



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES ARAGÓN

LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES

**Impacto de la globalización en la incursión de las PyMES
mexicanas en mercados internacionales.**

TESINA

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES**

PRESENTA:

CHRISTIAN VANESSA LEON MENDOZA

ASESOR:

LIC. RODOLFO ARTURO VILLAVICENCIO LOPEZ

MÉXICO, MAYO DE 2010





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

Índice.

Introducción.....	1
1. Retos para las PYMES en el marco de la globalización.	
Experiencias internacionales.....	7
1.1 Características del proceso de globalización.....	17
1.2 Perfil de las PYMES a nivel mundial.....	19
1.3 Retos y oportunidades para las PYMES frente a la hipercompetencia global.....	29
2. Inserción de México a la dinámica global y su impacto en el comportamiento de las pequeñas y medianas empresas locales.....	33
2.1 Condicionantes internas y externas para el proceso de apertura económica en México.....	38
2.2 Problemática de las pequeñas y medianas empresas mexicanas.....	42
2.3 Apoyos gubernamentales a las PYMES mexicanas. Alcances y límites.....	50
3. Impacto de la globalización en la incursión de las PYMES mexicanas en mercados internacionales.....	57
3.1 Participación de las PYMES mexicanas en operaciones de comercio exterior.....	60
3.2 Papel de las PYMES como exportadores indirectos.....	67
3.3 Retos de competitividad internacional.....	71
Conclusiones.....	77
Bibliografía.....	82

Introducción.

Dentro de la naturaleza del ser humano se encuentra la necesidad del desarrollo y crecimiento continuo, lo que lo ha llevado al descubrimiento de distintas fórmulas y teorías, transformando en numerosas ocasiones el mundo en el que vivimos, amenazando constantemente su propia existencia.

Nuestro actual estilo de vida puede ser explicado a través de palabras como tecnología, innovación, finanzas, comunicación, etc., principales características del proceso llamado globalización.

Este viene desarrollándose desde antes de la Primera Guerra Mundial cuyo término comenzó a utilizarse al final de la Guerra Fría, ya que no corresponde a un periodo histórico determinado, sino al conjunto de acontecimientos tecnológicos y económico-financieros que se presentaron durante este tiempo.

El resultado obtenido ha sido basado en el libre comercio y la desregulación financiera. Naturalmente el impacto de estos conceptos trascendió a la sociedad, la cultura, política y economía mundial. Ahora nos encontramos con poblaciones más pobres, cuyas costumbres y tradiciones están siendo sustituidas por nuevos hábitos creados por los medios de comunicación, los cuales están jugando un papel cada vez más importante dentro de todo sector. Han surgido nuevos entes de poder cuyo control por el Estado se presenta carente y deficiente y que por lo tanto, está afectando profundamente a la economía interna de cada país, principalmente a regiones subdesarrolladas y pobres.

El conjunto de estos agentes ha acrecentado el surgimiento de nueva competencia, llámense empresas transnacionales y globales, que, con gran facilidad, han logrado posicionarse y mantenerse dentro del mercado internacional. Sus fortalezas se fundamentan en su cultura empresarial,

tecnología, investigación y capital, transformando los antiguos esquemas de competitividad.

No todos han sabido responder a estos nuevos retos, particularmente las PyMES mexicanas, para quienes las fortalezas de las empresas trasnacionales se convierten en sus debilidades, no teniendo la posibilidad, incluso de sobrevivir a esta realidad, llevándolas a su desaparición, amenazando la producción nacional y la economía del país.

Este problema se ha originado por determinantes externas e internas. La rapidez y constante transformación que han sufrido los negocios internacionales han obligado a las empresas a conducirse de la misma manera, excluyendo fácilmente a todas aquellas que no puedan hacerlo; dado que, la estructura de cada empresa representa su capacidad de respuesta, la carencia del apoyo intelectual, emocional y financiero, las mostrará débiles para adaptarse o adecuarse a estos cambios.

Este panorama es producto mismo de la globalización, reiterando que nuestro enfoque se encuentra en el desarrollo de las PyMES mexicanas, no profundizando en las repercusiones sociales, políticas o económicas, aunque la interrelación sea inevitable. Encontraremos que este proceso se ha expresado de una forma discriminatoria, cayendo en profundas contradicciones y falsedades.

Para una mayor comprensión, ha de recalcarse que el espacio temporal de la temática ronda en el periodo actual, ya que aún son visibles los impactos de la globalización como proceso en todos los ámbitos, además de que ésta no puede ser definida en un espacio histórico determinado, por ello esta tesina presentará un análisis comprendido entre los años 1994-2009, debido a que el primero corresponde al año en que México optó por abrir su mercado a la competencia extranjera a través de la firma del TLCAN, reflejando su interés en formar parte de la dinámica global cuyas consecuencias se evidenciarían con el paso de los años,

marcando un rotundo declive en el año 2009 con la crisis financiera a nivel mundial.

De acuerdo al carácter y problematización de la investigación, las teorías más adecuadas para su estudio son: la teoría de la ventaja competitiva y competitividad sistémica.

La primera es producto de Michael Porter, quien puso de relieve en su libro “Estrategia Competitiva” su famoso modelo de diamante. Este se maneja bajo la lógica de que las empresas no crecen en enclaves aislados, sino que forman parte de conglomerados, en donde se conjugan alrededor de la estrategia de la empresa (su estructura y sus competidores), los factores de producción, las condiciones de la demanda y las industrias relacionadas y de apoyo.

Así mismo, también hace mención de los factores de la ventaja comparativa para las regiones o los países, como tierra, ubicación, recursos naturales, mano de obra y tamaño de la población local¹.

El objetivo es ayudar a entender la posición comparativa de una empresa en la competición global, por lo tanto, nos permitirá ubicar a las PyMES mexicanas dentro de la misma, identificando aquellos elementos que requieren para lograr una incursión exitosa dentro de mercados internacionales.

Para complementar utilizaremos la teoría de competitividad sistémica, cuyo esquema fue propuesto por Klaus Esser, que también hace referencia a países industrializados como en desarrollo. Los elementos que la caracterizan son:

- La diferenciación entre cuatro niveles analíticos distintos (meta, macro, meso y micro), siendo el nivel meta donde se examinan factores tales como

¹ Michael E. Porter. *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior*. CECSA. México, 2002.

la capacidad de una sociedad para la integración y la estrategia; el nivel macro se refiere a las variables macroeconómicas y su estabilización para poder competir en el mercado mundial; el nivel meso estudia la formación de un entorno capaz de fomentar, complementar y multiplicar los esfuerzos al nivel de la empresa; mientras que a nivel micro se identifican factores que condicionan el comportamiento de la empresa, como productividad, costos, esquemas de organización, innovación tecnológica, gestión empresarial, el tamaño de la empresa, etc.

- La vinculación de elementos pertenecientes a la economía industrial, a la teoría de la innovación y a la sociología industrial con los argumentos del reciente debate sobre la gestión económica desarrollado en el plano de las ciencias políticas².

De acuerdo al concepto marcado por cada nivel de análisis, partimos de considerar que el nivel meta nos brindara los elementos para identificar las ventajas y desventajas que ha traído la búsqueda de una integración, principalmente económica, hacia la sociedad mexicana y si es que ésta está preparada para ello. El nivel macro nos mostrara la situación económica de México, cuales son sus fortalezas y debilidades, y si es que cuenta con las facultades para poder articularse al proceso de globalización. El nivel meso nos revelara cuales son los retos y oportunidades que ha forjado la globalización para las PyMES mexicanas a nivel nacional, enfatizando en el apoyo que ha mostrado el Gobierno para facilitar o dificultar el desarrollo y crecimiento de este sector empresarial y finalmente, el nivel micro nos permitirá profundizar en cuales son los principales problemas que tiene la PyME dentro de su estructura, como afectan en su incursión en mercados internacionales y como pueden solucionarse.

² René Villareal. *México competitivo 2020: un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo*. Océano. México, 2002.

También marcaremos los nuevos esquemas de competitividad que la globalización ha traído consigo, cuales son sus impulsores y que acciones ha tomado la pequeña y mediana empresa mexicana para hacer frente a estas nuevas modalidades.

Lo importante, de acuerdo a las circunstancias actuales, es que ahora todo tipo de empresa se ve en la necesidad de incrementar su competitividad, lo cual, dentro de las PyMES mexicanas, debe iniciarse en el sector interno, a través del involucramiento y desarrollo en áreas tecnológicas, financieras, administrativas, marketing y producción.

De aquí se deriva la importancia en utilizar la teoría de competitividad sistémica, puesto que son diversos los factores que intervienen para el fortalecimiento y crecimiento de una compañía, tanto internos como externos. Será a través de los niveles de análisis mencionados en los puntos anteriores como lograremos identificarlos y valorarlos cualitativa y cuantitativamente.

Ambas teorías serán el soporte principal para comprender y extraer los elementos que están transformando y caracterizando a los negocios internacionales, reflejándose en la fijación de nuevos patrones de competitividad, generados por el proceso de globalización, y el impacto que estos han tenido en el desenvolvimiento de las PyMES mexicanas.

Basándome en hechos, estadísticas y estudios, la hipótesis manejada argumenta que: El proceso de globalización, manifestándose en la nueva tecnología y nuevas formas de llevar a cabo los negocios internacionales, ha tenido un impacto negativo dentro del nivel de competitividad y de desarrollo de las PYMES mexicanas dentro del comercio internacional.

Para su comprobación, la investigación ha sido dividida en tres partes con el objetivo de identificar cuales son aquellos factores, derivados del proceso de

globalización, que no han permitido una incursión exitosa de las PyMES mexicanas dentro de mercados internacionales, considerando la influencia que éstos han tenido en el interior y exterior de estas empresas. Primero marcaremos cuales han sido los retos para las PYMES dentro del marco de la globalización basándonos en experiencias internacionales, distinguiendo los elementos que caracterizan al proceso de globalización y su relevancia en el desarrollo de las PyMES a nivel mundial. Ya contando con este marco de referencia la segunda parte tratara sobre la introducción de México a la dinámica global y el impacto que tuvo para las PYMES mexicanas, es decir, si nuestro país se encontraba listo o no para formar parte de un proceso como este, destacando las partes que integran el funcionamiento de las PyMES mexicanas a nivel nacional e internacional. Finalmente profundizaremos en cómo ha influido la globalización en la incursión de las PYMES mexicanas en mercados internacionales. En esta última parte se presentará de una manera muy particular si es que la globalización ha sido perjudicial o beneficiosa para nuestro sector empresarial.

I. Retos para las PYMES en el marco de la globalización. Experiencias internacionales.

Al proceso de globalización se le ha considerado como un fenómeno internacional, cuya acción consiste en lograr una penetración mundial de capitales (financieros, comerciales e industriales), permitiendo que la economía mundial moderna abra espacios a la integración.

Surge a consecuencia de la internacionalización cada vez más acentuada de los procesos económicos, los conflictos sociales y los fenómenos político-cultural, por lo cual es un proceso histórico, resultado de la innovación y el progreso tecnológico.

También se ha presentado como un proceso de desnacionalización de los mercados, las leyes y la política en el sentido de interrelacionar pueblos e individuos por el bien común, es un concepto que pretende describir la realidad inmediata como una sociedad planetaria, más allá de fronteras, barreras arancelarias, diferencias étnicas, credos religiosos, ideologías políticas y condiciones socio-económicas o culturales.

Dentro de los principales factores que lo han fomentado se encuentran el desmantelamiento de barreras al comercio por acuerdos comerciales, avances tecnológicos y la deslocalización de procesos productivos (outsourcing, licenciamiento, subcontratación y joint-ventures).¹

Igual de importante ha sido la formación de bloques económicos al permitir que la interconexión entre los mercados del mundo aumente día con día. Pero el proceso de globalización es aún más complejo, caracterizándose principalmente por:

¹ Mariona Farré. *Globalización y dependencia*. Edicions de la Universitat de Lleida. Lleida, 2001. p. 16.

- ‘Tratarse de un proceso universal, afecta a todos los países del planeta, independientemente de la posición que ocupen dentro de la economía mundial y del orden político.
- Al existir un proceso irreversible de integración de los mercados, se parte de la existencia de países mejor posicionados que otros cuya naturaleza económica es excluyente, porque aquellas naciones o regiones que no pueden ser competitivas, quedarán a la saga del desarrollo.
- Al ser el mercado el elemento primordial de la globalización, el Estado como unidad política y como espacio en el cual se desarrolla el gobierno y la soberanía de los países, queda en segundo plano.
- Al ser el mercado el mecanismo que rige las relaciones entre los países y regiones, la capacidad de consumo determinará su valor y no su condición humana. Por esa razón se dice que la globalización es deshumanizante.
- Está cimentada por los medios masivos de comunicación y su influencia es sobre los aspectos socio-culturales, políticos y económicos de los involucrados (el mundo entero, en otras palabras), porque permiten difundir ideas a cientos o miles de millones de personas.
- Los mercados, el capital, la producción, la gestión, la fuerza de trabajo, la información, el conocimiento y la tecnología se organizan en flujos que atraviesan las fronteras nacionales.
- La competencia y las estrategias económicas, tanto de grandes como de pequeñas y medianas empresas, tienden a definirse y a decidirse en un espacio regional, mundial o global.
- La globalización empuja a las empresas y mercados a organizarse en redes estrechamente hilvanadas a escala planetaria.
- La ciencia, el conocimiento, la información, la cultura, la educación, etc., tienden a escapar de los límites o controles nacionales y ha asumir, al igual que los mercados, una lógica de red transnacional y global’.²

² Octavio Ianni. *Teorías de la Globalización*. Universidad Nacional Autónoma de México. México, 1999, p. 21.

Cada uno de estos puntos tendrá un impacto distinto de acuerdo al área geográfica a la que nos enfoquemos. Naturalmente, al tratarse de un proceso global, tendrá repercusiones en todo el mundo, aún cuando hablemos de países que no tengan una participación activa dentro del mismo. La globalización ha fomentado la interdependencia entre los sujetos internacionales, influyendo directa o indirectamente en su comportamiento gracias, en parte, al rápido y constante desarrollo y transformación que están teniendo los medios de comunicación y la tecnología, ahora la principal materia prima de cualquier país es el conocimiento, permitiendo la aparición de una amplia y mejor competencia, lo cual debe regirse sin límites con respecto a su cobertura e influencia sobre el consumidor. Por ello, depende de cada Gobierno otorgar las herramientas necesarias para la optimización y buen empleo de los beneficios que la globalización ha proporcionado para la formación de una sociedad planetaria.

Desafortunadamente, un solo hecho lo descarta todo: la eliminación progresiva del Estado. Es cierto, ya no es el único protagonista dentro de las Relaciones Internacionales, pero su presencia y existencia jamás debe quedar en un segundo plano, pues antes de cualquier asunto o proyecto, ya sea económico, social o tecnológico, la política es primero, forja los lazos de entendimiento entre cualquier sociedad y/o comunidad y la conformación del Estado ha sido la principal representación de ello.

Para profundizar aún más en este análisis, partimos de considerar que son seis las principales falsedades del proceso de globalización: La globalización es un fenómeno nuevo; se trata de un proceso homogéneo; conduce a la homogeneización de la economía mundial; conduce al progreso y al bienestar universal; conduce a la democracia y, acarrea la desaparición progresiva del Estado.³

³Carlos M. Vilas. *Globalización: crítica a un paradigma*. Plaza Janes. México, 1999, p. 70.

Iniciemos con el primer punto, por supuesto que la globalización no es algo nuevo, es un conjunto de procesos que vienen desarrollándose con aceleraciones y desaceleraciones a lo largo de los últimos cinco siglos. Se origina en Europa hacia los siglos XV y XVI como dimensión particularmente dinámica del capitalismo y como efecto de su vocación expansiva. La confusión radica en que el término globalización comenzó a utilizarse al final de la Guerra Fría, a pesar de que ésta ya se había manifestado en el pasado.

La segunda falsedad presenta a la globalización como un proceso homogéneo, cuando la realidad expresa lo contrario, dado que la homogeneidad no existe. Se trata de un proceso con desenvolvimiento desigual. Algunas de las causas son que la globalización se encuentra más desarrollada en materia financiera que en la de producción o comercio, agregándoles la tecnoinformática que se les ha incorporado a estos sectores para llevarlos a cabo. La cuestión financiera actualmente esta a cargo de un conjunto de inversores de nuevo tipo. De esta manera, la globalización opera de forma desigual para diferentes actores o sujetos, es un proceso sometido a las tensiones y presiones recíprocas de sus principales protagonistas.

Aunado a los argumentos anteriores, es claro que este proceso no ha logrado homogeneizar la economía mundial, la expansión del capitalismo conduce a diferenciaciones crecientes entre regiones del mundo con desiguales niveles de desarrollo, lo que incluye temas como educación, tecnología, bienestar y producción, que contribuyen a explicar estas diferencias. Hay que aclarar que esto es resultado del mantenimiento de mecanismos de explotación internacional de tipo imperialista o neocolonial, un ejemplo de ello es su argumentación sobre la tercerización, considerándola como un mecanismo para mejorar la competitividad empresarial contratando, con empresas especializadas, personal o desarrollo de funciones en las cuales no se tiene eficiencia o especialidad profesional. El problema es que esta práctica facilita la explotación de mano de obra, elimina los derechos laborales de los trabajadores y permite la inobservancia de los derechos

humanos, ataca la estabilidad e impide la sindicalización. En pocas palabras, es un mecanismo que vulnera la Constitución y legalidad de una nación.

Además, el reconocimiento de este proceso como la llave del progreso y del bienestar es equívoco. El crecimiento de la pobreza en distintas regiones se debe a factores como:

- El cambio de la relación empleo/producto: Anteriormente cuando el producto crecía, también lo hacía el empleo, lo cual en la actualidad ya no sucede.
- Políticas estatales que fomentan la ‘flexibilización’ laboral: Esto es la progresiva sustitución del derecho laboral por el derecho civil o comercial, desprotegiendo institucionalmente a los trabajadores.
- Deterioro de los salarios reales: El trabajo deja de ser la llave para hacer frente a las adversidades de la vida. La disminución de los costos laborales es un recurso permanente de la racionalidad capitalista.
- Exclusión social: Ahora la población en condiciones de pobreza crece más rápido que la población total.
- Políticas estatales de privatización y desregulación: Esto solo trae como resultado la reducción de los niveles de empleo y deterioran las condiciones de trabajo.
- Deterioro ambiental: Causa directa del empobrecimiento de amplios sectores de las poblaciones rurales.⁴

Todos los factores anteriores son perjudiciales para más de la mitad de la población mundial, aunque las corporaciones transnacionales y globales manifiesten lo contrario. De igual forma, estas características representan el error que se comete al favorecer a la globalización como promotora de la democracia, es importante mencionar que la práctica de elecciones es compatible con una variedad muy amplia de regímenes políticos que no son democráticos, por lo cual,

⁴ Carlos M. Vilas, op cit, pp. 84-87.

este argumento se manifiesta como un simple antifaz, pues lo democrático va en relación con determinadas garantías institucionales a la libre expresión del capital y a la institucionalización de los ajustes macroeconómicos neoliberales, y no con derechos y garantías individuales y sociales⁵.

Lo que nos lleva a la última falsedad: la desaparición del Estado. Este sujeto internacional es uno de los más importantes, porque, directa o indirectamente influye en todas las materias y comportamientos de los demás sujetos internacionales, por ejemplo, se atribuyen las fronteras y diferenciación territorial entre los estados, ya que genera precios nacionalmente diferenciados de bienes no transables⁶; los recursos político-militares son estratégicos para mantener o ampliar los espacios económicos y comerciales; también brindan seguridad a la propiedad capitalista y generan economías externas.

Las aportaciones del Estado a las nuevas relaciones comerciales son fundamentales, por esto mismo lo importante no es quitar de en medio al Estado sino redefinir su articulación al mercado y sus actores, y el modo de ejercer sus funciones respecto al capital.

Lo expuesto hasta el momento podría llevarnos a una deducción equivocada sobre este proceso y generar en nuestro pensamiento solo desventajas del mismo. Es importante aclarar que la globalización forma parte del listado de teorías, paradigmas y procesos que han tratado de explicar, analizar y proponer un nuevo orden mundial, sometidos siempre a las distintas transformaciones que éste pueda tener. Por ello, las ventajas que ha traído consigo la globalización son:

- 'Reducción de costos: La globalización puede reducir los costos mundiales en diferentes formas: *Economía de escala*, se pueden realizar aunando la producción u otras actividades para dos o más países. *Costo más bajo de*

⁵ Carlos M. Vilas, op cit, pp. 84-87.

⁶ Bienes no transables son aquellos que no circulan a través de las fronteras o cuya circulación transnacional es muy reducida.

factores, se pueden lograr llevando la manufactura u otras actividades a países de bajos costos. *Producción concentrada*, significa reducir el número de productos que se fabrican, de muchos modelos locales a unos pocos globales. *Flexibilidad*, se puede explotar pasando la producción de un sitio a otro en breve plazo, a fin de aprovechar el costo más bajo en un momento dado. *Aumento de poder negociador*, con una estrategia que permita trasladar la producción entre múltiples sitios de manufactura en diferentes países, se aumenta grandemente el poder negociador de una compañía con los proveedores, los trabajadores y los gobiernos.

- Calidad mejorada de productos y programas: La concentración en un número menor de productos y programas, en lugar de los muchos productos y programas que son típicos de una estrategia multilocal, puede mejorar la calidad de los mismos.
- Más preferencia de los clientes: La disponibilidad, el servicio y el reconocimiento globales aumentan la preferencia de la clientela mediante el refuerzo.
- Mayor eficacia competitiva: Una estrategia global ofrece más puntos de ataque y contraataque contra los competidores.
- Gracias a la globalización, es posible beneficiarse de mercados cada vez más vastos en todo el mundo, de importaciones más baratas y mercados de exportación más amplios, tener mayor acceso a los flujos de capital y a la tecnología. Pero los mercados no garantizan necesariamente que la mayor eficiencia beneficiará a todos. Los países deben estar dispuestos a adoptar las políticas necesarias y, en el caso de los países más pobres, posiblemente requieran del respaldo político y económico de la comunidad internacional a tal efecto. Político, debido a que antes de forjar cualquier tipo de relación ésta es primero, permite forjar las redes de entendimiento entre un sujeto y otro, abriendo las puertas a la negociación para lograr una vinculación mas estrecha, en este caso, económica.

- Abre posibilidades para que las economías desarrolladas mejoren su eficiencia y su productividad y permite a las economías en vías de desarrollo mejorar el nivel de vida de su población.
- En cuanto al trabajo, se van a crear muchas nuevas empresas de generación de valor que crearán empleo según el conocimiento de las personas. La globalización implica adaptarse a nuevos criterios de división del trabajo'.⁷

Aclaremos que estas ventajas sólo podrán ser observadas dentro de aquellas regiones cuya economía sea lo suficientemente sólida y fuerte y su sector empresarial muestre la competitividad necesaria para lograrlo; por ejemplo, menciona la reducción de costos mundiales cuando la generación de economías de escala, disminuir el costo de factores, lograr una producción concentrada, aumentar el poder negociador, así como la flexibilidad, son acciones que en su mayoría, solo trasnacionales y empresas globales han logrado desarrollar. Por otro lado, mejorar la calidad de productos y programas es un paso que cualquier empresa puede dar solo en teoría, ya que la ejecución de tales proyectos requiere forzosamente incluir nueva tecnología y aportar mayor capital, recursos en los cuales no todos los países han podido apoyar a sus empresas, por lo cual tampoco podemos hablar de una mayor eficacia competitiva, no basta con el desarrollo de estrategias, sino como y con que llevarlas a cabo.

En tal caso, la problemática del proceso de globalización radica en su enfoque a un solo sector del mundo, integrado por países desarrollados, empresas trasnacionales y globales y la intervención de organismos internacionales como principales reguladores del mismo, dejando en segundo plano a los demás sujetos internacionales, por lo tanto, no podemos hablar de un proceso global, solo de efectos globales. Así, las principales desventajas de la globalización son:

⁷Carlos M. Vilas, op cit, p. 75.

- 'Aumento de gastos administrativos: La globalización puede causar gastos administrativos cuantiosos por el aumento de coordinación y por la necesidad de informar, e incluso por el aumento de personal. La globalización también puede reducir la eficacia de la administración en cada país si la excesiva centralización perjudica la motivación local y hace bajar la moral.
- Menos sensibilidad a las necesidades del cliente: La estandarización de productos puede dar por resultado un producto que no deje clientes plenamente satisfechos en ninguna parte.
- Sacrificio de algunas necesidades nacionales: En particular, para la globalización de la estrategia a menudo se requiere que uno o más países abandonen las estrategias, los productos, etc. acreditados durante mucho tiempo. Un marketing uniforme puede reducir la adopción al comportamiento de los consumidores locales y al ambiente del mismo.
- Aumento de riesgos de crear competitividad: Integrar medidas competitivas puede significar sacrificio de ingresos, de utilidades o de posición competitiva en algunos países.
- Aumento de riesgos por fluctuación de divisas'.⁸

El análisis de estos puntos nos lleva a la controversia entre lo local y lo global. Naturalmente, el proceso de globalización favorece la construcción de estrategias globales con la finalidad de equiparar y disminuir los procesos de producción, permitiendo a las empresas disminuir costos y tiempos y generar mayor utilidad. Sin embargo, esto podría convertirse en un gran riesgo, puesto que las condiciones y características del mercado pueden diferir enormemente entre un país y otro, recomendándose el desarrollo de estrategias locales. Por otro lado, estas desventajas son reflejo de las contradicciones en las cuales cae el proceso de globalización, encontrando tres principales:

⁸ *La globalización económica* en: <http://www.amschool.edu.sv>. Fecha de consulta: 25 de noviembre de 2008.

La primera consiste en la polarización social existente entre y dentro de los países, en este sentido, la estructura social del mundo formada por la globalización toma la forma de una jerarquía de tres niveles: arriba esta la gente integrada en la economía global; el segundo nivel incluye a aquellos que sirven la economía global en trabajos más precisos y el nivel de abajo consiste en el trabajo superfluo. Es preciso aclarar que el hablar sobre una jerarquía no significa tratar sobre estructuras sociales ajenas al comportamiento de su entorno. La interdependencia es una de las características que con mayor profundidad ha fomentado la globalización. Los niveles presentados dependen uno del otro para subsistir, aunque es el primero el que determina el comportamiento de segundo y tercero, ya que esta compuesto de sujetos preparados intelectual, emocional y económicamente para manejar y hacer frente al proceso de globalización, un claro ejemplo es la crisis financiera y su efecto domino, las secuelas se hicieron notar en los tres niveles, reflejando la gran conexión existente entre los distintos sujetos de las Relaciones Internacionales.

Otra contradicción se refiere a la pérdida de poder regulador autónomo de los Estados, ya que éstos y las Organizaciones Intergubernamentales juegan un rol en ejercer las reglas de la economía global y enriquecer la competitividad nacional, pero sus poderes para proteger las economías domésticas de los efectos negativos de la globalización han disminuido.

La tercera contradicción de la globalización es que existe una tendencia hacia la descomposición de la sociedad civil, la cual toma la forma de fragmentación de las fuerzas sociales y de una creciente brecha entre la base de la sociedad y el liderazgo político.⁹

Estos puntos solo reflejan algunas de las fallas que ha tenido la globalización como proceso, en tanto, no podemos juzgarle como perjudicial para el mundo,

⁹Fernando Morales A. *Globalización: conceptos, características y contradicciones* en: www.reflexiones.fcs.ucr.ac.cr. Consulta: 25 de noviembre de 2008.

incluso para países subdesarrollados y pobres. La articulación de los mismos a la dinámica global depende en gran parte de su política y economía interna, factores ajenos al control directo de la globalización. Naturalmente, ésta se ha fundamentado en la búsqueda de un mundo mas sencillo en todos los sentidos, abriendo las puertas a la formación de una sociedad global, cuyas facultades están sustentadas en un mayor conocimiento y conciencia sobre el entorno y ambiente en el que nos encontramos, evidencia de ello es la importancia que han tomado temas como protección ambiental, derechos humanos, etc.

1.1 Características del proceso de globalización.

Una vez aclarado el concepto de globalización, sus ventajas y desventajas, es momento de plasmarlos a través de la identificación de los retos y oportunidades que este proceso ha forjado para la pequeña y mediana empresa. Recordemos que no debemos calificar a éste proceso como positivo o negativo, dado que, estos resultados dependerán de las circunstancias bajo las cuales se encuentre cada región. Por ello, será necesaria la presentación de dos ejemplos, cuyas características diferirán profundamente, antes bien, retomemos algunos de los puntos mencionados en el subtema anterior.

Sabemos que el mundo cambia día con día, la tecnología cada vez es más rápida marcando diferencias drásticas entre lo pasado y lo actual, afectando el prestigio y éxito de las empresas. Ahora el proteccionismo ya no es una estructura política adecuada para nuestra realidad; la liberalización de los mercados así como de los negocios marcan las nuevas relaciones económicas entre los países, cuyos beneficios serán absorbidos sólo por aquellos que desarrollen la capacidad para hacerlo.

Este panorama es producto de la denominada globalización; no es un proceso nuevo, pero sigue influyendo en la actualidad disfrazado bajo el nombre de neoliberalismo. Pareciera ser que dicha teoría fue producto de la necesidad del

cambio e innovación dentro de las Relaciones Internacionales, cuyo objetivo ha descansado en facilitarlas y brindarles de transparencia, donde cualquier sujeto pueda formar parte de ellas. Económicamente los resultados no han sido equitativos, bajo el desarrollo y crecimiento empresarial de algunas regiones es principal evidencia de ello.

Como sabemos, un importante sustento para la economía de cualquier país son las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES), cuya competencia se ha ampliado rápidamente por las llamadas transnacionales y empresas globales, sujetos internacionales que se guían bajo los principios de la globalización.

Este cambio en el ambiente y entorno empresarial ha provocado que las PyMES tengan que generar nuevos esquemas de competitividad aunque no todas cuenten con los elementos necesarios para hacerlo. Por ello la globalización, iniciando bajo términos de oportunidad, desarrollo y éxito para todo sector, se transformó en un proceso selectivo donde solo el más fuerte sobrevive y es aquí donde se incorpora la participación del factor Gobierno puesto que una de sus funciones es generar incentivos para el sector empresarial ya sea en materia financiera o capacitación. Naturalmente, las potencias del mundo han conseguido exitosamente dotar a sus PyMES de competitividad como es el caso de Italia, encontrándose entre los 5 países más industrializados del mundo, es líder en varios sectores como textil, calzado y alimento, basando su economía en PYMES, quienes representan el 60% del PIB y el 92% del empleo.¹⁰

Estos porcentajes son resultado de su gran cultura empresarial, donde ser empresario está socialmente arraigado y donde los jóvenes muestran gran atractivo como emprendedores. También se debe a su capacidad asociativa, además se hace énfasis en formar relaciones de confianza y cooperación para favorecer el crecimiento y fomentar un desarrollo armónico.

¹⁰ Foro Consultivo Científico y Tecnológico. *Retos y oportunidades de vinculación para las PYMES* en: www.foroconsultivo.org.mx. Consulta: 27 de noviembre de 2008.

Su enfoque productivo está orientado al cliente; es decir, se preocupan por sus necesidades y sus productos se caracterizan por su gran diseño y calidad, cuentan con una variedad y flexibilidad en la producción. El objetivo es contar con una permanente innovación e incorporación de nuevas tecnologías así como también resaltan el conocimiento de los requerimientos de los usuarios y consumidores finales.

Marcándolo como polo opuesto es el caso de Taiwán, isla situada frente a las costas de China, constituida por 1, 105, 000 PYMES, que representan el 98% de su sector empresarial.¹¹ Se caracterizan por su capacidad de focalizarse en mercados de nicho; se articulan a través de relaciones de subcontratación bajo las cuales la flexibilidad y economías de escala compensan el pequeño tamaño. Igual que las italianas, se concentran en tecnologías intensivas en mano de obra.

Ambos casos son ejemplo de desarrollo de PyMES competitivas, cuya diferencia radica geográficamente y en el estatus a nivel mundial: Italia como potencia y Taiwán como subdesarrollado. Por tanto, la cuestión se enfoca en el impacto que tuvo el fenómeno de globalización para la obtención de tales resultados, considerando la diferencia marcada entre ambos países. Los puntos de análisis serán: el proceso de globalización, sus orígenes, características, principios, ventajas y desventajas, así como los retos y oportunidades que ha traído consigo.

1.2 Perfil de las PYMES a nivel mundial.

Todos los países del mundo, no importando su nivel económico, van a estar contruidos por pequeñas, medianas y grandes empresas, donde el desempeño que muestren ante la nueva economía mundial, caracterizada por la internacionalización de los negocios y de los mercados, será el elemento que marque la diferencia entre el grado de competitividad empresarial de un país a otro.

¹¹ Ídem.

Ahora la competencia es mucho más fuerte para las PyMES, pues se ha ampliado de manera sorprendente dentro de los mercados internacionales, llevando a estas pequeñas y medianas empresas a nuevos procesos de “especialización flexible”, definida como la capacidad de las empresas para responder en forma adecuada a los cambios en el mercado internacional, adaptándose a los tipos de bienes producidos, cantidad y calidad de mano de obra, insumos, etc.¹²

Debido a estos cambios, se han considerado a las PYMES como las organizaciones más capaces de adaptarse a las transformaciones tecnológicas y de generar empleo, son un importante factor de política de distribución de ingresos, fomentado el desarrollo económico de cualquier nación.

Antes de continuar es importante identificar cuáles son las principales características de este sector empresarial. Iniciemos mencionando que hay dos tipos de PyMES: Por un lado aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y estructura, donde existe una gestión empresarial y un trabajo remunerado y; aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a la que solo le preocupa su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas como el costo de oportunidad del capital o la inversión que permite el crecimiento.¹³

También se utilizan variables como la cantidad de personal, monto y volumen de la producción, de las ventas y el capital productivo para definir el tamaño de una empresa, donde cada país marca sus propios márgenes, los cuales se van actualizando de acuerdo con la realidad económica y social.

Por ejemplo, en Chile PYME es aquella empresa que factura al año sin impuestos entre 2400 U.F. y 100.000 UF (Unidades de Fomento), venta menores de 2400 UF

¹² Carlos Vejar Pérez- Rubio. *Globalización, comunicación e integración latinoamericana*. Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades. México, 2006, p. 43.

¹³ *Ibidem*, p. 50.

es microempresa, mayores a 100.000 U.F. es gran empresa, contrario a Venezuela, donde la mediana empresa es aquella que vende hasta \$ 3 millones.¹⁴ Enfocándonos en el área administrativa y de operaciones, las PyMES se caracterizan principalmente por: Contar con una administración independiente (generalmente los gerentes son también propietarios), su capital es suministrado por los propietarios, tienen un área local de operaciones y poseen un tamaño relativamente pequeño dentro del sector industrial en que actúa.

Su importancia dentro de la economía de cada nación se debe principalmente a que: Aseguran el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra, cumple un papel esencial en el correcto funcionamiento del mercado laboral; tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor; reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado favoreciendo las conexiones laborales ya que, en general, sus orígenes son unidades familiares; presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura y; obtienen economía de escala a través de la cooperación interempresarial, sin tener que reunir la inversión en una sola firma.¹⁵

Debemos aclarar que para que un país pueda obtener estas ventajas de este sector, debe brindarle apoyo en capacitación y financiamiento, además de una base jurídica que lo proteja de la inversión extranjera. El apoyo en estos tres elementos es un paso primordial para crear y ampliar el nivel de competitividad de cualquier empresa.

La relevancia en fomentar este concepto, consiste en formar empresas con mayores fortalezas, ya que el ambiente y entorno de negocios cambia

¹⁴ Ana Esther Ceceña. *Concejo Latinoamericano de Ciencias Sociales* en: <http://www.clacso.org>. Consulta: 16 de diciembre de 2008.

¹⁵ Foro Consultivo Científico y Tecnológico. *Retos y oportunidades de vinculación para las PYMES* en: www.foroconsultivo.org.mx. Consulta: 27 de noviembre de 2008.

constantemente trayendo amenazas y desventajas para algunos y ventajas y oportunidades para otros. Para las PyMES estos cuatro puntos se han desarrollado de la siguiente manera:

Amenazas: Sensibles a la incursión de sus mercados por parte de las grandes empresas, también se incluyen: Crisis financiera, regulación excesiva, recesión económica, respetar el medio ambiente, nuevos competidores, control de costes, retención de talento, alianzas y transacciones, modelos de negocio obsoletos y reputación de las compañías.

Todos estos elementos se convierten en un peligro para las PYMES debido a diversos factores como la falta de experiencia; tenemos que ubicar que este sector empresarial apenas esta logrando incorporarse en un mercado nacional para después dar el gran salto a un nivel internacional, etapa que ya fue aprobada por las trasnacionales y empresas globales, convirtiéndose en una ventaja para éstas y una desventaja para las PYMES.

De esta manera y aunado a la falta de experiencia, la diferencia tanto en las modalidades de producción, financiamiento, tecnología, ventas, etc., entre una PYME y una trasnacional es enorme, lo que coloca a la primera como un señuelo fácil ante una crisis financiera, una recesión económica o la incursión de nueva competencia, puesto que no cuenta con la capacidad suficiente para hacer frente a tales circunstancias.

En pocas palabras, una PYME que no cuente con los soportes necesarios, lo que incluye administración, financiamiento, tecnología, mercadotecnia y producción, no podrá desarrollar ese nivel de competitividad y flexibilidad necesarias para afrontar las amenazas, producto de las transformaciones en el ambiente y entorno de negocios.

Ventajas: Mejor desempeño en actividades que requieren habilidades o servicios especializados. Buen desempeño en mercados pequeños, aislados e imperfectos. Dado su tamaño y su pequeña cobertura, la PYME tiene la facilidad de particularizar las cosas, es decir, manejar un solo estándar en su forma de trabajo, lo que trae como resultado, productos de mayor calidad, mejor servicio, menores gastos y riesgos, además de incluir un mejor y mayor conocimiento sobre su competencia y consumidor, a comparación de las trasnacionales, que debido a su amplia cobertura todos los elementos anteriores se diversifican, obligándose a adaptar sus productos y servicios a las condiciones y características de cada mercado que abarcan. Por ello la PyMES tiene la ventaja de crear estrategias que le permitan protegerse de empresas más grandes e introducirse a un nivel más amplio de desarrollo y crecimiento, todo esto bajo una perspectiva local.

Desventajas: Desempeña actividades de baja intensidad de capital y con alta intensidad de mano de obra. Si bien, lo que considerábamos una ventaja a nivel local, a una cobertura más amplia puede transformarse en lo contrario. Una trasnacional tiene la capacidad suficiente para establecerse, mantenerse y desenvolverse en cualquier mercado internacional, contrario a una PyME, que si logra incorporarse a este nivel, en su mayoría se muestra incapaz de colocarse como competencia o incluso sobrevivir bajo este ambiente y entorno de negocio, resultado de su falta de capacidad negociadora, tecnología obsoleta, financiamiento con problemas y la mala administración con la que cuentan.

Por ello, las empresas que presentan estas problemáticas deben transformar su ideología y/o estructura organizacional apoyándose en otras empresas para formar alianzas o consorcios de exportación y recurrir a las instituciones adecuadas encargadas de crear programas, ya sea en materia de capacitación o financiamiento, especiales para este sector empresarial.

Oportunidades: Mayor flexibilidad en responder con rapidez a los cambios del mercado.¹⁶ Aunado nuevamente a su tamaño y cobertura, una PyME tiene la capacidad de adaptarse y adecuarse casi a cualquier cambio que presente su mercado gracias a las ventajas ya mencionadas. Contrario a una trasnacional cuya flexibilidad se complejiza debido a que su tamaño y cobertura son mayores. Recordemos que este panorama solo se transforma en oportunidad para una PyME a nivel local.

Cuadro 1. Ventajas y desventajas que presentan las pequeñas empresas.

Dentro de los impactos de la globalización se encuentra el surgimiento continuo de retos y oportunidades que obligan a cambiar los esquemas de competitividad constantemente. El cuadro 1 presenta las principales ventajas y desventajas de las PyMES, enfocándose únicamente en su estructura interna, apoyándonos en la identificación de sus fortalezas y debilidades para hacer frente al nuevo entorno de negocios y comercio internacional.

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Capacidad de generación de empleos (absorben una parte importante de la PEA).	Les afecta con mayor facilidad los problemas que se suscitan en el entorno económico como la inflación y la devaluación.
Asimilación y adaptación de tecnología.	Viven al día y no pueden soportar períodos largos de crisis en los cuales disminuyen las ventas.
Producción local y de consumo básico.	Son más vulnerables a la fiscalización y control gubernamental, siempre se encuentran temerosos de las visitas de los inspectores.
Contribuyen al desarrollo regional (por su establecimiento en diversas regiones).	La falta de recursos financieros los limita, ya que no tienen fácil acceso
Flexibilidad al tamaño de mercado (aumento o disminución de su oferta cuando se hace necesario).	
Fácil conocimiento de empleados	

¹⁶ Ídem.

<p>y trabajadores, facilitando resolver los problemas que se presentan (por la baja ocupación de personal).</p> <p>La planeación y organización no requiere de mucho capital.</p> <p>Mantiene una unidad de mando permitiendo una adecuada vinculación entre las funciones administrativas y operativas.</p> <p>Producen y venden artículos a precios competitivos (ya que sus gastos no son muy grandes y sus ganancias no son excesivas).</p>	<p>a las fuentes de financiamiento.</p> <p>Tienen pocas o nulas posibilidades de fusionarse o absorber a otras empresas; es muy difícil que pasen al rango de medianas empresas.</p> <p>Mantienen una gran tensión política ya que los grandes empresarios tratan por todos los medios de eliminar a estas empresas, por lo que la libre competencia se limita o de plano desaparece.</p> <p>Su administración no es especializada, es empírica y por lo general la llevan a cabo los propios dueños.</p> <p>Por la propia inexperiencia administrativa del dueño, éste dedica un número mayor de horas al trabajo, aunque su rendimiento no es muy alto.</p>
---	---

Fuente: Foro Consultivo Científico y Tecnológico. *Retos y oportunidades de vinculación para las PYMES* en: www.foroconsultivo.org.mx. Consulta: 27 de noviembre de 2008.

Es importante mencionar que todos los puntos anteriores varían de acuerdo a la región en la que los ubiquemos y esto se debe a la diversidad en la ideología empresarial, cuestiones fiscales o el apoyo que brinde cada gobierno a este sector, lo que incluye capacitación y otorgamiento de créditos.

Otra observación es que las ventajas y oportunidades mencionadas solo pueden lograrse a nivel local, mientras que las amenazas son resultados mismos de la globalización y las desventajas, un reflejo de las problemática que enfrentan estas

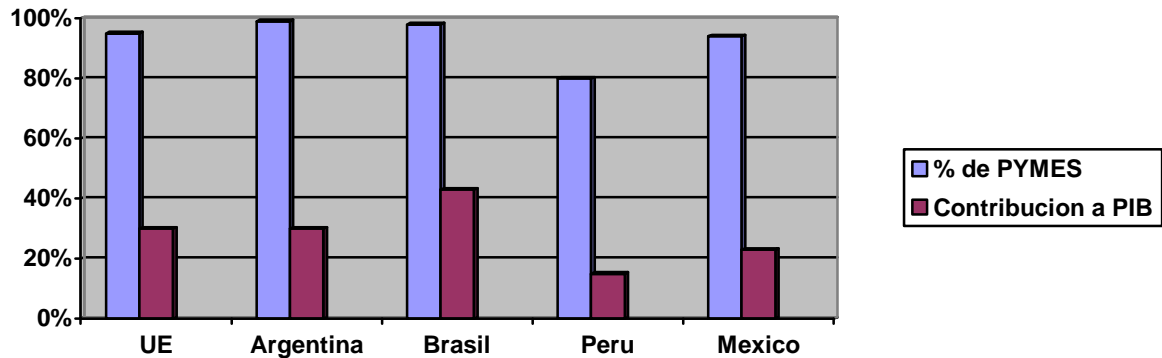
empresas en su estructura interna, aspectos que van acrecentándose y agravándose día con día, disminuyendo las ventajas y oportunidades para este sector, sin embargo, el impacto de este panorama variará de acuerdo a la región en la que nos enfoquemos, principalmente si hablamos de una potencia, donde podemos encontrar PyMES con mayores fortalezas gracias al desarrollo de una buena cultura empresarial y la generación de incentivos para su desarrollo.

Pero no importa de que país tratemos, las PyMES son sujetos económicos fundamentales para el desarrollo y crecimiento de una economía nacional, por ejemplo, dentro de la Comunidad Europea ocupan el 95% del sector empresarial, su buen desempeño se debe a que siempre se ha recalcado la necesidad de desarrollar el espíritu de empresa y de rebajar las cargas que pesan sobre ellas. En Japón son relevantes en su actividad económica como subcontratistas en la producción de partes.

Otro ejemplo es el caso de Argentina donde la PyME representa el 99.2% de los establecimientos totales, ocupando el 60% del total de mano de obra y contribuyendo con el 30% en el PIB. En el Brasil las micro, pequeñas y medianas empresas abarcan cerca del 98% del total de empresas, responden por cerca del 60% de los empleos generados y participan con 43% de renta total de los sectores industrial, comercial y de servicios. Además de eso, las micro y pequeñas empresas corresponden por cerca de 2% del total de las exportaciones del país. En el Perú, generan el 80% del empleo (sea formal e informal), mientras que en México, las PyMES constituyen el 94% de las empresas.¹⁷

¹⁷ Juan Pablo Zorrilla Salgador. *La importancia de las PyMES en México y para el mundo*: www.gestiopolis.com. Consulta: 25 de noviembre de 2008.

Grafica 1. Participación internacional de las PYMES.



Fuente: Elaboración propia basada en: Juan Pablo Zorrilla Salgado. *La importancia de las PyMES en México y para el mundo: www.gestipolis.com.*

Su presencia también ha sido fundamental dentro de las relaciones económicas y comerciales de bloques económicos como APEC (Cooperación Económica Asia-Pacífico), donde se les ha asumido un rol estratégico en el desarrollo económico de sus miembros, debido a su capacidad de innovación ante los cambios y retos de la globalización.

Lo que nos permite hablar de una cooperación empresarial, cuyo objetivo es el fomento de este sector, este caso se ha presentado precisamente entre APEC y Perú, donde el último busca que las empresas peruanas concreten negocios con sus similares de otros países, que mueven cantidades inmensas de dinero y cuentan con tecnología de punta.

Otro ejemplo es Jack Ma, presidente de Alibaba Group o mejor conocido como el padre del Internet en China, siendo uno de los más ilustres personajes del comercio electrónico mundial. En 1999, fundó B2B Alibaba, comenzando con un capital de 60 mil dólares y 40 empleados, pero que ahora está proponiendo el brindarles oportunidad a las PYMES industriales, artesanales y de servicios de hacer negocios con compañías de todo el mundo, eliminando todo tipo de

intermediación; creando valor y minimizando los precios a favor de los productores.¹⁸

Con esto podemos darnos cuenta de cómo está influyendo esta internacionalización de los negocios y los mercados, llevando a los países a utilizar estrategias que no solo provienen del interior de su nación, sino también de elementos externos que tengan posibilidad de ser explotados y manejados a su favor, resaltando las ventajas que traen consigo la conformación de unidades empresariales como lo son las PYMES.

Estrategias a nivel nacional como la formación de consorcios de exportación, elaboración de programas enfocados en capacitación y financiamiento, la adecuación de reformas financieras, fiscales y económicas con el objetivo de brindar mayor protección a la PyME, incluyendo la eliminación de barreras en tramites, prestamos y solicitudes, facilitándolos e incrementando su dinamismo con el apoyo de herramientas como la Internet. En el exterior ubicamos la conformación de alianzas, ya sea a través de la firma de tratados comerciales, la incorporación a bloques económicos, solicitar apoyo a organismos internacionales como FMI y BM, o la firma de acuerdos entre sociedades empresariales para fomentar la comunicación entre la pequeña y grande empresa.

El desarrollo de estas alternativas se debe principalmente a que la micro y pequeña empresa es la que más sufre los efectos de la globalización actuando en forma individual, básicamente atendiendo el mercado local/regional, con pocos recursos para inversiones y mejora de sus productos y procesos, siendo vulnerable a la incursión de grandes empresas en sus mercados. Su importancia radica en ser un soporte económico para cualquier nación, por lo que, brindar soluciones para su mantenimiento y desarrollo en mercados nacionales e internacionales es vital.

¹⁸ Fernando Morales A. *Globalización: conceptos, características y contradicciones* en: reflexiones.fcs.ucr.ac.cr. Consulta: 25 de noviembre de 2008

1.3 Retos y oportunidades para las PYMES frente a la hipercompetencia global.

Ya hemos estudiado al proceso de globalización y a las PYMES, sin embargo, falta observar como ha influido este proceso dentro de este sector empresarial, nos encontramos con una serie de transformaciones a nivel mundial, reflejadas principalmente en medios de comunicación e innovación tecnológica, que solo podrán ser explotados por aquellos que cuenten con lo necesario para hacerlo y que sin duda alguna ha influido dentro de los negocios internacionales. Dentro de estos cambios podemos mencionar que la globalización ofrece a la PYME acceso ilimitado a un “pool” de activos (mercados, tecnología, etc.), agudiza la competencia proveniente de las importaciones de inversionistas extranjeros y los mercados externos y en el lado ambiental, los consumidores ya no solo toman sus decisiones basados en aspectos de calidad y precio, sino también los efectos de los procesos productivos sobre éste.¹⁹

Estamos hablando de que la coyuntura económica actual y las expectativas futuras del comercio mundial significan retos para la gestión de las empresas. Su principal característica son la débil penetración de las fuerzas de ventas de los proveedores, empresas sin acceso a financiamiento para satisfacer sus necesidades de equipos, repuestos y maquinarias, ineficiente búsqueda de menores precios en la gestión de compras, altos y redundantes inventarios en la gestión de abastecimiento, etc.

Por lo tanto, la cuestión radica en que tan preparadas están las PYMES para enfrentar este nuevo panorama económico-comercial, para lo cual deberán considerarse elementos tecnológicos, financieros y económicos con los que cuente una empresa, ya que son los factores principales para que una PyME incursione exitosamente entre la competencia, incluyendo la formación de una

¹⁹ Octavio Ianni. *Teorías de la Globalización*. Universidad Nacional Autónoma de México. México, 1999, p. 42.

cultura empresarial. Pero de acuerdo a las características ya mencionadas del proceso de globalización, su influencia sobre la PyME se manifiesta de la siguiente manera: Entre el 5% y 10% de las PYMES, la globalización les abre oportunidades inmediatas; entre el 25% y 50%, la globalización representa desafíos competitivos y amenazas mientras que el 40% de las PYMES aparece aislado de efectos positivos y negativos de la globalización.²⁰

Estos porcentajes son reflejo de un proceso fallido, naturalmente, el 10% de las PyMES que son beneficiadas corresponde a las potencias, cuya capacidad económica, política y tecnológica es lo suficientemente fuerte y estable para brindarle un apoyo a este sector empresarial, agregando que las principales transnacionales son de origen estadounidense o europeo, introduciendo mayores fortalezas a las PyMES de estas regiones gracias a la comunicación entre la pequeña y grande empresa, mientras que el 90% restante es ocupado por los países subdesarrollados y pobres, receptores de las fallas de la globalización como proceso, generando un estancamiento y en algunas ocasiones el declive en el nivel de desarrollo y crecimiento de las PyMES de estos países.

Ahora la cuestión se enfoca como la PYME más que pensar en su supervivencia pueda lograr ser competitiva en el ámbito global. Deben considerarse diversos elementos destacando las ventajas y oportunidades que tiene este sector y puedan ser explotadas para una incursión exitosa dentro de los mercados internacionales.

Iniciemos con su tamaño, el ser pequeño no es necesariamente una barrera para involucrarse en actividades internacionales, las constituye como sectores dinámicos y eficaces al utilizar procesos mas sencillos y lograr una mejor especialización en todas sus áreas.

²⁰ Ídem.

Las PyMES deben aprovechar su flexibilidad y potencialidad para buscar los nichos que se producen entre las grandes empresas, subdividiendo el mercado y concentrarse en segmentos más prometedores. Si se concentran las fuerzas y los medios en un segmento, una PyME puede llegar a ser líder. Para poder llevar a cabo esto debe seguirse un plan de trabajo que permita diagnosticar, aplicar métodos, cambios de mentalidad y gestión.

También es importante que tengan acceso a tecnología, es una de las principales armas para competir al incorporarse en la forma de producir y vender, a través de la utilización de maquinaria sofisticada y medios de comunicación tales como la Internet, reduciendo costos y procesos.

Para estas actividades las relaciones públicas a nivel social como comercial tendrán un papel fundamental, ayudan a identificar oportunidades, facilitar el acceso a recursos y a enfrentar desafíos dentro de la gestión.

Es importante considerar todos estos elementos, puesto que ahora el reto ya no solo son los mercados internos, sino el mundo, siendo este punto donde las transnacionales marcan la diferencia al no despreciar ningún mercado.

El apoyo gubernamental es primordial para generar competitividad, considerando incentivos financieros, tecnológicos, de gestión y fiscales, cuyo enfoque ha sido en beneficio de las grandes empresas dejando a las PyMES desprotegidas ante el desarrollo de la competencia.

Son los estados quienes marcan el grado de desarrollo que pueda tener una transnacional respecto a una PyME, ya que son los decisores estratégicos del desarrollo económico, orientando inversiones, promoviendo alianzas y utilizando herramientas como la presión tributaria, el crédito y las barreras arancelarias para impulsar determinadas actividades. Es bajo estos argumentos donde las economías integradas y los bloques económicos juegan un papel importante

convirtiéndose en bases para formular estrategias empresariales. Lamentablemente, son las potencias quienes marcan la forma de llevar estas relaciones comerciales, generando ventajas que solo ellas puedan disfrutar.

Su importancia también se refleja en el consumidor, los nuevos impactos tecnológicos y los medios de comunicación se han convertido en modelos culturales, que se traducen en nuevas conductas, distintos roles y valores sociales y familiares, provocando que el grado de satisfacción sea cada vez más ilimitado y exigente, por lo tanto, la adecuación y adaptación de productos y servicios es cada vez mas constante, basándose en investigación e innovación.

Por ello, los únicos sobrevivientes serán aquellas empresas que desarrollen nuevas aptitudes y habilidades que les permitan acrecentar día a día su capacidad para competir. El fomento de la incursión exitosa de una PyME dentro del mercado nacional e internacional dependerá del desarrollo de una política industrial integral, de una legislación que promueva la inversión privada en sector industrial, otorgar apoyo financiero real tanto para la inversión como al capital de riesgo y el desarrollo de una cultura empresarial que permita la transformación de las empresas emergentes y confiables en competentes.²¹

El principal objetivo del apoyo fiscal debe ser la protección de las PyMES con respecto a las transnacionales, reflejándose en una burocracia menos compleja, que brinde alternativas para el crecimiento de este sector empresarial enfocadas en capacitación y financiamiento, además de promover un mayor comunicación entre grandes y pequeñas empresas, representando ventajas en diversas áreas como promoción y ventas a través de la conformación de alianzas o consorcios de exportación, agregando la habilidad, capacidad y astucia que se tenga para hacer y consolidar negocios internacionales.

²¹ Juan Carlos Jáuregui. *Retos y oportunidades de vinculación para las PYMES* en: www.foroconsultivo.org.mx. Consulta: 25 de noviembre de 2008.

2. Inserción de México a la dinámica global y su impacto en el comportamiento de las pequeñas y medianas empresas locales.

Ahora que hemos resaltado el concepto de globalización, sus ventajas y desventajas y el impacto que ha tenido sobre los negocios internacionales, es momento de enfocar estos argumentos a nuestro objeto de estudio: las PyMES mexicanas. Para ello es necesario recurrir a la historia de México bajo una perspectiva económica, sabemos que este país ha pasado por distintos modelos, pero uno en particular marcaría el declive de la mayor parte de las empresas mexicanas, situación que al día de hoy no ha podido resolverse completamente.

Recordemos que la actualidad es simplemente el resultado de acciones y circunstancias pasadas, lo que conlleva a que éste capítulo se desarrolle bajo un contexto histórico a partir de los 80's, brindando las herramientas para analizar la problemática de las PyMES mexicanas, finalizando con un estudio sobre las iniciativas que ha tomado el Gobierno para solucionarlas. Antes de comenzar, es prioritario otorgar una breve reseña, retomando el panorama expuesto en el capítulo anterior, adhiriendo los elementos que se han presentado para continuar con ésta investigación.

Sabemos que las relaciones comerciales involucran la participación de los Estados, Organismos Internacionales y los diversos bloques económicos que se han conformado. Cada uno de estos actores son ejemplo de los protagonistas que integran al proceso de globalización, donde uno de sus objetivos es el libre comercio a través de una desregulación económica caracterizada por la no intervención del Estado, abriendo las puertas al progreso y desarrollo de los países subdesarrollados.

Tal objetivo se ubica como una de las falsedades de la globalización debido al gran intervencionismo y manejo que hay por parte de las potencias en Organismos como la Organización Mundial de Comercio, el Fondo Monetario Internacional y el

Banco Mundial, principales reguladores de las relaciones comerciales en el mundo. Son muchos los intereses encontrados de por medio, además de la gran contradicción que presentan al buscar el libre comercio cerrando sus mercados a países subdesarrollados a quienes se supone van dirigidos todos los programas de apoyo elaborados por las ya mencionadas organizaciones. Es así como esta dinámica global propuesta por los países desarrollados resulta fallida, siendo ellos mismos una de las principales causas de tal fracaso.

También debemos resaltar que los países subdesarrollados, son naciones que aún no se encuentran preparadas para formar parte de tal proceso, como implantarles conceptos como libre comercio cuando no cuentan con los recursos económicos, políticos, tecnológicos y financieros para llevarlo a cabo y protegerse de él. Hago mención de una protección puesto que las potencias no brindan las mismas ventajas a los demás países, ubicamos relaciones asimétricas entre los Estados. Bajo este contexto es como se encuentran muchas regiones donde México, ahora considerado como potencia emergente, es uno de tantos ejemplos.

La influencia de factores internos y externos ha traído una modificación radical en los modos de operación y estrategias de desarrollo de México a partir de los años ochenta. El eje de la economía se desplazó del mercado interno al externo, se pasó de una economía caracterizada por la presencia amplia y profunda del Estado en los procesos productivos a una en que la iniciativa privada, nacional y extranjera, adquirió un papel de actor central de crecimiento y desarrollo. Ahora los centros de decisión son en parte externos y en parte del sector privado nacional. Se dejaron atrás políticas que regulaban y subsidiaban excesivamente la actividad económica y se propició la participación de nuevos actores, donde la libre competencia es considerada como principal reguladora. A consecuencia, el sector agropecuario, financiero y de comunicaciones y transportes se desregularon, confiando plenamente en la inversión privada como garante de la expansión de estos sectores.

El sector agropecuario se encuentra sumido en una crisis profunda generada por la descapitalización sufrida por más de 30 años. El sector industrial manufacturero se ha caracterizado por una dualidad muy marcada, es decir, algunas ramas se han modernizado en gran medida y son competitivas a nivel internacional, como la automotriz, las del vidrio y el cemento, la farmacéutica, la electrónica, la metálica básica, las de maquinaria y equipo para oficinas y la informática, donde buena parte están representadas en el sector de maquila, al que un régimen especial le ha permitido emplear insumos importados libres de impuesto con fines de reexportación de los productos ensamblados o acabados. Otra parte está constituida por empresas no maquiladoras pero que también han disfrutado de programas especiales de importación exenta de impuestos arancelarios para la parte exportable de su producción final.¹

De acuerdo con el TLCAN, este sector industrial manufacturero se asimilaría desde el 2001 a las condiciones en que opera la industria en general dentro del comercio exterior. El tiempo ha transcurrido llegando al año 2009, es decir, desde 1994 que se firmó este Tratado hasta nuestros días, no se han visto los que serían beneficios para México. Además de incluir la falta de apoyo por parte del gobierno para un mejor desarrollo de este sector, que incluye falta de tecnología y capacitación.

También la gran mayoría de los establecimientos industriales medianos, pequeños y de dimensión micro, además de su rezago tecnológico y de capacidad de gestión, se debaten en una grave crisis por la caída del mercado interno, la falta de crédito en condiciones favorables y otras limitaciones financieras y de comercialización.

Aunado a estos puntos, las bases jurídicas que protegen a nuestros empresarios son insuficientes e inadecuadas, nunca lograran tener un resultado efectivo

¹ Víctor L. Urquidí. *México en la Globalización. Condiciones y requisitos de un desarrollo sustentable y equitativo*. Fondo de Cultura Económica. México, 1996, p. 142.

mientras el gobierno no las adecue a las condiciones del nuevo ambiente y entorno de negocios internacionales.

Solo el sector de servicios ha logrado rescatar algunas de las ventajas ofrecidas por este proceso de globalización, aunque, al igual que el manufacturero, presenta un problema de dualidad: conviven grandes empresas modernas, por ejemplo en el turismo y en el comercio al menudeo, con millares de establecimientos pequeños y microempresas sin base financiera ni capacidad de crecimiento.

Éste panorama propiciado por la globalización, donde el Estado queda con un papel secundario y los grandes corporativos pasan a ser las bases principales del desarrollo y crecimiento económico nacional, representa una ventaja a nivel social, tecnológico y en parte económico, ubicándose como la construcción de una mejorada y más moderna metrópolis cuya ideología iría expandiéndose poco a poco de norte a sur. Contrariamente, el mayor impacto se reflejaría política y empresarialmente ya que el gobierno cuenta con grandes deficiencias, opacándose aún más con la incursión de otro ente de poder y nuestro sector empresarial tiene un bajo nivel de competitividad no pudiendo enfrentar a la nueva competencia.

El error ahora está bien definido: el Estado jamás podrá ubicarse en término secundario y no solo desde una perspectiva económica sino también social, cultural y principalmente política. Es un sujeto del entorno internacional meramente subjetivo pero cuenta con los elementos necesarios para brindar orden y seguridad como lo son: soberanía, historia, cultura, entre otros, también está integrado por territorio, población y gobierno, virtudes que jamás tendrán las grandes corporaciones y que por lo tanto, las presenta con deficiencias para manejar las relaciones comerciales internacionales por si solas.

Esto debe ser una gran preocupación para el país: la economía mexicana está siendo acaparada por capital extranjero cerrando las vías al crecimiento y

desarrollo de nuestro sector empresarial, el no poder enfrentar a la nueva competencia ha llevado al cierre de muchas de nuestras empresas, a lo cual debe presentarse una solución ya que de lo contrario México se mostrará como un país débil e incapaz de mantener un control sobre su propia economía y no fomentar la creación de bases sólidas que protejan al empresario mexicano.

Las disparidades regionales han sido otra constante del desarrollo de México. El norte y parte del centro de nuestro país participan activamente en la dinámica de la globalización de los mercados (principalmente el de los Estados Unidos) y de la modernización tecnológica; no así el sur y sureste, salvo algunos centros de la petroquímica y otras actividades del sector petrolero.

El gobierno aún sigue manteniéndose bajo una política centralista, reflejada en la falta de interés para motivar el crecimiento y desarrollo equitativo de cada estado de la República. La falta de conocimiento de la verdadera problemática que está enfrentando su territorio, se hace presente en la deficiencia de sus programas de apoyo a cada sector.

La globalización solo ha profundizado la asimetría encontrada en las Relaciones Internacionales, aunada a la crisis interna que poseen la mayoría de los países subdesarrollados y pobres. Estos son obstáculos que México debe enfrentar y solucionar, iniciando con su sistema político, el cual debe adecuarse a la nueva realidad internacional, haciendo uso de las ventajas que ofrece el territorio nacional como su ubicación, recursos naturales, su historia, su cultura, entre otros, representando un apoyo simultáneo para la economía y sociedad mexicana.

Estos argumentos son solo una visión general de los verdaderos problemas que se han generado en México a causa de la adopción de un modelo para el cual no estaba aun preparado, además, hay que aclarar que solo nos ubicamos en el sector económico, todavía faltaría analizar el aspecto social, cultural e incluso político, los cuales no serán abordados en esta investigación, sin embargo, la

interrelación que existe entre todos estos puntos hace necesario que sean tomados de una manera muy sintetizada.

2.1 Condicionantes internas y externas para el proceso de apertura económica en México.

En la actualidad, México se enfrenta al reto de rearticularse a los procesos de globalización e integrarse de lleno a la dinámica social y económica internacional que están transformando el mundo. El desarrollo tecnológico está desplazando las formas de producción anteriores y está construyendo nuevos objetos culturales a nivel internacional.

Esta incorporación requiere urgentemente nuevas políticas que eleven los niveles de educación y de salud de la población para enfrentar el reto, son dos características importantes que marcan una diferencia radical entre la población de un país subdesarrollado y uno desarrollado. La salud es igual a eficiencia, marca una base fundamental para realizar cualquier actividad, mientras que la educación es igual a capacidad, la formación adecuada de un individuo es generar una persona emprendedora. Esta situación, que actualmente no solo prevalece en México, constituye uno de los principales frenos al desarrollo integral de los mismos.

Hay quienes presentan este problema enfatizando las agudas desigualdades en la sociedad mexicana y la pobreza extrema que caracteriza a la mitad de la población. Podría pensarse que estas circunstancias, más que verse desde una perspectiva económica, corresponden a una falla dentro de la estructura de nuestra sociedad, debemos recordar que todos los sectores que constituyen a una Nación están interrelacionados, si llegase a fallar alguno afecta a los demás de manera directa o indirecta, en este caso, una sociedad dividida trae consecuencias en nuestras bases políticas, las cuales al no encontrarse bien definidas, solo tomarán decisiones enfocadas a una minoría, desconociendo las

verdaderas problemáticas que enfrenta la población mexicana en general, por lo tanto, hablamos de soluciones ineficaces e insuficientes, lo cual se ha visto reflejado de una manera profunda en nuestro sector económico. Mientras no se modifique nuestra estructura política y no asuma el reto de la globalización, la desigualdad constituirá un freno más que paraliza el desarrollo del país.

Pero el problema más serio que enfrenta México en relación con la globalización es el desconocimiento sobre la dinámica que existe a escala mundial en torno al desarrollo de la ciencia y la tecnología. Esta falta de conocimiento pone al país en una posición muy desventajosa en todo lo que concierne al desarrollo del comercio mundial y a la competencia a nivel internacional. El cambio fundamental se está dando por un desplazamiento del balance empresa-gobierno en favor de la primera. Cada vez hay más evidencias de la preeminencia de la empresa privada sobre los gobiernos, así como la de una economía de libre empresa que de economía gubernamental. Por esta razón se necesita elevar los niveles de tecnología en los diferentes sectores de producción, lo que evitaría la dualidad explicada anteriormente. México tiene que apropiarse de las nuevas tecnologías así como de las nuevas expresiones culturales, por lo cual, es necesario que someta los avances tecnológicos a sus propios objetivos políticos. Para ello se tienen que asumir los problemas tecnológicos de cada etapa de desarrollo y crear las instituciones adecuadas para resolverlos.

Los puntos anteriores muestran las deficiencias que tiene México para una apertura económica exitosa, sin embargo, con los programas y el apoyo óptimo para su solución y en conjunto con las ventajas que ya tiene consigo nuestro territorio, permitirán forjar las bases en todos los sectores para amortiguar el impacto que tiene la globalización sobre nosotros. Algunas de estas ventajas son la ubicación geográfica, elemento crucial de este proceso o el pertenecer a uno de los bloques comerciales más grandes del mundo como el TLCAN, indican su posición estratégica dentro de la globalización y la realidad de que no puede pasar desapercibido para México.

La liberalización económica no se refiere únicamente a objetivos específicos como la abolición de impedimentos al libre comercio o a los movimientos de capital, sino también a objetivos más generales como los relacionados con la flexibilización de la contratación laboral, la tenencia irrestricta de patrimonio, la reducción del tamaño del Estado y la venta o privatización de sus activos productivos.

La nueva política económica no sólo se ocupa de poner en práctica mecanismos orientados a propiciar el crecimiento de las economías y a mantener la estabilidad financiera y de precios, sino también a adoptar las reformas de primera, segunda y tercera generación. Las reformas de primera generación van encaminadas a fortalecer el ambiente macroeconómico de estabilidad y a propiciar un crecimiento de alta calidad. Entre estas reformas pueden mencionarse: la reforma financiera y monetaria; la reforma tributaria y la reforma de estabilidad de precios. Las reformas de segunda generación van en la dirección de promover una mejor repartición del crecimiento y de acelerar la velocidad del progreso social. Estas reformas comprenden, entre otras, la reforma educativa, la reforma del sector salud y el mejoramiento de la calidad del gasto público. Las reformas de tercera generación están orientadas a preparar y mejorar el ambiente nacional para la inversión productiva de largo plazo. Estas incluyen entre otras: la liberalización del sistema económico y social; el establecimiento de un sistema regulatorio simple y transparente; la privatización y la reforma del mercado laboral. Todas las reformas anteriores suponen la existencia de un marco jurídico que asegure el imperio de la ley a través de sistemas judiciales independientes y un programa de reforma del Estado.

Por otra parte, la nueva política económica le confiere a la empresa privada una amplia gama de atribuciones y responsabilidades en el campo de la producción de bienes y servicios, que depende en parte de las posibilidades de crecimiento de la economía mundial. El incremento del comercio y la producción en manos de las empresas transnacionales, los grandes montos de financiamiento y de

operaciones del mercado cambiario que permanentemente se mueven alrededor de nuestro mundo y la amplia utilización de moderna y sofisticada tecnología y comunicaciones en las operaciones de producción, comercio y finanzas a nivel mundial, nos indican que el proceso de globalización está en vigoroso desarrollo.

Dentro de lo que ahora caracteriza a las nuevas relaciones comerciales internacionales, los Estados nacionales solamente pueden influir sobre las empresas locales, en tanto que las empresas internacionales determinan cada vez más las características del proceso y establecen las reglas del juego. En consecuencia, el Estado está teniendo grandes dificultades para tomar parte activa en atender las cuestiones sociales, la prestación de servicios públicos y el mantenimiento de los derechos de los desempleados.

La mercadotecnia de la globalización suele rebasar con frecuencia las potencialidades de ese proceso para solucionar los problemas económicos y sociales de los países en desarrollo. Se señala que la misma permitirá el rápido desarrollo de esas economías, la generación de riqueza compartida para sus habitantes y, más en general, el surgimiento de un bienestar amplio, creciente y duradero. De hecho, los países que aparentemente han despegado gracias al proceso de globalización han debido tomar previamente a nivel interno una serie de medidas económicas, estructurales y políticas con el objeto de preparar sus economías a producir organizadamente y a competir, de tal suerte que la sola globalización, no ha sido la causa del crecimiento, por el contrario, los países que se presupone no han aprovechado la existencia de ese fenómeno, o lo han aprovechado poco, no han mostrado iniciativa para adoptar medidas que faciliten su acceso e inserción dentro de la economía globalizada, o peor aún, no están preparadas para insertarse en ella.² Hay que agregar que es poco el interés que se ha mostrado por facilitar la inserción de tales países al proceso de globalización. Los países industrializados son los que han creado mayores

² *Del proteccionismo a la apertura económica*, documento en versión electrónica disponible en: <http://www.galeon.com/joeluiqui/aficiones439732.html>. Consulta: 16 de abril de 2009.

barreras para la implementación de un verdadero libre comercio y todas las cumbres y convenciones que se han organizado para dar solución a problemas como desempleo, pobreza, condiciones de trabajo y legislación laboral, han resultado ineficaces para propiciar un desarrollo, crecimiento óptimo y equitativo a nivel mundial.

2.2 Problemática de las pequeñas y medianas empresas mexicanas.

Hemos de considerar que para cualquier problemática, deberán analizarse diversas versiones que expliquen el porque se origino y porque sigue aún vigente. En este caso, la situación es porque las PyMES mexicanas no han podido lograr una incursión exitosa en mercados internacionales. Los testimonios son variables, el subtema 2.1 ha otorgado uno de ellos presentando la problemática desde una parte externa e histórica, refiriéndose meramente al entorno y ambiente que se suscito y ha imperado en los modos de operación de las empresas mexicanas. Lo que a continuación se revisará será la parte contraria, lo interno, cuales son las fallas y deficiencias que han mostrado las PyMES mexicanas para su óptimo desarrollo y crecimiento, manejando siempre un contexto general sobre la causa de esta investigación: la globalización.

En la actualidad, las empresas trasnacionales y globales están acaparando la mayoría de los mercados, gracias al concepto neoliberal implantado en las relaciones comerciales. Ya se ha hecho mención de que todo país está constituido por PYMES siendo una de las bases principales de la producción nacional de cada región pero que han sido opacadas por los grandes corporativos dentro del ámbito internacional.

La economía mundial tiene tendencias hacia la internacionalización de los negocios y de los mercados, llevando a una 'liberalización del comercio' y a una mayor participación de los bloques regionales en el comercio internacional. Es así como tres nuevos impulsores caracterizan y conducen el nuevo sistema mundial:

La era de la globalización de los mercados, la era del cambio rápido, continuo, complejo e incierto y la era del conocimiento y la información.³

Estos puntos han propiciado que sea una minoría quien dirija las relaciones comerciales internacionales, transformándose en nuevos obstáculos para las PYMES ya que no han logrado satisfacer las nuevas demandas de los negocios internacionales tanto por factores internos como externos, que para el desarrollo de este subtema abarcaremos ambas perspectivas

Iniciemos mencionando que elementos son considerados para que una PyME sea ubicada como tal, aunque son términos muy técnicos responden al nivel de capacidad con el que cuenta cada corporativo ya sea en tecnología, administración, producción, finanzas, mercadotecnia, etc., como son: Contar con un personal aproximado de 100 empleados, generar ventas anuales (sin IVA ni impuestos internos) de \$12, 000, 000 y tener un patrimonio neto de \$12, 500, 000.⁴

Es necesario resaltar que las cantidades anteriores están siendo manejadas desde una perspectiva general ya que cada país marca sus propios parámetros, por ejemplo, el número de personal no es muy tomado en cuenta en México, las PYMES mexicanas pueden emplear hasta 499 trabajadores y aún ser consideradas como tales.

Naturalmente cada punto debe ir acompañado del desarrollo de estrategias formuladas a través de una previa investigación, además de la adecuada capacitación para el correcto manejo de las áreas enfocadas en producción, ventas, mercadotecnia y finanzas. Por ello, otro punto que se incorpora para distinguir a una PYME es el administrativo cuyas principales características son:

³ Guillermo de la Dehesa. *Comprender la globalización*. Alianza Editorial. Madrid, 2007.

⁴ Vidal I. Ibarra-Puig. *México en la neoglobalización* documento en versión electrónica disponible en: www.ucaribe.edu.mx/archivos/vibarra/mci.ppt. Consulta: 16 de abril de 2009.

Una administración independiente (generalmente los gerentes son también propietarios), su capital es suministrado por los propietarios y tienen un tamaño relativamente pequeño dentro del sector industrial en el que actúan.

Estos puntos no solo son reflejo de meras características de las PYMES, sino también de algunas de las causas que han provocado un estancamiento de este sector empresarial. En algunas ocasiones el propietario es más que eso; cae en el error de realizar otras actividades que en su mayoría no corresponden a su formación, mostrándolo ineficaz para desarrollarlas en su máxima capacidad no permitiendo el desenvolvimiento óptimo de la PYME. Esta misma situación es aplicada al manejo del capital donde la falta de una mentalidad empresarial es fácil de distinguir, los flujos de dinero consecutivamente son manejados bajo una perspectiva personal y no a nivel empresa lo que trae pérdidas monetarias que afectaran parcialmente sus finanzas. Los argumentos anteriores traerán como consecuencia la construcción de una empresa que no solo sobresaldrá por ser pequeña sino también débil, su nivel de competitividad será bastante bajo a comparación de otras PYMES extranjeras. Más allá de lo descriptivo, de acuerdo a estadísticas presentadas por el Observatorio PyME en México, se concluyó que los principales problemas que enfrentan estas empresas son:

- Carecen de innovación tecnológica, además del problema de México al mostrarse como un país con dependencia tecnológica debido a la falta de estímulos para la innovación.
- No hay una cultura financiera, se buscan ganancias rápidas e inmediatas.
- No hay formación de capital humano, se carece de una capacitación intelectual y emocional con sus empleados.
- Tienen problemas para el acceso al crédito ya que no brindan tanta confianza a los bancos, por ejemplo, por su inestabilidad dentro de los mercados.

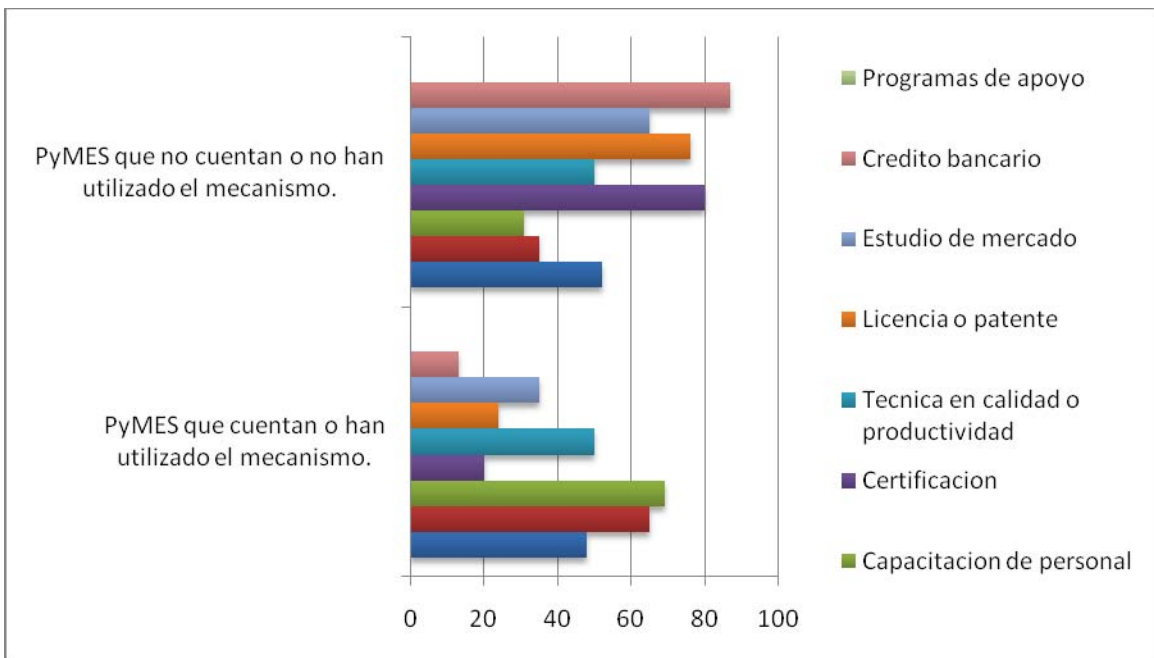
Si observamos detenidamente cada uno de estos elementos son los fundamentales para el éxito de cualquier empresa, iniciando con el tecnológico, el cual en la actualidad se ha convertido en la principal materia prima de cualquier sector, representa la reducción de tiempos y costos, generando mayor eficiencia y productividad. Por supuesto, el contar con la mejor tecnología, no aumenta el nivel de competitividad si no se cuenta con una debida cultura empresarial, es la que permitirá el mejor uso y aprovechamiento de todos los recursos con los que contemos gracias al adecuado conocimiento en negocios internacionales. Esto a su vez nos lleva a la capacitación, no basta con un empresario con la debida formación para dirigir a su compañía al éxito, la mano de obra es fundamental así como su preparación, la cual no solo debe enfocarse en el buen manejo del equipo de la empresa, sino también en la parte emocional, hacerlo sentir parte importante de cada proceso. Con respecto al área financiera, es necesario dar solución a todas las deficiencias presentadas anteriormente, toda empresa que logre solucionar estos obstáculos será de confianza, representara la gran capacidad con la que cuenta, no solo para cumplir con el pago de un crédito, sino para resolver cualquier problema que pueda presentársele.

Además de los puntos anteriores debemos agregar otros que responden con mayor particularidad a las problemáticas de la PyME mexicana, como son la falta de algún tipo de certificación, la no utilización de algún tipo de técnica en calidad o productividad, el manejo de algún tipo de licencia o patente. La falta de un mecanismo para sondear las preferencias y/o satisfacción de sus clientes y de conocimiento y utilización de programas de apoyo a la PyME.

Estas deficiencias son resultado de otras, como la carencia de una cultura empresarial, tecnología, personal capacitado y conocimiento sobre el entorno y ambiente de negocios que impera a nivel nacional.

Grafica 2. Problemática de las PyMES mexicanas.

Para la incursión exitosa de una empresa en cualquier mercado, es preciso que primero defina sus esquemas y modos de operación de acuerdo al entorno y ambiente de negocios que impere. En el particular caso de las PyMES mexicanas, aún presentan severas deficiencias dentro de su organización, incrementando las barreras para su desenvolvimiento incluso en el mercado nacional.



Fuente: Elaboración propia basada en estudios del Observatorio PyME en México.

Lamentablemente, gran parte del sector empresarial no ha sabido resolver estas barreras, lo que nos da un panorama muy claro, las PYMES mexicanas no se encuentran listas para competir en el exterior, e incluso, todos estos elementos también frenan una incursión exitosa en el mercado nacional, ya que las grandes transnacionales no cuentan con estas deficiencias.

Una de las claves para brindar solución a estas problemáticas es “gobierno”, cuya influencia en el desarrollo del sector empresarial es fundamental. En el particular caso de las PyMES, no se ha preocupado por generar iniciativas que puedan apoyarlas en capacitación, así como el otorgarles alternativas para la adquisición

de tecnología y financiamiento. Es responsabilidad de la empresa y el Gobierno reforzar su trabajo en equipo, el primer sujeto debe mostrar la iniciativa y el segundo las herramientas para poder disminuir, o incluso eliminar los porcentajes anteriores. La importancia en fortalecer estas áreas de las PyMES mexicanas se debe a tres puntos principales: *Mercados globales*, ahora no basta con abarcar el mercado interno, sino traspasar las fronteras. *Economías integradas y bloques regionales*, la nueva economía mundial busca una interconexión más amplia y profunda entre los Estados, favoreciendo el libre comercio solo para una minoría. *Cambio de los patrones de compra de la gente*, aquí influyen de manera importante los nuevos impactos tecnológicos y la influencia de los medios de comunicación como modelos culturales.⁵

El impacto de la globalización sobre el comercio y la economía internacional ha repercutido profundamente en el desenvolvimiento de las PyMES mexicanas, Ubicábamos como una de las ventajas el tamaño y cobertura de estas empresas, permitiéndoles tener un mejor y más amplio conocimiento y especialización sobre el mercado local que abarcan, naturalmente, la incursión en mercados más amplios requiere de mayores habilidades en negocios y contar con la infraestructura adecuada para responder a una demanda con mayores exigencias y necesidades, por lo cual, el mercado global se coloca como una meta inalcanzable para las PyMES mexicanas al no poder enfrentar ni siquiera a la competencia encontrada en el entorno nacional.

México ha tratado de mantener una presencia más activa internacionalmente, siendo uno de los países con mayores tratados y formando parte de bloques económicos como el TLCAN, cuyo principal objetivo de estas economías integradas es fomentar la cooperación internacional en beneficio de las regiones menos desarrolladas. Ha sido considerado como una potencia emergente, pero aun sigue sin poder extraer los beneficios que conlleva esta postura y su

⁵ Guillermo de la Dehesa. *Comprender la globalización*. Alianza Editorial. Madrid, 2007.

vinculación con estos bloques y economías más fuertes, por lo tanto, resulta irrelevante desde un punto de vista económico-comercial, formar parte de estas modalidades sin poder generar ventajas para nuestro sector empresarial.

Cuadro 2. Problemática de las PyMES mexicanas.

No podemos marcar a un solo sector como el origen de la problemática de las PyMES mexicanas para incursionar en mercados internacionales, se trata de una combinación de factores internos y externos. Los primeros propiciados por la falta de iniciativas y comunicación entre empresarios y Gobierno, y los segundos son reflejo del impacto de la globalización en los negocios y comercio internacional.

Factores internos.	Factores externos.
Carecen de innovación tecnológica.	Mercados globales.
Falta de desarrollo de una cultura empresarial	Economías integradas y bloques regionales.
No tienen una cultura financiera	Rápida innovación tecnológica.
No hay formación de capital humano.	Nuevos esquemas de competitividad.
Problemas para el acceso a un crédito.	Transformación continua en el ambiente y entorno de negocios.
Falta de incentivos gubernamentales.	Impacto de empresas trasnacionales y globales.

Fuente: Elaboración propia basada en estadísticas presentadas por el Observatorio PyME en México.

Así, las únicas empresas con oportunidad de sobrevivir ante este panorama serán las que desarrollen nuevas aptitudes y habilidades que les permitan acrecentar día a día su capacidad de competir, para lo cual es necesario contar con una especialización flexible y así responder de forma adecuada a los cambios en el mercado internacional, adaptándose a los tipos de bienes producidos, cantidad y calidad de mano de obra, insumos, etc.

De esta manera, el entorno de la pequeña y mediana empresa, indica la presencia de un sentimiento generalizado de desaliento, aunque, es benefactor analizar que tantas posibilidades tienen las PYMES para resolver estos problemas, por ejemplo, consideramos que es fácil modificar: Aquellos elementos vinculados con la permeabilidad de mercados, como el producto, sistemas de distribución y por lo tanto los costos, debido a su mayor posibilidad de adquirir materias primas o productos intermedios y; variables de decisión, todo depende del empresario y su capacidad de competencia.

Indiscutiblemente hay aspectos que son más difíciles de solucionar aunque no imposibles, por lo que deben ser los sectores donde este tipo de empresas debe prestar más atención como la adquisición de tecnología de alto costo y alta complejidad de manipulación ya que, como mencionamos anteriormente, limita la producción en escala. Esto también incluye contar con mano de obra altamente calificada, que por ahora resulta difícil de preparar y retener por parte de las PYMES.

La identificación de las debilidades de las PyMES mexicanas y su posibilidad de que se conviertan en fortalezas, representa una iniciativa para enfrentar tales problemáticas. Su importancia se debe a que en México las PYMES representan el 94% de las empresas, por lo que resulta vital su fortalecimiento a través de la elaboración de programas y proyectos con el objetivo de incentivar el crecimiento y desarrollo de la PYME mexicana apoyándola a generar competitividad de tal forma que las transnacionales o empresas globales no se vuelvan un obstáculo irremediable para ellas, sino una meta a seguir.

Ha sido la Secretaría de Economía la que ha implementado diversos programas para apoyarlas. Uno de ellos es la “Aceleración de Negocios”, que consiste en facilitar a las micro, pequeñas y medianas empresas la utilización de esquemas de negocio que integren canales comerciales, optimización de procesos, desarrollo

de productos y capacidad experta, que las prepare para competir en el mercado global.⁶

2.3 Apoyos gubernamentales a las PYMES mexicanas. Alcances y limites.

Ya hemos resaltado las problemáticas que enfrentan las PYMES mexicanas y los elementos que deben ser considerados para una solución, siendo aquí donde influye de manera importante la investigación y mucho más preciso, un estudio de mercado, facilitando a todo empresario la toma de decisiones a través de la identificación de retos y oportunidades que tiene el ambiente y entorno de negocios en el que se encuentre.

Uno de estos factores es el mismo gobierno, que si bien se le ha criticado su participación en aspectos económicos, es fundamental para el funcionamiento de tal materia. De esta forma, la política fiscal es un elemento que puede frenar o apoyar el desenvolvimiento de una empresa, por lo que su adecuación en beneficio de las empresas nacionales no solo es importante para su protección en el impacto que ha tenido la globalización sobre ellas, sino para incentivar la producción, el comercio y la economía nacional.

En el caso de México, se ha mostrado mayor interés en el porvenir de la inversión extranjera acrecentando la falta de conocimiento sobre la verdadera problemática y barreras que enfrentan sus PYMES, a pesar de que ha intentado formular programas y proyectos en favor de las empresas mexicanas, resultan ser en su mayoría insuficientes, ineficaces y no aptos para cumplir tal objetivo.

La competencia a nivel internacional, generada principalmente por los países industrializados, se ha caracterizado por un alto nivel en tecnología, capacitación y financiamiento, elementos que son necesarios reforzar dentro de nuestro sector

⁶ *La apertura económica convirtió a México en potencia exportadora*, documento en versión electrónica disponible en: <http://zedillo.presidencia.gob.mx>. Consulta: 16 de abril de 2009.

empresarial. El atender tales deficiencias debe mostrar mayor importancia ahora que nos encontramos dentro de un periodo de crisis financiera, estas debilidades han provocado que nuestras PYMES no cuenten con los recursos y la capacidad necesaria para hacerle frente llevándolas a la quiebra.

Por el momento, el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) ha calificado a las microempresas como uno de los grupos empresariales más fuertes del país, haciendo una crítica al Gobierno por la falta de medidas al sector, provocando un estancamiento para su crecimiento. Si bien se les ha mostrado como los más sólidos, el aumento de estos negocios solo divide el mercado aunado al comercio informal, el cual ha ido acrecentándose año con año, no permitiendo la formación de empresas seguras, con mayor nivel de competitividad y con una visión empresarial y no familiar.

Por ello, el panorama que enfrentan las PYMES jamás podrá quedar en segundo término, son motores de desarrollo económico y generadores de empleo, entre otros actores relevantes para una economía nacional. He ahí la importancia de conocer que se está haciendo para impulsarlas.

Por ejemplo, cada sexenio se invierten millones de pesos en financiamiento bancario para las Pymes a través de Nafinsa (Nacional Financiera)⁷ y la Secretaría de Economía, calculándose así un apoyo a las más de 18 mil Pymes existentes. Estos créditos se caracterizan por no requerir garantías hipotecarias y una tasa de interés “competitiva” alrededor del 20%.⁸

Esta iniciativa es bien presentada pero mal enfocada ya que no basta con el otorgamiento de créditos, deben ser entregados a manos que ya sepan como utilizarlo de la mejor manera, que corran el menor riesgo posible en las inversiones que realicen con él, que lo utilicen en beneficio de su empresa y no caiga en el uso

⁷ Institución gubernamental encargada del financiamiento de las empresas mexicanas.

⁸ Juan Pablo Zorrilla. *Economía de México*, documento en versión electrónica disponible en: <http://www.eumed.net>. Consulta: 7 de febrero de 2009.

personal, en pocas palabras, este apoyo financiero debe ir acompañado de una adecuada formación empresarial, la capacitación debe tener por objetivo generar emprendedores con la capacidad y el conocimiento necesario para enfrentar los retos que la globalización ha forjado al interior y exterior de México. Nafinsa ha sido una de las instituciones que ha motivado el desarrollo de una cultura empresarial, incluyéndola dentro de sus servicios como son:

- Financiamiento a cadenas productivas, equipamiento, crédito Pyme, modernización del autotransporte, construcción, venta al Gobierno y un directorio de intermediarios.
- Brinda capacitación y asistencia técnica a través de cursos presenciales y en línea.
- Pone en contacto a las empresas con los intermediarios de servicios especializados (fondos de inversión, servicios fiduciarios, servicios financieros, banca de inversión, etc.).

Las empresas beneficiadas por Nafinsa y la Secretaría de Economía en el 2008 fueron 115.123, de las cuales 30.712 (26.7%) fueron proyectos de financiamiento a empresas y 84.411 (73.3%) fueron: consultoría, seminarios, impulsoras, programas integrales de apoyo, incubadoras, estudios, difusión, exposiciones, generación de oferta, diplomados, formación de agentes, verificación de normas, capacitaciones, talleres, semana Pyme, promoción, fundaciones, desarrollo de franquicias, redes, diseños, metodologías, ferias, manuales, certificaciones y mantenimiento.⁹

De manera contraproducente, cuando el gobierno anuncia los resultados de un año, suele decir la cifra completa de los beneficiados (en este caso 115.123) maquillándolos transmitiendo una señal ficticia a la sociedad, es decir, de lo declarado el impacto real no se ve ni se siente en la economía a niveles micro, ya que más del 70% de los proyectos realmente son cuestiones masivas que

⁹ Ídem.

colectan firmas y así, se obtienen cifras de haber atendido a miles de empresas, en tan solo un momento.

Lamentablemente las estadísticas, en este sentido, no representan necesariamente a la realidad, aunque las causas si pueden ser visibles, pues se han considerado como seis las principales restricciones para el crecimiento de las PYMES mexicanas: Regulaciones y burocracia, costo del financiamiento, su escasez a largo plazo, escasez de órdenes de compra y la demanda reducida, falta de capital de trabajo y de disponibilidad de fuerza laboral calificada.

La corrupción aunada al mal gobierno que se tiene en México, ha sido obstáculo para el desarrollo de las PyMES mexicanas, los tramites y procedimientos que tienen que procurar estas empresas son complicados y de larga duración, ocasionando pérdidas monetarias ya que estas solicitudes van enfocadas a la producción, por ejemplo los créditos, que además de contar con las características anteriores, en diversas ocasiones no ,logran satisfacer la demanda de los empresarios debido que el capital otorgado no es suficiente para generar la producción deseada a largo plazo, no logrando satisfacer al consumidor provocando su reducción, agregando la mala calidad en el servicio que muchas veces se les brinda, nuestras PyMES generalmente cuentan con personal inadecuado, creando una empresa ineficaz y no apta para competir, además de la falta de capacitación emocional para los trabajadores omitida constantemente al considerársele como innecesaria.

Dada la importancia que representan los puntos anteriores, estas barreras deben ser eliminadas o nunca podrán abrirse las puertas para una incursión internacional exitosa de nuestras PYMES en comparación con otros países, como bien lo ejemplifica Juan Pablo Zorrilla con respecto al financiamiento:

“...el coste del financiamiento en México es superior al de los países desarrollados, con anterioridad se mencionó el tipo de interés que considera

“competitivo” el Gobierno Federal (alrededor del 20%) si se compara con el 40% que venía pagando en realidad el empresario por utilizar su propia tarjeta de crédito, pero la realidad es, que no es nada competitivo con el tipo de interés que se cobra en España (Euribor 6 meses + 0,40 p.p.) por mencionar un ejemplo, ya que el promedio suele oscilar alrededor de este y nunca superior al 10% de interés, comúnmente el 6% (ICO).¹⁰

En México no se están otorgando créditos a empresas mayores a 5 años y ni siquiera hablar de los límites de los montos que un empresario puede solicitar (un promedio de 500 mil pesos), contrario al plazo prácticamente libre y hecho a la medida para las empresas en países desarrollados así como el monto de capital a financiar.

Es bajo estos argumentos como podemos darnos cuenta del como se interrelaciona la forma de gobierno con nuestras empresas, la burocracia y corrupción son dos palabras clave dentro del problema, reflejando no solo una política inestable, sino una economía sin bases ni fuerzas para sobrevivir ella sola, donde las multinacionales se convierten en nuestro suero para seguir en pie.

En respuesta a estas circunstancias, se han realizado diversas reuniones entre empresarios mexicanos, la más reciente llevada a cabo en Guadalajara el 7 de Febrero de 2009, donde se brindaron datos como el crecimiento del crédito al consumo en un 40%, el hipotecario en un 43%, mientras que el otorgado a las PYMES solo aumento el 24%.¹¹ Debido a la falta de interés en apoyar a las empresas mexicanas, las demandas de los empresarios fueron: Medidas para que se combata la economía informal e ilegal mediante estímulos específicos y simplificación fiscal, e insistieron ‘en la pertinencia de un impuesto al consumo general’ y que el Impuesto Empresarial a Tasa Única (Ietu) sea menos complejo.

¹⁰ “Demandan PYMES apoyos gubernamentales” en El Universal disponible en: <http://www.el-universal.com.mx>. Consulta: 7 de Febrero de 2009.

¹¹ Ídem.

Llamó al Gobierno Federal a optimizar la cobranza en el Instituto Mexicano de Seguridad Social (Imss), al igual que el del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit) y en el Ietv. También recalcaron que se sea sensible de la situación por la que pasan muchas empresas, sobre todo las Pymes, refiriéndose a la actual crisis financiera.

Se insistió en promover la certificación y normalización de procesos productivos y administrativos en las empresas; asimismo, una ventanilla única especial para éstas. Se sugiere revisar la pertinencia de crear financieras estatales y regionales que capten y canalicen recursos de las tesorerías de los estados.

Finalmente, se mencionó que hay una falta de vinculación de las pequeñas y medianas empresas mexicanas con las grandes firmas además de con el sector exportador, factores que están frenando tanto su capacidad de crecimiento como la del país.¹²

No son sino las propias empresas quienes pueden hacer ver al gobierno cuáles son sus necesidades y dificultades para llegar a tener éxito a nivel nacional e internacional. Lamentablemente nuestros empresarios solo se han enfocado en el entorno externo sin considerar el interno que es el que requiere de un mayor apoyo, recordemos que no podemos proyectar una imagen positiva sino contamos con bases sólidas para ello, en este caso, ya se ha hecho mención de algunas de las deficiencias de nuestras PYMES que se han presentado a nivel administrativo, tecnológico, productivo y financiero, por ello es importante que este sector empresarial presione a nuestro gobierno de tal manera que se logren consolidar incentivos para la solución a estos problemas.

Por ahora, además de todos los programas ofrecidos por Nacional Financiera y la Secretaría de Economía, se han incorporado las incubadoras de empresas como una alternativa para las PYMES, que además de brindar asesoría a los

¹² Ídem.

empresarios, les muestran como ser buenos proveedores de grandes firmas. Actualmente México cuenta con 400 incubadoras, donde solo algunas han mostrado el éxito ante su objetivo.

3. Impacto de la globalización en la incursión de las PYMES mexicanas en mercados internacionales.

La antigüedad del fenómeno de globalización es un elemento clave para realizar este estudio, aunque su llegada a México no es tan vieja, nos apoyara a realizar un análisis del cómo se ha ido desarrollando dentro de nuestro país, qué impacto ha tenido y cómo es que ha llegado a colaborar con el sector empresarial.

Para iniciar remontémonos a los años ochenta donde la economía mexicana (a la par que los procesos de desregulación y privatización), registró una importante apertura progresiva al mundo exterior; posterior a la ineficacia de la política de sustitución de importaciones que pretendió fallidamente promover el crecimiento del país sumergiéndolo así, en un relativo aislamiento. Esta transformación fue perjudicial para México ya que mientras él había cerrado las puertas al libre comercio, países europeos y por supuesto Estados Unidos y la URSS, principales potencias de la época, desarrollaban enormemente su nivel tecnológico. Como consecuencia, en el momento que México decide incorporarse nuevamente a la relaciones comerciales internacionales, su sector empresarial presentó serias deficiencias al no poder competir con empresas extranjeras, las cuales no solo llevaban consigo experiencia, sino una gran ventaja en el desarrollo de nuevas técnicas y procesos que elevarían considerablemente su nivel de competitividad.

De esta manera, el primer impacto de la globalización al definirse como un proceso dinámico de creciente libertad e integración mundial de los mercados de trabajo, bienes, servicios, tecnología y capitales,¹ fue permitir a las compañías internacionales que tuvieran una ventaja sobre otras compañías que todavía tenían una orientación nacional. En la primera fase de la globalización, fue ésta misma la que concedió esa ventaja, es decir, la capacidad de movilizar suministros y activos más allá de las fronteras, pero ahora cualquier cosa a la que una empresa pueda tener acceso a distancia ya no es una ventaja competitiva porque

¹ Guillermo de la Dehesa. *Comprender la globalización*. Alianza Editorial. Madrid, 2007. p. 19.

actualmente todo mundo lo tiene. Por tal motivo el mayor impacto de la globalización ha sido la creación de más riesgos y más oportunidades para todos, riesgos en el sentido de un entorno más volátil y una mayor competencia en todos los sentidos: económica, comercial y financiera; y oportunidades en cuanto a más y mayores mercados. Estos puntos son características de un entorno que cambia con mucha rapidez y para el cual es necesario que las empresas redefinan su cultura.

Éste panorama se ha originado debido a que la globalización ha buscado, a través del desarrollo del sistema económico de cada país, la integración de sus mercados a nuevos mercados internacionales donde se de la comercialización global de bienes y servicios por países desarrollados y en desarrollo. Lamentablemente esta mundialización económica ha incrementado la desigualdad entre las naciones, rezagando inevitablemente a los países tercermundistas, pobres o en desarrollo.

Para poder hablar del sistema económico global de nuestro país debemos profundizar en el antes, ahora y después de la globalización, en este caso, la sociedad actual atraviesa por un proceso de transformación que nos conduce paulatinamente a una nueva realidad mundial, la cual se está reflejando en todos los aspectos de la actividad humana como lo son económica, política, social y culturalmente.

Aún cuando este proceso de globalización, que se caracteriza por una mayor integración de las distintas culturas, mercados e inclusive sistemas de gobierno, se ha presentado a lo largo de la historia, la actualidad es una época de innovaciones tecnológicas, enfocada en la modernización de los medios de comunicación y transporte, lo que ha dado lugar a la aparición de nuevos y mejores productos, provocando que los gustos y preferencias de los consumidores se vuelvan cada vez más estrictos, teniendo como consecuencia una mayor competencia entre las empresas, las cuales tienen que modificar y adecuar

constantemente sus estrategias de producción, promoción, comercialización, distribución y financiamiento.

Se plantea como principal reto para las PyMES mexicanas el factor cultural, pues al superarse y mejorarse este aspecto se podría implantar de una manera más fácil la nueva cultura de negocios internacionales, ya que las empresas mexicanas nunca se han caracterizado por tener una cultura empresarial fuerte, y peor aún, en algunas organizaciones mexicanas pareciera que no cuentan con una dentro de ellas, situación que limita su participación en los negocios internacionales, debido a que en la actualidad el aspecto humano, así como el cultural dentro de la organización son los principales factores para mejorar la competitividad internacional de las empresas mexicanas. Su importancia radica en que la globalización presenta un entorno más competitivo y que cambia con mucha rapidez, por lo cual las empresas deben contar con estructuras organizacionales que les permitan adaptarse rápidamente al cambio. La base de estas estructuras puede ser la nueva cultura de negocios internacionales, la cual presenta aspectos claves que permiten una rápida adaptación al cambio, competir con mayor eficiencia, cumplir con los planes de reingeniería, producción e implementación de nuevas estrategias y maximizar sus utilidades.²

Por el momento solo resaltamos el factor cultural ubicándonos en la parte interna de la empresa, pero sabemos que la problemática de las PYMES también incluye tecnología y financiamiento, donde el Estado debe brindar las alternativas correctas para solucionar tales puntos.

² Georgina Escobar Benítez. *Los retos de las PYMES mexicanas frente a la globalización*, documento en versión electrónica disponible en: <http://forodelanuevaeconomia.com>. Consulta: 16 de abril de 2009.

3.1 Participación de las PYMES mexicanas en operaciones de comercio exterior.

Ha de recalcar que uno de los actores principales dentro del sector empresarial de cada país son las PYMES, ya que brindan de seguridad y soporte a la economía de cada nación debido a las ventajas que traen consigo como: generación de empleo, contribución a su crecimiento económico, desarrollo regional y participación en el comercio internacional.

También debemos mencionar que la mayoría de las grandes empresas que conocemos hoy en día iniciaron consolidándose como PYMES y que gracias a las diversas estrategias aplicadas en cada una de sus áreas lograron transformarse en sujetos económicos importantes a nivel interno e internacional, lamentablemente las PYMES mexicanas han mostrado grandes deficiencias que no les han permitido lograr una incursión exitosa en otros mercados.

En el país existen alrededor de 4 millones de empresas, de las cuales solo 0.12%, unas 5 mil 100, han tenido acceso a oportunidades de exportación en los últimos años, según datos de los programas de apoyo de la Secretaría de Economía.

Dentro de las principales causas encontramos que el 64% de las PyMES mexicanas no tiene un departamento dedicado a operaciones de comercio exterior, la mayoría tampoco genera los contratos de compraventa internacional, no cobra de forma anticipada y contrata seguros innecesarios. El 54% de las empresas tampoco posee estructuras definidas para este rubro. El 38% de los casos presentados es el dueño de la empresa quien realiza las gestiones y el trato comercial con los clientes del exterior. El 31% de los casos es el director general el responsable de estas acciones. Estas estadísticas fueron presentadas en el estudio “Conociendo a las PyMES exportadoras mexicanas” de la firma Red Global de Exportación (RGX)³.

³ *Red Global de Exportación* en: www.cnnexpansion.com. Consulta: 26 de marzo de 2009.

En cuanto a las regulaciones de operaciones, solo 4 de cada 10 PyMES establece un contrato con el importador. De quienes si regulan operaciones, el 15% lo hace mediante un contrato escrito por un periodo determinado y el 10% a través de una orden de compra vía mail.

Finalmente, el transporte terrestre es el medio más utilizado por las PyMES mexicanas para exportar mercancía con 43%, seguido del aéreo con 29% y el marítimo es el de menor uso, con un 22%⁴.

Tabla 1. Participación de las PyMES en operaciones de comercio exterior.

Amparan sus contratos en su legislación nacional	42%
No controlan operaciones a través de un contrato	45%
Utilizan la transferencia como principal medio de pago	95%
Otorgan financiamiento sin documentar deuda	33%
No tienen área de comercio exterior	64%
Contratan seguros para proteger la mercancía	62%

Fuente: *Red Global de Exportación* en: www.cnnexpansion.com. Consulta: 26 de marzo de 2009.

Los principales inconvenientes de este hecho, están que el realizar ventas al exterior requiere conocimientos sobre el abordaje de mercados externos. Las principales barreras en estos casos son idiomáticas, culturales, formas de negociación, estudios de mercado, adaptación de productos, formas de promoción internacional, selección de los canales de distribución y marketing internacional en general.

Marcándolo bajo otra perspectiva, recordemos que toda actividad económica se encuentra dividida en tres sectores: industria, servicio y comercio, cuyo porcentaje de participación nacional varía de acuerdo al tamaño de la empresa:

⁴ Ídem.

Tabla 2. Tamaño de la empresa y su ocupación porcentual dentro de cada sector.

Tamaño.	Sector.			Total.
	Industria.	Comercio.	Servicios.	
Micro.	94.4	94.9	97.4	95.7
Pequeña.	3.7	4.0	1.6	3.1
Mediana.	1.7	0.9	0.5	0.9
Grande.	0.4	0.2	0.4	0.3
Total.	100	100	100	100

Fuente: *Censo económico 2006* en: <http://www.economia-montevideo.gob.mx>. Consulta: 27 de Abril de 2009.

Como podemos observar, entre más crece un corporativo mas disminuye su participación dentro del sector al cual este enfocado, en este caso, han sido las micro empresas las que han mostrado mayor presencia en los tres sectores, primordialmente el de servicios. Esto nos deja claro que México no ha podido lograr que sus micro empresas logren constituirse con éxito en grandes empresas, ya que, debido a las barreras presentadas en capítulos anteriores, originadas a nivel interno como externo, han provocado el descenso de muchas de ellas. De igual manera se deduce que, no podemos hablar de una participación positiva de nuestro sector empresarial dentro del comercio exterior.

La información oficial (Secretaría de Economía, 2006) disponible que a continuación se presentará, pone de relieve la escasa participación de estos estratos empresariales en el comercio exterior mexicano. Como se observa a continuación, podemos decir que es muy pequeño el número de empresas exportadoras importantes, igualmente, que las micro empresas no están incluidas, posiblemente porque no venden nada al exterior.

Cuadro 3. Participación porcentual en exportaciones de acuerdo al tamaño de la empresa.

Tamaño de empresa	Participación porcentual en exportaciones
Grande	90.3
Maquiladoras	8.9
Pequeña y mediana	0.8
Total	100.0

Fuente: *Censo económico 2006* en: <http://www.economia-montevideo.gob.mx>. Consulta: 27 de Abril de 2009.

Las grandes empresas en cualquier región siempre tendrán mayores oportunidades en el exterior a comparación de otras más pequeñas, sin embargo, en el caso de México este dato debe ser preocupante, puesto que las PYMES representan más del 90% de su sector empresarial, del cual se genera solo un 0.8 % de participación dentro del comercio exterior, reflejando la falta de atención que ha habido por parte de nuestro Gobierno en los problemas internos y externos que tienen nuestras PYMES.

Este resultado también puede ser enfocado en la contribución que hay por parte de las PYMES en las exportaciones del país, que si bien, las grandes empresas por su nivel en tecnología, financiamiento, administración, producción, entre otros, brindaran siempre de una mayor contribución, ocupando un poco más del 50 % de las mismas, mientras que las PYMES siguen con el menor porcentaje (6.7 %), debido a la falta de solución de problemas en su administración, financiamiento y tecnología. Estos datos son importantes puesto que más que reflejar un problema con nuestro sector empresarial, involucra hablar también del nivel que tiene México a nivel internacional, una economía sin bases firmes es reflejo de una política inestable marcándose como una debilidad, que bien ha sido aprovechada

por las trasnacionales, al no existir competencia a nivel interno, es fácil acaparar el mercado nacional, aumentando las barreras para un crecimiento optimo de nuestras PYMES.

Cuadro 4. Tamaño de empresa y su porcentaje de contribución a las exportaciones.

Tamaño de empresa	Porcentaje de contribución
Grande	51.8%
Maquiladoras	41.5
Pequeña y mediana	6.7
Total	100.0

Fuente: *Censo económico 2006* en: <http://www.economia-montevideo.gob.mx>. Consulta: 27 de Abril de 2009.

Los esfuerzos de penetración de estos estratos empresariales en los mercados internacionales contrastan enormemente con las estadísticas encontradas en otros países como se muestra a continuación:

Cuadro 5. Análisis comparativo de la participación de las PYMES mexicanas con la de otros países en exportación.

País	Porcentaje de las PYMES
México	6.7
Canadá	9.3
Argentina	10.0

EEUU	31.4
España	40.0
Italia	40.0

Fuente: *Censo económico 2006* en: <http://www.economia-montevideo.gob.mx>. Consulta: 27 de Abril de 2009.

Es considerable la brecha que puede existir entre un país industrializado y uno emergente como Estados Unidos y México, sin embargo, las preguntas surgen cuando se trata de dos países emergentes como México y Argentina, que, aunque la diferencia no es muy grande, demuestra que países de América Latina han implementado diversos programas en apoyo a sus PYMES con buenos resultados. También México los ha elaborado, pero en su mayoría se trata de programas que no responden a las verdaderas necesidades de nuestras PYMES, además de la gran prioridad que se le ha dado al sector privado, perjudicando aún más el desarrollo y crecimiento de nuestro sector empresarial.

México también cuenta con diversas instituciones y programas enfocados en facilitar e incrementar la participación de la PyME en operaciones de comercio exterior. La principal de ellas es COMPEX, la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, auxiliar del Ejecutivo Federal en materia de promoción del comercio exterior mexicano (art. 7 de la Ley de Comercio Exterior), integrada por representantes del sector público y privado. Tiene como principales objetivos: Promover las exportaciones a través de la concentración de acciones para simplificar los trámites administrativos y reducir los obstáculos técnicos al comercio exterior y, fomentar la cultura exportadora.

Aunado a esta dependencia se encuentra el Centro de Economía Internacional, Comisión nacional de Comercio Exterior, la Subsecretaria de la Pequeña y mediana Empresa y Desarrollo Regional y los Consorcios de exportación de la Fundación Exportar, que mensualmente realizan un informe sobre los resultados y

el grado de éxito que tienen los programas y actividades desarrolladas en pro de las PyMES mexicanas.

De una forma más particular, los apoyos a la exportación que proporciona la Secretaría de Economía a través de la Subsecretaría de la Pequeña y mediana Empresa, se integran en el Programa de Oferta Exportable PyME, el cual tiene como objetivo impulsar y facilitar la incorporación y permanencia de las Micro, Pequeñas y medianas Empresas a la actividad exportadora, desde un enfoque corto y medianos plazos de internacionalización de las empresas mexicanas.

Para el cumplimiento de este objetivo, el Programa de Oferta Exportable PyME cuenta con las siguientes herramientas institucionales de apoyo a la MIPyME, en materia de exportaciones:

- Programa de Centros PyMEXPORTA.
- Programa de Impulsoras de Oferta Exportable en el Extranjero.
- Sistema Nacional de Orientación al Exportador
- Foros Económicos Internacionales

Sin embargo, es necesaria una adecuada revisión y renovación de todos estos instrumentos, ya que las estadísticas mostradas con anterioridad no responden a resultados positivos, reflejando una falta de interés por parte de nuestros empresarios y nuestro gobierno en construir las herramientas necesarias para el desarrollo de este sector empresarial.

Debemos enfatizar que la investigación, análisis y formulación de estrategias son actividades esenciales que deben desarrollarse y abarcarse por el empresario mexicano y el mismo gobierno. Para el empresario significaría la creación de mayores fortalezas y para el gobierno el diseño de programas eficientes capaces de responder a las necesidades de los pequeños corporativos, dando como

resultado final para ambos sujetos la formación de empresas competitivas, que puedan adaptarse y adecuarse a los impactos del proceso de globalización.

3.2 Papel de las PYMES como exportadoras indirectas.

La selección de cómo exportar, de manera directa o indirecta, depende del volumen de exportación, sus recursos y experiencia. Las ventajas que ofrece el intermediarismo son su conocimiento del mercado, su cobertura y el uso de su infraestructura de distribución para llegar al cliente final. El costo es que la empresa tiene que compartir utilidades. Es de vital importancia una selección adecuada para ingresar y permanecer en el mercado destino y lograr el máximo beneficio para la empresa. Otras ventajas que ofrece la exportación indirecta son: la prácticamente nula inversión que requiere, el menor riesgo que esto supone y la mayor flexibilidad que provee a la empresa.

La exportación indirecta en general responde a una venta no buscada de forma prioritaria y tiene como principal inconveniente que la empresa no está realizando ninguna actividad internacional, ya que ésta no difiere en nada del resto de sus ventas. Sin embargo, puede suponer un importante estímulo a la exportación.

Es por ello que esta técnica es utilizada generalmente por empresas de pequeña escala, que no cuentan con los recursos, la infraestructura ni los conocimientos adecuados que les permitan buscar compradores, negociar con ellos y efectuar todo el proceso que una exportación directa implica, lo cual ha posicionado a esta modalidad con importantes inconvenientes, como son: La dependencia total de los intermediarios, el escaso aprendizaje del negocio exportador y de los mercados externos y, el menor potencial de ventas a que la empresa puede aspirar, ya que estos intermediarios no mantienen un alto compromiso con la empresa.

Estas características se asocian con la problemática que enfrentan las PyMES mexicanas para acrecentar su participación en operaciones de comercio exterior,

como son la falta de desarrollo de una cultura exportadora y financiera, la carencia de un departamento de comercio exterior y el desconocimiento del ambiente y entorno de negocios internacionales que figura en la actualidad, ubicando a la exportación indirecta como una opción desfavorable a largo plazo, al disminuir drásticamente la competitividad de la empresa.

Una alternativa a tener en cuenta es la creación de una *trading company*⁵ común para diversas PYMES productoras de bienes complementarios o compatibles. Es un concepto similar al que puede presentar un consorcio de exportación o agrupación para la exportación. Estas organizaciones resultan particularmente útiles para las PYMES, las cuales están, por lo general, limitadas en su capacidad comercial internacional individual.

En estas agrupaciones de comercialización, las diferentes empresas que fabrican productos complementarios y/o relacionados mancomunan recursos, con el objetivo de explotar conjuntamente los mercados extranjeros. En los inicios, la cooperación entre empresas puede tener un carácter ad-hoc y puntual, limitado, por ejemplo, a participar de manera conjunta en una feria internacional, compartiendo los gastos, o bien creando un catálogo común de sus productos para distribuirlo en el extranjero, etc. A medida que el nivel de conocimiento recíproco y, por ende, la relación de confianza crezca entre las diferentes empresas, es posible que se instituya luego una empresa común, organizada legalmente. Estas agrupaciones de comercialización pueden también ser sumamente útiles en la resolución de problemas relativos a la producción, control de calidad y adaptación de productos. La agrupación de comercialización es, asimismo, un excelente instrumento "multiplicador" de las capacidades individuales de las empresas que la componen; en efecto, las empresas agrupadas podrían organizar, por ejemplo, campañas de publicidad y promoción

⁵Es una empresa de servicios, especialista en cuestiones de comercio exterior, encargadas de la búsqueda de compradores externos para los productos que una empresa fabrica. Generalmente son usadas por empresas que no tienen la infraestructura para dedicarse a la actividad exportadora por sí mismas.

en un determinado mercado extranjero, iniciativa que la mayoría de las empresas no podrían emprender por sí solas. La agrupación de comercialización también permite contratar servicios profesionales de mejor nivel.

Existen 6 elementos claves para el éxito de estas agrupaciones: La voluntad de sus miembros de colaborar al objetivo común, y de mantenerse unidos hasta conseguir resultados; las empresas-miembros deben producir bienes complementarios y preferiblemente no competitivos entre sí, homogéneos en aspectos cualitativos y comercializables a través de los mismos canales de distribución; un buen gerente que ponga en marcha la empresa común y que la mantenga en funcionamiento; un continuo apoyo personal y material por parte de todos los miembros; condiciones de asociación bien especificadas, aceptadas expresamente por todos los miembros de la agrupación (con frecuencia el período inicial de acción conjunta no consta de muchas formalidades). Han de estar presentes claramente los derechos y obligaciones de los miembros y la circunstancia de que tal vez transcurra algún tiempo antes de que se logren resultados y; gran atención a la eficiencia de la producción y al control de calidad.⁶

Estos elementos requieren de otros más para generar resultados positivos. En pocas palabras se trata de un trabajo en equipo entre varias empresas, cuyos empresarios deberán contar no solo con el equipo tecnológico, financiero y productivo, sino con ese plus emocional e intelectual que les permita desenvolverse satisfactoriamente, lo que nos lleva a la adquisición de una cultura empresarial especializada, ya que si el conocimiento de los conceptos empleados dentro de una exportación indirecta son precarios el fracaso será seguro.

Ubiquemos esta idea desde otra perspectiva. México cuenta con 2, 430 municipios de los cuales solo 938 se han colocado como exportadores. De esta última cifra 89 municipios concentran el ochenta por ciento de las empresas exportadoras y 36

⁶ *Las distintas maneras de exportar* en: <http://www.commerce.com>. Consulta: 2 de marzo de 2009.

municipios aportan el ochenta por ciento del valor de las exportaciones totales.⁷ Nuestro país no puede colocar ni siquiera a la mitad de sus municipios con una actividad exportadora.

De igual forma, el lado norte ocupa el mayor porcentaje con empresas exportadoras (treinta y nueve por ciento), disminuyendo poco a poco hasta colocarse en el sur solo el nueve por ciento⁸. Estos datos solo afirman el impacto que ha tenido la globalización, dado que gran parte de las exportaciones mexicanas van dirigidas al mercado estadounidense, su ideología y cultura sobre este proceso ha ido expandiéndose hasta nuestras empresas del norte, incrementando su participación en el comercio exterior. Lamentablemente, también representa el poco conocimiento e interés que tiene nuestro Gobierno sobre la dualidad presentada en el territorio, transformándose en un problema, particularmente para las PyMES del Sur, al encontrarse sin ningún apoyo.

Es importante mencionar que instituciones como Bancomext están implementando diversas medidas y programas de apoyo a las PYMES en cuestiones de exportación indirecta, puesto que han mostrado mayor aptitud hacia esta modalidad que a partir de una manera directa, a través de servicios de promoción externa que incluyen información, asesoría, capacitación, asistencia técnica, estudios, publicaciones y promoción internacional, y servicios financieros de crédito⁹, ya que es necesario mostrar una solución para que nuestras PYMES no queden estancadas en este rublo y en un futuro puedan realizar sus exportaciones por ellas mismas.

El objetivo de este tipo de instituciones debe basarse en el fortalecimiento de nuestras empresas, prepararlas y capacitarlas para una incursión exitosa dentro

⁷ Salvador Rojas A. *El papel de Bancomext y los municipios en el comercio exterior*, en: <http://www.docstoc.com>. Fecha de consulta: 8 de noviembre de 2009.

⁸ Ídem.

⁹ *Programas de apoyo al comercio exterior*, en: <http://www.bancomext.com>. Fecha de consulta: 2 de marzo de 2009.

de mercados internacionales, a través del correcto manejo y estudio de operaciones de comercio exterior.

3.3 Retos de competitividad internacional.

Actualmente es posible tener una especie de visión general del camino que el mundo ha tomado y la forma en que van a desarrollarse los negocios, sin embargo, debido a que el entorno actual de los negocios cambia constantemente, no es posible predecir con certeza la posición en que se encontrará una compañía en un futuro.

Todos los sistemas, político, religioso, familiar, educativos y organizacionales están en permanente mutación. Esta gran transformación cambia muchos de los patrones de referencia, de las costumbres y hábitos, de las creencias y presupuestos en la vida familiar, en las instituciones y en las empresas; y reta nuestra capacidad de supervivencia y adaptación.

Se inicia con gran fuerza una nueva era de corresponsabilidad ecológica, económica y social, pero al mismo tiempo vemos que nos amenazan enormes problemas de seguridad, de descomposición social, de sobrepoblación en los países subdesarrollados, hambre, etc.

Así mismo, nos encontramos en la era de la información, de la tecnología y del conocimiento, donde se considera al conocimiento como la fuente de valor y de riqueza para los individuos, las empresas, las instituciones y la sociedad, trayendo consigo numerosos cambios, donde la economía ya no se basa tanto en la tierra, el dinero y las materias primas, sino donde es más importante el capital intelectual.

La competencia es cada vez más agresiva y los mercados más exigentes; y lo que es más importante es que los clientes tienen total acceso a productos, servicios e información, por lo que cada vez son más exigentes.

Esta revolución tecnológica y de las telecomunicaciones, tienen su principal manifestación con el desarrollo de una red de redes, conocida como el Internet, la cual borra las distancias y comunica instantáneamente cualquier punto del planeta con cualquier otro, por lo tanto, lo que sucede en un lugar es conocido y repercute en el ámbito global.

Somos la primera sociedad en la historia que tiene una economía global, en la cual podemos producir cualquier cosa en cualquier sitio sobre la superficie de la tierra y venderlo en cualquier otro lugar de ella. Por otra parte, actualmente, en el ámbito social, económico, político y el ecológico hemos pasado a ser interdependientes. Lo que sucede en unos países les afecta a los otros.

Además, la globalización ha fomentado un fenómeno que algunos llaman “globalitarismo”, que se caracteriza por la apertura comercial y la competencia desigual, donde las firmas transnacionales más grandes acaban con las pequeñas, este fenómeno se da principalmente en los países subdesarrollados.¹⁰

En los países subdesarrollados muy pocas PYMES compiten en el mercado de productos estandarizados, ya que tienen una gran desventaja en precios, pues carecen de una economía de escala. Adoptan mayoritariamente el papel de proveedores o subcontratistas de empresas grandes.

Las empresas mexicanas, cuyos productos se encuentran en verdadera desventaja frente a los de las grandes empresas que acaparan la mayor parte de la demanda, desplazando automáticamente a las PYMES. Ante este nuevo entorno de competitividad agresiva, no sólo las empresas sino también los países y los seres humanos tendrán que hacer una adecuación de sí mismos para adaptarse a la nueva realidad.

¹⁰ Georgina Escobar Benítez. *Los retos de las PYMES mexicanas frente a la globalización*. Documento en versión electrónica disponible en: <http://eco.unne.edu.ar>. Consulta: 29 de abril de 2009.

Por su parte, las empresas tendrán que hacer cambios radicales, dramáticos para enfocar todo con base a procesos de alto valor agregado, bajo sistemas de información de alta tecnología, que permitan realizar una toma de decisiones sobre la base de la optimización de recursos cada vez más escasos, aceptando la incertidumbre y que no estamos en un mundo mecánico y predecible, porque la globalización no sólo significa una mayor competencia entre las empresas, sino una visión diferente de los empresarios, un cambio de mentalidad.

La globalización y la competitividad de hoy, expresada esta última como el elemento que coloca a la empresa con sus productos o servicios por encima de lo que ofrecen los competidores, a través de una planeación a largo plazo, ahorro permanente de recursos, puntualidad exacerbada y la constante capacitación,¹¹ no dejan otra alternativa que la de modificar la cultura de las empresas y así mejorar las posibilidades que tienen las PYMES de sortear con éxito los desafíos que conlleva a convivir en la aldea global, ya que hoy el mercado mundial espera que el servicio que se ofrece en cualquier país en vías de desarrollo sea de tan buena calidad como el mejor que se presenta en el país más desarrollado.

Esto implica un cambio de actitud para mantener el liderazgo del mercado, ya que en el mercado global, cuando alguien compra algo, no le importa si ese producto se fabrica en México, Alemania o en Bruselas, lo que le importa es que su producto este en la fecha apropiada, en el lugar oportuno y que reúna los estándares de calidad requerido para sus procesos de producción y comercialización.

Los nuevos tiempos del hoy y del mañana traerán una nueva manera de competir. Triunfarán las compañías que dominen primero esas nuevas maneras de competir

¹¹ Antonio Castro Martínez. *Como elevar la competitividad de la empresa exportadora mexicana*, en: www.bancomext.com/. Fecha de consulta: 24 de agosto de 2009.

y superen todas las barreras de organización normales haciendo las cosas de manera diferente.

En este entorno, donde el tiempo apremia y la competencia y tecnología aceleran el paso día a día; la organización se debe convertir en la organización proactiva que se adelanta a los hechos, y que responde a los sucesos futuros y probables; por lo que, se necesita una estructura que le permita adaptarse al entorno; se necesita una estructura flexible. Por lo tanto, las organizaciones de hoy tienen que ser centralizadas y descentralizadas al mismo tiempo; globales y locales, tienen que hacer planes a largo plazo y sin embargo seguir siendo flexibles.

Todo esto parece confundir en un momento dado, pues parecen ser claras contradicciones y no se trata de elegir entre cada opuesto, sino de reconciliarlos; y la manera más fácil es teniendo una adecuada cultura dentro de la organización que ayude a esto.

Estamos ante el surgimiento de la organización inteligente, cuyo capital más importante es la capacidad de generar conocimiento y tecnología, de inventar y aprender, de crear nuevas formas y sistemas para competir en un mundo en continuo progreso. Estas organizaciones se distinguen por dirigirse al mercado y adaptarse a las nuevas condiciones cambiantes para lograr responder con mayor eficacia los retos de la nueva tecnología, de las necesidades emergentes de los clientes y del mundo social. Su característica esencial es la organización flexible: agilidad para hacer crecer el número de productos y servicios, la cantidad de personal, el número de instalaciones, flexibilidad para implantar nuevos procesos, para dar un servicio personal a la velocidad y costo de las antiguas líneas de producción masiva, etc.¹²

¹²Georgina Escobar Benítez. *Los retos de las PYMES mexicanas frente a la globalización*. Documento en versión electrónica disponible en: <http://eco.unne.edu.ar>. Consulta: 29 de abril de 2009.

Esta flexibilidad necesaria dentro de las organizaciones para adaptarse rápidamente al entorno actual sólo podrá generarse adoptando la nueva cultura de negocios. Las organizaciones no podrán competir en una economía global si no tiene alta calidad a bajo costo, y la empresa no puede conseguir alta calidad y bajos costos sin una cultura de alta confianza. Una alta confianza tanto dentro como fuera de la organización; es decir, confianza con empleados, clientes, proveedores, etc.

Este tipo de cultura, valora y estimula el espíritu emprendedor, que puede ayudar a una empresa a adaptarse a un entorno cambiante permitiéndole identificar y explotar nuevas oportunidades. Es decir, en estas empresas la iniciativa se valora verdaderamente y se fomentan a cualquier nivel de la organización no sólo en las altas esferas, también en los niveles medio y bajo. Así, cuando se enfrentan a problemas y oportunidades, tienen muchas fuentes de iniciativa dentro de la organización para actuar.

En lo que respecta a la motivación cabe señalar que la nueva cultura de negocios es caracterizada por que los empleados tienden a marchar todos a un mismo ritmo, logrando altos niveles de rentabilidad debido a un alto nivel de motivación entre los empleados, ya que los valores compartidos y los comportamientos, hacen que las personas se sientan bien al trabajar para la empresa, por lo que se crea un sentimiento de compromiso y lealtad que provoca como resultado final que las personas se esfuercen más.

Ligado con la motivación se encuentra la creatividad, la cual no podrá darse si la gente dentro de la empresa no se encuentra lo suficientemente motivada. Generalmente dentro de las organizaciones al tratar de maximizar los asuntos imperativos del negocio, tales como la coordinación, la productividad y el control se tiende a matar la creatividad, perdiendo así la organización una potente arma competitiva: las nuevas ideas; así también como se pueden perder la energía y el compromiso de su gente.

La creatividad se refiere a la capacidad de convertir las ideas existentes en nuevas combinaciones. Esta habilidad depende en gran medida de la personalidad, así como de la forma de pensar y trabajar. Sin embargo, la motivación, determina lo que la gente puede hacer en realidad. La gente será más creativa si se siente motivada en primer lugar por el interés, la satisfacción y el reto del trabajo mismo, y no por presiones externas. Por lo tanto los directivos pueden ubicar a las personas en trabajos que se adapten a su habilidad y capacidad de pensamiento creativo, además de otorgarles autonomía y distribuir con cuidado recursos importantes tales como el tiempo y el dinero.

Por lo tanto, el bajo porcentaje de posicionamiento de PyMES mexicanas en el mercado exterior es reflejo de un grave problema en su estructura interna, por lo cual, su prioridad debe enfocarse en la necesidad de renovar desde sus mecanismos de contratación, hasta el modo de operación al cual estaban sujetas, apoyándose en la adopción de nuevos objetivos, misión y visión empresariales, cuyo alcance no sea limitado ni inalcanzable, de tal forma que pueda construirse una empresa con bases sólidas capaz de soportar las transformaciones del ambiente y entorno de negocios y comercio internacionales.

Conclusiones.

Nuestra hipótesis se ha comprobado al argumentar que el proceso de globalización, manifestándose en la nueva tecnología y nuevas formas de llevar a cabo los negocios internacionales, ha tenido un impacto negativo dentro del nivel de competitividad y de desarrollo de las PYMES mexicanas dentro del comercio internacional.

Las razones son diversas. El proceso de globalización al considerarse como un fenómeno internacional, cuya acción consiste en lograr una penetración mundial de capitales, permitiendo que la economía moderna abra espacios a la integración, cae en distintas falsedades y contradicciones, la principal de ellas basada en la búsqueda de una economía homogénea, cuando dentro de sus propias características ha manifestado que, aquellas naciones o regiones que no puedan ser competitivas, quedaran a la saga del desarrollo, presentándose como un proceso discriminatorio al abrir sus puertas solo a los países potencia.

Se ha convertido en una invasión silenciosa cuyo control es llevado por los grandes corporativos, el objetivo es redefinir los esquemas de seguridad internacional, orden y poder a través de redes empresariales con enfoque financiero e innovación continua, debilitando la presencia de sujetos internacionales como el Estado, donde el mayor impacto se ha reflejado en países subdesarrollados y pobres.

El entorno actual de la globalización se caracteriza principalmente por un aumento en la intensidad de la competencia en los mercados de productos y servicios, así como en los mercados de capital, y por un gran desarrollo tecnológico que no tiene precedentes.

Ha transformado los esquemas de competitividad, fundamentándose en el área financiera apoyada de una constante innovación tecnológica y complementándose

con la participación de los medios de comunicación, incrementando la presencia de empresas globales y transnacionales en mercados internacionales, pues son estas las únicas competentes para penetrar, instalarse y mantenerse bajo estas modalidades, siendo una amenaza para los corporativos de menor competitividad, no fomentando la libre competencia.

Naturalmente, no podemos colocar este panorama con tanta precisión, existen diversos ejemplos de países desarrollados y subdesarrollados cuyas PyMES han logrado un óptimo desarrollo en su mercado nacional e internacional, y esto se debe a que han sabido explotar las ventajas que tiene este sector empresarial a través de las reformas, programas y proyectos adecuados para ello.

Lamentablemente, hemos de considerar que nuestro mundo está constituido en más de su 50% por países subdesarrollados y pobres. La globalización ha lanzado una oferta global con tintes idealistas y capitalistas que solo pocos han podido aceptar.

Por lo tanto, la globalización se ha considerado como un proceso amenazante para los países subdesarrollados y sus empresas. México, siendo uno de éstos, permitió la entrada a esta modalidad no preparando a sus emprendedores para ello. La competencia sería completamente diferente a la ubicada en el mercado nacional no pudiendo desarrollar alguna ventaja sobre la misma. La acción prematura del gobierno mexicano y la indiferencia del empresario hacia las empresas globales y transnacionales trajo graves secuelas, que aún en la actualidad no han podido resolverse.

Las PyMES mexicanas son un ejemplo real de ello, su escasa participación en mercados internacionales se debe a factores externos e internos, cuyo impacto ha sido fomentado en gran medida por un solo ente, Gobierno, al no proteger a sus PyMES de sociedades extranjeras y no brindarles el apoyo necesario para el desarrollo de una adecuada cultura empresarial.

Esto se evidencia aún más con la poca intervención que tienen las PyMES dentro de la actividad exportadora, ya que solo el .8% de este sector la tiene activamente. La preferencia en recurrir al intermediarismo es otra constante que no ha permitido que la pequeña y mediana empresa mexicana amplíe su cobertura, ya que son mayores las desventajas que las ventajas de esta modalidad, debido a que se comparten utilidades, crea dependencia, limita la adquisición de conocimientos sobre la actividad exportadora y se tiene un menor potencial de ventas.

Aunado a estos puntos, la PyME tiene grandes problemas dentro de su propia estructura, iniciando con el empresario, quien en ocasiones ha respondido a una formación decadente, afectando a todas las áreas de su corporativo, limitando la eficacia y crecimiento del mismo, transformándose en debilidades frente a la competencia.

Todo esto lleva a crear un entorno incierto y extremadamente competitivo, para lo cual las empresas tendrán que hacer cambios radicales internos enfocados al aspecto cultural, pues es en este punto donde las empresas pueden alcanzar una gran ventaja competitiva.

En México, el sector empresarial está formado en gran parte por la pequeña y mediana empresa, donde la mayoría nació en torno a un núcleo o arreglo familiar y no han podido seguir creciendo o expandiéndose; además de que se han visto afectadas por las políticas industriales de proteccionismo y apertura de fronteras indiscriminadamente.

La ausencia del espíritu y mentalidad empresarial se traduce en una carencia de métodos modernos de gerencia, en una falta de visión hacia la demanda, hacia el mercado y en una falta de controles de calidad que aseguren su competitividad dentro y fuera del país.

De esta forma solo podemos mencionar que dentro de las Relaciones Internacionales jamás encontraremos una teoría o proceso que pueda explicarlas y analizarlas permanentemente, dentro de su esencia se encuentra el cambio continuo. La globalización forma parte de este listado marcando una evolución dentro de nuestra propia modernidad, explicando una realidad que solo las potencias han podido protagonizar.

Para que la globalización pueda cumplir sus propios objetivos, como lo es la formación de una sociedad planetaria, debe apoyarse en la política, como se ha explicado, no se pueden formar relaciones económicas sin que antes se hayan forjado políticamente, cuyo principal representante es el Estado, que cuenta con los elementos necesarios para brindar de orden y seguridad a los intereses de la globalización.

Por otro lado, para que México pueda rearticularse a la dinámica global exitosamente requiere de políticas que eleven los niveles de salud y educación, para poder enfrentar la gran desigualdad y pobreza que se vive en el país. Debe incrementar su conocimiento sobre el desarrollo de ciencia y tecnología a escala mundial. De manera externa, puede buscar la formación de alianzas a través de los múltiples tratados que ha firmado, redefiniendo su postura dentro de los mismos para poder obtener el mayor provecho posible.

Esto representaría un gran apoyo para las PYMES mexicanas quienes requieren darle un nuevo enfoque a su estructura administrativa, financiera, de producción y marketing para enfrentar exitosamente los retos y oportunidades que el entorno de negocios internacionales presenta, para no ser desplazadas de los mercados internacionales y mantener una buena posición en el nacional, crear un ambiente de trabajo agradable y confiable que comprometa a los empleados, clientes, proveedores, etc., con la organización; sintiéndose parte de ésta para alcanzar sus objetivos y generar competitividad.

De la misma manera, entes como el Gobierno deben mostrar mayor interés a este sector empresarial, brindándoles soluciones a barreras tales como: obtención de tecnología y financiamiento, con el objetivo de contar con PYMES preparadas y capacitadas para hacer frente a la competencia.

Para ello tendría que mostrarse la iniciativa para la formulación de reformas en materia financiera, monetaria, tributaria, de estabilidad de precios, educación, salud, gasto público, del mercado laboral, así como proponer el establecimiento de un sistema regulatorio simple y transparente. Todo esto representaría una gran protección para las PyMES mexicanas de la competencia extranjera, además de apoyarle con un mayor soporte para enfrentar los nuevos retos de competitividad internacional como lo son la información, tecnología, conocimiento, responder al inicio de la nueva era ecológica, social y económica y hacer frente al surgimiento de una competencia mas agresiva y mercados exigentes.

Estos elementos son de suma importancia ya que, no podemos poner fin a un proceso que cuenta con raíces históricas y que ha traído ventajas a las superpotencias, la alternativa está en la preparación de nuestras PYMES, iniciando con la recuperación del mismo mercado mexicano.

Bibliografía.

- Mariona Farré. *Globalización y dependencia*. Edicions de la Universitat de Lleida. Lleida, 2001.
- Octavio Ianni. *Teorías de la Globalización*. Universidad Nacional Autónoma de México. México, 1999.
- Carlos M. Vilas. *Globalización: crítica a un paradigma*. Plaza Janes. México, 1999.
- Carlos Vejar Pérez- Rubio. *Globalización, comunicación e integración latinoamericana*. Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades. México, 2006.
- Víctor L. Urquidi. *México en la Globalización. Condiciones y requisitos de un desarrollo sustentable y equitativo*. Fondo de Cultura Económica. México, 1996.
- Guillermo de la Dehesa. *Comprender la globalización*. Alianza Editorial. Madrid, 2007.
- Horacio A. Irigoyen. *PyMES: su economía y organización*. Ediciones Macchi. Argentina, 1997.
- René Villareal. *México competitivo 2020: un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo*. Océano. México, 2002.
- Michael E. Porter. *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior*. CECSA. México, 2002.
- Paula Contanza Sardogna. *PyMES: relaciones laborales en las pequeñas empresas*. Universidad de Buenos Aires, 2001.

Mesografía.

- Fernando Morales A. *Globalización, conceptos, características y contradicciones* en: reflexiones.fcs.ucr.ac.cr. Consulta: 25 de noviembre de 2008.
- Foro Consultivo Científico y Tecnológico. *Retos y oportunidades de vinculación para las PYMES* en: www.foroconsultivo.org.mx. Consulta: 27 de noviembre de 2008.

- Ana Esther Ceceña. *Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales* en: <http://www.clacso.org>. Consulta: 16 de diciembre de 2008.
- Juan Carlos Jáuregui. *Retos y oportunidades de vinculación para las PYMES* en: www.foroconsultivo.org.mx. Consulta: 25 de noviembre de 2008.
- *Del proteccionismo a la apertura económica*, documento en versión electrónica disponible en: <http://www.galeon.com/joeluigui/aficiones439732.html>. Consulta: 16 de abril de 2009.
- Vidal I. Ibarra-Puig. *México en la neoglobalización* documento en versión electrónica disponible en: www.ucaribe.edu.mx/archivos/vibarra/mci.ppt. Consulta: 16 de abril de 2009.
- *La apertura económica convirtió a México en potencia exportadora*, documento en versión electrónica disponible en: <http://zedillo.presidencia.gob.mx>. Consulta: 16 de abril de 2009.
- Juan Pablo Zorrilla. *Economía de México*, documento en versión electrónica disponible en: <http://www.eumed.net>. Consulta: 7 de febrero de 2009.
- “*Demandan PYMES apoyos gubernamentales*” en El Universal disponible en: <http://www.el-universal.com.mx>. Consulta: 7 de Febrero de 2009.
- *Sistema económico global*, documento en versión electrónica disponible en: <http://www.cem.itesm.mx>. Consulta: 16 de abril de 2009.
- Georgina Escobar Benítez. *Los retos de las PYMES mexicanas frente a la globalización*, documento en versión electrónica disponible en: <http://forodelanuevaeconomia.com>. Consulta: 16 de abril de 2009.
- *Las distintas maneras de exportar* en: <http://www.commerce.com>. Consulta: 2 de marzo de 2009.
- Salvador Rojas A. *El papel de Bancomext y los municipios en el comercio exterior*, en: <http://www.docstoc.com>. Fecha de consulta: 8 de noviembre de 2009.
- *Programas de apoyo al comercio exterior*, en: <http://www.bancomext.com>. Fecha de consulta: 2 de marzo de 2009.
- Antonio Castro Martínez. *Como elevar la competitividad de la empresa exportadora mexicana*, en: www.bancomext.com/. Fecha de consulta: 24 de agosto de 2009.