstáculos que enfrentaban las empresas exportadoras.

Estas políticas de reforma “indujeron un desplazamiento de la demanda local de insumos intermedios y de bienes tecnológicos para la industria desde el mercado interno hacia los mercados internacionales”⁷⁰; esta apertura comercial se realizó de manera acelerada y sin ningún mecanismo de defensa para el productor

⁷⁰ Celso Garrido, “Las pequeñas y medianas empresas manufactureras en México”, citado en Wilson Peres y Giovanni Stumpo, *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*, CEPAL, Siglo XXI, 2002, p. 303.

nacional, quien no sólo debía competir dentro del mercado nacional, sino que también con aquellos productores que se hallaban inmersos en el mercado internacional, ya que este modelo se soportaba básicamente en la empresa transnacional. Por ellos, miles de fábricas cerraron en las grandes ciudades y buscaron comercializar productos importados con el afán de no desaparecer.

El gobierno trató de paliar los efectos negativos que traía consigo al apertura comercial desmedida para los pequeños empresarios y lanzó el Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña (PAI, 1982-1988) por medio de Nacional Financiera, institución que tuvo como objetivo defender la planta productiva y el empleo en los tiempos de crisis, al igual que apoyar la reconversión empresarial tanto en términos productivos como de consolidación de pasivos. “Un elemento novedoso fue la intensificación de la asistencia técnica en forma individual y colectiva a través de los promotores financiero-industriales. Durante 1986, por ejemplo, las 40 representaciones regionales del PAI, desarrollaron 454 proyectos de asistencia técnica con 8 072 beneficiarios”⁷¹. Empero, una vez más las beneficiadas de este programa fueron las grandes aquellas empresas, las cuales obtuvieron créditos para la compra de maquinaria y equipo, principalmente.

La apertura económica era cada vez más evidente, prueba de ello fue el otorgamiento de todo tipo de facilidades a la importación y la exportación, para lo cual el gobierno creó los programas de Importación Temporal para reducir Artículos de Exportación (PITEX,1985) y el programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX,1986).

Para el siguiente periodo de diez años, la economía mexicana había agotado el modelo de la sustitución de importaciones y su principal característica fue el intensivo uso del gasto público, producto del efecto de las inversiones masivas en el sector petrolero y petroquímico, sin embargo, esto parecía ser una señal del

⁷¹ Mauricio de Maria y Campos, *Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas*, Chile: CEPAL, SERIE Desarrollo Productivo No. 123, 2002, p. 21.

futuro no muy promisorio de la economía nacional, la cual se hizo cada vez más dependiente de las exportaciones petroleras y por ende, de los precios del crudo en los mercados internacionales.

Después de la estabilización lograda durante 1988 con el Plan de Solidaridad Económica, el gobierno de Carlos Salinas de Gortari inició un ambicioso proceso para recuperar el crecimiento y continuar con el cambio estructural hacia una economía abierta y de mercado. Se otorgó una particular importancia a las políticas comerciales y de desregulación; se profundizaron los procesos de privatización de empresas paraestatales; se impulsó la inversión extranjera y la empresa maquiladora de exportación se vio como una solución para la falta de empleos en el país.

La importancia que tenían las MIPyMES dentro de la economía nacional era ya notable, por ello el gobierno debía crear programas que las convirtiera en un verdadero motor para la modernización empresarial. En 1988, las MIPyMES representaban el 98% del total de empresas con 119,914, absorbía más el 50% de la mano de obra, empero, sólo aportaban cerca del 12% del PIB nacional⁷².

En 1990 se creó el Programa de Modernización Industrial y Comercio Exterior (PROMICE), partiendo del hecho de que la industria nacional se caracterizaba por producir a altos costos, bajos niveles de calidad y asignación ineficiente de recursos, resultado de una economía cerrada y con fuerte intervención gubernamental. La solución propuesta consistió en eliminar los programas industriales ya existentes a fin de estimular la especialización según las ventajas comparativas de cada empresa y crear economías de escala apoyadas en la exportación y adopción de nuevas tecnologías que le significarían mayor competitividad. Con este programa el gobierno pretendió dejar de ser el motor del desarrollo industrial y darle al sector empresarial privado la posibilidad de dirigir al

⁷² "Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana", México, SECOFI, 1988.

país a una economía más próspera mediante la transformación tecnológica y la vinculación de la economía mexicana con el exterior.

Paralelo al PROMICE se creó el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, con el que se pretendía fomentar un cambio cualitativo en las formas de producir y comercializar los bienes y servicios que consolidaran el papel de las empresas dentro del mercado nacional e incrementar su presencia en el exterior, para ello, se llevaron a cabo siete acciones principales que buscaban apoyar al sector y promover su asociación, estas fueron: la subcontratación, el financiamiento, la capacitación, la difusión en el exterior, la desregulación y simplificación administrativa, así como el monitoreo y seguimiento de las acciones.

El Fomento del asociacionismo se dio a través de la creación de dos figuras básicas: las sociedades de responsabilidad limitada de interés público y las empresas integradoras, las cuales implicaban una expansión acelerada del programa de uniones de crédito. El objetivo de las primeras fue incorporar empresarios de pocos recursos, principalmente artesanos y microindustrias, mientras que las empresas integradoras eran compañías de servicios para las micro, pequeñas y medianas industrias, sobre todo de tipo tecnológico, de promoción y comercialización, de diseño y de subcontratación. Por otro lado, los proyectos de empresas integradoras tuvieron pocos resultados, prueba de ello fue que en un principio se crearon alrededor de 26 empresas integradoras per cinco años después ya no estaban operando o habían desaparecido.

Para Celso Garrido⁷³, todas estas políticas gubernamentales encaminadas a la apertura comercial no hubieran alcanzado el efecto logrado si no hubieran coincidido con el desarrollo de los procesos económicos internacionales, como el hecho de reorganizar diversas cadenas productivas mundiales, centradas en Estados Unidos. En este contexto, el gobierno mexicano firmó el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Canadá, proceso que impulsó la actividad de

⁷³ Citado en Wilson Peres y Giovanni Stumpo, *Op. Cit.*, p. 303

las pequeñas y medianas empresas en la modalidad de maquiladoras para exportación y subcontratación; esto trajo consigo, entre otras cosas, la concentración de las actividades económicas principalmente en el norte del país, debilitando al sector en otras latitudes como lo fueron el caso de Puebla y Jalisco.

La entrada en vigor del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) y la firma del TLC marcaron el inicio de una etapa abierta en la economía mexicana, convirtiéndose en el país con más acuerdos comerciales firmados⁷⁴. Sin embargo, para autores como Wilson Peres y Giovanni Stumpo, las reformas que se llevaron a cabo desde los años ochentas así como la firma de acuerdos comerciales no serían la panacea para los problemas que tenía que enfrentar el sector empresarial en el país, eso significaba que, sobre todo las MIPyMES, “debieran ajustarse sin mediaciones a las condiciones impuestas por las relaciones de competencia directa o indirecta con las cadenas de producción mundiales, en especial las que tienen su centro en Estados Unidos”⁷⁵.

La Administración del Presidente Ernesto Zedillo se inició en medio de una sorpresiva crisis, resultado de la obsesión por profundizar la apertura económica y por mantener sobrevaluado el tipo de cambio, como “ancla” para el combate a la inflación. Esta crisis tuvo muchos efectos negativos a nivel personal y nacional; el PIB cayó en más de 6 puntos, el tipo de cambio entre el peso y el dólar subió de 3.5 pesos a casi 8 pesos en menos de una semana, provocando que el peso perdiera más de la mitad de su valor y que las deudas en dólares fueran impagables.

El impacto que este grave crisis tuvo dentro del sector empresarial fue considerable; las grandes empresas tuvieron despidos masivos de personal al no poder solventando los gastos que implicaba el tener que comprar suministros en Estados Unidos o deber en dólares. Por su parte, las en las pequeñas y medianas

⁷⁴ TLC con América del Norte(1994); el Grupo de los Tres (1995); Costa Rica (1995); Bolivia (1995); Nicaragua (1998); Chile (1999); Unión Europea (2000); Israel (2000); con Guatemala, El Salvador y Honduras (2001); Asociación Europea de Libre Comercio (2001); Uruguay (2004) y Japón (2005).

⁷⁵ Wilson Peres y Giovanni Stumpo, *Op. Cit.*, p. 355.

empresas los efectos de este colapso económico fueron peculiares, pues mientras algunas empresas luchaban por sobrevivir y veían debilitar las relaciones que podían tener con grandes empresas (básicamente mediante la subcontratación), algunas otras, gracias a que su naturaleza les impedía vincularse en todos sus consumos o requerimientos al sector moderno, fueron capaces de sortear los embates del elevado precio del dólar y ajustaron sus estrategias a fin de satisfacer las necesidades del mercado interno.

Así, tratando de encontrar un soporte en las MIPyMES, el gobierno mexicano puso en marcha programas encaminados a buscar la competitividad de las empresas como la conformación de la Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial, que buscaba dar asesoría e información para la solución de las necesidades de la compañía; el Programa Integral de Promoción del Uso de Tecnologías Informáticas para las MIPyMES, que promovía la aplicación de nuevas herramientas especializadas; el Programa de Promoción de Empresas Integradoras; el Sistema de Evaluación de Indicadores de Competitividad y el Sistema Informático de Consulta y Auto-diagnóstico para las MIPyME, entre otros⁷⁶.

Podemos decir que la estrategia industrial seguida durante los años noventa promovió una acelerada expansión de las exportaciones, basada principalmente en la empresa grande nacional y de capital extranjero y en la industria maquiladora, que no sólo se extendió aceleradamente en la frontera norte, sino también en el resto del país en su afán de encontrar mano de obra cada vez más barata. Aunque hubo intenciones para que las MIPyMES se pudieran incorporar a la cadena productiva como proveedoras y que este proceso fomentara su competitividad y su desarrollo tecnológico, el hecho es que los programas estuvieron muy limitados debido a las condiciones macroeconómicas

⁷⁶ "Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000", México, Poder Ejecutivo Federal, Consultado en la Red Internacional Internet: <http://uninet.mty.itesm.mx/legis-demo/progs/pnd.htm>, el 10 de septiembre de 2009, 11:11 pm.

prevalecientes y a la ausencia de una política industrial y financiera que favoreciera el proceso.

Después de que en el año 2000 se registró un cambio en el poder federal, el gobierno formó grupos de trabajo que tenían como misión el estudio y análisis de la situación real del país y las pequeñas y medianas empresas no fueron la excepción, el primer paso que dio la administración de Vicente Fox Quesada fue el “Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006” que buscaba, entre otros objetivos, hacer de las pequeñas y medianas empresas la piedra angular del desarrollo económico de todas las regiones del país y convertirlas en firmas exportadoras para competir en los mercados internacionales. Una de las estrategias que se seguirían para conseguir esta meta fue la promoción de asociación entre las pequeñas empresas y esquemas de cadenas productivas con las firmas grandes.

Durante este sexenio se creó la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (2001), cuya misión será diseñar, fomentar y promover programas y herramientas que tengan como propósito crear y consolidar el desarrollo de las MIPyMES en el país. Una de las herramientas que surgieron a partir de este cambio de políticas es la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas, que tiene por objeto promover el desarrollo económico del país. Además de la anterior, existen programas, actualmente vigentes, que fueron creados para elevar la participación de las pequeñas y medianas empresas en la economía nacional.

Sin embargo, a pesar de que existía la disposición gubernamental de fomentar la creación, supervivencia y desarrollo de las MIPyMES en el país, la Auditoría Superior de la Federación consideró que el Programa de Desarrollo Empresarial llevado a cabo durante el sexenio de Fox Quesada fracasó en su intento por aumentar y extender la competitividad del país, proclamándose al respecto de la siguiente manera:

México perdió en esta materia, 16 lugares al pasar de la posición número 42 en el 2001 a la 58 en el 2006 según el Reporte Global de Competitividad...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, 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 mortandad de las PyMES durante el periodo 2001-2006⁷⁷.

El resultado final de décadas de irresoluciones políticas y programas de apoyo descoordinados entre sí y discrepantes con la realidad de las empresas para los que fueron creados es el hecho de que México tiene, hasta la fecha, un reducido número de empresas grandes con alta presencia de inversión extranjera y de maquiladoras altamente exportadoras pero cuya tecnología es en su mayoría importada. Por otra parte, las MIPyMES constituyen más del 90% del total de establecimientos, pero se encuentran básicamente orientadas al mercado interno, sus niveles de competitividad, educación, capacitación e innovación son muy bajos.

Finalmente, otro hecho indiscutible es el importante papel que han jugado las MIPyMES mexicanas al tener la capacidad de sortear y adaptarse los altibajos económicos a los que se han tenido que enfrentar, constituyéndose en un factor clave para el desarrollo aún con los diversos obstáculos que siempre han presentado.

⁷⁷ "Informe de Revisión y Fiscalización de la Federación", Auditoría Superior de la Federación, Auditoría: 06-0-10100-07-565 Sector Economía, Dictamen, p.90

3.1.1. Situación actual de la estructura empresarial en México.

Actualmente, en México prevalecen las industrias de pequeña escala caracterizadas por el escaso nivel de tecnología en sus procesos; sin embargo, “su actividad es esencial para la planta productiva y muy importante para el desarrollo económico, la integración nacional y como generador de empleo, dado que, considerando la estructura actual del empresariado mexicano, la MIPyME representa el 99.8% de la totalidad de las empresas en México”⁷⁸.

A medida que han avanzado los procesos de integración económica, y México tiene acceso a mercados más amplios, se han presentado oportunidades de implementación de mejores tecnologías y mayores economías de escala, empero, dicha situación no ha podido ser aprovechada por las MIPyMES debido a la complejidad de su situación y a los problemas estructurales que restringen su desarrollo y obstaculizan su introducción eficiente en el proceso de modernización productiva, siendo orilladas a situaciones de sobrevivencia.

Haciendo una revisión de la situación económica, política y social que ha prevalecido desde la mitad del siglo pasado a la fecha, Cuauhtémoc Cruz señala que en México el mayor potencial de las MIPyME se encuentra en los estados industrializados tradicionales, en particular los del centro y algunos fronterizos del norte del país, pues han sido las entidades más favorecidas por los factores internos y externos que se han presentado en la economía mexicana y que podremos observar en el siguiente cuadro.

También se podrá observar la ambivalencia respecto a la influencia positiva o negativa de algunos de los diferentes factores que han influido en la estructura del sector empresarial de nuestro país. Por citar un ejemplo, la firma de México de tratados comerciales con otros países se dio con el ánimo de que el comercio sirviera como motor de crecimiento para estabilizar la economía, asegurar el

⁷⁸ Cuauhtémoc Cruz Santiago, Importancia de la MIPYME en México. *Un análisis de estructura, desempeño y problemática. Estudio particular del caso de financiamiento*. México: Tesis Facultad de Economía, UNAM, 2006. Pág. 20.

acceso a importaciones baratas y superar la dependencia de las exportaciones petroleras y si bien es cierto que los tratados comerciales han permitido a nuestro país su integración al mercado mundial también lo es que dicha integración ha mostrado sus beneficios mayoritariamente a las empresas grandes enfocadas al sector exportador y afectado a las MIPyMES, enfocadas al mercado interno básicamente.

Cuadro 6. Factores que han fomentado la estructura actual del sector empresarial mexicano de 1950 a 2005.

Factores internos		Factores externos	
FAVORABLES	DESFAVORABLES	FAVORABLES	DESFAVORABLES
<ul style="list-style-type: none"> • La expropiación petrolera mexicana. • El crecimiento del sector agrícola mexicano para los años 40 y 50. • La creciente exportación de productos agrícolas permitiendo mejoras en las estructuras de producción internas. • La aplicación del Modelo de Sustitución de Importaciones en los años 50. • La estructuración de una política industrial 	<ul style="list-style-type: none"> • La tendencia constante hacia la concentración de la riqueza (aunado a la corrupción). • La mala administración federal del modelo económico nacional y la política económica desde los años 70, en el que se genera un gran endeudamiento con el exterior y una gran dependencia de los ingresos petroleros. • El apoyo 	<ul style="list-style-type: none"> • La creación de diversos programas y tratados comerciales ente diversos países y regiones económicas. • La importación por parte de la empresa mexicana de nuevas tecnologías y técnicas de producción favoreciendo el crecimiento de la competitividad y productividad de la empresa nacional. • La mayor entrada de capitales 	<ul style="list-style-type: none"> • Las crisis económicas que ha golpeado a países y regiones económicas durante las últimas décadas: crisis energética de los años 70, crisis asiática, etc. • El incremento de la competitividad de las empresas del sector externo, representando una fuerte competencia para la empresa nacional ante el entorno de economías abiertas.

<p>nacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un mayor crecimiento y desarrollo de la industria petrolera nacional (exploración, producción y exportación) para los años 50 y 60. • La paulatina construcción de una estructura industrial más completa para la elaboración de productos terminados con un mayor valor agregado. • La integración de México a varios programas y tratados comerciales con países y regiones económicas. • La creación y desarrollo de cadenas productivas. • La disponibilidad de materias primas e insumos nacionales a precios 	<p>gubernamental a la empresa nacional pero mayormente aprovechado por las grandes empresas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La elevada burocracia y tramitología para iniciar una nueva empresa. • La escasa cultura empresarial (administrativa, de ahorro e inversión, de inventiva e innovación, de incursión en los mercados, etc.). • La desinformación de los programa de apoyo existentes para la empresa. • La política económica actual restrictiva, que restringe el gasto social y genera un menor interés por invertir a los capitales privados, afectando así el 	<p>extranjeros como inversión extranjera directa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La incertidumbre internacional actual dados los hechos, como lo fueron los atentados terroristas en los E.U. A. y en España, o la invasión a Irak por los E.U.A. • La situación de crisis económica en países fuertes como E.U.A. y regiones como América Latina (casos como el de Argentina). • El TLC con América del Norte que ha desfavorecido a muchas empresas nacionales dados los privilegios arancelarios para empresas extranjeras. • La incursión en el mercado mexicano de los productos asiáticos que llegan a ser más baratos que los
---	---	---	--

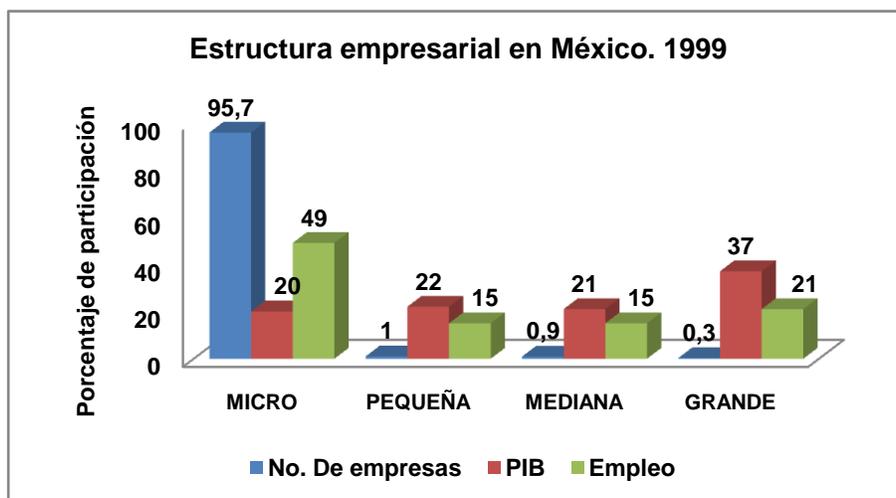
accesibles. • La mayor entrada de capitales extranjeros.	avance de la actividad productiva.		nacionales dadas las condiciones asiáticas de la mano de obra (barata) y la tecnología avanzada de esa región.
---	------------------------------------	--	--

FUENTE: Cuauhtémoc Cruz Santiago, *Importancia de la MIPYME en México. Un análisis de estructura, desempeño y problemática. Estudio particular del caso de financiamiento*. México: Tesis Facultad de Economía, UNAM, 2006. Pág. 21.

3.2. Características e importancia de la micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas

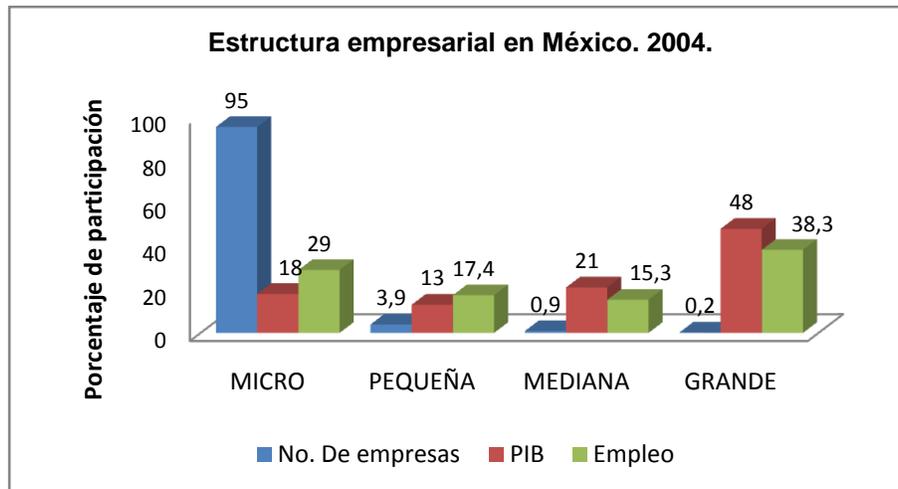
Como se ha venido afirmando, el sector MIPyME en México tiene una gran participación en la economía. Según los datos presentados por el Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI) en los Censos Económicos de 1999 y 2004, dicho sector empresarial tiene preponderancia en el número de establecimientos, sin embargo, su participación en el empleo y el PIB (medido por el Valor Agregado) es muy relativa.

Gráfica 1.



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 1999.

Gráfica 2.



FUENTE: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 2004.

Los datos de la gráfica 1 muestran que la participación de este tipo de empresas dentro del número de establecimientos es del 97.6% la cual aumentó para el 2004 (99.8%). Respecto a su participación dentro de la producción total de las empresas, las MIPyMES presentaron un 63% en su participación en el año 1999 y para el 2004 52%. Por el lado del empleo, el sector tuvo una participación del 79% en el primer año y en el 2004 fue de 61.7%.

Por otra parte, en ambas gráficas, también se aprecia cómo el segmento de las grandes empresas con una participación de menos del 1% dentro del número de establecimientos genera casi el 50% de la producción, para el 2004, y cerca del 40% de los empleos totales y, en contraste, la participación en cada rubro por parte de las MIPyMES disminuyó.

Lo anterior constituye una clara evidencia de la gran concentración de la producción y las oportunidades de desarrollo en un pequeño grupo de grandes empresas; lo que ocasiona que sólo éstas sean las que cuenten con las condiciones idóneas para llevar a cabo su actividad de forma competitiva. A su vez, es una clara muestra de la inminente necesidad de políticas y programas que en realidad apoyen y promuevan el segmento de las MIPyMES, lo que les

permitirá consolidarse e integrarse de manera exitosa como verdaderas protagonistas de la realidad económica de nuestro país.

De manera general, se pueden mencionar las siguientes características de las MIPyMES mexicanas:

- a) El capital es proporcionado por una o dos personas que establecen una sociedad.
- b) Se constituyen con poca inversión que generalmente proviene de ahorros del propietario o familiares y “precisamente porque se constituyen con poco capital, proliferan fácilmente (son la mayoría), operan poco tiempo y mueren con relativa facilidad. Esta connotación explica por qué su universo es heterogéneo, así como la flexibilidad que tienen para incursionar en todos los mercados y la diversidad de bienes y servicios de escaso valor agregado que ofrecen al consumidor ⁷⁹.
- c) Los propios dueños dirigen la marcha de la empresa; su administración es empírica.
- d) Se basan más en el trabajo que en el capital.
- e) Operan con escalas bajas de producción.
- f) Utilizan tecnologías adaptadas.
- g) Utilizan procesos productivos, de distribución y comercialización sencillos llevados a cabo en instalaciones con características más bien de taller con condiciones informales de operación y con pocos empleados.
- h) El dueño del negocio suele desempeñar una diversidad de actividades y cuenta con el apoyo de la familia, personas que generalmente no reciben un salario ni cuentan con prestaciones sociales, situación que en tiempos de problemas económicos suele ayudar a que la empresa subsista.
- i) Dominan y abastecen un mercado más amplio, aunque no necesariamente tiene que ser local o regional, ya que muchas veces llegan a producir para el mercado nacional e incluso para el mercado internacional.

⁷⁹ Genaro Sánchez Barajas. Las micro y pequeñas empresas mexicanas ante la crisis del paradigma económico de 2009. p. 54.

- j) Obtienen algunas ventajas fiscales por parte del Estado que algunas veces las considera causantes menores dependiendo de sus ventas y utilidades.

3.3. Tipos de asociación en México

La colaboración entre empresas de diferentes tamaños se ha convertido en una práctica común en todo el mundo; en el caso de las pequeñas, les ofrece una oportunidad de ser más competitivas en un mundo tan globalizado donde las grandes empresas son las dueñas del capital; para éstas últimas, representa una opción para reducir costos y lograr ser más flexibles ante los cambios que deben enfrentar a nivel local y mundial (esta dinámica se refleja en la subcontratación⁸⁰). Para algunos autores como Clemente Ruíz, es necesario “repensar en la integración productiva con una visión horizontal⁸¹, pues el gigantismo verticalista ha tenido que reestructurarse para enfrentar el reto de la eficiencia y la innovación de manera exitosa⁸²; ello implicaría una mejor división del trabajo y se evitaría la duplicidad de actividades, el problema podría radicar en la falta de una cultura empresarial arraigada en el país que vea el trabajo en equipo como un factor de crecimiento.

Empero, para que una empresa decida entrar en la dinámica de la integración deberá tomar en cuenta diversos factores como: la existencia de capacidades para desempeñar una actividad (es decir, cuando la empresa en cuestión no cuenta con ellas y las puede localizar en otra); en el caso de que existan, los costos de producción (aquí se refiere a qué tanto convendría traspasar ciertas actividades en

⁸⁰ La subcontratación es una relación contractual entre dos empresas, tradicionalmente el productor final o ensamblador solicita a otra empresa que le manufacture partes o productos semiterminados para integrarlos al producto final. Generalmente la empresa que produce da las especificaciones y programas de entrega a la empresa subcontratada, a cambio de lo cual puede recibir financiamiento, materias primas o asistencia técnica. (Clemente Ruíz Durán. *Economía de la empresa. Hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el desarrollo*. México: Ariel divulgación, 1995.- p. 118).

⁸¹ La integración vertical es la posesión por parte de una empresa de distintas actividades relacionadas verticalmente. Una empresa puede integrarse hacia atrás, adquiriendo el control de la maquinaria, los componentes y/o las materias primas que necesita para producir un determinado bien; o hacia adelante, controlando las actividades desarrolladas en fases de producción sucesivas o en la distribución del producto. (Valdaliso, Op. Cit., p. 290)

⁸² Clemente Ruíz Durán. *Op. Cit.*- p. 12

relación a los costos, es decir, si la empresa en cuestión es capaz o no de producir a mejores precios que su competencia); los costos de transacción, de negociación, coordinación y enseñanza (cuando se trata de actividades a realizar ante un cambio económico o una innovación); y las condiciones existentes para apropiarse de la innovación o modelos productivos (se enfatiza en este último factor al partir del hecho que las “rutinas organizativas” emprendidas por las empresas se adquieren mediante aprendizaje y aumentan con la experiencia, por lo tanto, las empresas deberán evaluar si es más productivo adquirirlas en el mercado o producirlas internamente).

Así, en el caso de México, encontramos que las principales formas asociativas son impulsadas por el gobierno federal mediante de la SE, es decir, los Parques tecnológicos (parte del Programa Nacional de Empresas Gacelas) y las empresas integradoras (Programa Nacional de Empresas Tractoras); podemos decir que se trata de la “versión mexicana” de otros tipos de asociación ya experimentada en otras partes del mundo como los distritos industriales italianos.

Los **parques tecnológicos** fueron creados con el propósito de establecer espacios geográficos que vinculen a las pequeñas y medianas empresas con los mercados, universidades, centros de investigación y desarrollo, así como agentes financieros y aceleradoras de negocios que fomenten la innovación y el desarrollo tecnológico, todo ello resguardado por el gobierno. En estos lugares, la cercanía física permite a las empresas ahí instaladas generar productos con un mayor valor agregado además de que se crean firmas con gran capacidad de innovación.

Para que puedan consolidarse estos proyectos, es necesario fortalecer la relación gobierno-empresas-academia (universidades, centros de investigación, etc.). En el caso del gobierno, deberá ser el encargado de generar la infraestructura urbana ideal que otorgue los servicios primordiales como vías de comunicación accesibles; dar mayores facilidades para la realización de trámites burocráticos mediante su simplificación; además que debe brindar seguridad jurídica que

garantice al capital su permanencia. En el caso de la academia y las empresas, es necesaria la formación de vínculos más sólidos que ocasione eventualmente que la industria realice actividades de carácter universitario y viceversa.

Uno de los casos más notables a nivel mundial de este tipo de asociación empresarial es el del Valle del Silicio (*Silicon Valley*, 1971), en el norte de California, Estados Unidos, al que deben su nacimiento empresas como Apple, Adobe System y Hewlett-Packard. Es a partir de este modelo que el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) promovió la creación de parques de esta naturaleza en el país. De acuerdo con la Secretaría de Economía, en 2007 se tenían registrados 6 parques tecnológicos en el país⁸³: el Tecnopolo Pocitos de Aguascalientes, en la ciudad con el mismo nombre; el Parque Científico-Tecnológico Silicon Border en Mexicali, Baja California; la Tecnópolis Esmeralda Bicentenario en Atizapán, Estado de México; el Parque de Software en Ciudad Guzmán, Jalisco; el Parque de Investigación e Innovación Tecnológica en Apodaca, Nuevo León y el Parque Tecnológico de Ciudad Obregón, en Sonora.

Estos proyectos pueden resultar buenas opciones para el desarrollo regional, sin embargo, de acuerdo con cifras de la misma Secretaría, notamos que uno de los objetivos primordiales de este tipo de integración empresarial, la generación de empleos, no se está dando, pues durante 2007 se destinaron 25 millones de pesos para impulsar proyectos de parques tecnológicos que van desde equipamiento tecnológico y habilitación de espacios hasta consultoría y asesoría especializada, pero sólo se lograron crear 144 empleos, cifra que no toma en cuenta las plazas ya existentes en las empresas que conforman el parque⁸⁴.

Además de los Parques Tecnológicos, existen los **Parques PYME**, definidos por la SE como la superficie geográficamente delimitada y diseñada especialmente para el asentamiento de la planta industrial en condiciones adecuadas de ubicación,

⁸³ *Vid.* Para mayor información sobre la localización geográfica de los Parques Tecnológicos en México, figuras 2, 3 y 4 de anexos.

⁸⁴ Dirección General de Comercio Interior y Economía Digital, Secretaría de Economía. "Reporte sobre Parques Tecnológicos", 2007. Consultado en la Red Internacional Internet en: <http://www.edigital.economia.gob.mx/anuario2007/IMAGENES/Parques%20tecnol%C3%B3gicos%20de%20TI.pdf>, el 14 de junio de 2009, 2: 56 pm.

infraestructura, equipamiento y de servicios, con una administración permanente para su operación. Con su instalación, se busca el ordenamiento de los asentamientos industriales y la desconcentración de las zonas urbanas y conurbadas, hacer un uso adecuado del suelo, proporcionar las condiciones idóneas para un buen funcionamiento (que traerá consigo mayor creatividad y productividad) y coadyuvar a las estrategias de desarrollo industrial de una región impulsadas por el mismo sector empresarial o por el gobierno en sus distintos niveles.

Para el 2008, el inventario nacional de Parques PYME ascendió a 187 y dio cobertura a 3,882 empresas y es importante resaltarlo porque estos datos se obtuvieron en gran medida gracias a la guía de parques industriales que la SE elaboró con el apoyo del Instituto de Ingeniería de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). En este caso, encontramos una vinculación entre un centro de formación profesional, las empresas y el gobierno, lo que nos demuestra que es posible conjuntar intereses para lograr el desarrollo del país, sin embargo, esto puede verse opacado por la falta de cultura empresarial, la excesiva burocracia dentro del gobierno y de las mismas empresas, entre otros elementos.

Por otro lado, dentro del Programa Nacional de Empresas Tractoras encontramos la figura de la **Empresa Integradora**, que es una forma de organización empresarial que asocia a personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana formalmente constituidas. El objetivo principal es prestar servicios especializados a sus socios como gestionar el financiamiento, comprar de manera conjunta materias primas e insumos y vender de manera consolidada la producción; a través de este esquema se busca elevar la competitividad de las empresas al consolidar su presencia en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación. Entre los principales beneficios que encontramos en este tipo de asociación están el que las empresas integradoras crean economías de escala para sus asociados; facilita el acceso a servicios

especializados a bajo costo porque se pagan de manera conjunta entre todos los socios; evita la multiplicidad de inversiones; propicia la especialización de los asociados; facilita la participación en mercados grandes; tiene flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica y permite a los empresarios decidir independientemente sobre las opciones que pudieran afectar de cualquier manera a sus empresas.

Empero, también tiene algunas limitantes al actuar como que las empresas que la integran deben estar constituidas legalmente; al actuar por cuenta y orden de los socios, sólo funge como representante ante clientes y proveedores, además de que no está facultada para realizar ningún tipo de importación de materias primas e insumos porque, al no fabricar ni comercializar productos, no puede inscribirse al Padrón de importadores y no pueden formar parte empresas que realicen prácticas desleales de comercio, entre otras.

3.4. Instituciones y apoyos gubernamentales para las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas

De acuerdo con su propia visión, la **Secretaría de Economía** (SE) es la dependencia del gobierno federal encargada de promover la generación de empleos de calidad y el crecimiento económico del país, mediante la promoción y ejecución de políticas públicas que generen competitividad e inversiones productivas. Debido a que las MIPyMES eran en 2006 aproximadamente el 99.8% de las empresas en México, se creó la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPyME) a través de la cual se busca diseñar, fomentar y promover programas y herramientas que tendrán como propósito la consolidación y desarrollo de este sector económico. Sin embargo, ya a finales del siglo pasado se habían tomado algunas medidas en aras de lograr un crecimiento económico a través de este tipo de empresas.

Así, tenemos que el 4 de diciembre de 1991, como parte de la política social de México durante el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, se creó el Fondo Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad (FONAES)-actualmente vigente-, que tiene como objetivo el promover la generación de empleos mediante la creación, desarrollo y consolidación de proyectos productivos, comerciales o de servicios encaminados a incrementar los niveles de ingreso e impulsar condiciones de igualdad de oportunidades entre la población indígena, campesina y urbana de bajos recursos.

Para la mejor consecución de sus objetivos, FONAES creó diversos programas de apoyo como el Capital de Riesgo Solidario; el Capital Social de Riesgo; Apoyo para la Capitalización al Comercio, la Industria y Servicios; Comercializadora Social; Impulso Productivo para la Mujer; el Apoyo para la Capitalización Productiva y el Apoyo al Desarrollo Empresarial. Sin embargo, los requisitos que piden para acceder a sus programas son muchos y generalmente es información que no tiene la difusión adecuada, aunado al hecho de que en muchos casos la burocracia mexicana representa un problema mayor a todos a los que se deben enfrentar, en este caso, los futuros empresarios.

Asimismo, uno de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 es justamente promover la creación, desarrollo y consolidación de las micro, pequeña y mediana empresas, así, se han desarrollado programas y estrategias encaminadas a lograrlo. De acuerdo con lo analizado por la SPyME después de muchos estudios, se concluyó que uno de los principales problemas a que se enfrenta el sector es que los apoyos que se le otorgan se encuentran dispersos y son poco conocidos en el medio. Por ello se creó México Emprende, a través de cuyos centros se otorgará atención empresarial en un solo lugar sobre servicios y apoyos públicos o privados de manera integral y oportuna según su tamaño y potencial. Además se creó el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIN), cuya misión es canalizar los recursos necesarios a proyectos innovadores de personas de bajos recursos a través de

microfinancieras. Este programa se divide en 2 fideicomisos: el Fideicomiso de Microfinanzas (FINAFIM) y el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR).

El Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FONDO PYME) es otro instrumento creado por el gobierno federal, a través de la SE, que busca apoyar a estas empresas a través del otorgamiento de apoyos de carácter temporal a programas y proyectos que fomenten la creación, desarrollo, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las MIPyMES. Esto no quiere decir que se otorguen créditos directos a las empresas, sino que trabajan mediante proyectos con impacto nacional (estatal, regional y sectorial), a través de organismos intermedios (principalmente la banca comercial) y con la ayuda del sector privado, académicos y gobiernos en sus diferentes niveles, a fin de apoyar al mayor número de empresas; empero, de acuerdo con cifras de la SE, pareciera que sólo 6 Estados de la República están interesados en invertir en las MIPyMES, pues durante el 2006 el Estado de México, San Luis Potosí, Sonora, Querétaro, Jalisco y Sinaloa acaparan el 49% de los recursos del Fondo⁸⁵.

Otro de los programas desarrollados por el gobierno federal es el Programa de Promoción de Compras de Gobierno Federal, que en 2003 fue creado para incorporar a las MIPyMES a los procesos de compras de gobierno y fortalecer el segmento; para poder lograrlo, se creó un Sistema de Información a través del cual se construye una base de datos sobre las empresas que pueden participar de forma activa en los planes del gobierno. Sin embargo, según los informes emitidos por la Dirección de Promoción de Adquisiciones Públicas Nacionales, podemos ver que gran parte de las MIPyMES a las que se les compran, son más bien proveedoras de grandes empresas y no empresas productivas.

⁸⁵ Dolores Ortega. "Apuestan 6 estados a Pymes", en Reforma, Negocios, México, D.F., 10 de agosto de 2007, p. 5.

Por otro lado, la Subsecretaría diseñó un esquema de atención empresarial tomando en cuenta 5 segmentos empresariales para tener una mejor atención a las necesidades que cada uno de estos pudiera tener. Estos 5 grupos son⁸⁶:

- a. Los emprendedores: según la Secretaría de Economía son las mujeres y hombres en proceso de crear, desarrollar o consolidar una empresa a partir de una idea emprendedora que en muchos casos no cuentan con la suficiente experiencia empresarial, tecnología o financiamiento para materializarlas.
- b. Las microempresas: representan el 95% de las empresas constituidas en el país y generan aproximadamente el 38.3% del empleo, pero su contribución al Producto Interno Bruto e incluso a la generación de empleo es deficiente.
- c. Las pequeñas y medianas empresas: conglomeran alrededor del 4.8% de las empresas del país y generan poco más del 32% del empleo.
- d. Las empresas gacelas: son aquellas pequeñas y medianas empresas que tienen capacidad y potencial de crecimiento para incrementar sus ventas y generar empleos de alto valor agregado.
- e. Las Empresas tractoras: grandes empresas establecidas en el país que por su posición en el mercado, alinean las cadenas productivas, desarrollan proveedores de manera eficiente y son ancla del crecimiento regional y de los agrupamientos industriales. En esta clasificación se encuentran las grandes exportadoras del país y a través de ellas, las MIPyMES y las empresas gacelas exportan indirectamente.

Una vez localizados estos segmentos, se necesitó conformar la política integral de desarrollo empresarial a fin de atender las necesidades específicas de cada segmento, que podían estar encaminadas al financiamiento, a la capacitación, a la gestión, a la innovación tecnológica o a la comercialización.

⁸⁶ "5. Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa" en Segundo Informe de Labores 2007. Secretaría de Economía, Julio 2007. Consultado en la Red Internacional Internet en: http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/IInfLabores_2007.pdf, el 27 de mayo de 2009, 15:35 pm.

Cuadro 7. Esquemas de atención a los segmentos empresariales, 2008

Programa Nacional de Nuevos Emprendedores	Programa Nacional de Microempresas	Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para las Pequeñas y Medianas Empresas	Programa Nacional de Empresas Gacelas	Programa Nacional de Empresas Tractoras
Jóvenes emprendedores	Mi Tortilla	Garantías	Fondo de Innovación Tecnológica	Desarrollo de proveedores
Incubadoras	Mi Tienda	Extensionismo financiero	Aceleradoras (Techba+nacionales)	Integradoras
Capital semilla	Mi Taller ¹⁷	Desastres naturales	Parques tecnológicos	*Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARES) *Parques PYME *Centros Pymexporta
Capacitación y consultoría	Mi Farmacia ¹⁷	Proyectos productivos	Franquicias	Impulsoras
	Mi Panadería ¹⁷	Intermediarios financieros especializados	<i>Mxporting</i> ³⁷	*Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX) *Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE) *Programa Integral de Apoyo para PYMES México-Unión Europea (PIAPYME)
	Programa de Capacitación y Modernización del Comercio		Sistema de Información Empresarial Mexicano(SIEM)	Proyectos estratégicos

	Detallista(PROM ODE) ^{2/}			
--	------------------------------------	--	--	--

1/ Se encuentran en proceso de diseño y definición de procesos y metas

2/ Los resultados se integrarán en el segundo semestre de 2008, en los meses de octubre y noviembre

3/ *Mxporting* es una página de Internet desarrollada por la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa que busca consolidarse como una plataforma para que las MIPyMES comercialicen en forma directa sus productos en los mercados externos. Actualmente se encuentra en su etapa de prueba piloto.

Fuente: Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. Secretaría de Economía

Uno de los programas más interesantes resulta ser el PIAPYME, ya que no sólo significa una oportunidad de crecimiento para las PyMES mexicanas, sino que también, a través de este, se fortalecieron las relaciones comerciales y de negocios entre México y la Unión Europea mediante la asistencia técnica y capacitación a pequeñas y medianas empresas e instituciones mexicanas.

Además de estos programas, hay que agregarle el Programa de Empleo en Zonas Marginadas, que busca lograr el desarrollo regional mediante la creación de infraestructura en las zonas de menor desarrollo económico y que reúnan las condiciones que permitan la creación de empresas que puedan representar una fuente permanente de empleos.

Aunque las MIPyMES exportadoras no son la mayoría (de acuerdo con el Observatorio PyME⁸⁷, sólo el 9% de empresas de este tipo tuvieron actividad exportadora exitosa en 2007, mientras que el 83% no hace ningún esfuerzo por consolidarse en el exterior), la SE ha establecido una serie de programas e instrumentos enfocados a apoyar las exportaciones; uno de estos es el de Empresas de Comercio Exterior, mediante el cual se busca impulsar la

⁸⁷ Este tipo de organismos han sido creados con el fin de monitorear el desempeño económico de las pequeñas y medianas empresas dentro de un contexto determinado, generalmente a través de encuestas, estadísticas e información que proporcionan a los implicados a fin de favorecer su actuar. En 2002 la Secretaría de Economía, el Banco Interamericano de Desarrollo(BID), el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y la Universidad de Bologna, por medio de su representación en Argentina, realizaron la encuesta nacional pyme en México con el fin de otorgarles mayor conocimiento sobre su situación actual. Entre los Observatorios PyME más importantes podemos mencionar el de la Unión Europea (1992); el Observatorio Latinoamericano del BID y los de Rusia y Argentina.

comercialización de mercancías mexicanas en los mercados internacionales, así como la identificación y promoción de estas con el fin de elevar su demanda y mejorar su competitividad respecto a la competencia internacional.

Entre los programas fiscales y administrativos desarrollados por el gobierno federal para fomentar las exportaciones entre las empresas podemos mencionar el Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) creado en 1990 con el fin de simplificar los trámites administrativos para este tipo de empresas; el Programa de Devolución de Impuestos (*Drawback*), cuyo objetivo es devolver a los exportadores el valor del impuesto general de importación pagado por bienes o insumos importados que se incorporan a mercancías de exportación o por las mercancías que se retornan en el mismo estado o por mercancías para su reparación o alteración; y el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), que prevé la posibilidad de introducir al país, de manera temporal, bienes que serán incorporados a productos que posteriormente serán exportados, esto implica que no paguen el impuesto general de importación, el impuesto al valor agregado ni cuotas compensatorias vigentes.

Por otro lado, para obtener mejores posibilidades de competencia para las MIPyMES exportadoras mexicanas, el gobierno federal se apoya en el **Banco de Nacional de Comercio Exterior**, cuyo objetivo es fomentar la participación de las empresas mexicanas, principalmente las Micro, Pequeña y Mediana Empresas en los mercados globales a través del otorgamiento de financiamiento a fin de promover el crecimiento regional, impulsar el comercio exterior y la generación de empleos en el país.

Entre los programas desarrollados por esta dependencia encontramos *Exporta Fácil*, el cual brinda prácticamente servicios de información sobre todo lo concerniente al comercio exterior (proveedurías, cobranza, oferta y demanda, posibilidades de mercado, etc.); el *Programa de Apoyo Emergente para la Reactivación Económica*, mismo que surgió a partir de los problemas en que se

vieron inmersos aquellas empresas que presentaron disminuciones en sus ingresos debido a la reciente contingencia sanitaria causada por el virus AH1N1 y principalmente está encaminado a empresas del ramo turístico, el apoyo se hace mediante créditos (Crédito PYME, con montos hasta de 2 millones de pesos; el Crédito a través de la Banca Comercial, con montos que circulan de los 2 a los 30 millones de pesos por empresa y los Créditos Directos Bancomext, para aquellos que superan los 30 millones de pesos por empresa) y por último, el *Programa de Apoyo al Sector Turismo*, que busca dar financiamiento a las MIPyMES relacionadas al sector a través de la banca comercial.

Anteriormente BANCOMEXT se encargaba también de las actividades de promoción en el exterior, asesorías y capacitación, empero, esta situación cambió a partir del 13 de junio de 2007, fecha en que el gobierno federal decretó la creación de PROMEXICO, fideicomiso público que sería el encargado de intensificar la promoción de inversión extranjera en el país y apoyar las exportaciones a mercados con los que se tiene tratados, así como identificar nuevos nichos para las mercancías mexicanas. Con su creación, se prevé que las exportaciones mexicanas crezcan de 2 mil 100 millones de dólares a 5 mil 250 millones de dólares para el año 2012, para ello contaron con una inversión inicial de 800 millones de pesos⁸⁸ y con la incorporación de algunos especialistas y analistas de BANCOMEXT en este nuevo organigrama.

Otra de las instituciones encargadas de fomentar el apoyo a las MIPyMES es **Nacional Financiera**, que busca fomentar el desarrollo de estas empresas a través de financiamiento, capacitación y asistencia técnica, así como del desarrollo financiero con el fin de promover el crecimiento regional y la creación de más y mejores empleos en el país. Buscando lograr sus objetivos, ha desarrollado algunos programas en que apoyarse como el de ventas al gobierno y crédito PYME; éste último se otorga al sector para ser utilizado en capital de trabajo o

⁸⁸ Lucero Almanza, "Alientan exportaciones", en *Reforma*, Negocios, México, D.F., 26 de julio de 2007, p. 9

para adquirir activo fijo y, al ser proporcionado a través de la banca comercial, los requisitos pueden variar dependiendo de estos intermediarios financieros⁸⁹.

El 13 de diciembre de 2002, el H. Congreso de la Unión promulgó la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las Pequeñas y Medianas Empresas, que busca 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.

Por último, podemos decir que otras de las herramientas creadas por el gobierno para la promoción e impulso al desarrollo del sector empresarial micro, pequeño y mediano son los talleres, a través de los cuales se busca incrementar la competitividad de las empresas, como el Taller de Gestión, el de Mejora Continua; el de Integración Básica de Procesos y el de Reingeniería de Procesos, entre otros. Además, constantemente se llevan a cabo ferias y eventos destinados no sólo a proporcionar información sobre las formas de crear o garantizar la vida de las MIPyMES, sino que también buscan crear redes de vinculación entre las empresas del sector para así buscar mayor competitividad, como son las Semanas PyMES.

Con todo lo anterior, nos damos cuenta que, al menos de manera teórica, existen muchos programas y estrategias encaminadas a promover el nacimiento, el desarrollo y la permanencia de las micro, pequeñas y medianas empresas, sin embargo, al observar los resultados que se han obtenido podemos decir que son deficientes, en gran medida porque no hay una difusión correcta por parte del

⁸⁹ Estos intermediarios financieros son: Afirme, Banco del Bajío, BBVA Bancomer, Banamex, Banorte, Banco Azteca, HSBC, Banca Mifel, Bansi, Compartamos Banco, Inbursa, Santander Serfin, Banco Interacciones, BX+, Invex, Ixe, Mi Banco BAM, BanREgio, CR, Scotiabank, Banco Amigo, Famsa, HIR PYME SOFOL y Grupo Financiero Multiva.

gobierno en todos sus niveles, trayendo consigo poca demanda de parte de los “consumidores” y porque existe una competencia excesiva con los negocios ya establecidos y consolidados.

De acuerdo con los datos del Observatorio Pymes, Fernando Fabela, director del Programa de Emprendedores de la Organización de Naciones Unidas, señaló que en México el 86% de las PyMES afirmó desconocer los programas de apoyo federales, estatales y municipales y de aquellos que los conocen, el 12.65% dijo no haberlos utilizado⁹⁰. El funcionario apunta que esto se debe básicamente a que en el país los empresarios no son proactivos en la búsqueda de la información y que en algunos casos es muy difícil encontrarla.

3.5 Impacto económico y social de las micro, pequeña y medianas empresas en México

De acuerdo con estimaciones de la Secretaría de Economía, en 2006 existían en el país 4,290,108 empresas, donde el 99.8% eran micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales generaban el 52% del PIB y contribuían con el 72% de los empleos formales. Pero según algunos estudiosos del tema, el que exista un gran número de empresas no es porque sea un éxito la política económica empresarial en el país, sino que se debe en gran medida al enorme despido y las elevadas tasas de desempleo⁹¹ que existen en el mercado laboral mexicano, que no dejan más remedio que el autoempleo.

Así como puede resultar paradójico que las MIPyMES cubran prácticamente todo el espectro empresarial y sólo contribuyan con poco más del 50 por ciento del Producto Interno Bruto del país, resulta alarmante también la poca vinculación

⁹⁰ Karla Rodríguez. “Ignoran apoyos emprendedores”, en Reforma, Negocios, México, D.F, 26 de junio de 2007, p. 8.

⁹¹ De acuerdo con los resultados de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo realizada en el primer trimestre del año en curso por el INEGI, la tasa de desempleo en México se elevó 5.1% con respecto al año pasado, por lo que el número de personas desocupadas y sin posibilidad de obtener un ingreso llegó a los 2,288, 659, cifra récord que pone a México a la cabeza de países dentro de la OCDE con mayor población desempleada. (Israel Rodríguez J. “Aumentó a 5.1% el desempleo en México en el primer trimestre”, La Jornada, 16 de mayo de 2009.)

existente entre las empresas y los centros educativos en el país, más tomando en cuenta que son los elementos intangibles los que dan mayor competitividad a una compañía. Existen en el país numerosos programas de vinculación educativa impulsados por los diferentes gobiernos (federal, estatal y local) a fin de promover la creación, gestión y desarrollo de las empresas en pequeño en el país, sin embargo, en la práctica, poco o nada se ha hecho porque éstos lleguen de la mejor manera a las empresas que lo necesitan.

Uno de estos casos es el Programa de Aceleración de Empresas, a través del cual se busca que las MIPyMES se transformen en empresas gacelas (pequeñas y medianas empresas con mayor capacidad y potencial de crecimiento para impulsar su desarrollo y consolidar su crecimiento) a fin de incrementar sus ventas de manera significativa y generar empleo de mayor valor agregado. Las Universidades que participan dentro de este programa gubernamental son la Universidad Anáhuac, la Universidad Iberoamericana y el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores Monterrey, éste último también participa en el desarrollo de Parques Tecnológicos y la Red de Incubadoras de Empresas, pero nuevamente, nos encontramos ante una errónea difusión de estos programas, excesivos requisitos para poder ser sujeto de los mismos y una nula vinculación concreta con la sociedad.

Actualmente existen algunos otros proyectos universitarios destinados a crear aceleradoras de negocios como los desarrollados por la Universidad La Salle y el Instituto Politécnico Nacional, que aunque se encuentran un poco limitados en su desarrollo, tienen grandes oportunidades de convertirse en una opción interesante para las micro, pequeñas y medianas empresas.

3.6 Retos de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas

Las características de las MIPyMES hacen que, al menos en teoría, se muestren como la panacea de la economía mexicana, pues se trata de empresas con

abundante mano de obra y flexibilidad ante los problemas que las realidades (económicas, políticas o sociales) les vayan presentando; cuentan con una disponibilidad y variedad de recursos naturales que les pudieran significar ventajas competitivas; su cercanía con uno de los mercados más ricos del mundo reduce costos de transportación (sobre todo para las empresas exportadoras) y ofrece una posible oferta enorme; internamente se desarrollan en un mercado de más de 100 millones de consumidores, entre otros elementos.

Sin embargo, en la práctica se enfrentan a muchas dificultades que les han impedido tomar un rumbo económico estable, como el alto costo del financiamiento (las microempresas son el tipo de empresas que más abunda en el país con poco más del 90%, sin embargo, la gran mayoría se trata de “talleres” familiares, es decir, su planta laboral está conformada generalmente por dos personas, quienes de primera instancia, y a veces se sigue este patrón, cargan con los gastos de establecimiento y operación de la empresa); la apertura comercial; el contrabando, que junto con las importaciones, limitan la productividad de las empresas mexicanas; el alto costo de los recursos energéticos (todo ello se ve reflejado en los costos de operación de una empresa, desde las materias primas hasta los implicados con los medios de transporte); la corrupción burocrática y la excesiva “tramitología”⁹²; la violencia e inseguridad y la escasa inversión pública en investigación y desarrollo entre otros.

Tal vez uno de los mayores obstáculos que tienen las empresas en pequeño es que los grandes grupos monopólicos no poseen interés de formar cadenas productivas nacionales, pues generalmente responden a otros intereses centrados en el extranjero, estrechamente vinculados a las direcciones de las mismas empresas, prueba de ello es que no es raro encontrar, entre los altos funcionarios de las grandes empresas instaladas en México, a personas de diversas

⁹² Simplemente para crear una empresa, el empresario debe de cumplir con más de 10 requisitos que van desde el registro ante la Secretaría de Hacienda y crédito Público hasta una constancia de que no habrá afectación al medio ambiente. Además, los trámites pueden cambiar dependiendo el tamaño de la empresa y la actividad a realizar, así como según la delegación, municipio o Estado donde se piense establecer.

nacionalidades traídas ex profeso para hacerse cargo del funcionamiento de las compañías.

Además de lo anteriormente mencionado, resulta importante recalcar otros retos a los que se enfrentan las MIPyMES mexicanas que son consecuencia directa de las transformaciones socioeconómicas no sólo a nivel nacional, sino también a nivel macro.

3.6.1 La Incorporación de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC)

Actualmente es conocida la importancia que tienen las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) y el uso que se hace de ellas en todas las organizaciones, independientemente de que sean estas pequeñas, medianas o grandes empresas. Esta importancia trasciende en la medida en que las organizaciones son capaces de incorporar a su estrategia competitiva las TIC como *e-commerce* y *e-business* y es dentro de este proceso que el Internet juega el papel principal dentro del comercio global.

El *e-commerce*⁹³ se define como el medio para comprar y vender mercancías y servicios usando una red de comunicaciones de datos en vez de un sistema tradicional como el papel o el teléfono; consiste en el desarrollo de actividades económicas a través de las redes de telecomunicaciones y se basa en la transmisión electrónica de datos. Mientras que el *e-business* incluye las conexiones de ventas electrónicas a otras partes de una organización que se relacionen internamente con las finanzas, provisión de personal, la comercialización, el servicio al cliente, etc.

⁹³ Owens, citado en Norma Angélica Pedraza Melo, et. al. *La importancia de la adopción de TIC en las PyMES mexicanas: una propuesta metodológica*, México, Universidad Autónoma de Tamaulipas. Consultado en la Red Internacional Internet en: <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2006/pmsagf.htm>, el 26 de febrero de 2009, 1:13 am.

Cuando hablamos de comercio electrónico podemos estar haciendo referencia a actividades muy diversas como el intercambio de bienes y servicios, el suministro en línea de contenido digital, transferencia de fondos, compras públicas y los servicios postventa, actividades de promoción y publicidad (marketing en general), facilitación de los contactos entre los agentes de comercio, seguimiento e investigación de mercados, concursos electrónicos, etc. Por ello y por las mismas características del internet es necesario que las MIPyMES adopten las nuevas tecnologías como un impulso para lograr mayor competitividad no sólo dentro de un sector económico o regional, sino también a nivel nacional e internacional.

Asimismo, de acuerdo con la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO), el uso de oficinas virtuales son una oportunidad para las MIPyMES para reducir sus costos de operación, sobretodo porque el costo de contar con la infraestructura necesaria para operar una oficina tradicional asciende aproximadamente a unos 10 mil pesos mensuales, mientras que el gasto de una oficina virtual sería de entre 1000 y 1500 pesos al mes. De acuerdo con esta misma dependencia, una de las ventajas que ofrece este tipo de procesos es que la empresa tiene la oportunidad de tener un domicilio fiscal y comercial. La CANACO, en conjunto con la empresa IBS, son los principales encargados de ofrecer a las pequeñas y medianas empresas esta oportunidad de fortalecimiento⁹⁴.

Este cambio tecnológico puede afectar a una empresa de dos maneras, por un lado le proporciona la oportunidad de producir nuevos productos o adoptar nuevos procesos o puede alterar el entorno en el que la empresa opera, obligando a las otras a adoptarlas en caso de no querer quedar en el rezago o dejar de ser competitivas. Para aliviar un poco este tipo de cuestionamientos, como parte del Programa Nacional de Empresas Gacela, el gobierno creó el Fondo de Innovación Tecnológica, instrumento a través del cual las empresas pequeñas y medianas pueden obtener recursos para innovar y desarrollarse tecnológicamente; su

⁹⁴ Lucero Almanza. "Ayudan a PYMES oficinas virtuales", en Reforma, Negocios, México, D.F., 22 de junio de 2007, p. 9.

operación la llevan a cabo, de manera conjunta, la Secretaría de Economía y CONACYT.

Sin embargo, la adopción de las TIC⁹⁵ no asegura la permanencia o fortalecimiento de una empresa, generalmente porque no hay una cultura empresarial arraigada dentro del empresariado mexicano y por ende no se visualiza el impacto y los beneficios que podrían tener las empresas con su incorporación; hay una desinformación sobre las oportunidades que ofrecen, principalmente internet; por la carencia de recursos humanos capacitados en el área; no hay una actualización de los procesos de la empresa de acuerdo con la realidad operativa del negocio y porque no se ve como una prioridad para la compañía, entre otros factores.

3.6.2. Financiamiento

El crédito constituye otro de los principales motores de impulso para el desarrollo competitivo de las empresas. Las corporaciones utilizan dichos recursos para modernizar sus plantas, invertir en maquinaria y equipo, capacitar a su personal, buscar el acceso a nuevos mercados, etcétera. Por lo anterior, el financiamiento resulta indispensable para el desarrollo de la industria en cualquier país del mundo

Sin embargo, en el transcurso de los últimos años un importante número de empresas mexicanas han tenido que sobrevivir sin crédito bancario, a pesar de que se ha consolidado la estabilidad macroeconómica. Como respuesta, los empresarios han tenido que cubrir sus necesidades mediante el financiamiento con sus proveedores, que se han convertido en su principal alternativa para obtener crédito, lo que ha generado un fuerte declive en su nivel de competitividad

⁹⁵ Vid Para mejor información sobre la adopción del e-commerce y e-business en las PYMES, figura 5 de anexos.

por las condiciones adversas bajo las cuáles obtienen financiamiento de sus clientes.

La escasez de recursos y su elevado costo para realizar proyectos de inversión profundizan las diferencias entre empresas (grandes) orientadas al mercado externo y aquellas compañías (pequeñas) abocadas básicamente al mercado doméstico.

Si comparamos el tiempo que tarda una MIPyME y un usuario particular para conseguir un crédito encontramos que las primeras tienen que esperar, en el mejor de los casos, aproximadamente 3 meses, después de haber entregado los requisitos básicos de acuerdo con la institución financiera, mientras que el segundo únicamente necesita de 48 horas, una identificación oficial y un comprobante de ingresos o domicilio. Cosette Oropeza, directora del Instituto PyME en línea⁹⁶, asegura que las PyMES aún no representan un mercado atractivo para la banca y por eso les ponen tantas trabas para acceder al crédito, además que generalmente el sector financiero sólo presta a empresas que tienen más de 2 años de operación (éste requisito deben comprobarlo con su registro en Hacienda, además de que deben cumplir con una facturación anual de 50 mil pesos para ser sujetos de crédito), ya que significaría que ya superaron el periodo crítico de supervivencia⁹⁷.

Esta situación resulta aún más preocupante cuando por otro lado vemos que, según la experiencia, aquellas empresas que obtienen un crédito financiero crecen entre un 20% y 40% en ventas, generan más empleo e incluso pueden pagar mejores salarios a sus empleados. Fernando Fabre, director general de la aceleradora internacional de negocios Endeavor en México, señaló hace 2 años,

⁹⁶ El Instituto PyME en línea es un sitio que fue creado el 28 de febrero de 2008 por el Consejo Mexicano para el Desarrollo Económico y Social, A.C. (COMDES) y la Corporación Financiera Internacional, institución afiliada al Grupo del Banco Mundial que se ocupa del sector privado, con el propósito de ofrecer las herramientas, servicios de información y capacitación en línea al servicio de los emprendedores, micro, pequeñas y medianas empresas en todo el país, instrumentos que tradicionalmente están disponibles para las empresas más grandes e importantes ("Fortune 1000").

⁹⁷ Gabriela Cabrera. "Dan bancos trato distinto a empresas", en Reforma, Negocios, México, D.F., 20 de agosto de 2008, p. 4.

que de acuerdo con un reporte de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, el 87% de los créditos bancarios comerciales se centraban en las 300 mayores empresas de México, mientras que sólo el 13% restante llegaba a las MIPyMES⁹⁸.

Por si no fuera poco, de la mano de los problemas derivados de la política económica y el financiamiento, se encuentran los vinculados a la política fiscal, dentro de los que se pueden mencionar la excesiva carga fiscal; no existe una estructura fiscal adecuada y diferenciada, de manera que se de tratamiento específico a las empresas de acuerdo con su tamaño, grado de madurez y actividad económica; los procedimientos fiscales son largos y burocráticos, demandan una considerable inversión de tiempo y esfuerzo de los empresarios, entre otros.

Todo lo descrito hasta ahora en el presente apartado no sólo forma parte de la problemática económica y fiscal que tienen que sortear las MIPYMES para constituirse o preservarse en el mercado, sino que además derivan en otra dificultad, aún más amplia y compleja, a vencer no sólo por las empresas en general sino por el gobierno e incluso la sociedad: la economía informal⁹⁹. Por otro lado, no podemos olvidar que en los países desarrollados los impuestos ayudan al desarrollo del sector, mientras que en nuestro país son una verdadera carga, no sólo porque se busque una disminución considerable en la contribución tributaria o que ésta fuera más flexible y fuera hecha en función del tamaño y giro de la empresa, sino que además los impuestos que se pagan no se traducen en buenos servicios públicos, es decir, no hay retribución por parte del gobierno de ninguna manera.

Empero, no sólo los países desarrollados hacen uno de los impuestos como un apoyo a las MIPyMES, también lo hacen algunos países subdesarrollados como

⁹⁸ Karla Rodríguez. "Crecen las Pymes hasta 40% con crédito", en Reforma, Negocios, México, D.F., 30 de octubre de 2007, p. 5.

⁹⁹ Una buena definición de la economía informal es la establecida por el INEGI, que señala a ésta como la que se "constituye por todas aquellas actividades económicas que, sin (necesariamente) ser criminales, tampoco están totalmente registradas, reguladas y fiscalizadas por el estado en los mismos espacios en que otras actividades similares sí lo están"

Argentina, donde hace unos años se instaló una planta de General Motors y el gobierno decidió eximirla del pago de impuestos por 5 años, posterior a este periodo, se cobrarían a un 30% solamente, pues de esta manera se estaría paliando un poco el desempleo que azotaba al país.

3.6.3. Las Franquicias

Como ya se mencionó en el capítulo 1, cuando hablamos de franquicia nos referimos a los derechos de explotación de un producto, marca o actividad que otorga una empresa a una o varias personas en una zona determinada¹⁰⁰. Los beneficios que se pudieran adquirir al convertir una empresa en franquicia son: tener el respaldo de una marca reconocida, mayor seguridad de éxito, operación y administración resuelta y la creación de economías a escala. Empero, también existen condiciones negativas en este tipo de negocios como el elevado costo de adquirir una franquicia, la imposibilidad de innovar dentro de la empresa a menos que sea bajo la aceptación del franquiciante, estar sujeto a auditorías constantes y un total apego a los manuales entre otros.

Para el caso particular de México, en el auge de las franquicias que se ha venido presentando en los últimos años se muestra una ambivalencia importante; por un lado, dicho esquema aparece frente a los empresarios como una opción para crear negocios en pequeño ya probados y con ganancias garantizadas, incluso es una figura fomentada por el gobierno federal, al situarla dentro del Programa Nacional de Empresas Gacelas. Por otra parte, profundizando más en la posible influencia de éste esquema dentro del desarrollo e innovación empresarial y económica del país, la creciente participación de éste tipo de empresas podría significar el detrimento de la aparición y subsistencia de MIPyMES innovadoras y verdaderamente potenciadoras del desarrollo tecnológico, económico y de mercado que el país necesita.

¹⁰⁰ Ley de Propiedad Industrial, 2006.

A lo anterior se le puede añadir que, según la Asociación Mexicana de Franquicias, se estima que para el periodo 2007-2012 el número de franquicias en México pase de 500 a 2 mil marcas, mientras que los empleos llegarán al millón 500 mil, después de representar solamente una tercera parte de esta cifra.

Sin embargo, no todos los problemas a los que se enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas son resultados de los elementos externos que las rodean o las políticas (o falta de ellas) implementadas por los gobiernos, sino que también existen graves errores cometidos al interior de las mismas que limitan su capacidad operativa. Entre los más importantes podemos mencionar la falta de misión, visión y objetivos de la empresa; el que la mayoría sean empresas familiares y no se tenga clara la función del administrador, se puede prestar a que éste sea una persona que no cuente con las capacidades necesarias que fomenten el crecimiento de la misma, siendo esto parte de la falta de un espíritu empresarial entre la sociedad mexicana.

Por último, se puede mencionar la inexistente cultura de la autoevaluación dentro de las empresas. Para algunos autores, sería suficiente realizar el análisis FODA (en inglés SWOT) dos veces al año para saber de qué manera va avanzando la empresa. Este análisis es una metodología creada para saber la situación competitiva de una empresa en su mercado así como sus características internas a fin de determinar sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Así, podemos observar que consta de dos partes, una interna que tiene que ver con las fortalezas y las debilidades de su negocio y otra externa, compuesta de dos factores no controlables para el administrador como son las oportunidades que ofrece el mercado y las amenazas que debe enfrentar el negocio en el mercado seleccionado.

3.7 Ventajas y desventajas de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas a partir de la posible adopción del modelo seguido en Italia

Para saber qué tan factible sería la adopción de un modelo económico basado en la agrupación empresarial, es necesario conocer las diferencias que existen entre un país y otro, no sólo de carácter cultural o social, sino también en el económico. Como se puede observar en el cuadro siguiente, la primera diferencia que encontramos entre unas PyMES y otras es el hecho de que si bien los criterios que se toman en cuenta para la clasificación de las empresas son los mismos, éstos no tienen los mismos valores; por ejemplo, en el caso de la mediana empresa mexicana enfocada al sector comercial, las ventas anuales que puede reportar una firma no deben exceder los \$250 mdp, mientras que la italiana no puede registrar ventas mayores a los \$9 mdd.

Cuadro 8. Cuadro comparativo de la clasificación empresarial entre México e Italia

Sector\Tamaño	México			Italia	
	Micro	Pequeña	Mediana	Pequeña	Mediana
Industria	Hasta 10 trabajadores y ventas anuales hasta por \$4 mdp	De 11 a 50 trabajadores y ventas anuales desde \$4.01 a \$100 mdp	De 51 a 250 trabajadores y ventas anuales hasta por \$250 mdp	Hasta 50 trabajadores y ventas no mayores a 6 mdd	Hasta 250 trabajadores y ventas hasta por 25 mdd
Comercio	“	De 11 a 30 trabajadores y el mismo monto anual de ventas que en industria y servicios	De 31 a 100 trabajadores y ventas anuales desde \$100.1 hasta \$250 mdp	Hasta 20 trabajadores y ventas no mayores a 2.5 mdd	Hasta 90 trabajadores y ventas no mayores a 9 mdd
Servicios	“	De 11 a 50 trabajadores y	De 51 a 100 trabajadores y	“	“

		ventas anuales desde \$4.01 a \$100 mdp	ventas anuales hasta de \$250 mdp		
--	--	--	---	--	--

Fuente: Elaboración propia con información de la SE e Isabel Rueda Peiró y Nadima Simón Rodríguez

Por otro lado, como pudimos ver en el capítulo 2, el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas italianas es producto, en gran medida, de la herencia sociocultural del país; se trata de negocios creados entre los miembros de una misma familia o bien entre familias con lazos de amistad fuertes, por lo que la regulación del mercado laboral se efectúa a nivel local, al igual que la gestión de los recursos humanos en las empresas. Los sectores productivos en los que se concentran este tipo de empresas son básicamente de tipo artesanal pero no dejan de ser competitivas, ya que la adopción de nuevas tecnologías así como la transmisión de habilidades y conocimientos las sitúan en el mismo plano que a las grandes firmas.

También es importante resaltar que la cooperación entre el gobierno y las PyMES se ve reflejada no sólo en la creación de políticas públicas diseñadas para su beneficio, si no que estos sectores retribuyen estas gracias a la sociedad mediante la creación de empleos, la reactivación económica de zonas marginadas e incluso el aumento del PIB derivado de su participación en el comercio internacional.

A partir de las consideraciones anteriores podríamos decir que en México es viable la adopción de un modelo económico como el desarrollado por las PyMES italianas, entre otras razones porque en nuestro país también son las empresas en pequeño las que abarcan mayor espectro empresarial y porque gran parte de ellas son creadas en el seno familiar. Empero, lo que hace de las PyMES italianas un caso digno de estudio es la forma en que han logrado sobreponerse a los retos que impone la economía abierta en que nos encontramos, en parte gracias a su concentración espacial, creando economías de escala y encadenamientos productivos.

De acuerdo con Bernardo Brito¹⁰¹, existen elementos fundamentales para la conformación de distritos industriales como el predominio de pequeñas y medianas empresas en un mismo espacio; identificación sociocultural; una compleja relación entre competencia y cooperación entre empresas que conduce a la formación de redes que se caracterizan por un entrelazamiento horizontal y vertical; estrecha colaboración entre las empresas congregadas y las instituciones privadas y públicas del entorno; organizaciones de cooperación de las empresas que funcionan como instituciones de apoyo; economías externas (infraestructura adecuada, servicios, instituciones); vinculación entre el sector educativo medio y superior con el sector empresarial y la participación de los gobiernos locales para instaurar políticas de promoción económica a corto y mediano plazo.

El que las micro, pequeñas y medianas empresas se integren bajo el esquema de distritos industriales, como en Italia, conlleva muchos beneficios como el bajo costo en los medios de transporte, además de que generalmente cuentan con la infraestructura necesaria; la transferencia de conocimientos (*know how*) y la estrecha vinculación que hay con las universidades y centros de investigación; el acceso a créditos financieros otorgados por los bancos locales o la flexibilidad y capacidad para adoptar nuevas tecnologías, entre otras ya antes mencionadas.

En este sentido, podemos decir que en México ya se ha intentado desarrollar este tipo de modelos empresariales basados en concentraciones industriales aunque no necesariamente cuentan con formación industrial integral y competitiva pero que, “al combinarse, competir e interactuar podrían desencadenar una diversidad de reconversiones económicas con impactos territoriales diferenciales”¹⁰². Estos conglomerados generalmente se establecen en las zonas metropolitanas de las ciudades debido a las facilidades que tienen, como son la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey principalmente. Según el maestro Isaías Morales Nájjar,

¹⁰¹ Bernardo Brito, citado en Clemente Ruíz Durán y Enrique Dussel Peters. *Dinámica regional y competitividad industrial*, México, UNAM y Editorial JUS, 1999. pp. 105-106.

¹⁰² Isaías Morales Nájjar, “La regionalización, plataforma espacial de la especialización industrial transnacional”, en Antonio Gazol, compilador, *Lecturas de Economía Internacional*, México, UNAM, Facultad de Economía, 2004, p. 10.

“el conato integrador de industrias en el país ha sido la creación de parques industriales, lo cual no debe entenderse como conglomerados de industrias, pues las empresas que los ocupan no necesariamente mantiene una relación de integración horizontal o vertical”¹⁰³

Sin embargo, el principal problema de adoptar un modelo socioeconómico extranjero a cualquier otro país, en este caso México, es hacerlo sin tomar en cuenta las realidades políticas, económicas y sociales que imperan en ese momento y que son producto de un pasado igual de diferente.

A este respecto, Freeman Kast dice que

...en los países en desarrollo es imposible trasplantar las manifestaciones físicas de la tecnología (plantas y equipo) sin antes proporcionar a la gente las tecnologías sociales requeridas de la organización y la administración. Si estas tecnologías no están disponibles localmente (o cuando menos potencialmente disponibles mediante la capacitación y el desarrollo) tienen que ser importadas (en forma de administradores, especialistas, información, etc.). Con frecuencia, la tecnología de organización avanzada entra en conflicto con muchos de los valores culturales y estructuras sociales del país en desarrollo¹⁰⁴.

Si bien es cierto que compartimos semejanzas socioculturales, también lo es el hecho de que existen grandes diferencias de idiosincrasia empresarial entre la sociedad italiana y la nuestra. Un ejemplo claro de ello es la razón que da vida al asociacionismo, Daniel Villavicencio y Mónica Casalet¹⁰⁵ dicen que existen 2 motivos que impulsan el agrupamiento de empresas. La primera de ellas es el afán de responder de manera conjunta a una demanda del mercado o de alguna gran empresa que solicite algún producto o servicio, una vez satisfecha la demanda, la relación puede repetirse pero con nuevas características. La segunda razón va más allá de cuestiones coyunturales, por lo que exige un compromiso mayor y es precisamente este tipo de asociaciones que traerán consigo la

¹⁰³ *Ibid*, p. 12.

¹⁰⁴ Freeman E. Kast (1998), citado en: Cuauhtémoc Cruz Santiago. *Op. Cit.*- p. 50.

¹⁰⁵ Daniel Villavicencio y Mónica Casalet, *Op.Cit.*, p. 213.

conformación de una empresa colectiva caracterizada por la especialización e integración en cadenas productivas, transferencia de tecnología, intercambio de información, etc.

Además, carecemos de una cultura empresarial que nos lleve no sólo a buscar la creación y permanencia de una empresa mediante el desarrollo de competitividad, sino que también nos enseñe a trabajar en equipo, basado en los principios de cooperación y solidaridad. José Sarukhán¹⁰⁶ afirma que la falta de cultura empresarial es un problema que se puede evitar desde las aulas, pues no sólo carecemos de la falta de una política de desarrollo industrial nacional, sino que los alumnos de las escuelas generalmente no están capacitados para enfrentarse a los problemas que el mundo ofrece. Así mismo, hace énfasis en la necesidad de un estrecho vínculo entre el mundo empresarial, el gobierno y los centros educativos y de investigación, ya que de otra manera las fallas y deficiencias que se pueden tener como consecuencia son muy costosas, primero porque los alumnos reciben una preparación deficiente; la sociedad recibe profesionistas medianamente preparados y además, representan un desperdicio de los escasos recursos dedicados al apoyo de la educación media superior y superior.

Del mismo modo, Villavicencio y Casalet afirman que es necesario construir relaciones sociales dentro la misma empresa que faciliten el desarrollo de procesos de aprendizaje tecnológico por parte de todos quienes la integran, de esa manera estarían respondiendo a las nuevas exigencias de flexibilidad tecnológica y organizativa que son necesarias para la consolidación de las empresas dentro de un mercado tan competido como lo es el entorno internacional.

Lo más importante será no sólo pensar en los factores que favorecen la supervivencia de una empresa, sino en desarrollar recursos intangibles que

¹⁰⁶ José Sarukhán. "Nuevas Universidades", en El Universal, 29 de mayo de 2009. Consultado en la Red Internacional Internet en: <http://www.eluniversal.com.mx/editoriales/44291.html>, el 15 de junio de 2009, 11:34 am.

traigan consigo no sólo la permanencia en el mercado, sino una mayor competitividad en relación a sus semejantes. Empero, tal vez no todo esté perdido, una manera eficiente en que se puede comenzar a articular el asociacionismo entre empresas es la subcontratación entre grandes empresas y MIPyMES, para que éstas últimas tengan la posibilidad de integrarse a cadenas productivas ya establecidas o incluso convertirse en empresas exportadoras.

Algo que vale la pena señalar dentro de esta nueva dinámica, es que habrá que crear las condiciones óptimas para proporcionarles a las empresas los medios necesarios (físicos e intangibles) de convertirse en entes productores de bienes con alto contenido tecnológico y calidad y no ser intermediarios entre las grandes empresas y el mercado. Para lograrlo, será fundamental que las empresas encuentren un soporte en las instituciones académicas y centros de investigación que les permita insertar sus productos o servicios en los mercados local y global, partiendo de la idea que la competitividad de un país o empresa estará condicionada a las capacidades que se tengan para emprender y afrontar nuevos retos, así como de optimizar y manejar los recursos ya existentes.

CONCLUSIONES

Los problemas a los que se tienen que enfrentar las micro, pequeñas y medianas empresas en el país son muchos y algunos muy viejos como la falta de apoyo gubernamental, sin embargo, se vieron acrecentados a partir de la apertura comercial de México, que se dio con la adhesión, en 1986, al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), principalmente porque no estaban preparadas para competir con grandes consorcios ni con las mercancías importadas que eran producidas con mejores tecnologías, lo cual se veía reflejado en precios más bajos; además, a esto se le debe agregar la disminución de la demanda interna como efecto de la reducción de los salarios reales y el aumento del desempleo, situación agudizada por las crisis recurrentes de este periodo.

Durante estos años había políticas públicas pertinentes y los apoyos financieros para las MIPyMEs provenían de Nacional Financiera, institución que había creado un plan estratégico que buscaba fomentar el desarrollo de la empresa, de mercados financieros, regional y empresarial.

Sin embargo, así como en la actualidad, este tipo de programas “dirigidos” dejaron de ser convenientes para el gobierno federal y los únicos beneficiados fueron las grandes firmas, gobernadores, diputados federales y locales y hasta el crimen organizado, todo ello gracias a la confabulación de la corrupción, tráfico de influencias y el clientelismo que operan dentro de nuestras estructuras de gobierno -mismos males que ensombrecen el desarrollo de otros programas gubernamentales encaminados a promover la competitividad de los sectores a los cuales van dirigidos, como PROCAMPO.

Para la década de los noventa del siglo pasado, se creó el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, entre otros, encaminados a apoyar la aparición de nuevas empresas en pequeño, sin embargo, nuevamente no pasaron de ser solamente un conjunto de buenas intenciones. El entonces gobierno de Ernesto Zedillo apostaba por una apertura comercial sólida sin poner interés en las políticas de apoyo a las MIPyMES así como el apoyo a las exportaciones de las empresas monopólicas y oligopólicas; el gobierno argumentaba que estas políticas habían conducido al debilitamiento de NAFIN con su programa masivo de créditos. Así que, una vez más, la política industrial tuvo que esperar.

A pesar de que se pudiera pensar que nos encontramos bajo otra realidad económica, el gobierno sigue una línea parecida a la que llevaba en aquellos años, pues aunque las MIPyMES exportadoras son la minoría, la SE ha establecido una serie de programas e instrumentos enfocados en apoyar las

exportaciones, como el ya mencionado Programa de Empresas de Comercio Exterior.

Así mismo, aunque en el papel pudieran existir muchos programas y estrategias encaminadas al fortalecimiento del sector, nos damos cuenta que los resultados son deficientes y no dejarán de serlo hasta que se rompa con algunos “vicios” como la poca o nula información sobre los mismos (sus alcances, las oportunidades de acceso, etc.), los escasos canales de comunicación entre los empresarios y el gobierno o la falta de criterio por parte de algunos funcionarios públicos que siguen rigiéndose bajo un sistema “nepótico” dentro del gobierno, favoreciendo únicamente a aquellas empresas que puedan redituales algún tipo de beneficio.

De esta manera, encontramos que los programas de apoyo financiero y técnicos no se pueden limitar a la sobrevivencia de las microempresas, sino que deben incluir su consolidación a partir de las ventajas potenciales disponibles, como son su capacidad para atender nichos específicos de mercado, la posibilidad de una “especialización flexible” y una habilidad para desarrollar vínculos personales en sus relaciones.

Por otro lado, no podemos olvidar que el proceso de globalización incluye una serie de características que modifican las relaciones y la dinámica empresarial como la producción flexible, es decir, la tendencia de transformar productos especiales y variados con el fin de obedecer a una demanda diversificada o los encadenamientos globales, a través de los cuales se busca elevar la productividad, la calidad, una reducción en los costos y la integración de funciones operativas entre otros. Por ello, resulta necesaria la implementación de programas reales que vayan de acuerdo con nuestra idiosincrasia y realidad.

También sería interesante aprovechar los beneficios que otorgan diversos organismos internacionales que están encaminados al fortalecimiento del sector, principalmente bajo la modalidad de cooperación internacional y asistencia técnica, sobre todo si tomamos en cuenta que gran parte de nuestros problemas se deben a la falta de personal capacitado. Además, debemos tener claro que la única salida que tienen las MIPyMES para consolidarse dentro del mercado es mediante la asociación, sin embargo, es necesario desarrollarlos internamente o bien observar modelos exitosos y buscar adecuarlos a las condiciones del país.

En el caso particular de los distritos industriales, estos basan su éxito, entre otras cosas, en la adopción de nuevas tecnologías y de modos de organización de la producción que favorezcan la especialización y la interacción flexible entre las empresas. Además, existe una fuerte interrelación entre las empresas, el gobierno

y las universidades o centros de investigación especializados, lo que les permite ser capaces de cambiar los aspectos que sean precisos, en el tiempo necesario, para evitar una mayor mortandad de empresas.

Por ello, no debemos olvidar que este tipo de aglomeración empresarial no es sólo producto de la política económica implementada por el gobierno del país, sino que se debe a una combinación de factores que se han venido desarrollando desde la Edad Media, como lo vimos en el capítulo 2.

Es por ello que la promoción regional mediante una agrupación de esta naturaleza no tiene siempre el efecto esperado, pues la política no puede crear espontáneamente las condiciones que la hacen viable, además que, por desgracia, en México no existe una política de desarrollo económico a largo plazo que contemple el fomento de la cultura empresarial como una ventaja comparativa de las MIPyMES con el resto del universo corporativo. De esta manera, es más que evidente que no se trata de que México copie un modelo económico que ha dado resultados en otros países, sino que es necesario crear políticas a nivel regional cuyos objetivos sean el fomento y apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en el país, al desarrollo tecnológico, la capacitación de los empleados con base en la especialización así como la vinculación entre empresas y de éstas con los centros de educación superior.

No podemos olvidar que esta vinculación empresa-centros de estudio es vital para la supervivencia de la economía nacional, de otra manera, como ya vimos, las consecuencias pueden ser muy costosas, pues no sólo el país tendrá profesionistas medio o mal preparados, sino que se estarán desperdiciando los recursos que el gobierno escasamente dedica a la educación media y superior.

Además, pareciera ser que la política pública en México va encaminada a la promoción de la informalidad y la desintegración económica en lugar de apostar por empresas formales que cumplan con todos los requisitos –aunque algunas veces excesivos- que las leyes piden y la integración, en donde el sistema financiero brilla por su ausencia. En el caso italiano, las políticas públicas promueven procesos de interacción e integración empresarial basados en relaciones de solidaridad y cooperación entre los actores que conforman las cadenas productivas, que más adelante se verán reflejadas en el bienestar de la comunidad.

De acuerdo con la dinámica de las relaciones internacionales, observamos que el eje del crecimiento y desarrollo económico debe estar en las MIPyMES, ya que son empresas con gran flexibilidad. Se deben crear fuertes vínculos entre ellas que generen grandes cadenas de valor, las que a su vez deberán estar

estrechamente vinculadas con la sociedad, la naturaleza y los centros de educación, en particular los de niveles superiores, impactando de manera significativa en el comercio internacional y, por lo tanto, en las relaciones internacionales. La idea de pensar globalmente y actuar regionalmente es un reto económico que afecta las esferas políticas, culturales y ecológicas y que implica la creación de redes espaciales en el territorio, pero el éxito o fracaso dependerá en gran medida de la flexibilidad de las instituciones existentes y su apoyo a las MIPyMES así como de la interrelación de cooperación y competencia entre las mismas empresas.

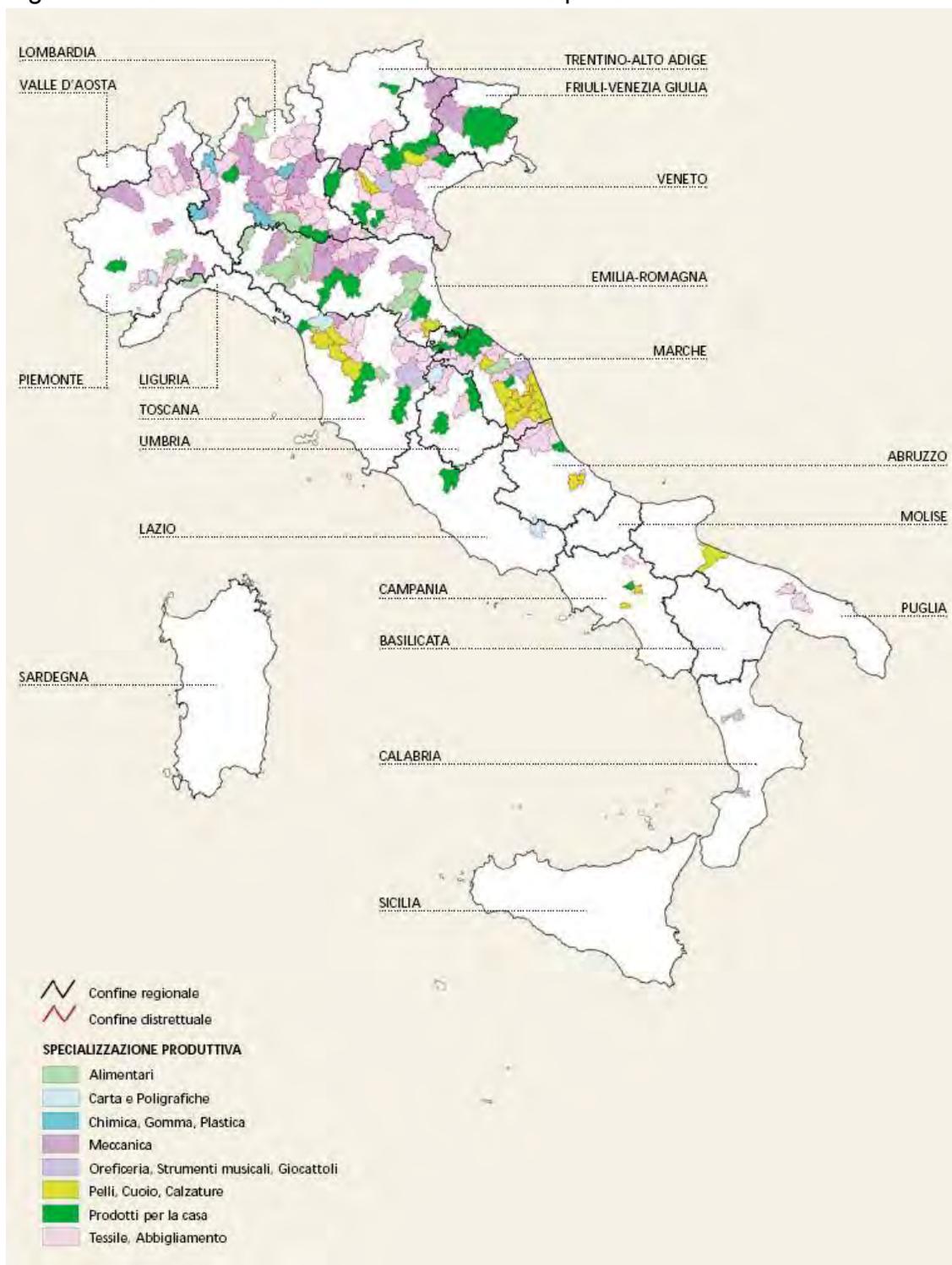
ANEXOS

CUADRO 1. Definiciones de competitividad

<p>1. Definiciones centradas en la empresa.</p> <ul style="list-style-type: none">• La competitividad es la aptitud para vender aquello que es producido.• Significa la capacidad de las empresas de un país dado de diseñar, desarrollar, producir y vender sus productos en competencia con las empresas localizadas en otros países.• La competitividad industrial es una medida de la capacidad inmediata y futura de los industriales de diseñar, producir y vender bienes cuyos atributos en términos de precios, y más allá de los precios, se combinan para formar un paquete más atractivo que el de productos similares ofrecidos por sus competidores: el juez final es entonces el mercado.• La capacidad de una industria (o empresa) de producir bienes con patrones de calidad específicos, requeridos por mercados determinados, utilizando recursos en niveles iguales o inferiores a los que prevalecen en industrias semejantes en el resto del mundo, durante un cierto periodo de tiempo.• Una empresa (economía) es competitiva en la producción de un determinado bien cuando puede por lo menos igualar los patrones de eficiencia vigentes en el resto del mundo en cuanto a utilización de recursos y calidad del bien.• Una empresa (o economía nacional) será competitiva si resulta victoriosa (o en una buena posición) en la confrontación con sus competidores en el mercado (nacional o mundial).
<p>2. Definiciones centradas en la capacidad de la economía nacional.</p> <ul style="list-style-type: none">• La capacidad de un país (o un grupo de países) de enfrentar la competencia a nivel mundial incluye tanto su capacidad de exportar y vender en los mercados externos como su capacidad de defender su propio mercado doméstico respecto a una excesiva penetración de las importaciones.• Capacidad de hacer retroceder los límites de las restricciones externas... se considera que cuanto mayor es la capacidad de competencia del un país en su propio mercado y en mercados extranjeros, mayor es la capacidad de la economía de crecer sin encontrar obstáculos en el déficit externo.• Participación de las exportaciones de un país en el mercado mundial.
<p>3. Definiciones que incorporan consideraciones de nivel de vida.</p> <ul style="list-style-type: none">• La capacidad de un país de lograr objetivos fundamentales de la política económica, tales como el crecimiento en el ingreso y el empleo, sin incurrir en dificultades en la balanza de pagos.• El grado en el cual una nación puede, en condiciones de mercado libre y equitativo (free and fair market conditions) producir bienes y servicios que satisfagan los requerimientos de los mercados internacionales y, simultáneamente, mantener o expandir los ingresos reales de sus ciudadanos.• La capacidad de producir, distribuir y proveer bienes y servicios que compiten abiertamente en el mercado internacional y que contribuyen a un aumento en el nivel de vida de la población.• El grado en el cual un país, en un mundo de mercados abiertos, produce bienes y servicios que satisfagan las exigencias del mercado y simultáneamente expande su PIB, y su PIB per cápita, al menos tan rápidamente como sus socios comerciales.

Fuente: Castañón Ibarra, R. "La política industrial como eje conductor de la competitividad de las PYME", pág. 53.

Figura 1. Distritos industriales individualizados por el ISTAT¹.



Fuente: IPI – Istituto per la Promozione Industriale, 2002.

¹ Leandro Venancio. *Globalización, Desarrollo Local y Sociedad Civil*. Edición electrónica gratuita, 2007. Texto completo en www.eumed.net/libros/2007a/221/.- p. 35.

Figuras 2 y 3. Localización de los Parques tecnológicos en México en 2007 y 2008



Parques Tecnológicos



Parques Tecnológicos

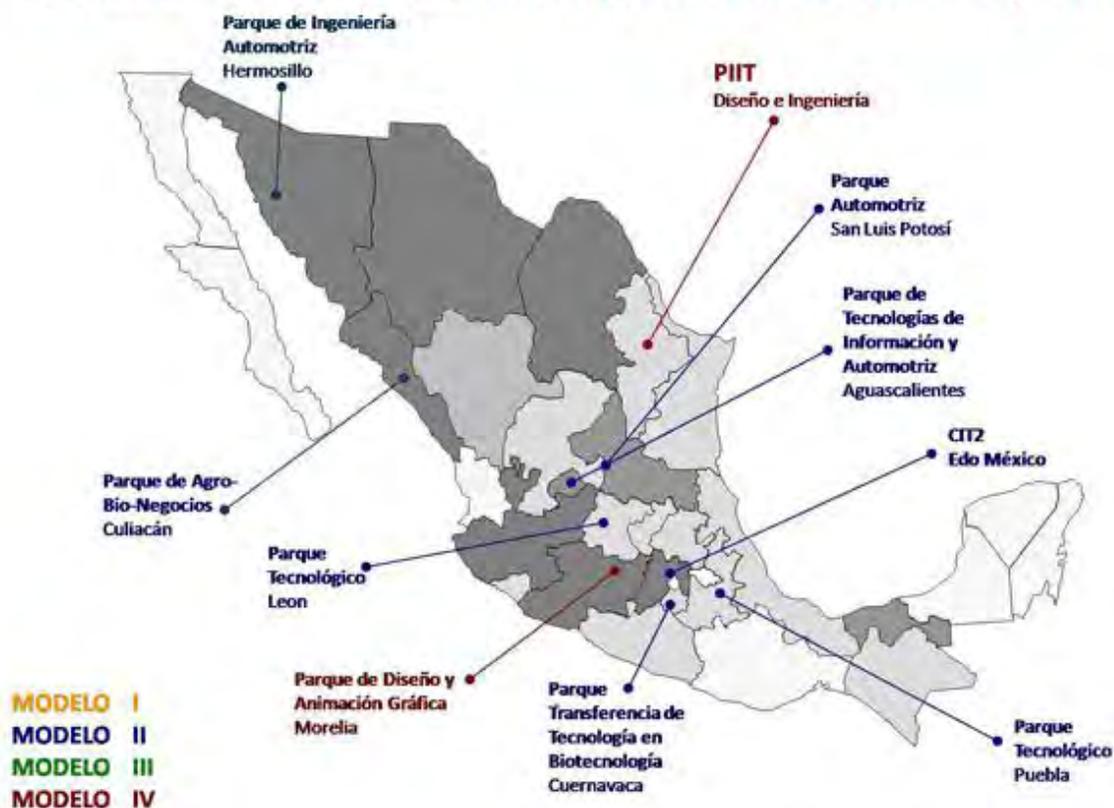


Fuente: Parques tecnológicos. Propuesta para 2008. En: ciapem2008.qroo.gob.mx/.../ParquesTecnologicosPresentaciones.ppt

Figura 4. Parques tecnológicos en desarrollo²

² Ubicación de Parques Tecnológicos. Consultado en la Red Internacional Internet en: http://www2.itesm.edu/wps/portal?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/ITESMv2/Tecnol%C3%B3gico+de+Monterrey/

Parques en desarrollo para iniciar operaciones en el 2009 y 2010

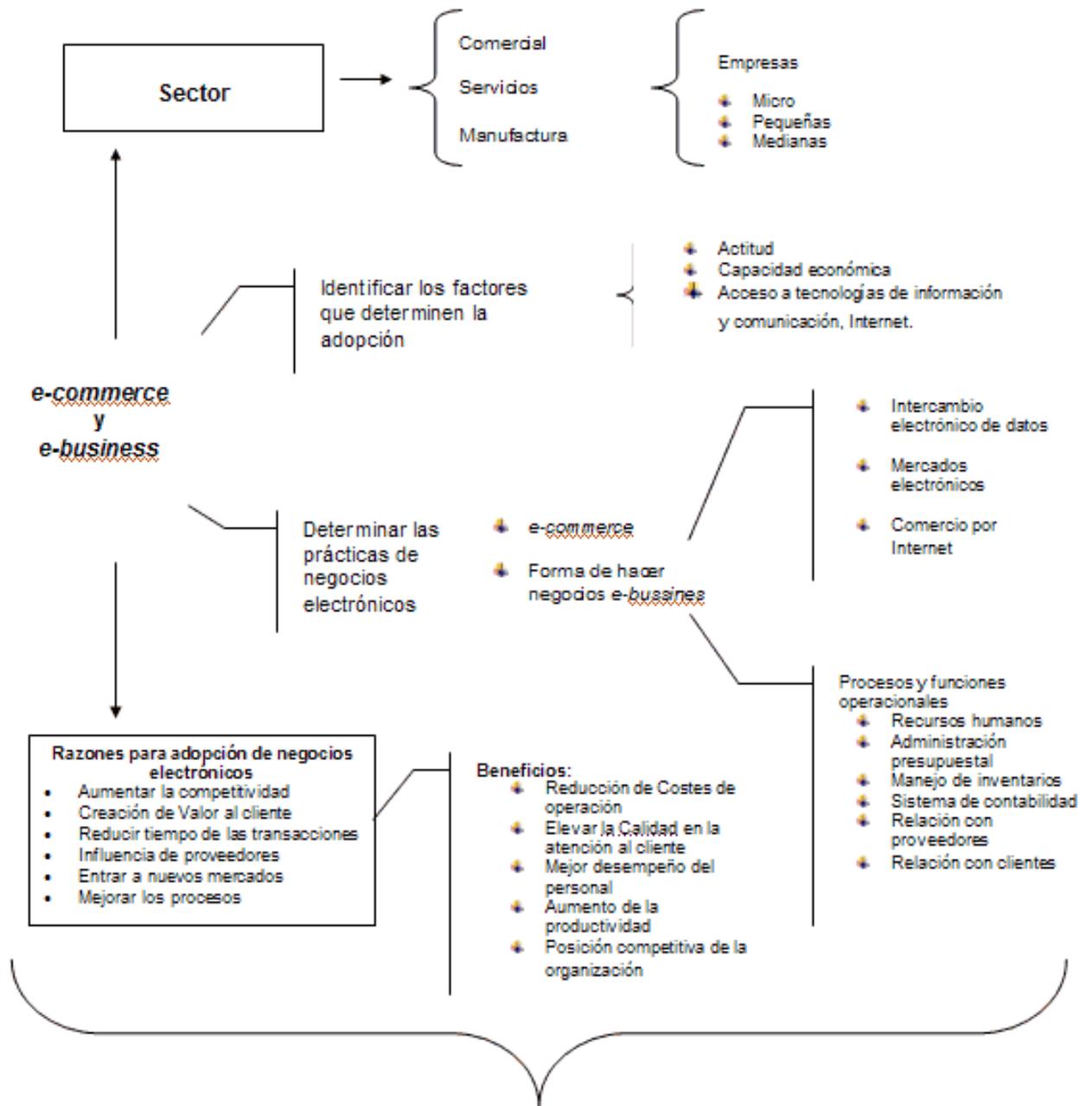


Fuente: Instituto de Estudios Superiores Monterrey

Fig. 5 Marco conceptual: Adopción del e-commerce y e-business en las PYMES³

Desarrollo+de+emprendedores/Red+de+Parques+Tecnol%C3%B3gicos/Ubicaci%C3%B3n+de+los+parques+tecnol%C3%B3gicos

³ Norma Angélica Pedraza Melo, et. al. *La importancia de la adopción de las TIC en las PyMES Mexicanas: una propuesta metodológica*. México, Universidad Autónoma de Tamaulipas. Consultado en la Red Internacional Internet en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/pmsagf.htm>, 29 de abril de 2009, 11:42 pm.



Como estrategia competitiva para participar en el entorno Global

Fuente: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/pmsagf.htm>

BIBLIOGRAFIA

- Becattini, Giacomo, Industrial districts, United Kingdom, MPG Books Ltd, 2004, 199 pp.
- Burton, J. W., Teoría general de las relaciones internacionales, México, UNAM, 1986, 2ª ed., 416 pp.
- Calvo, Thomas y Bernardo Méndez Lugo, Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de la globalización, México, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, 1995, 273 pp.
- Castañón Ibarra, Rosario, La política industrial como eje conductor de la competitividad de las PYME, México, CIDE-FCE, 2005.
- Del Arenal, Celestino, Introducción a las relaciones internacionales, Madrid, Tecnos, 1990, 3ª ed., 495 pp.
- Fuentes Eugenio, Ana María, La economía regional en el marco de la nueva economía, España, Publicaciones de la Universidad Jaume.
- Gazol, Antonio, Lecturas de Economía Internacional, México, UNAM, Facultad de Economía, 2004,
- Goodman, E., et. al., Small firms and industrial districts in Italy, London, Routledge, 1989, 273 pp.
- Hans Landström, et. al., Entrepreneurship and small business. Research in Europe an ECSB survey, Vermont, Ashgate publishing company, 1998, 395 pp.
- Krugman, Paul y Robin Wells, Introducción a la economía. Macroeconomía, Barcelona, Reverté, 2007, 488 pp.
- Merle, Marcel, Sociología de las relaciones internacionales, Madrid, Alianza Editorial, 1991, 2ª ed, 587 pp.
- Mudacumura, Gedeon M., Desta Mebratu y M. Shamsul Haque, Sustainable development policy and administration, London, Taylor & Francis, 2006, 694 pp.
- Peres, Wilson y Giovanni Stumpo, Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe, Chile, CEPAL-Siglo XXI, 2002, 549 pp.
- Rabellotti, Roberta, External economies and cooperation in industrial districts, London, MacMillan Press, 1997, 213 pp.
- Rodríguez Valencia, Joaquín, Cómo Administrar Pequeñas y Medianas Empresas, México, Edita International Thomson Editores, 1996, 4ª Ed.
- Rueda Peiro, Isabel, Las empresas integradoras en México, México: Siglo XXI editores, 1997, 236 pp.
- Rueda Peiro, Isabel y Nadima Simón Domínguez, Asociación y cooperación de las micro, pequeña y mediana empresas: México, Chile, Argentina, Brasil, Italia y España, México, Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, 1999, 252 pp.
- Ruíz Durán, Clemente, Economía de la pequeña empresa. Hacia una economía de redes como alternativa empresarial, México, Ariel divulgación, 1995, 294 pp.
- Ruíz Durán, Clemente y Enrique Dussel Peters, Dinámica regional y competitividad industrial, México, UNAM y Editorial JUS, 1999, 286 pp.
- Timmons Roberts, J. y Amy Bellone Hite, The globalization and development reader. Perspectives on development and global change, Gran Bretaña, Blackwell publishing, 2006, 450 pp.
- Torres Gaytán Ricardo, Teoría del comercio internacional, México, Siglo XXI, 1985, 468 pp.

- Valdalisio, Jesús Ma. y Santiago López, Historia Económica de la empresa, Barcelona, Crítica, 2000, 573 pp.
- Vargas Sánchez, Gustavo, Introducción a la teoría económica. Aplicaciones a la economía mexicana, México, Pearson Educación, 2002, 602 p.

TESIS

- Calderón Orozco, Gabriela, La subcontratación de procesos industriales: alternativa de recuperación de la pequeña y mediana empresa industrial, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 1999, 114 pp.
- Chávez Ramírez, Ulises Salvador, Estudio del patrón de localización de las PYMES italianas y de su posible aplicación en México, México, Facultad de Filosofía y Letras, 2001, 117 pp.
- Cruz Santiago, Cuauhtémoc, Importancia de la MIPYME en México. Un análisis de estructura, desempeño y problemática. Estudio particular del caso de financiamiento, México, Facultad de Economía, UNAM, 2006, 78 p.
- Flores Terrones, Ma. Nayely, Globalización vs desarrollo local y regional. El debate teórico sobre distritos, clusters y competitividad a la luz de un estudio de caso en México, México, Facultad de Economía, 2004, 183 pp.
- García Cruz, Kenia, Impacto de las micro, pequeña y mediana empresas en la generación del empleo y riqueza en el modelo de libre mercado. El caso de México, México, Facultad de Economía, 2005, 146 pp.
- Luna Mendoza, María Teresa, Acuerdo global entre México y la Unión Europea: las potencialidades de la cooperación científica- tecnológica para las PYMES, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 2005, 127 pp.
- Montiel Castellanos, Mariana, Nuevas estrategias para la gestión e internacionalización de PYMES mexicanas en la nueva economía, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Tesis de Maestría, 2007, 219 pp.
- Velázquez Rincón, Sonia Bárbara, La micro y mediana empresas: un estudio comparativo Italia – México, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 2001, 201 pp.
- Villanueva Maldonado, Abimael, Análisis de la competitividad de la PYME en México, México, Facultad de Ingeniería, 2004.

HEMEROGRAFIA

- Almanza, Lucero. “Alientan exportaciones”, en Reforma, Negocios, México, D.F., 26 de julio de 2007, p. 9
- “Compendio de las decisiones del Tratado de Libre Comercio México- Unión Europea (TLCUEM)”, México, Secretaría de Economía, 2008, 501 pp.
- “Estudios Económicos de la OCDE 1994-1995: México”, París, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 1995, 199 pp.
- Cámara de Diputados LVIII Legislatura, “Memoria de la reunión del grupo de amistad México – Italia con la comisión de cooperación italo – mexicana”, México, Cámara de Diputados LVIII Legislatura, 15 de enero de 2003, pp. 33-51.
- “FONAES con problemas de diseño y operación”, en Revista aregional.com, Año 3, No. 24, 2009, pp. 50-53.

- García, Gilberto y Víctor Paredes, "Programas de apoyo a las micro, pequeña y medianas empresas en México, 1995-2000", Santiago de Chile, CEPAL, Noviembre 2001, 36 pp.
- "Incubadoras de empresas, un enfoque regional", en Revista aregional.com, Año 3, No. 24, 2009, pp. 39-42.
- Ley para el Desarrollo de la Competitividad de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Publicada en el Diario Oficial de la Federación de la República Mexicana el 30 de Diciembre de 2002.
- Ortega, Dolores, "Apuestan 6 estados a Pymes", en Reforma, Negocios, México, D.F., 10 de agosto de 2007, p. 5.
- Rodríguez, Karla, "Ignoran apoyos emprendedores", en Reforma, Negocios, México, D.F., 26 de junio de 2007, p. 8.
- Rodríguez J., Israel, "Aumentó a 5.1% el desempleo en México en el primer trimestre", en La Jornada, Economía, México, D.F., 16 de mayo de 2009.
- Saldaña, Ivette, "En breve, el nuevo decreto ProMéxico", en El Financiero, Economía, México, D.F., 18 de enero de 2008, p. 16.
- Soto, Luis, "ProMéxico nació con retraso", en El Financiero, Política, México, D.F., 9 de noviembre de 2007, p. 38.

CIBEROGRAFIA

- Albuquerque, Francisco. Clusters, territorio y desarrollo empresarial: diferentes modelos de organización productiva. Costa Rica: Fondo Multilateral de Inversiones (MIF/FOMIN)-Banco Interamericano de Desarrollo, julio 2006, consultado en la Red Internacional Internet en: www.iberpymeonline.org/Documentos/clustersterritoriodesarrollo.pdf, el 13 de abril de 2009, 2:13 pm.
- "Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000", México, Poder Ejecutivo Federal, Consultado en la Red Internacional Internet: <http://uninet.mty.itesm.mx/legis-demo/progs/pnd.htm>, el 10 de septiembre de 2009, 11:11 pm.
- "Programa integral de apoyo a las pequeñas y medianas empresas", consultado en la Red Internacional Internet en: www.cemue.com.mx/apps/sitemgr.nsf/portada/1#. Revisado el 10 de Octubre de 2007, 6:48 pm.
- "5. Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa" en Segundo Informe de Labores 2007. Secretaría de Economía, Julio 2007. Consultado en la Red Internacional Internet en: http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1376/InfLabores_2007.pdf, el 27 de mayo de 2009, 3:35 pm.
- Boucard, Jean-Michel. "PYMEs mexicanas y sus negocios con la Unión Europea: realidad y futuro". Guadalajara: BANCOMEXT, 31 de mayo de 2005, consultado en la Red Internacional Internet en: [www.cemue.com.mx/apps/portal/contenedor3.nsf/navidoc/57452a4FC4D31268625711E007CB603/\\$FILE/EI_mercado_europeo_y_su_acceso.ppt](http://www.cemue.com.mx/apps/portal/contenedor3.nsf/navidoc/57452a4FC4D31268625711E007CB603/$FILE/EI_mercado_europeo_y_su_acceso.ppt). Revisado el 27 de Noviembre de 2007, 8:37 am.
- De Maria y Campos, Mauricio. Pequeñas y medianas empresas industriales y política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas, en Revista Electrónica de la CEPAL, No. 123, junio 2002. Consultado en la Red Mundial Internet en: <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/4/10964/>

P10964.xml&xsl=/ddpe/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt, el 15 d mayo de 2009, 1:24 pm.

- “Empresas integradoras”. Consultado en la Red Mundial Internet en: <http://www.contactopyme.gob.mx/integradoras/antecedentes.asp>, el 28 de abril de 2009, 11:45 am.
- Luciana Lazzeretti. “Distritos Industriales, clusters y otros: un análisis trespassing entre la economía industrial y la gestión estratégica”. Consultado en la Red Internacional Internet: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1993814>. El 6 de mayo de 2009, 12:34 am.
- López Ortega, Eugenio y Sonia Briceño Vilorio, et. al. “Evaluación del otorgamiento de los recursos del Fondo para Apoyo a las Micro, Pequeña y Mediana Empresas (Fondo PYME) durante 2006”. Revisado el 16 de Octubre de 2007, 10:36 am.
- Mancera Aguayo, Miguel. “Crisis económicas en México, 1976-2008”, consultado en la Red Internacional Internet en: www.tudecides.com.mx/noticias/finanzas/1491-crisis-economicas-en-mexico-1976-2008.html. Revisado el 2 de Febrero de 2009, 9:45 pm.
- Salazar, Francisco. “Globalización y política neoliberal en México”, consultado en la Red Internacional Internet en: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/325/32512604.pdf>. Revisado el 29 de Enero de 2009, 11:45 am.
- Sánchez Barajas, Genaro, Las micro y pequeñas empresas mexicanas ante la crisis del paradigma económico de 2009, 177 pp. Edición Electrónica gratuita, 2009. Texto completo en www.eumed.net/libros/2009a/524/
- Tedesco, Alessandro. “La crisis económica en Italia a partir de la crisis financiera”, en Revista de Estudios Europeos e Internacionales, Vol. II, Año I. (marzo-abril), México: ECSA, 2009.- p. 5. Consultado en la Red Internacional Internet: <http://www.ecsamexico.org>. El 29 de abril de 2009, 11:32 pm.
- Venacio, Leandro. “Globalización, Desarrollo Local y Sociedad Civil”. Edición Electrónica gratuita, 2007. Texto completo en www.eumed.net/libros/2007a/221/