



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

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

**La problemática de las PyMEs en México, bajo un
análisis de competitividad sistémica (1982-2013)**

TESIS

para obtener el título de

**LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES**

P R E S E N T A:

YESENIA ROMANO POSADAS

**DIRECTOR DE TESIS: JOSÉ IGNACIO
MARTÍNEZ CORTÉS**



CIUDAD UNIVERSITARIA, MÉXICO, D.F., MARZO DE 2014



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

Agradecimientos	6
Introducción.....	7

Capítulo 1. Los tres impulsores de la nueva economía internacional y el papel de la competitividad.

1.1.-La nueva economía: características e impactos.....	11
1.1.1.-La era del conocimiento y la información	12
1.1.2.-La era de la globalización y la apertura de los mercados.....	14
1.1.3.-La era del cambio rápido, continuo, complejo e incierto: del <i>ceteris paribus</i> al <i>mutatis mutandis</i>	15
1.1.4.-Ventaja comparativa y ventaja competitiva.....	16
1.1.5.-Impacto de la nueva economía en las empresas	18
1.2.-La inserción de México en la nueva economía.....	21
1.2.1.- El agotamiento del modelo ISI	22
1.2.2.-El paso del modelo ISI al modelo IOE	25
1.3.-La competitividad como un factor importante en la economía Internacional	34
1.3.1.-Diferentes perspectivas de la competitividad	35
1.3.1.1.-Teoría económica	35
1.3.1.2.-Estratégica (organizacional y de la administración).....	41
1.3.1.3.- Institucional.....	41
1.3.1.4.- Regional o territorial.....	43
1.3.2.-Competitividad sistémica, y los seis círculos de la competitividad.....	44
1.3.2.1.-Micro.....	47
1.3.2.2.-Meso.....	48
1.3.2.3.-Macro.....	50
1.3.2.4.-Meta.....	51
1.3.2.5.-Internacional.....	52
1.3.2.6.-Institucional	52
1.3.2.7.-Político-social.....	53

Capítulo 2. La contribución de las PyMEs en la economía mexicana

2.1.-Experiencia de las PyMEs en el ámbito internacional.....	55
2.1.1.-Características de las PyMEs.....	56
2.1.2.-Acciones pro PyMEs en el ámbito internacional.....	59
2.2.- Impacto de las PyMEs en la economía mexicana.....	60
2.2.1.-Evolución de la estratificación PyMEs.....	61
2.2.2.-Potenciales áreas de contribución de las PyMEs en la economía Mexicana	65
2.3.-La distribución desordenada de las empresas y el desarrollo regional en México.....	67
2.3.1.-Desarrollo regional.....	68
2.3.2.-Distribución de las empresas en México.....	78
2.3.2.1.-Regional.....	78

2.3.2.2.-Estatal.....	80
2.4.-Desarrollo y fracaso estructural de las PyMEs	87
2.4.1.-Miguel de la Madrid Hurtado.....	89
2.4.2.-Carlos Salinas de Gortari	92
2.4.3.-Ernesto Zedillo Ponce de León	96
2.4.4.-Nuevo impulso del gobierno mexicano a las PyMEs.....	98
2.4.4.1.-Vicente Fox Quesada	98
2.4.4.2.-Felipe Calderón Hinojosa	108
2.4.4.3.-Enrique Peña Nieto	117

Capítulo 3.- La problemática de las PyMEs en México, bajo un análisis de competitividad sistémica

3.1.-Breve nota metodológica	123
3.2.-Nivel micro.....	124
3.2.1.-Capital empresarial.....	124
3.2.1.1.-Capacitación (capacidades empresariales)	125
3.2.1.2.-Financiamiento.....	127
3.2.1.3.-Acceso a la tecnología.....	136
3.2.2.-Capital laboral	141
3.3.-Nivel meso	150
3.3.1.-Capital organizacional	150
3.3.2.-Capital logístico	152
3.3.3.-Capital intelectual.....	157
3.4.-Nivel macro	161
3.4.1.-Capital macroeconómico	162
3.4.2.-Capital comercial.....	164
3.5.-Nivel meta	169
Reflexiones finales.....	173
Bibliografía.....	180
Anexo I.....	188
Anexo estadístico.....	191

Índice de Figuras

Figura 1. La estructura de la nueva economía.	12
Figura 2. Factores estratégicos de riqueza en las diferentes sociedades	13
Figura 3. El capital sistémico y sus diez componentes	47
Figura 4. Conferencias realizadas en el marco del Proceso de Bolonia	60
Figura 5. Estratificación de empresas conforme a criterios de 2002 y 2009	64
Figura 6. Fondos integrados en el PAI	92
Figura 7. Fondos integrados en el Fondo PYME.....	100
Figura 8. Propuesta metodológica.....	124

Índice de Mapas

Mapa 1. Infraestructura carretera, corredores troncales en 2006.....	70
Mapa 2. Infraestructura ferroviaria y multimodal 2006	71
Mapa 3. Promedio de años de educación en la población entre los 15 años y más.	74
Mapa 4. Regiones en México	79

Índice de Tablas

Tabla 1. Estructura de las fuentes de financiamiento del total de las empresas (porcentajes)	129
Tabla 2. Estructura de las fuentes de financiamiento por tamaño de empresa, promedio 2000-09 (porcentajes)	129
Tabla 3. Motivos de las pequeñas empresas para no utilizar el crédito bancario (porcentajes)	132
Tabla 4. Motivos de las medianas empresas para no utilizar el crédito bancario.	133
Tabla 5. Establecimientos que usan tecnologías de la información en sus procesos y relaciones con los clientes, 2003	140
Tabla 6. Índice global de productividad laboral en la economía, con base en la población ocupada	142
Tabla 7. Industrias manufactureras, comercio y servicios. Evolución de las unidades económicas por estratos de personal ocupado 1998, 2003-08	147
Tabla 8. Industrias manufactureras, comercio y servicios. Evolución del personal ocupado total por estratos 1998, 2003-08	148
Tabla 9. Posición de México en Infraestructura, según Global Competitiveness Report 2012-2013	154

Índice de Gráficas

Gráfica 1. PyMEs en el sector industrial y de servicios	55
Gráfica 2. PyMEs y participación en empleo	56
Gráfica 3. Densidad de líneas telefónicas fijas 2011	72
Gráfica 4. Usuarios de las tecnologías de la información 2011	73
Gráfica 5. Miembros del SNI por estado 2012.....	75
Gráfica 6. Patentes solicitadas por entidad federativa de residencia del inventor 2011	76
Gráfica 7. Innovación de los sectores económicos por estado 2012.....	85
Gráfica 8. Crédito interno al sector privado	128
Gráfica 9. Crédito total de la banca comercial al sector privado no financiero	131
Gráfica 10. Inversión en C&T en países OCDE	137
Gráfica 11. Productividad laboral, PIB real por trabajador	144
Gráfica 12. Empresas, personal ocupado total y producción bruta total según tamaño de la empresa.....	146
Gráfica 13. Acuerdos de cooperación en innovación, México 2004-05.....	152
Gráfica 14. Porcentaje de individuos con acceso a internet.....	156

Gráfica 15. Proporción de casas con computadora.....	156
Gráfica 16. Suscripciones de líneas fijas por cada 100 habitantes	157
Gráfica 17. Años de educación promedio	158
Gráfica 18. Personal en Ciencia e Investigación	160
Gráfica 19. Crecimiento del PIB % anual	162
Gráfica 20. Promedio de inflación anual 2000-11.....	163
Gráfica 21. Deuda como % del PIB.....	164
Gráfica 22. Flujo de IED, 2006	165
Gráfica 23. Peso de las importaciones por sector 1980-2010.....	167
Gráfica 24. Años de recuperación en el consumo de algunos sectores económicos en EE.UU	168

Índice de Cuadros

Cuadro 1. Estratificación de las empresas 1993	62
Cuadro 2. Estratificación de empresas 1999.....	62
Cuadro 3. Estratificación de empresas 2002.....	63
Cuadro 4. Estratificación de empresas 2009.....	64
Cuadro 5. Clusters altamente desarrollados según Región	77
Cuadro 6. Estados con mayor y menor número de empresas, según tamaño y actividad económica.....	83
Cuadro 7. Tipo de industrias por estados según nivel de tecnología	84
Cuadro 8. Programas de fomento empresarial en la administración de Fox. 102	
Cuadro 9. Política de fomento empresarial, durante el sexenio de Calderón. 112	
Cuadro 10. Diseño de políticas PyMEs, sexenio de Enrique Peña Nieto	119

Agradecimientos

Gracias a la Universidad Nacional Autónoma de México, a la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, por haberme permitido formarme en sus aulas, por todo el conocimiento y aprendizaje al que tuve acceso al pertenecer a la comunidad universitaria. Muchas gracias también por todas las personas extraordinarias e inolvidables que conocí durante mi estancia por estos centros de aprendizaje, son muchos los gratos recuerdos que me llevo.

Gracias a mis profesores, de cada uno de ellos me llevo experiencias muy enriquecedoras, en especial quiero agradecer a mi asesor, José Ignacio Martínez y al profesor Javier Zarco, por sus importantes comentarios y críticas a este trabajo, no obstante los deslindo de cualquier error que éste presente.

Gracias a la persona más importante en mi vida: ¡mi mamá! gracias por ser un gran ejemplo de vida, por ser mi inspiración, por animarme en los momentos en que todo parecía oscuro, por enseñarme a ser una guerrera, porque la culminación de esta etapa en mi vida en mayor medida te la debo a ti, por todo lo que me has dado, ¡Te quiero mucho y te admiro!

Gracias a mis hermanos, en especial a Abigail y Griselda, no sólo son mis hermanas, son mis amigas, mis confidentes, gracias por soportar mi mal carácter y estar conmigo en los momentos más importantes de mi vida, espero que hasta hoy, yo también haya estado en los suyos.

Gracias a todos mis amigos, cada palabra de aliento fue muy valiosa para terminar este trabajo que parecía eterno, muchas gracias por haber recorrido conmigo esta etapa universitaria, saben que los quiero mucho. En especial me gustaría agradecer a: Lili García, una cuartilla no alcanza para decirte lo que tú ya sabes, te quiero mucho; a Pamela Ramírez, gracias nena por estar conmigo sabes que te estimo mucho; a Silvia Rodríguez, nunca olvidaré nuestras tardes en *Sanborns*, “haciendo la tesis”; gracias a mis dos amigos que desde la secundaria hasta la universidad hemos compartido aulas, César Ortiz, mi “compañero cultural” y Elvia Torres, muchas gracias por tantos años de amistad, mi más sincero cariño para ti.

Gracias también a todos mis compañeros de generación, también de ustedes tengo excelentes recuerdos.

Por último, gracias al gimnasio Sport Planet, una más de tantas MIPyMEs en el país (espero que dentro de poco podamos decir una más de tantas MIPyMEs exitosas y en crecimiento), dentro de sus instalaciones escribí gran parte de estas cuartillas, además de conocer a varias personas agradables.

INTRODUCCIÓN

En la década de los ochenta se puede ubicar el surgimiento de tres grandes impulsores que han cambiado radicalmente la economía internacional, mismos que se han consolidado con el paso de los años y que han sido tan importantes, que en los círculos académicos se les califica como eras. Estos impulsores son: a) creciente importancia de la información, conocimientos y tecnología (era del conocimiento y la información); b) la globalización de los mercados (era de la globalización de los mercados); c) cambios continuos y vertiginosos (era del cambio: del *ceteris paribus* al *mutatis mutandis*)-. Éstos han moldeado en gran medida la economía, que hoy en día se habla de una “nueva economía”¹.

La principal característica de la nueva economía, es la cada vez más dura competencia a la que se encuentran sometidas las diferentes empresas en el mercado, situación que ha puesto como gran interrogante empresarial el cómo ser más competitivo. Diferentes enfoques han surgido para responder a este cuestionamiento, desde los que explican la competitividad en un plano netamente económico, hasta los que consideran elementos de otra naturaleza, tales como el político y social, para la creación de empresas competitivas. Dentro de este último grupo se encuentra la perspectiva de la competitividad sistémica, propuesto por investigadores del Instituto de Desarrollo Alemán (*German Development Institute*), que a través de los cuatro niveles planteados (micro, meso, macro y meta) aborda la competitividad de manera holística exponiendo los factores que influyen en la creación de un entorno propicio para el desarrollo de empresas competitivas.

René Villarreal y Rocío de Villarreal, en la aportación que hacen al enfoque de competitividad sistémica, denominan a este entorno “capital sistémico”, concepto que a través de los diez capitales propuestos (empresarial, laboral, organizacional, logístico, intelectual, macroeconómico, internacional, social, institucional y gubernamental) pretende analizar las condiciones necesarias en este entorno para la creación de empresas que contribuyan al crecimiento y

¹ René Villarreal, Rocío de Villarreal, México competitivo 2020, un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo, México, Océano, 2002, p. 99.

desarrollo económico que presenta un espacio físico (llámese estado, país o región). En este derrotero, se dice que en la nueva economía ya no se compete “[...] con el modelo tradicional de empresa contra empresa, sino en uno nuevo de cadena empresarial contra cadena empresarial, país contra país, región contra región”², con ello se pretende destacar la relevancia que cobra el entorno en el que las empresas se desarrollan.

El advenimiento de la nueva economía, ineludiblemente, afectó a todos los países pero no todos se insertaron de la misma forma. En el caso de México, su inserción se llevó a cabo a través de los cambios estructurales que se realizaron en el modelo económico después de la crisis de 1982, mismos que dieron como resultado el cambio de un modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) a uno de Industrialización Orientado a las Exportaciones (IOE).

En el corto y mediano plazo, el modelo IOE cumplió con su principal cometido, pues convirtió a las exportaciones en el motor de crecimiento y en un importante generador de divisas, su éxito se refleja en el corto plazo en que se transitó de un país con sesgo antiexportador, a uno de los principales exportadores en el mundo. Sin embargo, las condiciones y la forma en la que se implementó el modelo han creado grandes vicios que hasta la fecha persisten y que obstaculizan la formación del capital sistémico.

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) han sido particularmente afectadas por esta situación, ya que, a diferencia de las grandes empresas, se deben enfrentar a un mayor número de obstáculos que les dificultan alcanzar los atributos de una empresa competitiva dentro de los estándares de la nueva economía y mundo de negocios. En el país la constante ha sido que las PyMEs se caractericen por su baja competitividad, y en el caso de las microempresas, en empresas precarias que generalmente han servido como válvula de escape al desempleo.

² *Ibidem*, p. 28.

Desde la implementación del modelo IOE, en la década de los ochenta, hasta la actualidad, han existido diferentes programas y apoyos económicos gubernamentales destinados a las PyMEs, sin embargo éstos se han reducido a políticas aisladas, que no han dado los resultados que se esperaban, tanto por su discontinuidad transexenal como por su mínima visión integral de los retos que enfrenta este segmento empresarial.

En este trabajo se utilizará el enfoque de competitividad sistémica y el concepto de capital sistémico, como herramientas de análisis para abordar la problemática que aqueja a las PyMEs en México, debido a que permiten abordar de manera integral y estructurada un tema que por la cantidad de factores que se encuentran presentes, se torna complejo.

Justificación

En México, las PyMEs representan el 99% de las unidades económicas, contribuyen con el 70% de los empleos generados y el 52% del PIB, lo que da a este sector empresarial gran preponderancia en la economía mexicana. Es por ello que la identificación de factores de toda índole que minen su competitividad, se vuelve importante en tanto que es el primer paso para generar el tipo de empresas que demanda la nueva economía y el mundo de negocios.

La consecución de este logro no es menor, en tanto que el tipo de empresas que se generan afecta directamente en el desarrollo económico y social del espacio en el que se desarrollan. Considerando este punto y la importante contribución de las PyMEs en las diferentes economías del mundo, éstas se pueden convertir en un posible vehículo para atacar problemas comunes en todos los países, tales como el desempleo, la pobreza, el crecimiento económico, esto en parte explica el gran impulso que se le ha dado internacionalmente a este sector empresarial.

Debido al entorno anteriormente descrito, es necesario monitorear los avances que como país ha tenido México en la consecución de capital sistémico, para el

desarrollo de un posible pivote de su crecimiento económico: la competitividad de las PyMEs.

Hipótesis

Gran parte de la problemática que enfrentan las PyMEs en México se explica por la ausencia de un capital sistémico sólido, que propicie la creación de empresas competitivas, es por ello que las medidas tendientes a resolverla deben ser también de carácter sistémico y no solamente parcial o focalizado.

Objetivos

- ✓ Analizar la situación de las PyMEs, la problemática que presentan para su desarrollo, desde un enfoque de competitividad sistémica.
- ✓ Revisar algunas de las políticas públicas que se han implementado para apoyar a las PyMEs.
- ✓ Revisar las posibles contribuciones que pueden tener las PyMEs en el crecimiento y desarrollo social en el país.
- ✓ Demostrar la relación que existe entre el tipo de empresas y el desarrollo de los espacios físicos en los que se localizan.
- ✓ Observar el ambiente empresarial que en el país se ha desarrollado para la competitividad de las empresas y algunas de las políticas focalizadas en las PyMEs.

Capítulo 1: Los tres impulsores de la nueva economía internacional y el papel de la competitividad

1.1.-La nueva economía internacional: características e impactos

Es innegable que en las últimas décadas han acontecido grandes cambios en la economía internacional, mismos que han propiciado que se hable de una nueva economía internacional. Alejandro Dabat, ubica el inicio de estos cambios en la década de los ochenta con la reestructuración macroeconómica en la empresa capitalista de las principales economías. Estos cambios se consolidan en la década de los noventa, y estuvieron influidos por la recomposición del orden geopolítico mundial que, fundamentalmente, fue inducido por el derrumbe de la Unión Soviética y por la reestructuración capitalista de los Estados Unidos en el contexto de la crisis de 1990-1991, además de la integración al mercado mundial de la gran masa de países provenientes de los denominados Segundo y Tercer Mundo.³

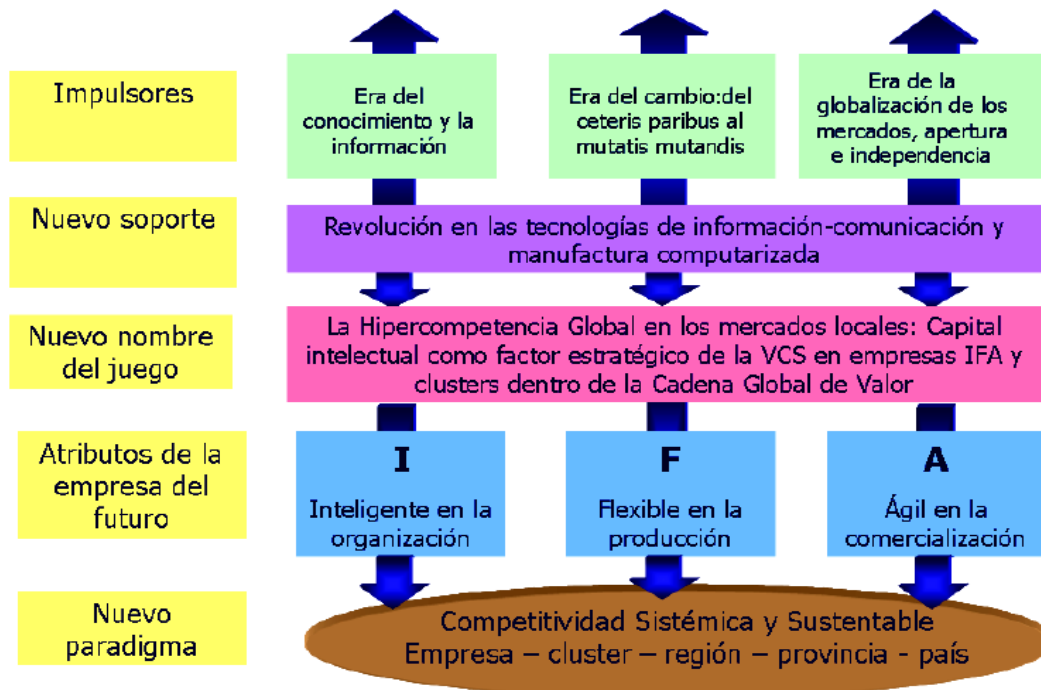
El Centro de Capital Intelectual y Competitividad⁴ identifica tres impulsores que, dada su predominancia y la diferenciación de la que han dotado a la economía internacional, permiten hablar de una nueva economía internacional. Estos impulsores son: a) la era del conocimiento y la información; b) la era de la globalización de los mercados, la apertura e independencia; c) la era del cambio (del *ceteris paribus* al *mutatis mutandis*).

Cada uno de estos impulsores se encuentran estrechamente vinculados entre sí, y a su vez uno impulsa al otro; en la figura 1, se puede apreciar la relación que guardan entre ellos y con otros elementos que serán retomados a lo largo de esta trabajo.

³ Alejandro Dabat, "Empresa trasnacional, globalización y países en desarrollo" en Jorge Basave Kunhardt (coordinador), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México, Miguel Ángel Porrúa, colección Jesús Silva Herzog, 2000, primera edición, p. 21-22.

⁴ Vid. www.cecicmx.com [consulta 16 agosto 2012].

Figura 1. La estructura de la nueva economía.



Fuente: Centro de Capital Intelectual y Competitividad- CECIC

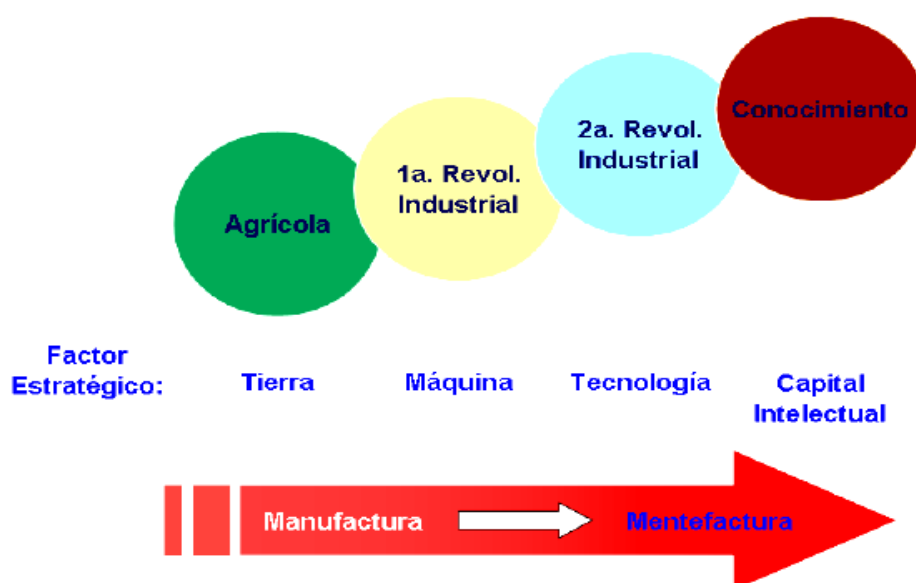
1.1.1.-La era del conocimiento y la información

El conocimiento y la información se han convertido en los principales insumos en la nueva economía, incluso se ha caracterizado a la actual sociedad como la sociedad del conocimiento o sociedad de la información. Una de las formas más sencillas de ubicar esta característica, la podemos encontrar en el elemento que se consideraba la fuente de riqueza o el factor estratégico de competitividad en las diferentes sociedades por las que se ha transitado para llegar a la sociedad actual (*vid.* figura 2). En la sociedad agrícola, la tierra es esta fuente de riqueza, en una sociedad industrial las máquinas eran el factor estratégico de competitividad, en una segunda revolución industrial, era la tecnología la que incrementaba la riqueza, y finalmente en la sociedad del conocimiento es el capital intelectual el factor que crea riqueza, éste se puede definir como “[...] la suma de todos los conocimientos que poseen todos los empleados de una empresa y le dan a ésta una ventaja competitiva”⁵.

⁵ Thomas A. Stewart, *La nueva riqueza de las organizaciones: el capital intelectual*, Argentina, GRANICA, 1998, p.9.

Un cambio significativo entre los factores estratégicos correspondientes a las diferentes sociedades que se han caracterizado, es la intangibilidad del capital intelectual, que se encuentra en la mente humana, a diferencia de los bienes como el capital, el trabajo, maquinaria o recursos naturales. Este cambio lo destaca muy bien Sally Burch citando a Manuel Castells, “[...] por primera vez en la historia la mente humana es una fuerza productiva directa, no sólo un elemento decisivo del sistema de producción⁶.” De esta manera se habla del paso de las manufacturas a la mentefactura.

Figura 2. Factores estratégicos de riqueza en las diferentes sociedades



Fuente: Jacqueline Herrera A. Tesis de maestría 2007

En la nueva economía el capital intelectual juega un papel de suma importancia, ya que en un ambiente de hipercompetencia los recursos humanos que den soluciones a los retos que enfrentan las empresas en su devenir diario, se convierten en un elemento clave para el buen funcionamiento de éstas, mismo que se refleja en la creación de riquezas.

⁶ Sally Burch, “Sociedad de la información/sociedad del conocimiento” en Alain Ambrosi; Valérie Peugeot; Daniel Pimienta (coordinadores), *Palabras en Juego: Enfoques Multiculturales sobre las Sociedades de la Información*, [en línea], s/lugar de edición, C & F Éditions, 2005, Dirección URL: <http://vecam.org/article518.html> [consulta: 28 noviembre 2012].

1.1.2.- La era de la globalización y la apertura de los mercados

Un fenómeno que hasta hace poco causaba debate entre los académicos, era si la globalización existía o no, hoy en día se reconoce que la globalización es un hecho y no un supuesto. Algunos indicadores que los estudiosos consideran son reflejo de la globalización, es el mayor crecimiento de:

- a) Las relaciones económicas internacionales comparadas con el crecimiento de los indicadores macro de las economías nacionales.
- b) El comercio mundial comparado con la producción mundial y la Inversión Extranjera Directa (IED).
- c) El crecimiento de las transnacionales es mayor que el comercio y que el financiamiento internacional
- d) Los movimientos monetarios comparados con todos los indicadores anteriores.”⁷

A estos indicadores se han agregado más, como la apertura y desregulación de la Inversión Extranjera (IE) pero el punto a resaltar es que la globalización es un hecho y no un supuesto.

En el plano del comercio exterior, la globalización se manifiesta a través del desvanecimiento de las fronteras nacionales, para el libre flujo de mercancías a través de los distintos países y la fragmentación de la producción en diferentes países. Con la apertura de los mercados nacionales se ha intensificado la competencia internacional, aumentado el número de competidores tanto a nivel internacional como nacional. Esto a su vez ha generado una “hipercompetencia en los mercados locales” (*vid.* figura 1), pues en una economía abierta, el mercado nacional pasa a formar parte de ese gran conglomerado de mercados nacionales, denominado mercado internacional, es decir, no se necesita salir del mercado interno para competir internacionalmente, pues esa competencia está ya dentro de la economía con un grado relativo de apertura comercial.

⁷ Jaime Estay; Alicia Girón; Osvaldo Martínez (coordinadores), *La globalización de la economía mundial principales dimensiones en el umbral del siglo XXI*, México, Miguel Ángel Porrúa, Colección Jesús Silva Herzog, 1999, p. 15.

1.1.3.- La era del cambio rápido, continuo, complejo e incierto: del *ceteris paribus* al *mutatis mutandis*

El paso del *ceteris paribus* (todo lo demás permanece constante) al *mutatis mutandis* (cambiando lo que se deba cambiar) ha sido fomentado por la aceleración de los cambios científicos, tecnológicos y un mayor fomento a la innovación, entendida según la definición del Manual de Oslo⁸.

En este contexto, no existen fórmulas únicas y estáticas para permanecer en el nuevo juego denominado “hipercompetencia”, pues las ventajas con las que cuenta una organización para ser líder, definitivamente no son las mismas que necesitará el día de mañana para seguir teniendo esta misma posición. Prueba de ello es la lista que publicó por primera vez la revista *Fortune* de las quinientas empresas más importantes; cuarenta años después, dos tercios de esas empresas ya no existían o no eran lo suficientemente grandes para aparecer en la lista.⁹

El hecho de que la ventaja de una empresa o país ya no radique en la dotación de factores, sino en el continuo aprendizaje vía capital intelectual, exacerba los cambios rápidos y continuos y hace el entorno aún más incierto, pues la mente humana es inmensurable y sumamente dinámica, al igual que la información.

Al respecto Mario Fernández parafraseando a Senge comenta:

Según se reconoce cada vez con más frecuencia, en última instancia quizá no sea sino la capacidad de aprender con mayor rapidez que los competidores la única ventaja competitiva sostenible y ésta se puede alcanzar sólo mediante un proceso de formación permanente (considerada esta última en su acepción más amplia y moderna). Las ventajas que se apoyan en cualquier clase de recurso material, ya sea natural o producido, o medida política económica,

⁸ El Manual de Oslo es una guía para la realización de mediciones y estudios de actividades científicas y tecnológicas que define conceptos y clarifica las actividades consideradas como innovadoras, define innovación como: “la concepción e implantación de cambios significativos en el producto, el proceso, el marketing o la organización de la empresa con el propósito de mejorar los resultados.”

⁹ Thomas A. Stewart, *op. cit.*, p. 12

comercial, etc., son sin lugar a dudas muy importantes pero a la larga serán transitorias.¹⁰

Con esta cita se destaca la importancia de la mente humana y la capacidad de innovación y transformación que ésta tiene, como la única forma de obtener una ventaja competitiva que perdure en el tiempo.

Los tres impulsores descritos anteriormente son los elementos que permiten hablar de una nueva economía en el siglo XXI, cuya principal característica es la hipercompetencia a la que están expuestas las empresas, que sin lugar a dudas no se compara con la competencia existente en siglos pasados, como el XVIII, XIX o XX. Estos impulsores también han creado un nuevo mundo de los negocios, donde las empresas han tenido que implementar cambios en su forma de organización, producción y comercialización, para competir en la nueva economía, aspectos que se revisarán en el apartado 1.1.5.

1.1.4.-Ventaja comparativa y ventaja competitiva

En la nueva economía internacional y ante cambios vertiginosos y continuos en el comercio internacional, contar sólo con ventajas comparativas ya no es suficiente para permanecer en un mercado hipercompetitivo, éstas a su vez deben ser complementadas con ventajas competitivas.

Se entiende por ventaja comparativa aquella que tiene su base en los factores productivos, tales como la mano de obra barata y dotación de tierras fértiles. Ésta fue propuesta por el pensador económico David Ricardo, quien consideraba que un país produciría aquellos bienes en los que ocupara menos insumos y adquiriría de otro país aquellos en los que ocupara más, sin importar que los costos de producción de estos bienes fueran inferiores que en el país al que se le compran, de esta manera se dejó de lado la ventaja absoluta propuesta por Adam Smith.

A pesar de su aceptación, la ventaja comparativa se caracteriza por ser estática, incluso se le denomina ventaja heredada; mientras que la ventaja

¹⁰ Mario L. Fernández Font, "Globalización, innovación y competitividad; espejismos y hechos" en Jaime Estay, Alicia Girón, Osvaldo Martínez, *op cit.*, p.12.

competitiva se caracteriza por ser dinámica y estar en constante construcción, a su vez este tipo de ventaja se subdivide en tres, según René Villarreal y Rocío de Villarreal, éstas son :

Ventaja competitiva básica: Se refiere a la capacidad de lograr mejoras en costo, calidad y servicio integral al cliente, el binomio costo-calidad es el requisito mínimo para entrar a competir en la carrera de la hipercompetencia.

Ventaja competitiva revelada: Esta ventaja se obtiene a través de igualar lo que la competencia hace: sus técnicas de efectividad operacional, sus tácticas de ataque, etcétera.

Ventaja competitiva sustentable: La obtención de ésta permite cerrar la brecha de la competitividad con respecto al líder de la carrera y la amplía con respecto a los que van detrás. La mejora e innovación continua es la única forma de obtener esta ventaja por medio del desarrollo y fortalecimiento de *empresas competitivas sustentables tipo IFA*: inteligentes en la organización, flexibles en la producción y ágiles en la comercialización (*vid. figura 1*)¹¹.

Tomando en cuenta estos aspectos, se puede decir que una empresa competitiva es aquella que potencializa los recursos que tiene disponibles tanto internos como externos, para alcanzar una ventaja comparativa sustentable que le permita mantenerse en el mercado, que además contribuye al crecimiento y desarrollo económico del lugar en el que se encuentra.

Con esta definición queda establecido que la principal encargada de la competitividad es la empresa, incluso en un entorno desfavorable una empresa puede llegar a ser competitiva, sin embargo es necesario señalar que:

[...] la ausencia de un entorno eficaz restringe la capacidad de las empresas para desarrollar una competitividad duradera. Sucede que éstas no pueden concentrarse en la actividad productiva central que las hace competitivas por verse obligadas a desarrollar por ellas mismas producciones y servicios internos que a otras empresas les basta con adquirir o explotar como efectos externos¹²

¹¹ René Villarreal, Rocío de Villarreal, *op. cit.*, pp. 106-107.

¹² Klaus Esser, *et al*, "Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política", *Revista de la CEPAL*, No. 59, Santiago de Chile, 1996, p. 40.

La ausencia de este entorno afecta en mayor medida a las PyMEs, debido a que este segmento empresarial tiene menor capacidad para crear las condiciones que le ayuden a ser competitivas.

1.1.5.- Impacto de la nueva economía en las empresas

Sin lugar a dudas y como apunta acertadamente Jorge Basave “Una de las claves para entender el proceso actual de transformaciones de la economía mundial, se encuentra en el acontecer de las empresas”¹³, pues son éstas sus actores más dinámicos.

Las empresas, en su extensa variedad, han actuado como sujetos y objetos de los cambios acontecidos en la nueva economía internacional y en el mundo de los negocios, propiciando algunos (principalmente las transnacionales) y adaptándose a otros (generalmente las de menor tamaño). El nuevo mundo de los negocios al que se hace referencia es resultado de la nueva economía, se caracteriza por ser altamente cambiante y competitivo, estas particularidades han obligado al grueso de las empresas a reestructurar rubros como la producción, organización y comercialización, en aras de competir y no sólo sobrevivir en el mercado. La base que impulsa esta reestructuración se encuentra en la revolución de la C&T, que ha permeado por completo los rubros de la empresa anteriormente mencionados.

Producción: En el nuevo mundo de negocios la orientación al cliente es fundamental, por lo que la producción se enfoca en crear productos diferenciados y personalizados, aquí la percepción y evaluación de los productos por parte del cliente se vuelve fundamental, de esta forma se deja atrás la producción en masa y estandarizada.

Resulta relativamente fácil entender por qué el cliente se vuelve un factor importante en la producción, ya que, en el nuevo mundo de los negocios, el valor percibido por el cliente juega un papel importante en la determinación del

¹³ Jorge Basave Kunhardt, *op. cit.*, p. 7.

precio¹⁴, esta situación vuelve a la preferencia y gustos del cliente un aspecto importante en la producción. Además de que la mayor competencia exige una mayor satisfacción del cliente para seguir teniéndolo como tal.

El segundo cambio es la flexibilidad de la producción que en gran medida está influida por la personalización de la que se habló anteriormente, con ello se ha propiciado que, en el nuevo mundo de los negocios, la producción en masa quede superada por una producción flexible que se adecúa a las especificaciones de la demanda.

Para enfrentarse a este panorama, se han ideado métodos de producción como la *lean production*, que a grandes rasgos se trata de un grupo de técnicas de fabricación altamente eficientes, que busca combinar la flexibilidad y la calidad de la artesanía con los bajos costos de la producción en masa¹⁵. El *just in time*, forma parte de este conjunto de técnicas que han sido implementados con el objeto de lograr una empresa flexible en la producción que atienda una demanda en continua transformación.

En este rubro, la C&T cobran una mayor importancia como medios de producción y rentabilidad de la empresa, que aunado al acortamiento del ciclo de innovación y vida del producto, han profundizado los cambios rápidos y la competitividad en el mercado.

Organización: La ampliación de la escala operativa de la empresa, al enfrentarse a un mercado donde las barreras comerciales han disminuido notablemente y el mercado se caracteriza por ser hipercompetitivo, ha exigido una nueva forma de organización que permita enfrentar un mercado internacional guiado por la apertura de mercados.

Las modificaciones en la organización se dan tanto a nivel interno como externo de la empresa. En este último, se compite en el mercado a través de alianzas con otras empresas. En el caso de las grandes empresas la *lean*

¹⁴ Tradicionalmente el costo de producción más el margen de utilidad eran los determinantes del precio de un bien o producto.

¹⁵ s/a "Lean Production", [en línea] *The Economist*, Londres, 19 octubre 2009, sección Idea, Dirección URL: <http://www.economist.com/node/14299730> [consulta 7 septiembre 2012].

*production*¹⁶ ha modificado la forma tradicional en la que se organizaban, pues se ha:

- a) Concentrado la producción directa en los sectores y segmentos de localización de las principales ventajas competitivas de la empresa.
- b) Desincorporado los sectores y segmentos menos rentables de la empresa.
- c) Reorganizado el abastecimiento y comercialización de productos, servicios y tecnología en torno a relaciones y redes contractuales estables, con empresas formalmente independientes y económicamente subordinadas¹⁷.

Estos cambios han presionado para que actualmente no se compita empresa-empresa, sino mediante una serie de alianzas estratégicas entre proveedores, clientes e incluso competidores, mismas que les permitan ser más competitivas en el nuevo ambiente de negocios en el que se desarrollan. La C&T también han jugado un papel importante en la conformación de alianzas, pues se han propiciado redes de cooperación tecnológica entre empresas, pero también con instituciones educativas y gobiernos locales, federales y entidades públicas.

Comercialización: Los cambios realizados tanto en la producción como en la organización de la empresa han afectado la manera en la que ésta comercializa, el ideal es lograr que la comercialización sea lo más ágil posible. Para ello, también se han adoptado ciertas técnicas de comercialización derivadas de la *lean producción*, una de ellas es la *lean manufacturing*, implementada en la industria automotriz japonesa, la comercialización pasa de un estatus pasivo a uno activo.

La comercialización activa tiene tres principales características: a) el concesionario no espera a que los clientes lleguen atraídos por la publicidad, sino es él mismo quien hace visitas para atraerlos; b) se trata al cliente como parte integral de la producción; c) todo el sistema de distribución consiste en tener tres semanas de suministro de unidades terminadas, la mayoría de las

¹⁶ El método de producción "*lean production*" nace en la industria japonesa automotriz, pero que por su eficiencia fue adoptado en otras industrias.

¹⁷ Alejandro Dabat, *op. cit.*, p. 31.

cuales ya está vendida. Bajo estos esquemas, la comercialización tiende a ser más ágil disminuyendo un desequilibrio en existencias, es decir, un gran stock que permanezca inmóvil sin vistas próximas de comercialización.

El rápido desarrollo de la C&T ha logrado que el mercado no sólo se restrinja al espacio local y físico, sino que lo han extendido hasta el global e ingresan el comercio electrónico como una nueva forma de comercio. En este entorno surge un nuevo enfoque de marketing que busca la creación de capital comercial que vincule tanto al cliente con el proveedor y el detallista.

1.2.-La inserción de México en la nueva economía

Los países de América Latina (AL), entre ellos México, no quedaron al margen de los cambios económicos acontecidos en la arena internacional. Sin embargo, en la década en que aparecen los impulsores de la nueva economía, la región, atraviesa por la crisis más fuerte hasta ese momento, la crisis de los años ochenta. Esto propició que los cambios realizados en su modelo económico no estuvieran enfocados hacia el aprovechamiento de las oportunidades que la nueva economía internacional ofrecía, sino a combatir la grave crisis.

La década de los ochenta significó años de crisis y de profundos cambios para AL, principalmente en la política económica que se había seguido anteriormente. A partir de los años ochenta, la mayoría de los países latinoamericanos realizan reformas estructurales, pasando de economías proteccionistas a economías abiertas.

En el caso de México, los cambios fueron adoptados de manera vertiginosa, en cuestión de años pasó de ser una economía cerrada a una de las más abiertas, derivando en resultados que afectaron drásticamente el aparato productivo. El giro de 180° que dio la política económica no es mera coincidencia, sino que encuentra su explicación tanto en la crisis interna como en la presión de instituciones financieras, tal es el caso del Fondo Monetario Internacional (FMI), y el Banco Mundial (BM), que otorgaban préstamos a

cambio de reformas estructurales a las diferentes economías que solicitaban apoyo económico.

Con los cambios estructurales realizados en la economía mexicana, el país se integraba de una manera distinta a la economía internacional, misma que sigue repercutiendo en la vida de todos los mexicanos y en el desarrollo económico del país. Actualmente, muchos de los cambios que se realizaron siguen vigentes y algunos más se han profundizado.

Una revisión de la transición del modelo de sustitución de importaciones (ISI) al modelo orientado a las exportaciones (IOE), además de las condiciones bajo las cuales ésta se lleva a cabo, ayudarán a entender la actual situación económica y muchas de las políticas que hoy en día se implementan para lograr el crecimiento.

1.2.1.-El agotamiento del Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)

Para México, al igual que otros países en Latinoamérica, la política de sustitución de importaciones inició de forma obligada aproximadamente en 1930, para esa década el nivel de exportaciones descendió sustancialmente debido a la crisis que enfrentaban los principales países receptores de las exportaciones, lo que repercutió en los ingresos de los países latinoamericanos. La situación económica que se vivía en esa época, enmarcada por las dos guerras mundiales, y el creciente proteccionismo característico de esta etapa, condujeron a diferentes economías en América Latina a buscar el impulso de crecimiento dentro de sus fronteras.

Con la adopción de una política de desarrollo hacia dentro, el mercado interno cobra importancia como el motor de crecimiento. Para ello era necesario proteger a las nacientes industrias nacionales de la competencia extranjera, esto se hizo a través de altos aranceles y permisos de importación, con ello no sólo quedaron protegidas las industrias nacionales, sino todas las empresas que se encontraban dentro del territorio.

La primera etapa e implementación formal del modelo ISI (Industrialización por Sustitución de Importaciones) se ubica en la década de 1940 e inicia con la “sustitución fácil de importaciones”, ya que sólo se promoverá la fabricación de artículos de consumo, pues no se contaba con la capacidad para producir bienes de capital. En esta etapa, las divisas necesarias para importar los bienes intermedios y de capital que la industria necesitaba para llevar a cabo la producción se obtuvieron a través de las exportaciones agrícolas.

En la primera etapa, el crecimiento es vertiginoso pero no se compara con la segunda etapa del modelo ISI, ubicada entre la segunda mitad de 1950 y 1970, donde el crecimiento alcanzó un tasa promedio de 5.9% en la década de los cincuenta (*vid.* tabla 1 del anexo estadístico) y para la década de los sesenta ésta era de 7.15%. Con estas tasas de crecimiento, no se dudó en denominar a lo que sucedía en México “el milagro mexicano”.

El impulso en el crecimiento continúa hasta la primera mitad de la década de los setenta, donde se ubica la tercera etapa del modelo ISI (1970-1982) caracterizada por el agotamiento de éste. El año 1974 es el último en el que se logra crecer a una tasa superior a 5%, después de éste, lo que se aprecia es el inicio de una desaceleración prolongada que se sólo se ve interrumpida por los años de la bonanza del petróleo (1978-1981) y que desemboca en una recesión fuerte de la economía, llegando a su punto crítico en 1983, con una caída de 5.27% del PIB.

Si bien es cierto que las condiciones económicas internacionales contribuyeron en gran medida a la crisis de 1982, año que marcó el inicio del fin del modelo ISI, lo cierto también es que ésta, evidencia el agotamiento en la capacidad del modelo para contribuir al crecimiento de la economía, de acuerdo con María Luisa González Marín¹⁸, las dos grandes deficiencias de este modelo fueron:

1.-Dependencia del exterior: La sustitución de importaciones, sólo se logró en los bienes de consumo, ya que en los bienes de capital y bienes intermedios,

¹⁸ María Luisa González Marín, *La industrialización en México*, México, Miguel Ángel Porrúa, 2002, p. 22.

no se tuvo gran avance. Uno de los problemas recurrentes eran los cada vez mayores déficits que se tenía en la balanza comercial, pues la producción industrial siempre estuvo supeditada a las refacciones y maquinarias que se importaban, por lo que no se generó una verdadera industrialización. Con el tiempo esta dependencia se agravó pues los precios de los bienes importados por el país, comenzaron a aumentar:

En 1974 se presentó el incremento más alto de los últimos 25 años (58.9%) en el valor de las importaciones, a raíz de los aumentos de precios, principalmente de bienes de uso intermedio y de capital. [...] esto pone de manifiesto la vulnerabilidad del aparato productivo a los cambios del comercio exterior y su consecuente nivel de dependencia¹⁹.

El creciente déficit en la balanza comercial se intentó financiar mediante empréstitos extranjeros e IED (en la segunda y tercera etapa del modelo), sin embargo, el resultado fue el aumento de la deuda pública y la descapitalización del país, pues por cada dólar que entró al país por concepto de IED, salieron en promedio 1.6 dólares por concepto de remesas de utilidades de dicha inversión²⁰, lo que contribuyó a un fuerte desequilibrio en la balanza de pagos.

2.- Inadecuada distribución del ingreso: El modelo ISI sin lugar a dudas tuvo grandes logros como la mejora en las condiciones de vida; no obstante, los beneficios no abarcaban equitativamente a la población, ya que el ingreso estaba concentrado en pocas manos. La inconformidad por las condiciones de gran parte de la población se tradujo en un gran descontento social, que llevó a varios sectores a marchas, manifestaciones y huelgas.

En el sexenio de Luis Echeverría, el gobierno reconoció la inequitativa distribución, por lo que uno de sus objetivos fue una mejor distribución del ingreso para que los beneficios del crecimiento llegaran cada vez a más personas. Sin embargo, los resultados fueron exigüos y lo único que se logró fue aumentar el déficit público al aumentar el gasto en programas públicos.

¹⁹ Ernesto Haneine *Sustitución de Exportaciones, estrategia de desarrollo económico para México*, México, Diana, 1987, p. 69.

²⁰ *Ibidem*, p. 47.

La gran concentración de la riqueza aunada a los bajos salarios fue una deficiencia del modelo, ya que no permitió fortalecer el mercado interno del cual dependía la maquinaria productiva, al disminuir la demanda, el estancamiento de la primera y la desaparición de empresas era algo inevitable.

Una tercera deficiencia que se puede agregar al modelo ISI, fue:

3.-El proteccionismo: La extrema protección a las industrias-empresas mexicanas las aisló de la competencia internacional, lo que les proporcionó un mercado cautivo, que derivó en una raquílica calidad y altos precios de los productos que eran adquiridos por la población, debido a que eran la única opción. Esto dio como resultado productos que no sólo no podían competir en el mercado internacional, sino que incluso en el mercado interno ya eran muy deficientes.

Un segundo aporte que muestra la deficiencia del profundo proteccionismo es el agotamiento de éste, para autores como Sergio Sosa, esto queda evidenciado con el aumento del coeficiente de importaciones (entendido como la proporción del consumo doméstico que se importa) en la década de los setenta, justo cuando la tasa de protección efectiva había aumentado.²¹ Existe cierto debate en cuanto a las causas de esto, sin embargo, el punto a resaltar es que los resultados de la política ISI parecían contradictorios, ya que las importaciones tenían cada vez mayor peso en la balanza comercial, cuando el objetivo era desacelerar el valor y volumen de las importaciones.

1.2.2.-El paso del modelo ISI al modelo IOE

Producto del agotamiento del modelo ISI para promover el crecimiento, seguido del deterioro de los precios del petróleo y las inadecuadas políticas que se tomaron para seguir creciendo, llevaron al país a enfrentar una de sus peores crisis en 1982. Ésta, a su vez, actuó como aliciente para realizar cambios drásticos en la economía mexicana, mismos que la harían transitar de un modelo ISI a un modelo IOE.

²¹ Sergio W. Sosa Barajas, *La sustitución de importaciones en el crecimiento económico de México*, México, Editorial Tlaxcallan S.A. de C.V., 2005, p. 217.

Ante la gravedad de la crisis de los años ochenta, el modelo ISI fue presentado como un gran mal que perjudicó gravemente la economía y no permitió que ésta creciera a su máximo posible, forjando vicios que a largo plazo desencadenaron el deterioro del bienestar de millones de familias mexicanas. Con el modelo ISI desacreditado, acusado de ser en gran parte el causante de la crisis por la que atravesaba el país, se volvieron los ojos a un modelo de industrialización orientado a las exportaciones, para ello las siguientes administraciones harían los cambios necesarios para transitar del modelo ISI a uno IOE, donde las exportaciones son las protagonistas y el libre comercio es la base.

Cuando Miguel de la Madrid Hurtado (MMH) llegó a la presidencia, la economía estaba destrozada, la inflación había alcanzado el 100%, no se contaba con recursos públicos y se tenía una deuda externa de 50,798.9 millones de dólares, un peso devaluado que de 23 pesos en 1980, pasó a 57.4 en 1982 y un déficit público de 16.2% del PIB, mientras que los ingresos públicos caían constantemente.²² Esta situación se resume en palabras del propio presidente MMH.

El ingreso de divisas al sistema financiero se ha paralizado, salvo los provenientes de la exportación del petróleo y algunos otros productos del sector público y de sus créditos. Tenemos una deuda externa pública y privada que alcanza una proporción desmesurada, cuyo servicio impone una carga excesiva al presupuesto y a la balanza de pagos y desplaza recursos de la inversión productiva y los gastos sociales. La recaudación fiscal se ha debilitado acentuando su inequidad. El crédito externo se ha reducido drásticamente y se ha demeritado el ahorro interno y la inversión. En estas circunstancias, están seriamente amenazados la planta productiva y el empleo. Confrontamos así el más alto desempleo abierto de los últimos años. Los mexicanos de menores ingresos tienen crecientes dificultades para satisfacer necesidades mínimas de subsistencia.²³

²² Ulises Beltrán, "Las dimensiones estructurales de la crisis de 1982", *Foro Internacional*, núm. 4, vol. 30, México, Colmex, abril-junio, 1990, pp. 599-602.

²³ *Ibidem*, pp. 599-600.

Sin recursos para hacer funcionar la economía, el gobierno se vio obligado a recurrir a instituciones financieras, como el FMI, que a cambio de préstamos exigían cambios estructurales en la economía. Estos últimos guiaron la transición al modelo IOE y tuvieron su base en los dictados establecidos en el Consenso de Washington, que pugnaba por: disciplina fiscal, prioridades en el gasto público, reforma fiscal, liberalización financiera, tipo de cambio competitivo, liberalización del comercio e Inversión Extranjera, privatización y desregulación, además de la protección a los derechos de propiedad intelectual.

La profunda crisis de la década de los ochenta y los cambios introducidos cambiaron por completo el cariz de la economía mexicana, debido a las grandes repercusiones que tuvieron en la industria manufacturera y en general en el ambiente empresarial en el país; al respecto María Luisa González, señala:

La baja de la producción, empleo e inversiones fueron las consecuencias inmediatas [del nuevo ambiente prevaleciente]. Hasta 1988 la producción manufacturera alcanzó el nivel que tenía en 1981. En 1994, el empleo todavía no había podido alcanzar la cifra alcanzada en 1981. Los gastos de inversión en la manufactura bajaron de 25851 millones de pesos (precios de 1970) en 1981 a 8070 millones de pesos en 1987. La magnitud del desastre llevaba forzosamente a una reorganización de la industria, de sus relaciones con el Estado, con los trabajadores y con el capital extranjero. La industria fue una antes de 1982 y otra muy diferente a partir del neoliberalismo; cambió su estructura y composición²⁴.

Las tres reformas introducidas por el modelo IOE y que cambiaron drásticamente las condiciones para el desarrollo empresarial en general y de la industria en específico, fueron: la liberalización tanto 1) comercial como de la 2) inversión extranjera (IE), 3) la privatización y la desincorporación de empresas estatales, estas dos últimas reflejo de la retirada del Estado como promotor de la industrialización.

²⁴ María Luisa González Marín, *op. cit.*, p.37.

En el ámbito de la **liberalización comercial** y en aras de avanzar hacia la tendencia imperante en la economía mundial, el acogimiento del neoliberalismo, México ingresa al GATT en 1986 y profundiza la vertiginosa reducción de aranceles iniciada en octubre 1984 por un decreto del gobierno. Además de disminuir considerablemente el porcentaje de la producción interna protegida por permisos de importación de 69.7% a 17.1% en el periodo que va de 1985 a 1992²⁵. Estas medidas estaban dirigidas a enfocar la industria hacia la exportación y permitir que ésta generara sus propias divisas, para que esto sucediera, el proceso de liberalización comercial era un requisito indispensable.

La firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1993 y su entrada en vigor al año siguiente, fortalecieron la liberalización comercial aunque en el sector manufacturero estaba completa desde 1988²⁶, lo que dio pie para avanzar en la liberalización de sectores como la inversión y servicios. El TLCAN fue seguido de otros tratados de libre comercio (TLC), sin embargo sólo tuvieron una importancia simbólica, pues el primero ha concentrado más del 80% del total de las exportaciones mexicanas.

Como parte de la estrategia de liberalización comercial, el fomento a las exportaciones el gobierno mexicano ha implementado instrumentos de comercio exterior tales como los programas de ECEX (Empresa Comercializadora), ALTEX (Empresa Altamente Exportadora), Draw Back, PROSEC (Programas de Promoción Sectorial) e IMMEX (Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación), este último ha tenido una importancia relevante, pues se estima que el 80% de la oferta exportable se vincula a los procesos temporales de importación, concebidos en el programa IMMEX, que a su vez no solamente se encuentran confinados a las maquiladoras sino que también son realizados por el resto de la industria manufacturera.

²⁵ Julio López G., *Evolución reciente del empleo en México*, núm. 29, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Reformas económicas, 1999, p.19.

²⁶ Juan Carlos Moreno-Brid, *Reformas económicas e inversión manufacturera en México*, núm. 47, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Reformas económicas, 1999, p. 16.

Los programas de fomento a las exportaciones han tenido un doble efecto, pues mientras que por un lado contribuyen al crecimiento económico a través del comercio exterior, por otro, desincentivan el encadenamiento endógeno a las exportaciones, pues la contribución que hace el mercado interno a éstas es mínima. Muchos autores han criticado este efecto, pero lo cierto es que los beneficios de utilizar bienes importados en el proceso de exportación, superan a los que se obtendrían si se utilizaran bienes nacionales en un 50% del costo total de la producción, que son el resultado de pagar aranceles de importación definitiva (0-20%), IVA (15%) y el ISR (hasta 35%).²⁷

La importancia de las exportaciones como motor de crecimiento en México se afianzó con el repunte que cobraron las maquiladoras, en este período, no obstante que éstas fueron instrumentadas desde los años setenta, no habían podido desarrollarse debido a las restricciones que les fueron impuestas. No fue sino hasta después de la liberalización económica que éstas lograron convertirse en las responsables del 50% de las exportaciones del sector manufacturero, que a su vez participa con prácticamente la mitad de la oferta exportable total.

Otra de las críticas que recibe la industria orientada a las exportaciones, especialmente las maquilas, se centra en uno de los efectos que tuvo la nueva economía internacional en las empresas, la desincorporación de los sectores y segmentos menos rentables de la empresa. Este fenómeno se expresa en México con la reestructuración industrial que se llevó a cabo en Estados Unidos, mediante la cual, las grandes empresas en este país llevaron a cabo una relocalización de segmentos productivos en las ramas de transporte, electrónica y textil, mismas en las que se encuentra la presencia de la maquila en México. Es por ello que se considera que el apoyo que las maquilas ofrecen al crecimiento industrial del país es mínimo comparado con los que ofrecen en Estados Unidos, ya que los segmentos de alto valor tecnológico se siguen

²⁷ Enrique Dussel Peters, "Ser maquila o no ser maquila ¿es ésa la pregunta?" *Comercio Exterior*, núm. 4, vol. 53, México, abril 2003, p. 334.

ubicando en este país, dejando para México un mero papel de ensamblaje dentro de la cadena productiva global.

Demostrar lo anterior es relativamente sencillo, si se analiza la estructura de las importaciones y se toma en cuenta que históricamente México ha tenido una balanza comercial deficitaria. En la revisión de las importaciones mexicanas, se puede apreciar que los bienes de uso intermedio son los más importantes dentro de las mercancías importadas, representado en promedio 75% de éstas de 1986-2010, lo que refleja que en el país no se producen los bienes necesarios para impulsar la industria y exportaciones con alto valor agregado (*vid. gráfica 23*), a su vez esto confirma la afirmación antes hecha.

Las medidas implementadas con el objetivo de lograr una apertura comercial en México fueron muy drásticas, afectando al conjunto de la economía. Como ejemplo, el sector manufacturero experimentó un grado de apertura al exterior de 9.9 a 27.6²⁸ en lo que va de 1980-1995. El período de transición que permite a las distintas empresas hacer los cambios necesarios para hacer frente a la competencia extranjera fue inexistente y sólo aquellas grandes que tenían la capacidad para competir en el nuevo entorno lograron sobrevivir, las demás, fueron absorbidas por empresas extranjeras, otras más fueron eliminadas del mercado, debido a que no eran lo suficientemente competitivas para seguir en éste y otras tantas fueron relegadas al sector informal en la producción de servicios y bienes básicos, donde podían subsistir.

En el marco de una economía de libre mercado, el Estado deja su función de rector y/o actor, a través de la posesión de empresas. En este sentido, en el sexenio de MMH se inició la **desincorporación de empresas paraestatales**, misma que se profundizó con la llegada de Carlos Salinas a la presidencia. Ejemplo ilustrador de la drástica privatización, lo encontramos en las cifras,

²⁸ Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, *Evolución del Sector Manufacturero de México 1980-2003*, CEF/002, 2005, México p. 65.

mientras que en 1982 existían 1,155 empresas paraestatales, éstas se ven reducidas a 213 en 1993.²⁹

Esta tajante desincorporación encuentra su justificación en la anterior convicción de que el simple hecho de transferir las empresas a la propiedad privada derivaría en productos de mayor calidad, al eliminar el monopolio estatal para dar paso a la iniciativa privada, lo que mejoraría la asignación de factores y bienes al interior del país.

Para algunos críticos, la desincorporación solamente transfirió el monopolio del sector público al privado, sin que realmente existiera una modificación en el precio y calidad de los bienes y servicios en el mercado nacional, sólo existieron mejoras parciales, pero el precio y calidad no fueron afectados significativamente, como ejemplos más destacados de este fenómeno, se encuentran la banca comercial (cuyo desempeño será revisado en el capítulo tres, en el apartado de financiamiento) y Telmex.³⁰

Sin embargo, la desincorporación redujo aún más el mercado interno, lo que profundizó la quiebra de empresas dependientes de éste (la mayoría en México). Tanto la población, como varias industrias tenían que pagar por servicios que antes eran gratuitos o que se encontraban subsidiados, disminuyendo el poder adquisitivo, lo que llevó a ahondar los efectos ya iniciados por la liberalización comercial.

En el caso de la **IE**, desde los setenta, el gobierno impuso numerosas restricciones que iban desde su participación sólo como socia no mayoritaria hasta la obtención de permisos previos para iniciar operaciones en México, esto de acuerdo con la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera promulgada en febrero de 1973.

²⁹ Arturo, Guillén Romo, (1996), "Balance de la privatización en México", *Iztapalapa*, núm. 38, número extraordinario, UAM-I, México, p. 30.

³⁰ Santi Anima Puentes, Vicente Guerrero Flores, "El sector público en México: de la sustitución de importaciones a la sustitución de exportaciones" *Momento Económico*, No. 117, septiembre-octubre 2001, México, UNAM/IIIE, p. 40.

Con la llegada de MMH, estas restricciones se hacen más laxas, mientras que en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, con la Ley de Inversiones Extranjeras, se eleva la proporción de actividades abiertas a la participación mayoritaria de la IE en 91%.³¹ Cabe destacar que la misma ley continuó con las cuatro restricciones anteriormente establecidas en áreas que: i) se consideraban estratégicas para el Estado; ii) son exclusivas para mexicanos; iii) actividades en las que se imponen topes a la IE; iv) se necesita permiso previo para que la IE participe en un porcentaje no mayor al 49%.

Con un nuevo y diferente marco regulatorio en materia de IE y en pleno proceso de desincorporación de empresas paraestatales, la Inversión Extranjera Directa (IED) principalmente se orientó a la compra de estos activos, lo que permitió la expansión del sector manufacturero y su desarrollo, después de la seria caída que había experimentado tras la crisis de 1982.

México se convirtió en un excelente destino de la IED porque ofrecía ventajas como mano de obra barata y cercanía con el mercado de Estados Unidos. Es por ello que una de las estrategias de los gobiernos mexicanos fue la atracción de ésta, para que permitiera el desarrollo de la actividad productiva y la industria en el país.

El sector manufacturero llegó a captar en promedio 58.2% de la IED total entre 1980-1993, un acumulado de 49% entre 1994-2003³² y fue precisamente ésta la que impulsó su vuelco exportador, concentrándose en pocas ramas manufactureras, tales como el sector automotriz, el de aparatos eléctricos y electrónicos mismas que quedaron completamente subordinadas al vaivén del exterior, pues no solo se apoyaron en la IED para expandirse, sino que también la principal demanda de sus bienes proviene del exterior.

Las pocas empresas e industrias que accedieron a la IED y divisas fueron las que lograron modernizar su aparato productivo, permitiéndoles no sólo permanecer en el mercado interno, sino también competir en el mercado

³¹ Juan Carlos Moreno-Brid, *op cit.* p. 13.

³² Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión, *op. cit.* p.75.

internacional, mientras que el resto, conformado especialmente por micro, pequeñas y medianas empresas, quedaron rezagadas sin posibilidades de competir bajo las condiciones de la nueva economía internacional y la restructuración económica mexicana, lo que llevó a muchas de ellas a su desaparición o las relegó a la informalidad.

Los cambios acaecidos después de la crisis de 1982, específicamente, la liberalización de la IE y comercial, la desincorporación de empresas paraestatales, afectaron gravemente el crecimiento industrial y el rumbo de éste, a tal grado que académicos, como María Luisa González, han denominado “proceso de desindustrialización” a los efectos que estos cambios tuvieron sobre la industria.

El proceso de desindustrialización no se refiere solamente al cierre de empresas, sino también a la nueva orientación de la industria manufacturera. Con los ajustes realizados, se consolidó una industria que, al estar orientada al sector externo, es dependiente de la inversión extranjera y la demanda de éste; desvinculando así, la industria del mercado interno, fragmentando posibles cadenas de producción.

Resumiendo la inserción de la economía mexicana en la nueva economía internacional, se puede decir que las condiciones en las que se llevó a cabo no representaron oportunidades, sino grandes retos que hasta la fecha no se han podido superar, lo que ha derivado en la creación de un ambiente que no es favorable para un mejor desempeño empresarial y desarrollo económico en el país.

En los siguientes capítulos se apreciará cómo la era del conocimiento aún no es predominante en el país, cómo la era de la globalización de los mercados y la apertura comercial, al haberse hecho de manera apresurada, ha dado como resultado un sector externo concentrado (*vid. Infra* apartado 3.4.2). Y finalmente cómo en la era del cambio continuo, México sigue las mismas pautas de crecimiento implementadas desde la década de los ochenta.

Considerando que las características de la nueva economía han cambiado por completo las bases sobre las cuales un país alcanza el crecimiento y desarrollo económico de manera sustentable, que se logra mediante la obtención de ventajas comparativas sustentables, se puede decir que las condiciones que ha establecido la implementación del modelo IOE, parecen no estar acordes con la nueva economía.

Para demostrar lo anterior, un punto de partida es el estudio del tipo de empresas que se han establecido y creado en el país y cómo el entorno ha afectado el desarrollo y competitividad que éstas presentan. Bajo el nuevo contexto económico, la competitividad no sólo se restringe al ámbito empresarial, sino que se extiende a todo el entorno económico, político y social, que incide en la creación y desarrollo de las empresas.

En el siguiente apartado se revisarán algunas de las teorías que explican la competitividad y la importancia que este concepto ha adquirido en la nueva economía.

1.3.-La competitividad como un factor importante en la nueva economía internacional

Frente a las características de la nueva economía internacional y los efectos que ésta ha tenido en las empresas, la competitividad cobra cada vez mayor importancia, basta con observar la gran cantidad de trabajos que sobre ésta se realizan y las diferentes corrientes teóricas que buscan entender los factores que la determinan.

La atención que se pone en la competitividad se incrementa cuando se clasifica a los países de acuerdo a ésta. Una publicación de gran importancia y relevancia a nivel internacional es el “*Global Competitiveness Report*” (GCR), publicado por el Foro Económico Mundial, pero no es la única, también se encuentra el Índice *Doing Business* elaborado por la Corporación Financiera Internacional (IFC) y el Banco Mundial, el Anuario de Competitividad Mundial del *International Institute for Management Development* (IMD) y el Índice de

Competitividad Internacional construido por el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO).

1.3.1.-Diferentes perspectivas de la competitividad

A pesar del mayor uso del concepto de competitividad, existen ciertas discrepancias en el significado de éste, al igual que otros conceptos en las ciencias sociales no se cuenta con una definición exacta para entenderlo. Las diferentes definiciones se encuentran supeditadas a la corriente teórica, o punto de vista, desde el cual sea tratado. Para efectos de este trabajo, es conveniente hacer un breve repaso por las diferentes concepciones e ideas que se tienen de la competitividad, además de obtener un panorama amplio acerca del tema.

En la revisión de las perspectivas teóricas que hacen sobre la competitividad, Jesús Arroyo, José Manuel Arroyo y Salvador Berumen³³, clasifican las diferentes perspectivas sobre competitividad en cuatro: a) teoría económica, b) estratégica (organizacional y de la administración), c) regional o territorial, d) institucional. Debido a la consistencia y sistematicidad de esta revisión, se tomará ésta como guía para abordar el concepto de competitividad en este trabajo.

1.3.1.1.-Teoría económica

Desde esta perspectiva, se pueden identificar dos divisiones: la macroeconómica y la microeconómica.

El nivel microeconómico aborda la competitividad desde las empresas o sectores industriales; diversos autores coinciden en que la competitividad es el resultado de la ventaja competitiva. En este nivel, la empresa es el actor clave para alcanzar la competitividad, según los autores, ésta se logrará a través de una estrategia que tienda hacia la eficacia y eficiencia, mismas que no serán posibles de alcanzar, si no se cuenta con un entorno favorable para que la empresa potencie sus capacidades. En este punto cobra importancia el entorno

³³ Vid. Jesús Arroyo Alejandro y Salvador Berumen Sandoval (compiladores), *Competitividad, Implicaciones para empresas y regiones*, México/Guadalajara/Los Ángeles, México, Universidad de Guadalajara/UCLA, 2003.

macroeconómico que también se puede entender como la competitividad macroeconómica.

Para resumir la importancia de un entorno macroeconómico favorable (competitivo), una frase de Enrique García, presidente de la Corporación Andina de Fomento (CAF) ayuda de manera significativa: “La macroeconomía no crea riqueza —a diferencia de las empresas en el terreno microeconómico— pero sí puede destruir la riqueza y a las empresas”³⁴. Bajo la lógica de esta frase, se puede entender a la competitividad macroeconómica como todas aquellas condiciones externas a la empresa que facilitan o entorpecen su propia competitividad y que, generalmente, son creadas por el gobierno mediante políticas como la monetaria, fiscal, financiera, gasto público, comercial, entre otras.

La competitividad macroeconómica se aboca principalmente en identificar los aspectos que determinan la competitividad de los países, en este derrotero, han existido diferentes corrientes, entre ellas:

1.-Mercantilismo: Se le conoce como mercantilistas a aquella corriente de pensadores en la que se consideraba que la acumulación de metales preciosos en las naciones creaba riqueza. A pesar de que en sus escritos nunca se menciona la palabra competitividad, las prácticas e ideas que proponían dejan ver un concepto aproximado a la idea que hoy en día se maneja de competitividad.

Para los mercantilistas, la competitividad se puede alcanzar a través del comercio internacional, éste es el medio para acumular los metales preciosos necesarios para la riqueza de las naciones. La obtención de superávits comerciales es el vehículo para alcanzar este fin, por lo que las exportaciones tenían que ser incentivadas, mientras que las importaciones eran vistas como un mal necesario.

³⁴ René Villarreal y Rocío de Villarreal, *op. cit.* p. 64-65.

En la concepción mercantilista, no era de gran importancia que una empresa o industria fuera productiva y eficiente si ésta no ayudaba a la competitividad nacional a través de los superávits comerciales, es por ello que se recomendaba producir aquellos bienes que aumentarían en mayor medida este último.

Los países industrializados, siguiendo esta dirección, se abocaron a comprar materias primas baratas y vender manufacturas caras para lograr este cometido. Dado que es imposible que todos los países tengan un superávit comercial, los mercantilistas ven el comercio internacional y, por lo tanto, la competitividad de las naciones como un juego de suma cero, donde lo que un país gana lo pierde otro.

2.-La teoría clásica y neoclásica del comercio internacional: Este enfoque, sin lugar a dudas, se contrapone al anterior, pues considera que el intercambio de comercio internacional beneficia a todos los países a través de la ventaja comparativa con la que cuenta cada uno. Es por ello que el juego de suma cero es inexistente, y que un país no debería ver en sus socios comerciales a enemigos amenazando su balanza comercial, sino mercados donde colocar sus productos o comprar bienes a precios accesibles.

En esta corriente de pensamiento, la competitividad del país radicaría en la ventaja comparativa. La versión más reciente de la ventaja comparativa la encontramos en el modelo Heckscher-Ohlin, que hace hincapié en la especialización de las industrias de las diferentes economías, otorgando a las naciones con abundancia del factor de trabajo las industrias intensivas en éste y a las naciones con abundancia de capital, las industrias intensivas en este factor.

3.-La teoría de destrucción creativa: Basada en el concepto de la destrucción creativa propuesto por Joseph A. Schumpeter, establece que el proceso de innovación que destruye a viejas industrias y modelos de negocio, repercute de forma positiva en otras industrias de una misma economía, proporcionando un amplio margen de ganancias a las industrias que se benefician de éste. A su

vez, las ganancias obtenidas se ven reflejadas en la competitividad de la economía poseedora de las industrias beneficiadas. Aquí la competitividad radica en centrarse en las industrias en las que el proceso de innovación ha concentrado altas ganancias.

4.-La competitividad nacional basada en la competitividad de las empresas y de los sectores industriales: Este enfoque se encuentra muy relacionado con lo planteado en el nivel microeconómico, la diferencia radica en que, más que abordar la competitividad de la empresa, se centra en la manera en que las empresas proporcionan competitividad al país.

Para algunos autores de este enfoque, el vínculo entre la competitividad de la empresa y el país va más allá de una simple relación, llegando a concebirlas como una misma. Al respecto, el economista Paul Krugman hace una fuerte crítica en un artículo publicado en la revista *Foreign Affairs* titulado “*Competitiveness: A dangerous obsession*”³⁵, donde señala que:

El concepto de competitividad nacional, muchas veces, es usado para ocultar los problemas de política económica que han aplicado los países, tal como apunta que hizo Jacques Delors en una presentación con los líderes de la Comunidad Europea en junio de 1993.

Equiparar la competitividad nacional con la empresarial, como lo planteó implícitamente el ex-presidente de Estados Unidos, Bill Clinton, al decir que “[...] cada nación es como una gran corporación compitiendo en el mercado global”, es extremadamente reduccionista. Para demostrar la incoherencia de tal comparación, Krugman se vale de un ejemplo en el que una corporación que no es competitiva, es decir que su situación en el mercado es insostenible, desaparece del mercado, pues no lleva a cabo algún plan que le permita cambiar esta situación, sin embargo al aplicar las mismas condiciones a un país, los resultados no son los mismos, ya que un país no saldrá del mercado o dejará de existir sólo por no ser competitivo.

³⁵ Paul Krugman, “Competitiveness: A Dangerous Obsession” *Foreign Affairs*, núm. 2, vol. 73, marzo-abril, 1994, pp. 28-44.

Siendo defensor de los principios del comercio internacional rechaza tajantemente que un país compita contra otro en los mercados internacionales como lo hacen las empresas, por ejemplo Coca-Cola y Pepsi, ya que mientras las grandes corporaciones ganan a costa de lo que la otra pierda, en el caso del comercio entre los países, no se puede caracterizar como un juego de suma cero, debido a que un país se puede ver beneficiado con un déficit comercial, al adquirir productos baratos y de calidad, lo que contribuye al bienestar de la población de esta economía.

Paul Krugman señala que los autores que abordan la competitividad nacional, la han definido como la combinación de un desempeño favorable en el comercio con algo más. Rebate estas definiciones al comparar las balanzas comerciales de dos países en diferentes años. México, en la década de los ochenta, tenía un superávit y, no obstante, se encontraba en una de sus peores crisis, mientras que Estados Unidos en la década de los cincuenta, contaba con un déficit y ya era potencia económica.

De esta manera explica que la competitividad a nivel nacional se usa indiscriminadamente y sólo sirve para vender libros con títulos espectaculares. Krugman sostiene que el término carece de sentido, lo acepta sólo como una manera graciosa de denominar a la productividad, que es lo que verdaderamente importa en un país. Menciona que recientemente los países industrializados se han obsesionado con este concepto y advierte tres potenciales peligros: a) el gasto innecesario de recursos por parte del gobierno en la búsqueda de la competitividad, b) el camino hacia el proteccionismo y una guerra comercial, c) derivar en una inadecuada política sobre aspectos de gran importancia.

A la defensa del concepto de competitividad nacional, se encuentran autores como Weiller y Reiner, quienes argumentan que autores como Krugman, desacreditan el concepto porque éste se opone a los principios básicos del comercio internacional, donde los actores económicos actúan con perfecta información y las economías de escala no existen, aquí el concepto de

competitividad no tiene sentido; sin embargo, estas condiciones son inexistentes, ergo la competitividad nacional cobra sentido.

Aunque en principio esta afirmación puede resultar simplista, no lo es. Sin embargo, la crítica de Krugman no queda desacreditada en tanto que:

I) No se puede ni se debe equiparar a un país (por muy pequeño que éste sea) con una gran empresa o corporación, en tanto que en el primero participan una mayor diversidad de actores, factores e intereses que aumentan la complejidad de éste comparadas con los de la empresa o corporación.

II) La competitividad nacional no debe de estar vinculada a los déficits de la balanza comercial, como lo demuestra Krugman, un déficit o superávit no hacen ni más ni menos competitivo a un país.

Sin embargo, la propuesta de Krugman queda desalentada pues existen ciertos puntos que no fueron considerados:

I) A pesar de que reconoce la irracionalidad de los actores económicos, la toma como un mal externo en la teoría del comercio internacional que se puede aislar del sistema, cuando en realidad este factor es inherente a la dinámica económica. Cabe resaltar que muchos de los fracasos económicos han ocurrido por no tomar en cuenta la irracionalidad y la información imperfecta como un factor importante en los sistemas económicos.

II) Entiende el comercio desde las ventajas comparativas, que si bien es cierto son importantes, ya no son determinantes. Ello implicaría que estas ventajas al ser estáticas, determinen una especialización de los diferentes países dentro del entramado de la economía global, dificultando su alteración.

III) No toma en cuenta cuestiones como el comercio injusto entre los países o la asimetría de la información entre los actores económicos.

Según Reinert, una nación puede aumentar su riqueza utilizando los beneficios del cambio tecnológico en dos sentidos: cuando éste ocasiona que los precios disminuyan y cuando una importante porción de los beneficios del cambio se distribuyen dentro del país en forma de mayores ganancias, mayores salarios y mayores ingresos en general. De acuerdo con el primer mecanismo, los beneficios del cambio tecnológico son distribuidos exclusivamente a los

consumidores de los bienes producidos, mientras que en el segundo caso el productor de bienes –la empresa o el país– retiene una parte muy importante de los beneficios de una mayor productividad. Bajo este enfoque Reinert aconseja identificar las industrias en donde existan altos niveles de ingreso, pues la competitividad nacional se logrará a través de la apropiación de éstas.

Por último y para terminar con el nivel macroeconómico, cabe resaltar que la mayoría de los autores que abordan la competitividad en este nivel concuerda en que el objetivo principal de ésta, es contribuir a incrementar la calidad de vida de los ciudadanos, de otra manera, no tiene sentido.

1.3.1.2.- Estratégica (organizacional y de la administración)

En esta perspectiva, la ventaja competitiva cobra gran relevancia, pues la señala como el medio para que las empresas lleguen a la anhelada competitividad. Esta perspectiva comparte muchos de los supuestos del nivel microeconómico, sin embargo se diferencia de éste, ya que se centra en las acciones que lleva a cabo la empresa para llegar a ser competitiva sin dejar de lado las condiciones necesarias a nivel macroeconómico.

Michael Porter ha sido uno de los mayores contribuidores en el plano teórico acerca de la ventaja competitiva y cómo alcanzarla; para el autor, esto se logra a través de una estrategia competitiva, entendida como la búsqueda de una posición competitiva favorable y sostenible contra las fuerzas que determinan la competencia en el sector industrial y que no sólo responde al ambiente, sino que trata de conformarlo.

En la formulación de la estrategia competitiva se debe de tomar en cuenta el entorno en el que se desarrolla una empresa, esto es: los aspectos tanto económicos, políticos y sociales que pueden afectar el desempeño de la empresa.

1.3.1.3.-Institucional

Desde esta perspectiva, no se estudia la manera de alcanzar la competitividad, sino la forma de mejorarla; según los institucionalistas, la competencia a nivel

institucional puede hacerlo. Para entender cómo funciona ésta, es necesario establecer qué es lo que se entiende por instituciones.

Según los institucionalistas, se entiende por institución, al conjunto de reglas que articulan y organizan las interacciones económicas, sociales y políticas entre los individuos y los grupos sociales³⁶, es decir, al conjunto de normas que permiten o proscriben cierto tipo de conductas entre los participantes que se encuentran sujetos a éstas. Se pueden dividir en dos: formales, que son reglas escritas en las leyes y reglamentos, y son creadas expresamente por los individuos; las informales, que son las reglas no escritas que se van acumulando a lo largo del tiempo, que quedan registradas en los usos y costumbres.

El cambio institucional se puede entender como la modificación de ese conjunto de reglas o normas que establecen las instituciones. Siguiendo con la corriente institucionalista, la clave para este cambio se encuentra en la continua interacción entre instituciones y organizaciones (también se pueden entender como empresas), misma que se basa en la premisa de la escasez y la competencia, razón por la cual las instituciones cobran sentido para disminuir los costos de transacción en las relaciones que entablan los diferentes sujetos. En la perspectiva institucional, los emprendedores de las organizaciones son los que inducen al cambio cuando se altera el entorno o la competencia en la que se desenvuelven. Al ocurrir el cambio, se modifica la forma de coordinación entre las organizaciones involucradas en el proceso, las organizaciones se ven presionadas a invertir en habilidades y conocimientos que les permitan sobrevivir en el nuevo marco institucional.

De esta manera, la perspectiva institucional considera que la competitividad es una condición que logra el cambio institucional, pero a su vez éste también estimula la competitividad, creándose una relación en ambas direcciones.

³⁶ José Ayala Espino, *Instituciones y economía: una introducción al neoinstitucionalismo económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1999, pp. 62-63.

1.3.1.4.-Regional o territorial

Existen numerosos estudios acerca de la competitividad regional o territorial, mismos que se pueden dividir entre aquellos que se enfocan en la demanda y aquellos que se enfocan en la oferta. Los primeros consideran que el aprovechamiento de las oportunidades extrarregionales de demanda son los que ayudan a la competitividad de las regiones, al vender los productos que producen éstas; mientras que los segundos se encuentran en las condiciones internas de cada región, la base para la competitividad, pues son éstas las que atraen recursos e inversiones.

Estudios más recientes sobre esta perspectiva, se enfocan en las relaciones que existen entre el proceso de globalización y los aspectos relevantes tanto internos como externos que permiten a las regiones (dentro de un mismo país) entrar en el mercado global o que las excluye del mismo. En este sentido, existe un consenso sobre la necesidad de la liberalización tanto económica como comercial para alcanzar la competitividad de las empresas.

La perspectiva regional asocia la competitividad con tres conceptos: innovación, el aprendizaje localizado y el capital social o capital de aprendizaje. Cada uno se encuentra íntimamente ligado con el otro.

La innovación, no sólo en la perspectiva regional sino también en la empresarial, es considerada como un factor clave para alcanzar la competitividad. Dentro del contexto de una nueva economía internacional, se puede entender por innovación: “[...] la capacidad de generar e incorporar conocimientos para dar respuestas creativas a los problemas del presente.”³⁷ Tomando en cuenta que la innovación es un proceso continuo, que se basa en el flujo de información y, por supuesto, del conocimiento.

El Manual de Oslo define la innovación como: “la implementación de un producto (bien o servicio) o proceso nuevo o significativamente mejorado, un

³⁷ Ricardo Méndez, “Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes”, [en línea] EURE (Santiago), núm. 84, vol. 28, Santiago de Chile, septiembre, 2002, Dirección URL: http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71612002008400004&lng=es&nrm=iso [consulta 27 octubre 2012].

nuevo método de mercadotecnia o un nuevo método organizativo en la práctica empresarial, la organización del establecimiento o las relaciones externas”³⁸.

Ambas definiciones de la innovación destacan la importancia del capital humano como factor clave para alcanzar la competitividad y dejan fuera viejas creencias que relacionaban la innovación únicamente con el desarrollo de ciencia y tecnología (C&T).

El **aprendizaje localizado**, entendido como el conocimiento propio de una región, debido a las condiciones específicas con las que ésta cuenta y que la hacen diferente a otras regiones, es un factor de competitividad en un marco de creciente globalización, donde la creación y utilización localizada de algunos productos y factores de producción, que son exclusivos de ciertas regiones, le dan a éstas una ventaja sobre las demás.

Estrechamente relacionado con el concepto anterior, se encuentra el **aprendizaje tecnológico localizado**, que se basa en el aprendizaje del desarrollo de instituciones locales formales e informales. En el conjunto de estas instituciones, descansa una parte significativa de lo que se denominan bases locales de conocimiento tácito, que ayudan a la competitividad en la medida que se va codificando un mayor número de conocimientos que sea plausible volver a reproducir, creando un entorno que facilite el aprendizaje tecnológico. En esta lógica, algunos entornos institucionales facilitan más el aprendizaje tecnológico y el crecimiento económico que otros, aquí radica la importancia de un entorno local de instituciones formales e informales bien desarrollado que permita la formación de “capital social” o capital de aprendizaje.

1.3.2.-Competitividad sistémica, y los seis círculos de la competitividad

Cada una de las diferentes perspectivas que se han descrito anteriormente sobre la competitividad aporta elementos importantes para entenderla, rescatando u oponiéndose a propuestas de las demás. En algunos casos,

³⁸ Carmen Pagés (editora) *La era de la productividad, cómo transformar las economías desde sus cimientos*, s/lugar de edición, Banco Interamericano de Desarrollo, 2010, p.266.

diferentes perspectivas concuerdan en lo esencial, no obstante le otorgan un peso diferente a algún elemento de lo que definen como competitividad.

A pesar de que cada una proporciona elementos válidos para entender la competitividad, lo cierto es que también muestran un panorama sesgado al enfocarse sólo en un nivel para el estudio de la competitividad, ya que sin importar que se trate del nivel microeconómico, no sólo existen factores del orden económico que influyen de manera positiva o negativa en la competitividad de las empresas.

En respuesta a todos aquellos estudios y conceptos, que abordan la competitividad como una mera cuestión economicista y técnica, o que se enfocan sólo a un nivel (micro o macroeconómico), en 1996, investigadores del Instituto de Desarrollo Alemán (*German Development Institute*), entre los que se encuentran Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner, Jörg Meyer-Stamer, proponen un concepto para analizar la competitividad del desarrollo industrial en un país, éste es el de la “competitividad sistémica”.

El enfoque sistémico concuerda en la importancia que se le concede a la competitividad de la empresa, pues considera que los esfuerzos más importantes para elevar la competitividad sistémica deben de efectuarse en este nivel, pero disiente ampliamente en la explicación de la competitividad sólo en este nivel o en el macroeconómico. Es por ello que propone la inserción de dos nuevos niveles, el meso y meta, que sumados al micro y macro, dan como resultado cuatro niveles de análisis que, no obstante su división, cada uno influye de manera directa en los tres restantes.

La competitividad sistémica no pretende invalidar las perspectivas de competitividad antes revisadas, sino que busca ampliar el panorama que éstas ofrecen, incluso retoma muchas de sus aportaciones con el objetivo de brindar un panorama holístico y entender la competitividad en cada nivel en que ésta tiene influencia.

Análisis recientes sobre competitividad sistémica, como el que realiza René Villarreal y Rocío de Villarreal, aplican esta teoría al caso específico de México y agregan dos nuevos niveles, a los niveles inicialmente propuestos (*vid.* figura 3).

Para estos autores, la competitividad se define como:

[...] el proceso de formación o acumulación de **capital sistémico**, que se constituye con diez capitales [que posteriormente se explicarán] como los pilares fundamentales que sustentan el funcionamiento eficiente de la empresa y su entorno industria-gobierno-país e impulsan un crecimiento pleno y sostenido del PIB per cápita, en una economía abierta a la competencia internacional.³⁹

Tomando en cuenta los niveles y elementos que la competitividad sistémica propone, y la aportación de René Villarreal, se puede decir que un país es competitivo en la medida que cree capital sistémico para el desarrollo de empresas competitivas, que creen no sólo trabajo sino mejores condiciones de vida en el espacio en el que se localicen.

Con esta definición, se puede equiparar al capital sistémico con lo que hasta ahora se ha denominado entorno político, económico y social; necesario para la creación de empresas competitivas. De esta manera y para efectos de este trabajo, se entenderá por capital sistémico la suma de los diez capitales, propuestos por René Villarreal, ubicados en los cuatro niveles propuestos por el enfoque de la competitividad sistémica, que buscan medir las condiciones necesarias, tanto dentro de la empresa como en su entorno, que le permitan ser competitivas.

³⁹ René Villarreal, Rocío de Villarreal, *op. cit.*, p. 29.

Figura 3. El capital sistémico y sus diez componentes



Fuente: René Villarreal, Rocío de Villarreal, 2002.

1.3.2.1.-Micro

En este nivel el actor principal es la empresa, ya que a fin de cuentas quien compite es ésta. En el caso de la perspectiva alemana, para que una empresa pueda ser competitiva en la nueva economía, requiere implementar cambios en tres planos: a) organización de la producción, donde se deben acortar los tiempos y las existencias; b) organización del desarrollo del producto, propone una estructura donde las diferentes fases de desarrollo sean paralelas, es decir, simultáneas; c) organización y relaciones de suministro, en la primera se busca reducir la profundidad de fabricación para concentrarse en la especialidad que asegure su competitividad, en la segunda se pretende reorganizar el suministro, introduciendo sistemas como *just in time* y reducir el número de proveedores directos, convirtiendo algunos de ellos en proveedores de sistemas integrados al desarrollo del producto.

Los cambios anteriormente propuestos son exactamente los mismos que en el marco de la nueva economía y entorno de negocios las empresas están obligadas a realizar (*vid. supra* apartado 1.1.5). Estas mismas características las expresa René Villarreal en la empresa que denomina de tipo IFA (Inteligentes en la organización, Flexibles en la producción y Ágiles en la

comercialización), para alcanzar este tipo de empresas, es necesario fomentar los dos capitales correspondientes a este nivel: empresarial y laboral.

Capital empresarial: Para fortalecerlo se necesita adoptar la visión de la empresa IFA, para lo que propone un programa integral de desarrollo empresarial que proporcione apoyo a las Micro Pequeña y Mediana Empresa (MIPYME). Además de otorgar asistencia organizacional, técnica y financiera a las empresas.

Capital laboral: Para un óptimo desarrollo de este capital, se requieren cambiar las bases tradicionales sobre las que se sostiene este capital, pasando de la mano de obra barata a bases sustentadas en el capital humano. Para el programa de desarrollo laboral, se proponen políticas de incentivos al empleo y capacitación en planta para convertir a la empresa en centros de aprendizaje e innovación continua y no solamente en lugar de trabajo.

Las características y pautas generales, que tanto la escuela alemana como René y Rocío de Villarreal señalan para la creación de una empresa competitiva, están pensadas en el sector empresarial en general; dado que las PyMEs presentan características diferentes a sus contrapartes grandes y transnacionales, es conveniente señalar qué se entenderá por PyMEs competitivas para efectos de este trabajo.

Aunadas a las características de empresa tipo IFA, las PyMEs competitivas son aquellas empresas que al contar con personal capacitado, en un contexto donde prevalece la mentefactura, pueden contribuir al sistema de innovación en el país, lo que les otorga ventajas competitivas que les permiten la creación no sólo de empleo sino también de capital, repercutiendo de manera positiva en el desarrollo del espacio en el que se encuentran (*cfr.* apartado 3.1.2 p. 144).

1.3.2.2.-Meso

En el nivel meso económico, también denominado sectorial, se encuentran todos aquellos esfuerzos, acciones, relaciones políticas, sociales y económicas

dirigidas a impulsar determinados sectores industriales. Las políticas de localización industrial cobran gran importancia en este nivel (políticas locacionales), es decir, aquellas políticas de toda índole (educativas, sociales, infraestructura etc.) orientadas a dar soporte industrial que incentiven a las empresas-industrias a ubicarse en cierto espacio territorial.

Por la cantidad de políticas y acciones que entran en juego para la localización industrial, el reto no está en saber qué instrumentos se deben poner en marcha, sino en cómo seleccionarlos y combinarlos para su aplicación. Es precisamente aquí donde se encuentra la clave para el desarrollo de políticas locacionales que respondan a la complejidad de la producción industrial.

Otro factor que viene a dar mayor complejidad a este nivel es la incorporación de nuevos participantes en las nuevas estrategias de localización industrial, quedando atrás viejas estrategias que sólo consideraban al Estado o a cúpulas de asociaciones empresariales, o sindicatos, para determinar la estrategia a seguir. En la nueva estrategia, los participantes son del orden privado, público e intermediarios, tales como empresas, asociaciones, sector científico, instituciones estatales, instituciones privadas intermedios y sindicatos.

Con estos nuevos actores, se superponen diferentes patrones de organización y gestión, es por ello que la tarea de configurar esta gran dimensión depende de la capacidad organizativa y estratégica de la que dispongan numerosos actores sociales, tanto del nivel micro como del nivel meta. Debido a estas peculiaridades, se dice que la estructuración del nivel meso es, en primer término, un problema de organización y gestión tanto de los instrumentos de política locacional como de los participantes que están inmersos en ellas.

De acuerdo con estos aspectos, Villareal identifica tres capitales para este nivel: capital organizacional, capital logístico e intelectual.

El capital organizacional se rige por la articulación productiva entre empresas; por ejemplo, la existente entre las PyMEs y las grandes empresas; sectores productivos e industrias (*clusters*) y finalmente entre regiones.

Capital logístico: Se refiere al desarrollo de la infraestructura física, tanto de transporte como de tecnología, que ayude a reducir los costos de transacción entre las empresas pero que también potencie el desarrollo del capital intelectual. La infraestructura necesaria para lograrlo se divide en tres ámbitos: transporte multimodal, telecomunicaciones y energía.

Capital intelectual: Va más allá del clásico concepto de desarrollo científico y tecnológico para enfocarse en la capacidad creativa sistémica y promover la innovación en los diferentes campos, a través de un sistema nacional de innovación apoyado en nuevos enfoques de educación que prioricen el aprender a aprender, aprender a emprender, aprender haciendo.

Para ello se requiere de (una estrategia integral y fortalecimiento de la base, que permita avanzar al siguiente nivel) fomento al desarrollo de infraestructura educativa, tecnológica y básica, la promoción a la inversión en energía, la promoción la articulación entre empresa industria y regiones.

1.3.2.3.-Macro

Para los teóricos alemanes, la estabilización de las variables macroeconómicas de un país es un requisito indispensable para la asignación efectiva de recursos que a su vez resultan clave para la existencia de mercados eficientes de factores, bienes y capitales.

La estabilización macroeconómica se logra a través del control que se tenga sobre ciertas variables macroeconómicas, siendo aquellas relacionadas con los déficits, como el presupuestario y el de la balanza comercial, las que se les debe prestar especial atención por la gran desestabilización que pueden generar en la economía.

No obstante la importancia del equilibrio que se debe guardar en las variables, la perspectiva alemana es muy enfática al advertir los riesgos en los que se puede incurrir si se implementan políticas que tengan como único objetivo la estabilización, por ejemplo, si al resolver problemas de inflación se implementa una política monetaria restrictiva que restrinja el crecimiento del

país. Para evitar este tipo de riesgos las políticas orientadas a equilibrar las variables macroeconómicas deben ir aparejadas con políticas que impulsen el crecimiento económico y no desprotejan el bienestar social.

Se tendrá competitividad en este nivel si se logran conjuntar y armonizar tres condiciones: la estabilidad, el crecimiento y la distribución. Villareal coincide ampliamente con esta visión, criticando incluso las acciones de algunos países latinoamericanos, como es el caso de México, que se han enfocado principalmente en la estabilización macroeconómica, dejando en segundo término el bienestar social y el crecimiento económico; por lo que el capital macroeconómico correspondiente a este círculo debe cuidar de las variables anteriormente mencionadas, con la única condición de no soslayar el crecimiento y el aspecto social y distributivo.

1.3.2.4.-Meta

En el nivel meta, la sociedad es el pilar fundamental, ya que es a través de la integración social que ésta logre alcanzar, que se puede influir en la competitividad en los tres niveles antes mencionados, debido a que en un entorno donde predomina la fragmentación social es muy difícil llevar a cabo los cambios necesarios para potenciar la competitividad en el nivel micro, macro y meso. La cohesión social permite elevar la capacidad de los diferentes grupos de actores para articular sus intereses y satisfacer entre todos los requerimientos tecnológicos-organizativos, sociales, ambientales y los que plantea el mercado mundial.

Los creadores del concepto de competitividad sistémica sugieren que, para obtener una óptima gestión en este nivel, se requiere de un consenso acerca del modelo y del rumbo concreto que tomarán las transformaciones, aunado a un fuerte compromiso para que se puedan imponer los intereses del futuro a los del presente.

En el trabajo de René Villareal y Roció existen tres niveles más: Internacional, Institucional y Político-social.

1.3.2.5.-Internacional

En este nivel encontramos el capital comercial que se refiere al modelo de apertura y la formación de capital comercial. En el caso de México, no se explota la posible competitividad que podría alcanzar en este rubro, pues a pesar de que tiene muchos acuerdos de libre comercio, se encuentran subutilizados por la gran concentración de su comercio en el mercado norteamericano. La competitividad a nivel internacional no sólo se aboca a la apertura comercial, sino también a un programa de defensa a la competencia desleal para combatir esta práctica que, últimamente, es muy utilizada por distintos países.

Para obtener máximas ganancias de este recurso, se proponen programas que creen mecanismos que prevengan y actúen contra prácticas de competencia desleal, la promoción a las exportaciones y la utilización efectiva de los TLC. Además del fomento a la promoción de la inversión extranjera directa, también se propone incluir acuerdos que contemplen la transferencia de tecnología y el intercambio educativo con diferentes países.

1.3.2.6.-Institucional

En este nivel, se encuentra el capital institucional que hace referencia al conjunto de instituciones, tanto formales como informales, que crean un entorno favorable para la competitividad de las empresas-industrias. Es importante señalar que el capital institucional no es estático ni está dado de manera exógena, sino que se va creando conforme a las necesidades y costumbres de la sociedad.

En la consecución de este capital, la formación de los capitales gubernamental y social, ubicados en el siguiente nivel, juegan un papel determinante. Aunque en la perspectiva institucional, se hace referencia a las “organizaciones” como agentes del cambio, en este apartado se divide a los participantes en la creación de instituciones, en sociedad y gobierno, se toma al ambiente institucional en el que se desarrollan las empresas como el resultado de la interacción de estos dos actores.

Una vez explicado el punto anterior, se parte del supuesto de que la formación de capital social y gubernamental, además de la interacción de éstos, tendrán un impacto importante en la constitución de capital institucional.

El capital correspondiente a este nivel se sustenta en la creación de un Estado de derecho que se caracteriza por tres elementos: a) reglas de juego claras (leyes y reglamentos), b) organizaciones transparentes (instituciones propiamente dichas) y c) un sistema de vigilancia que haga cumplir las reglas del juego con transparencia, eficacia y con los mínimos costos de transacción.

En México, como en América Latina, se tiene un largo camino que recorrer para contar con un marco institucional como el anteriormente descrito, que permita potenciar el capital sistémico en vez de minarlo. Además de la creación de un Estado de derecho eficiente que no sólo proporcione leyes, normas y reglas adecuadas, sino también que ésta se cumplan.

1.3.2.7.-Político-social

El nivel político social tiene un vínculo mayor con la propuesta del nivel meta de la escuela alemana, en éste también la sociedad, y para ser más específicos, la cohesión social cobran gran importancia. En este nivel se localiza el capital gubernamental y social.

Para una óptima formación de capital gubernamental, se requiere de un gobierno estable y eficiente que a través de las diferentes políticas públicas fomente el desarrollo económico y social, además de garantizar los servicios públicos necesarios para desarrollar las diferentes actividades económicas.

El gobierno en turno, es el actor principal para la creación de un ambiente favorable a los negocios, no sólo a nivel económico sino también social e institucional, tiene la obligación de coordinar las políticas de diferentes ámbitos económico, social e institucional a fin de cumplir con uno de sus principales compromisos que es el bienestar de la población. Si se carece de un gobierno fuerte que coordine a todos los actores y políticas, los esfuerzos realizados tienden a ser individuales y aislados, lo que propicia que no exista un gran impacto en el acontecer diario, aunque claro que son relevantes.

Por otro lado, el capital social se sustenta en una sociedad participativa que trabaje de cerca con su gobierno y tenga la capacidad de influir en las decisiones que éste tome, que cuente con una masa crítica que permita llegar a consensos y acuerdos.

Según la propuesta de René y Rocío Villarreal, el fortalecimiento del sistema democrático y participativo, un programa de seguridad pública, que responda a las necesidades de las sociedades, son algunas de las políticas que se pueden poner en práctica para formar y acumular el capital social.

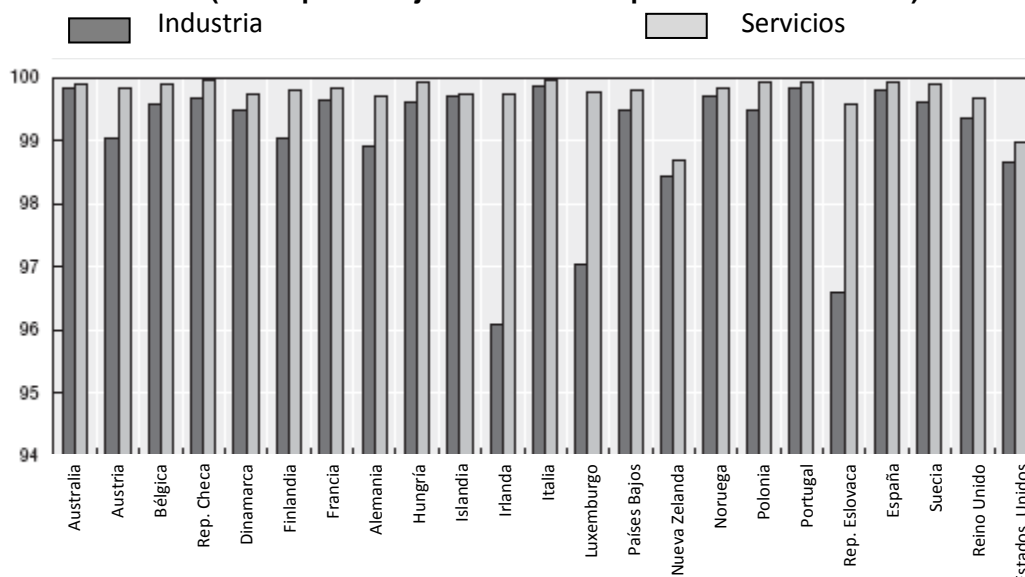
Capítulo 2. La contribución de las PyMEs en la economía mexicana

2.1.-La experiencia de las PyMEs en el ámbito internacional

Existen diferentes criterios para definir a las PyMEs, mismos que varían de país en país. La Comisión Europea recomienda utilizar tres criterios para definirlos: a) el número de empleados (>250), b) ventas anuales (>50 millones de euros), c) balance anual (>43 millones de euros). Tomando como base estos criterios, las PyMEs juegan un papel importante tanto en los países en vías de desarrollo como en los desarrollados, representando un porcentaje muy alto de las empresas existentes en éstos en un rango que va del 95 al 99%⁴⁰.

En las economías miembro de la OCDE, las PyMEs representan el 98.7% de las empresas en el sector manufacturero y contribuyen con el 57.5% del empleo en este sector; en el sector de servicios en 22 de las 23 economías de las que se tiene información, se sabe que las PyMEs representan aproximadamente el 99% y más de dos terceras partes del empleo en este sector ⁴¹ (vid. gráficas 1 y 2).

**Gráfica 1. PyMEs en el sector industrial y de servicios
(Como porcentaje del total de empresas en cada sector)**

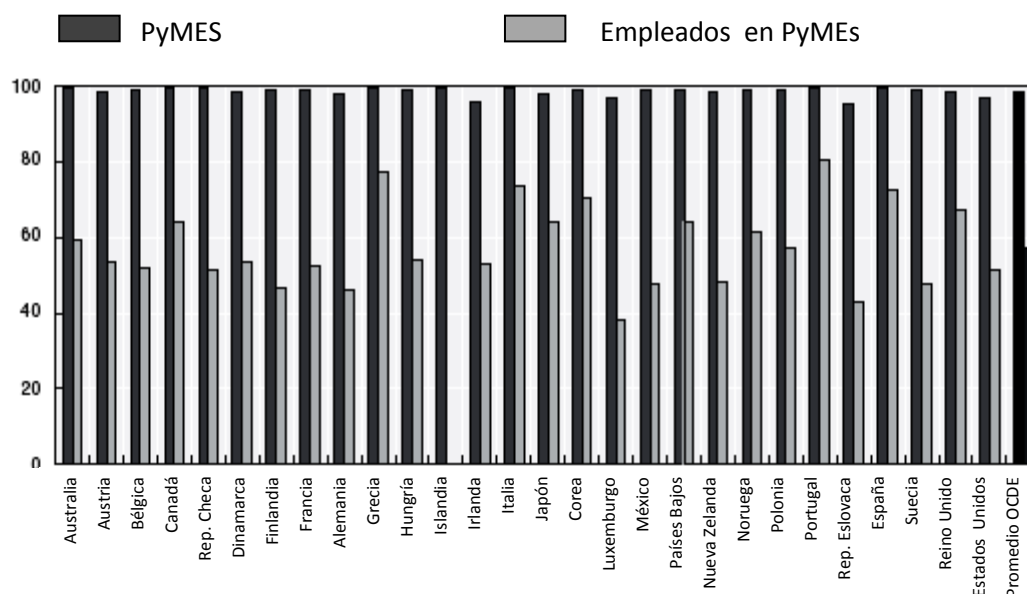


Fuente: OCDE, 2009

⁴⁰ OECD, "Taxation of SMEs: Key Issues and Policy Considerations", Tax Policy Studies, núm. 18, 2009, p. 22.

⁴¹ *Ídem*.

**Gráfica 2. PyMEs y participación en empleo
(Como porcentaje del total de empresas)**



Fuente: OCDE, 2009.

En la mayor parte de los países, las PyMEs representan más del 90% de las empresas y generan más de la mitad del empleo tanto en países desarrollados, (vid. gráfica 2) como en los que se encuentran en vías de desarrollo. En América Latina las cifras van desde el 95% hasta 99%, siendo las micro empresas el sector más importante en un rango de 60% a 90% del total de unidades económicas.⁴²

2.1.1.-Características de las PyMEs

Si bien es cierto que el acrónimo PyMEs abarca un extenso universo de empresas que van desde las competitivas hasta aquellas que no lo son, también es cierto que en general se pueden distinguir ciertas características que comparten la mayoría de éstas en todos los países, en áreas como:

Estructura y organización

- a) Bajo costo de la planeación y organización: El ajuste de estos dos rubros es muy barato comparado con las cuantiosas inversiones de capital que realizan las grandes empresas.

⁴² INEGI, *Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos*, Censo económico 2009, México, 2012, pp. 13-14.

- b) Mayor flexibilidad y capacidad de adaptación a los cambios: En una era donde el *mutatis mutandis* es la constante, la flexibilidad con que cuentan las PyMEs debido a su tamaño es una gran ventaja de estas empresas.
- c) Limitación en la capacitación y desarrollo de recursos humanos: A diferencia de las grandes empresas, las PyMEs no cuentan con un amplio grupo de especialistas en cada área de la empresa y el personal con el que cuenta muy pocas veces recibe capacitación.
- d) Escasa formación y desarrollo de habilidades empresariales: En países en desarrollo, la mayoría de las PyMEs son creadas como alternativa al desempleo, muchas veces los emprendedores no cuentan con la suficiente capacitación para manejar un negocio, lo que representa un fuerte obstáculo para el futuro crecimiento de estas empresas.
- e) Elevado nivel de captación de empleo: Como se revisó arriba, en la mayoría de los países las PyMEs juegan un papel importante en la creación de empleos, lo que las hace importantes desde el punto de vista social y económico.
- f) Mejor vinculación de las funciones administrativas, operativas y directivas: Debido a su pequeña planta laboral, las PyMEs cuentan con mejores canales de comunicación y cohesión de estas tres áreas, lo que redundará en una mejor eficiencia de las empresas.

Producción

- a) Mayor acercamiento de la producción al consumo: En la nueva economía donde la producción personalizada se ha vuelto muy importante, la cercanía de estas empresas con el cliente permite conocer mejor los gustos y preferencias de éste para poder ajustar su producción sin invertir grandes cantidades de capital.
- b) Incapacidad para el logro de economías de escala: Debido a su bajo nivel de producción, no se alcanzan los beneficios que ofrecen las economías de escala.
- c) Bajo nivel de innovación: Como resultado de los bajos recursos que las PyMEs destinan a la capacitación de su personal, el nivel de innovación en general es muy bajo en este sector empresarial.

Comercialización

- a) Dificil acceso a mercados internacionales: Si bien es cierto que una de las características de la nueva economía es el libre flujo de mercancías, también es cierto que existen ciertos requisitos y condiciones que se deben cumplir para que un producto cruce fronteras, mismos que son más difíciles de cumplir para las PyMEs.
- b) Escasa participación en las cadenas productivas: A diferencia de las grandes empresas, la relación de las PyMEs tanto entre ellas, como con la gran empresa, es muy baja, lo que le dificulta posicionarse en cadenas productivas pero también dificulta la comercialización.
- c) Menores pérdidas por exceso de stock: La producción limitada de las PyMEs y su cercanía con el mercado en el que se encuentra, le permiten tener un mejor control de la producción necesaria.

Tecnología y financiamiento

- a) Mejor asimilación y adaptación de nuevas tecnologías: Generalmente, el grado de tecnología que utilizan estas empresas es muy bajo; sin embargo, cuando se pretende adoptar nuevas tecnologías, la inversión para hacerlo resulta relativamente menor en comparación con la realizada por las grandes empresas.
- b) Escaso acceso al financiamiento: Debido a su poco historial crediticio, las PyMEs no son sujetos de crédito por parte de instituciones financieras.
- c) Bajo nivel de tecnología: Las PyMEs no destinan recursos a la investigación y desarrollo de tecnologías, en el mejor de los casos, los recursos son muy escasos, lo que las deja rezagadas en este rubro.

Como se puede apreciar, las características que presentan las PyMEs les proporcionan grandes oportunidades en la nueva economía y en el ambiente de negocios actual. Sin embargo, también les imponen grandes retos, mismos que son compartidos por el grueso de las PyMEs en todos los países, prueba de ello son los temas abordados en los foros internacionales que tienen como objeto el incremento de la competitividad de estas empresas, tal es el caso de la OCDE (*vid.* figura 4).

2.1.2.-Acciones pro PyMEs en el ámbito internacional

Reconociendo la gran contribución que este sector empresarial hace a las diferentes economías, y las condiciones adversas a las que muchas veces se enfrentan, el BM y la OCDE han impulsado acciones que comprometen y alientan a los diferentes países a tomar medidas encaminadas a fortalecer a las PyMEs.

En este sentido, el BM en su estudio sobre las actividades de las pequeñas empresas del 2001, ha expresado el compromiso del Grupo del BM (conformado por cinco instituciones) para el desarrollo del sector empresarial de las PyMEs como un elemento central en la estrategia de rápido crecimiento económico, del empleo y mitigación de la pobreza⁴³. Para cumplir con este compromiso, el aumento de recursos económicos para atender este sector ha ido en aumento, tan sólo en el 2004 se destinaron 2.8 billones de dólares en apoyo a las PyMEs⁴⁴.

Por parte de la OCDE, se ha implementado el Proceso de Bolonia, que nace oficialmente el 15 de junio de 2000, fecha en que la Carta de Bolonia fue adoptada por los ministros de 50 países miembros y no miembros de la organización. En esta carta los diferentes países reconocen la importancia que han adquirido las PyMEs en la economía y el desarrollo social, los retos a los que se enfrentan y la necesidad de crear políticas que fortalezcan este sector empresarial (*vid.* Anexo I).

La OCDE, que tradicionalmente ha figurado como un espacio de intercambio de experiencias, políticas y mejores prácticas entre los países miembro, se comprometió a hacer del proceso de Bolonia, un continuo diálogo sobre políticas relativas a las PyMEs para que éste no quedara como un hecho aislado y sin continuidad, proponiendo hacer balances que puedan medir los resultados de las políticas implementadas desde la adopción de la Carta de Bolonia. Desde entonces, se han realizado conferencias que tienen por objetivo

⁴³ Meghana Ayyagari; Thorsten Beck; Asli Demirguc-Kunt, "Small and Medium Enterprises Across the Globe", *Small Business Economics*, núm. 4, vol. 29, diciembre, 2007, p. 415-434.

⁴⁴ Ídem

avanzar en los compromisos adquiridos y estudiar las posibles áreas de fortalecimiento para estas empresas (*vid.* figura 4).

La importancia del proceso de Bolonia radica en la creación de un marco de referencia a nivel internacional en apoyo a las PyMEs y el compromiso que adquieren los países signatarios. En dicha Carta, no se dictan medidas rígidas que deban seguirse, al contrario se reconoce que las políticas implementadas deben estar hechas a la medida de las PyMEs de acuerdo a las condiciones y particularidades de cada economía. En este Proceso, sólo se proporcionan algunas recomendaciones que deben ser consideradas en la formulación de políticas orientadas a desarrollar y fortalecer las PyMEs.

Figura 4. Conferencias realizadas en el marco del Proceso de Bolonia



Fuente: Elaboración propia con información de la OCDE

2.2.-Impacto de las PyMEs en la economía mexicana

A pesar de que en México existe una estratificación oficial para distinguir entre la micro, pequeña y mediana empresa, es muy común incluir a las primeras en el término PyMEs, no obstante que éstas tienen características particulares con respecto a las segundas. Algunas instituciones que no hacen distinción entre las micro y las PyMEs, son el Banco de México, Instituto Mexicano de Seguro Social, en el ámbito internacional, la Unión Europea con el criterio de menos

de 250 empleados y la OCDE que incluye en sus estudios a la micro empresa en el término *Small and Medium Enterprise –SME-* (Pequeña y Mediana Empresa). Incluso los diferentes programas públicos promotores de las MIPyMEs, acrónimo que abarca a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, no adoptan esta denominación sino el término PyMEs. Este el caso del Fondo PYME, la extinta Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME), los eventos de promoción empresarial, como la semana PYME, entre otros. Es por ello que, salvo aclaraciones, en este trabajo se entenderá por PyMEs a la micro, pequeña y mediana empresa.

Al igual que en el resto del mundo, en México las PyMEs representan el mayor número de unidades económicas y contribuyen con una gran parte del empleo. Según el censo económico del 2009, en México existen 5,144,056 unidades económicas, de este universo las PyMEs representan el 99% y generan alrededor del 52% del PIB y el 70% del empleo⁴⁵. La distribución de las PyMEs dentro de las actividades económicas es de 47.1% en servicios, 26% en el comercio, 18% en la industria manufacturera y en el resto de las actividades económicas, representan el 8.9%.⁴⁶

2.2.1.-Evolución de la estratificación PyMEs

En México, tanto los criterios para clasificar a las PyMEs, como las cifras establecidas en éstos, han cambiado a lo largo del tiempo. Tradicionalmente se han clasificado las PyMEs de acuerdo al número de trabajadores; hasta el 30 de marzo de 1999 no se tomaban en consideración los sectores en los que éstas se encontraban, siendo el número de empleados y el monto de las ventas, los únicos criterios para clasificarlas; de esta manera la estratificación quedaba como se muestra en la siguiente cuadro.

⁴⁵ Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012.

⁴⁶ Información obtenida de la Secretaría de Economía, Dirección URL: http://200.77.231.70/es/economia/p_Contacto_PyME, [consulta 28noviembre12]

Cuadro 1. Estratificación de las empresas 1993

Empresa	Número de trabajadores	Ventas anuales
Micro	Hasta 15	Hasta 900,000
Pequeñas	Hasta 100	Hasta 9 millones
Mediana	Hasta 250	Hasta 20 millones
Grandes	+250	+20 millones

Fuente: DOF 3 de diciembre de 1993.

Con la publicación en el *Diario Oficial de la Federación* (DOF) del Acuerdo de la Estratificación de las Empresas Micro, Pequeña y Mediana, el 30 de marzo de 1999, se elimina el criterio de las ventas anuales para clasificarlas de acuerdo a los sectores en los que se encuentran y a los empleados que ocupan. El cambio más significativo con esta nueva estratificación se encuentra en que las PyMEs que se clasificaron dentro del sector industrial aumentaron su población, ya que el número de empleados, prácticamente, se duplicó en cada estrato, mientras que las que se localizaban en el sector de comercio y servicios disminuyeron su población comparado con el número de empleados con el que anteriormente se clasificaba a las PyMEs.

Cuadro 2. Estratificación de empresas 1999

Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-30	0-5	0-20
Pequeña	31-100	6-20	21-50
Mediana	101-500	21-100	51-100
Grande	501 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: DOF. 30 de marzo de 1999

Sin embargo, con la estratificación publicada en el DOF el 30 de diciembre de 2002, el número de PyMEs disminuye. En la industria, sufren una disminución de su población al restringirse en aproximadamente 50% el número de trabajadores para ser consideradas como PyMEs. En el sector servicios, la pequeña empresa gana población a costa de la empresa micro, mientras que la mediana no sufre cambios. En el sector comercio, la micro gana población a costa de la pequeña, mientras que ésta lo hace a costa de la mediana.

Cuadro 3. Estratificación de empresas 2002

Estratificación por Número de trabajadores			
Sector/Tamaño	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Fuente: DOF: 30 de diciembre 2002

La estratificación que aún está vigente es la que se publicó en el DOF el 30 de junio del 2009, ésta retoma el criterio del monto de ventas anuales sin dejar de lado los sectores y el número de trabajadores para clasificar a las empresas. De esta manera, el tamaño de una empresa se determina dependiendo de los puntos que obtenga en el “Tope máximo combinado” que es el resultado de aplicar la siguiente fórmula : $(\text{Trabajadores}) \times 10\% + (\text{Ventas Anuales}) \times 90\%$. Como se puede observar en la fórmula, el monto de ventas tiene mayor peso que el número de trabajadores, aunque la administración de Felipe Calderón argumentó que este cambio tiene como objetivo ampliar la participación de las diferentes empresas en los programas de apoyo a las PyMEs⁴⁷, lo cierto es que esta nueva estratificación restringe aún más el universo de las PyMEs, aunque el número de empleados no se modificó con respecto a la estratificación del 2002, agregar un nuevo criterio como las ventas anuales restringe la población de PyMEs.

De acuerdo con el censo económico de 2009, con los nuevos criterios de estratificación, los cambios más importantes se encuentran en la considerable disminución de la población de la mediana empresa a favor de la micro y pequeña (*vid.* figura 5). Sin embargo, la mediana empresa al encontrarse en el límite que divide a las PyMEs de la grandes empresas, puede ver afectada aún más su población, con los nuevos criterios una empresa considerada anteriormente mediana, que supere el tope máximo combinado de 235 o 250 dependiendo del sector en el que se encuentre, habrá perdido la oportunidad para aplicar algunos de los programas para las PyMEs.

⁴⁷s/a, “México reclasifica a las pymes” [en línea], CNN EXPANSIÓN, Dirección URL: <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2009/06/30/el-gobierno-reclasifica-las-pymes>, [consulta 8 de noviembre de 2012].

Cuadro 4. Estratificación de empresas 2009

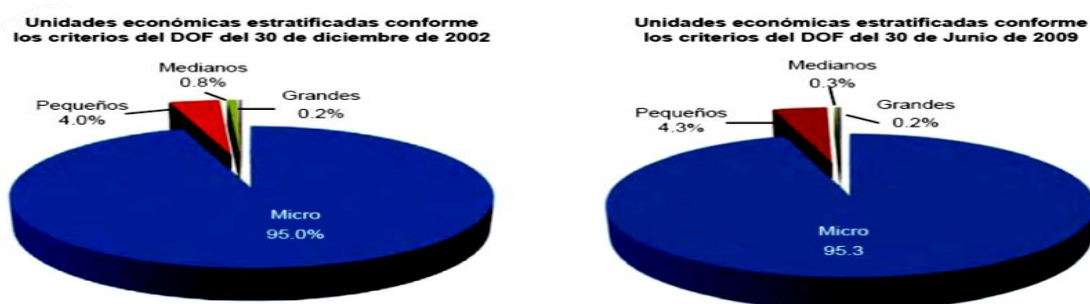
Tamaño	Sector	Rango de número de trabajadores	Rango de monto de ventas anuales (mdp)	Tope máximo combinado*
Micro	Todas	Hasta 10	Hasta \$4	4.6
Pequeña	Comercio	Desde 11 hasta 30	Desde \$4.01 hasta \$100	93
	Industria y Servicios	Desde 11 hasta 50	Desde \$4.01 hasta \$100	95
Mediana	Comercio	Desde 31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

*Tope Máximo Combinado = (Trabajadores) X 10% + (Ventas Anuales) X 90%.

Fuente: DOF, 30 junio de 2009.

Otro aspecto a resaltar en la disminución de la población de la mediana empresa es el alto porcentaje de mano de obra utilizada con un bajo nivel de productividad. Esto se infiere si se compara la población de la micro y pequeña empresa antes de la estratificación de 2009, donde al introducir y dar un mayor peso al monto de ventas anuales, la población de éstas aumenta. Se podría decir que las PyMEs son más productivas si con la introducción de este criterio se hubiera observado un aumento de la población de la mediana empresa, lo que significaría que se utiliza menos mano de obra, obteniendo mayores recursos (ventas), esto a su vez es hablar de productividad, un tema que se abordará en el capítulo 3.

Figura 5. Estratificación de empresas conforme a criterios de 2002 y 2009



Fuente: INEGI, Censo económico 2009.

2.2.2.-Potenciales áreas de contribución de las PyMEs en la economía mexicana

Ante la baja proporción con la que contribuyen las PyMEs a la producción, es acertado lo que señala Hallberg, cuando menciona que la promoción que se dirige a las PyMEs está más impulsada por razones políticas y sociales que por razones económicas⁴⁸. Con esta perspectiva y los datos presentados sobre el porcentaje de contribución de las PyMEs a la PBT (Producción Bruta Total), se puede equiparar a las grandes empresas con el crecimiento económico, y a las PyMEs, con el desarrollo económico, debido a la contribución que éstas tienen y pueden tener en la economía mexicana en caso de que logren parecerse a una empresa IFA.

Para entender la diferencia entre el desarrollo y crecimiento económico, un estudio del BM lo define como “el mejoramiento de la calidad de vida de la gente mediante la ampliación de su aptitud para darle forma a su propio futuro”, estableciendo que existen tres activos de gran importancia para su consecución, éstos son: el capital físico, humano y natural⁴⁹.

La visión sesgada de crecimiento económico supone centrarse únicamente en la acumulación del capital físico, desatendiendo o minimizando los otros dos capitales. México, al igual que otros países, se ha centrado en el crecimiento económico, es decir, en la acumulación de capital físico; prueba de ello, son las condiciones sociales en las que se encuentra la mayoría de su población (empleo, pobreza, inequidad), mientras que la economía se encuentra dentro de las veinte más importantes del mundo. Si bien es cierto que siguiendo los tres activos que plantea el BM, el crecimiento económico es necesario para alcanzar el desarrollo, también es cierto que no siempre el crecimiento económico genera desarrollo, en cambio el desarrollo sí puede generar crecimiento.

⁴⁸ Meghana Ayyagari, Thorsten Beck, Asli Demircug-Kunt, *op. cit.* p. 415.

⁴⁹ Vinod Thomas; Mansoor Dailami; Ashok Dhareshwar, *La calidad del crecimiento*, Banco Mundial, Publicación Científica y Técnica No. 584, Washington 2000, Introducción p. XXV.

Siguiendo con la equiparación antes hecha, ésta no significa que las PyMEs no puedan contribuir al crecimiento o que las grandes empresas no aporten en lo mínimo al desarrollo, sino que es una forma de apreciar el papel que en general han desempeñado las grandes empresas en México, donde, al concentrar la mayor parte de la PBT e ingresos y contar con una baja proporción de la mano de obra, no se ha permitido una mejor distribución de la riqueza, obstaculizando el desarrollo económico. En el caso de las PyMEs, no significa que sean la ruta directa al desarrollo económico del país, sino que debido a su importante presencia, tanto en la generación de empleos, como en el número de unidades económicas, hace de éstas un vehículo para la mejor distribución de la riqueza y mitigación de ciertos problemas en el país, tales como:

- 1) Pobreza: En México la pobreza es un problema de grandes dimensiones, uno de cada cinco mexicanos no tiene asegurada la alimentación de cada día⁵⁰ y más del 96% de la población mexicana se encuentra en algún tipo de pobreza. (vid. anexo estadístico tabla 2)
- 2) Mejor distribución de los ingresos: La ONU califica a América Latina como la región más desigual del mundo⁵¹ y México como uno de los países más desiguales en ésta⁵²; tan sólo en el año 2000, 20% de la población de más alto nivel económico concentró 58% del ingreso total del país, mientras que 20% más pobre recibió sólo 3.7%.⁵³ La preocupación por la desigualdad no es meramente una cuestión de moral, ésta afecta la cohesión social y pone en riesgo la gobernabilidad en el país⁵⁴; como se señaló en el primer capítulo, la cohesión social es un importante factor en la consecución de la competitividad sistémica y, por lo tanto, afecta a todos los niveles políticos sociales y económicos de un país.

⁵⁰ Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012.

⁵¹ s/a, "ONU: América Latina es la región más desigual del planeta" [en línea] *América Economía*, 21 de agosto de 2012, Dirección URL: <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/onu-america-latina-es-la-region-mas-desigual-del-planeta>, [consulta 18 de noviembre 2012]

⁵² Rosario Robles, "México país de desigualdades" [en línea], *Milenio*, 18 de noviembre 2012, Dirección URL: <http://www.milenio.com/cdb/doc/impreso/9160820>, [consulta 18 de noviembre 2012]

⁵³ Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, publicado DOF 30 mayo 2001.

⁵⁴ Verónica Calderón, "Diez de los 15 países más desiguales del mundo son latinoamericanos" [en línea] *El País*, 22 de octubre 2012, Dirección URL: http://internacional.elpais.com/internacional/2010/10/22/actualidad/1287698403_850215.html [consulta 18 de noviembre de 2012].

- 3) Empleo: Desde hace años en México, inició un bono demográfico en el que la población económicamente activa es superior a la población económicamente dependiente. Esto significa una “ventana de oportunidades” o una gran presión por empleo dependiendo de las condiciones en las que esta situación tome forma. Actualmente las pérdidas por no aprovechar este bono son significativas: 2.8 billones de pesos anuales⁵⁵. La falta de empleo ha llevado a las familias a acudir al mercado informal para obtener una fuente de ingresos, creciendo día con día la informalidad; se estima que por cada empleo formal, existen 1.5% de empleos informales.⁵⁶ Por ello, en el país, la tasa de desempleo es menor comparada con la media en países de la OCDE, ya que la mayoría se encuentra en la informalidad.
- 4) Crecimiento económico: Durante las últimas décadas, el país ha experimentado un crecimiento económico magro que no ha contribuido a elevar la generación de empleos formales, ni la calidad de vida de la población (*vid. infra* apartado 3.3).

Bajo esta lógica, en la medida en que se contribuya a que el país cambie empresas de autoempleo con baja productividad por PyMEs competitivas, se estará apoyando al mismo tiempo el crecimiento y desarrollo económico en el país. Para demostrar esta afirmación, en el siguiente apartado se revisará el fuerte vínculo que presenta el desarrollo en las diferentes regiones y estados en el país y el tipo de empresas que se encuentran ubicadas en éstos.

2.3.- La distribución desordenada de las empresas y el desarrollo regional en México

Siguiendo la teoría económica que postula que es precisamente en el nivel micro donde se crea la riqueza, es decir en las empresas, la creación de capital sistémico que permita la atracción y creación de empresas e industrias competitivas derivará en el crecimiento económico del espacio donde éstas se ubiquen (llámese estado, región o país).

⁵⁵ Juan Carlos Miranda, “México ‘no aprovecha’ el bono demográfico”, [en línea] La Jornada, 10 de abril 2012, Dirección URL: <http://www.jornada.unam.mx/2012/04/10/economia/022n4eco> [consulta 18 de noviembre 2012].

⁵⁶ Luis Rubio, et al, *México 2025: el futuro se construye hoy*, México, CIDAC, 2006, p. 33.

2.3.1.-Desarrollo regional

En México, la creación de capital sistémico entre los estados y, en general, entre las regiones ha sido muy desigual, lo que se refleja en el tipo de empresas que se han creado y se atraen en cada uno. Esto a su vez se traduce en el lugar que ocupa cada estado en los índices económicos y sociales, donde entre el primer lugar y el último la diferencia es muy grande.

Como se verá posteriormente, gran parte de la explicación de esta desigualdad regional se puede entender a través de las políticas públicas locacionales (nivel meso) implementadas en ciertos estados y regiones, mismas que al parecer no se encuentran planificadas, sino que se moldean y se crean según la inercia del modelo económico prevaleciente.

Es así que en un primer momento el modelo ISI promovió la concentración de las industrias en la Ciudad de México a través de políticas que la hacían más atractiva para las empresas, fenómeno que le permitió ocupar el primer lugar nacional en indicadores como: contribución al PIB nacional, empleo e inversión⁵⁷. Aunque algunos estados también presentaron altos índices en estos rubros, tal es el caso de Jalisco y Nuevo León, el predominio total era para el Distrito Federal.

Con el cambio de modelo económico (IOE), iniciará una nueva dinámica regional, donde la Ciudad de México perderá peso en la concentración de industrias y en los indicadores antes mencionados, no obstante esto, seguirá teniendo el predominio⁵⁸. Esta pérdida de terreno será aprovechado principalmente por los estados del norte, lo cual es muy congruente si lo enmarcamos en la dinámica de un modelo que al priorizar las exportaciones,

⁵⁷ Cabe hacer notar que las ventajas que ofrecía la ciudad de México para que las empresas se instalaran en ésta no fueron creadas durante el modelo ISI, pues la importancia y predominio de la Ciudad de México viene desde tiempos prehispánicos, lo que le ha permitido tener una mejor infraestructura, estar mejor conectada, tener mejores niveles de educación, entre otras ventajas que la hacen más atractiva para la localización empresarial frente a otras ciudades, lo que se desea hacer notar es que el modelo ISI priorizo esta ciudad e incentivo aún más la atracción de empresas a ésta.

⁵⁸ V/d Daniel Hiernaux-Nicolás, "Reestructuración económica y cambios territoriales en México. Un balance 1982-1995." [en línea], España, *Estudios Regionales*, núm. 43, septiembre-diciembre 1995, pp. 151-176. Dirección URL:<http://www.revistaestudiosregionales.com/pdfs/pdf475.pdf>. [consulta 2 febrero 2013].

proporcione un fuerte impulso a los estados que comparten frontera con el principal mercado internacional, EE.UU.

Producto de la nueva tendencia en el modelo IOE, aunado a las bases que sentó el modelo ISI, los estados del norte, seguidos de los del centro, presentan mejores niveles de desarrollo económico que los del sur, quedando estos últimos rezagados. Esta situación nuevamente es producto de la ventajosa ubicación geográfica que presentan ciertos estados y que los hace más atractivos para las grandes empresas, esta ventaja (y desventaja para otros estados) se refuerza con las políticas públicas locacionales, que encaminadas no sólo a atraer empresas sino también a retenerlas, han desarrollado mayores incentivos para la atracción, retención y creación de empresas.

Un claro ejemplo de lo descrito arriba se encuentra en el precio de la energía eléctrica, petróleo y gas natural, insumos básicos en cualquier industria, que no obstante su abundante presencia en el sur (y por consiguiente bajo costo), durante mucho tiempo su precio fue homogéneo en todo el país. Esta política, a su vez, significó un gran costo para los estados del sur y un subsidio para los estados restantes, ya que los primeros estaban perdiendo una de sus ventajas comparativas frente a sus contrapartes.⁵⁹

Un breve y general repaso por los principales factores que influyen en la atracción y creación de empresas nos llevará a entender, en parte, el desarrollo que presenta cada uno de los distintos estados en el país, y cómo las políticas públicas han afectado la localización de las empresas en éstos, es decir, se revisará de manera parcial el desempeño de los estados en la creación de capital sistémico. Para ello, en este trabajo se equiparán los capitales del nivel meso propuestos por Enrique Villareal, con los factores antes mencionados. En este derrotero, para la creación y atracción de empresas se requiere de:

⁵⁹ OCDE, *Territorial Reviews México*, Francia, 2003, p. 46.

1. Capital logístico:

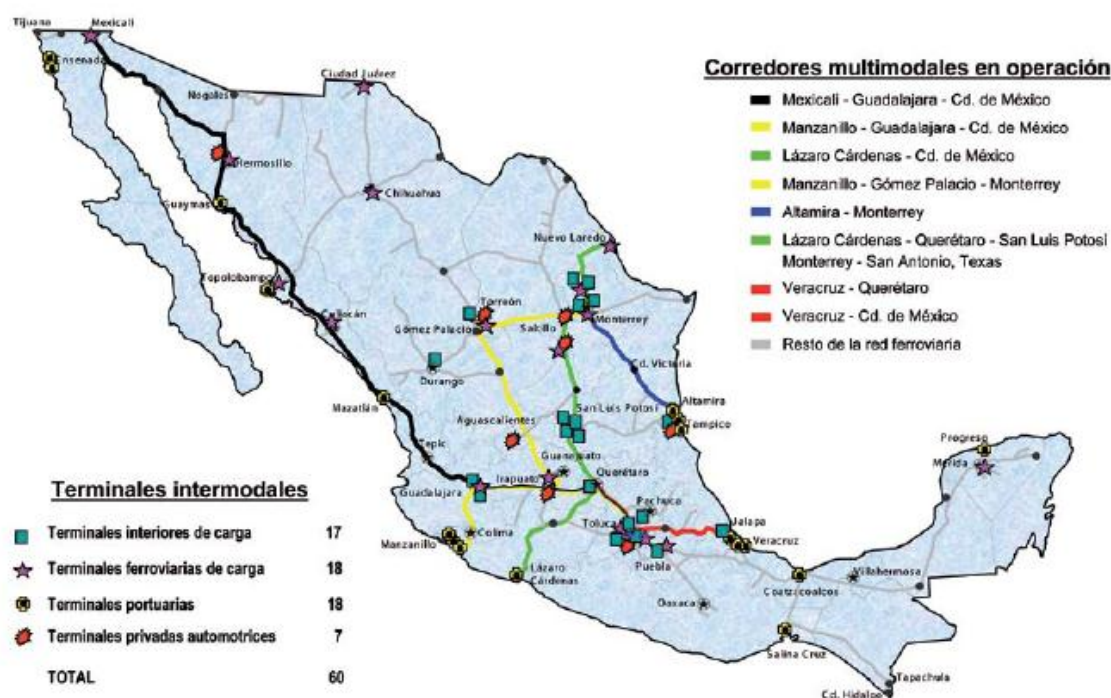
- a) Transportes: En el país, la mayor parte de la carga es transportada a través de carreteras, lo que hace a este medio de transporte el más importante para el comercio tanto interior como exterior. Sin embargo, la estructura que presentan el sistema carretero y el ferrocarrilero es radial, misma que toma como centro a la ciudad de México, conectándola con las ciudades más importantes tanto del país como de Estados Unidos (*vid.* mapas 1 y 2). Este tipo de estructura del transporte terrestre ha dado mayores ventajas a estados del centro y, desde luego, a los del norte, debido a que se encuentran mejor conectados con el mercado externo más importante del país, mientras que los estados del sur incurren en altos costos al tener que pasar forzosamente por la ya congestionada ciudad de México y área metropolitana en busca del mercado estadounidense, haciendo a esta región menos competitiva que las restantes.

Mapa 1. Infraestructura carretera, corredores troncales en 2006



Fuente: Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012

Mapa 2. Infraestructura ferroviaria y multimodal 2006

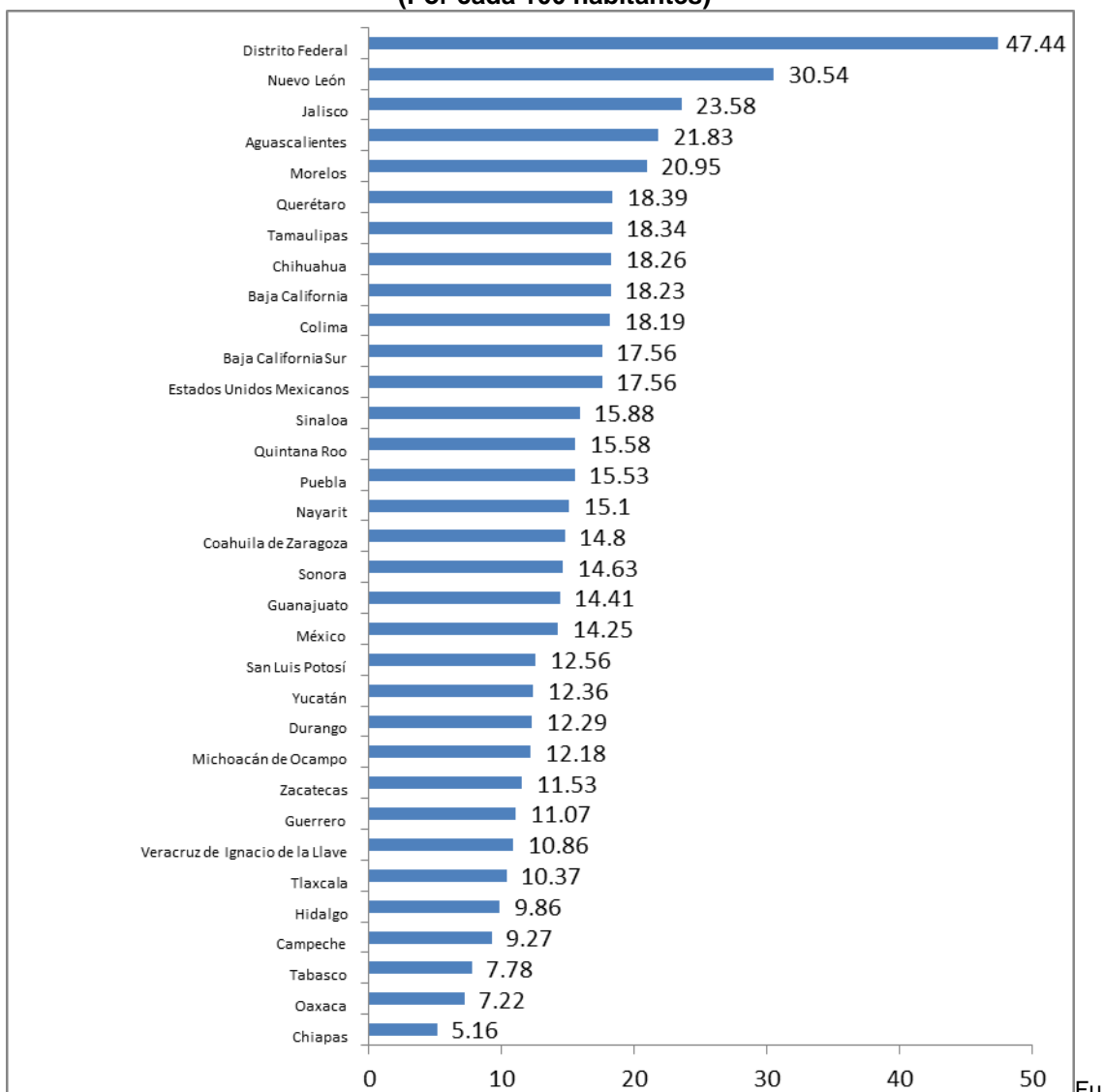


Fuente: Programa Nacional de Infraestructura 2007-2012

b) Telecomunicaciones: Las disparidades entre los estados en este rubro presentan las mismas características que el sistema de transporte terrestre, donde la constante es que el Distrito Federal se encuentre mejor posicionado seguido de los estados del norte, mientras que los últimos lugares son ocupados por los estados del sur.

En la gráfica 3 se muestra que el estado que cuenta con la mayor densidad de líneas telefónicas es el Distrito Federal, con una densidad de 47.44%, seguido de varios estados del norte, mientras que los estados que muestran la densidad más baja son Tabasco, Oaxaca y Chiapas en orden descendente.

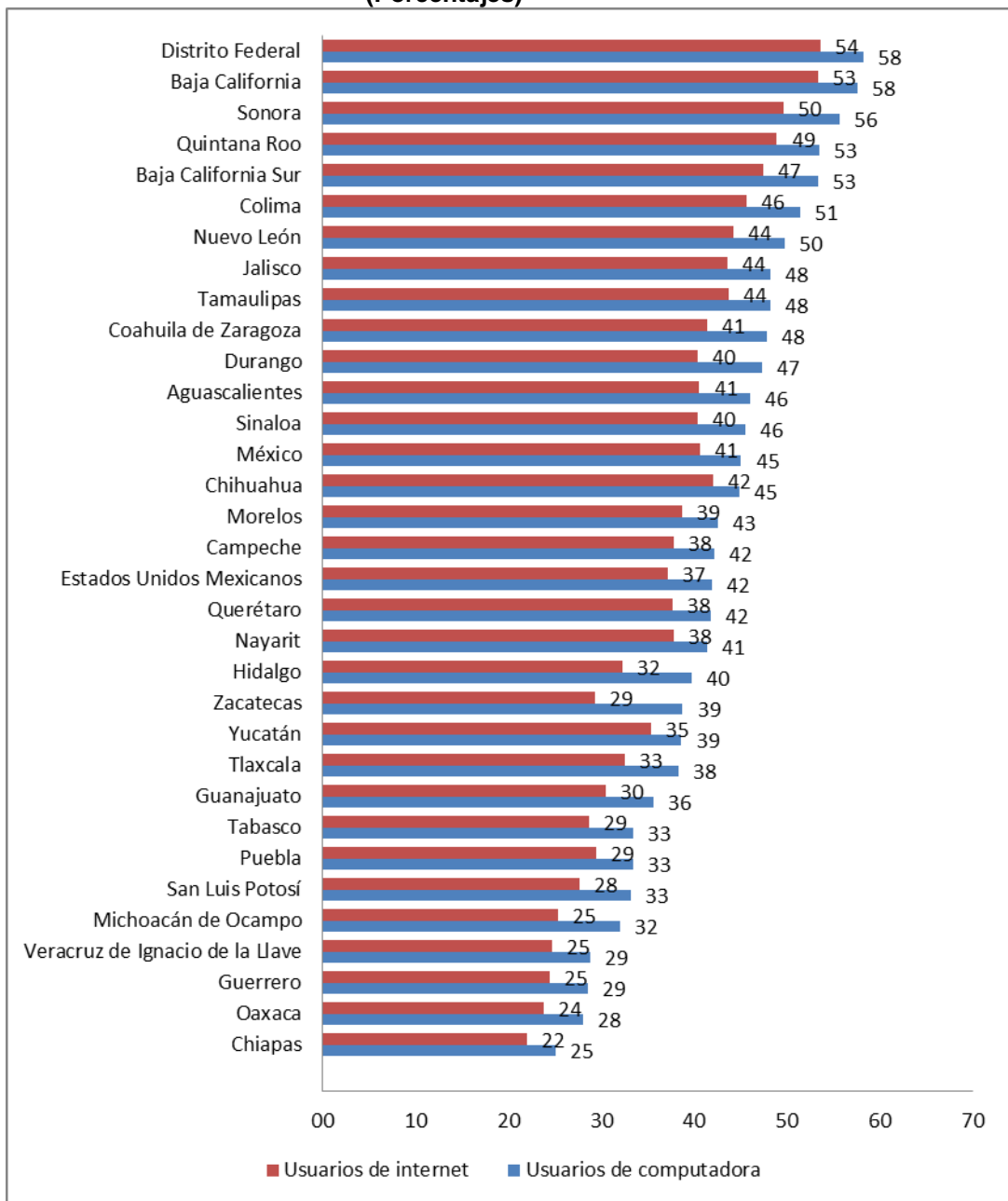
**Gráfica 3. Densidad de líneas telefónicas fijas 2011
(Por cada 100 habitantes)**



ente: Elaboración propia con datos del INEGI

En el caso de los usuarios de computadoras y acceso al internet, se sigue encontrando la misma tendencia. Hasta abril del 2011, nuevamente el Distrito Federal es la entidad mejor ubicada con 58% de usuarios de computadoras y 54% de usuarios de internet, mientras Chiapas y Oaxaca siguen presentando los más bajos índices (*vid* gráfica 4).

**Gráfica 4. Usuarios de las tecnologías de la información 2011
(Porcentajes)**



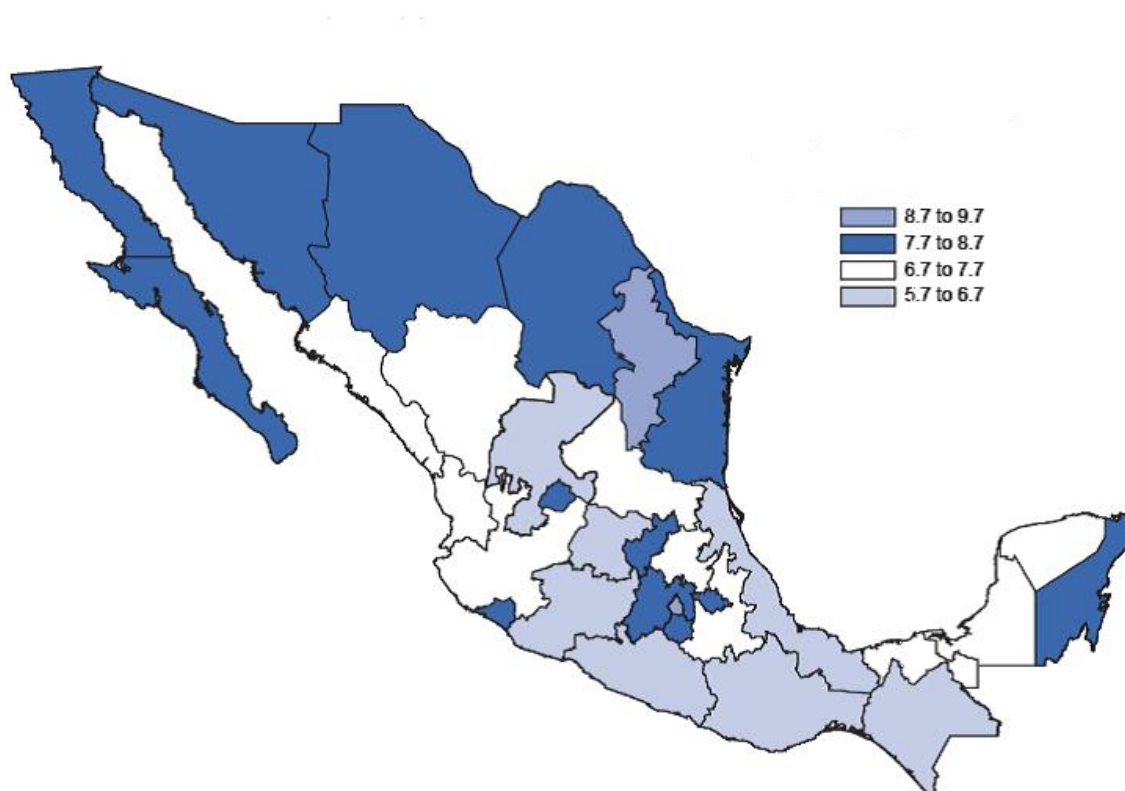
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

2. Capital intelectual: Para la creación de este capital es necesario que primero se sienten las bases sobre las cuales se construirá éste. Sin lugar a dudas, la piedra angular es el fomento al desarrollo de infraestructura educativa que permita no sólo tener una amplia cobertura, sino también calidad (una de las principales críticas que se le hace hoy en día al sistema educativo mexicano es su pobre desempeño en cuanto a calidad). La inversión que se realice en C&T y la aplicación

que se haga de éstas en el proceso productivo, también contribuirá al fortalecimiento de este capital.

En la nueva economía donde el conocimiento es la principal fuente de riqueza, la educación cobra gran importancia, por lo que un mayor vínculo entre instituciones de educación superior y empresas es una forma de proporcionar a estas últimas los recursos humanos que satisfagan sus necesidades y contribuyan a su competitividad.

Mapa 3. Promedio de años de educación en la población entre los 15 años y más.



Fuente: OCDE, *Territorial Reviews Mexico*, 2003

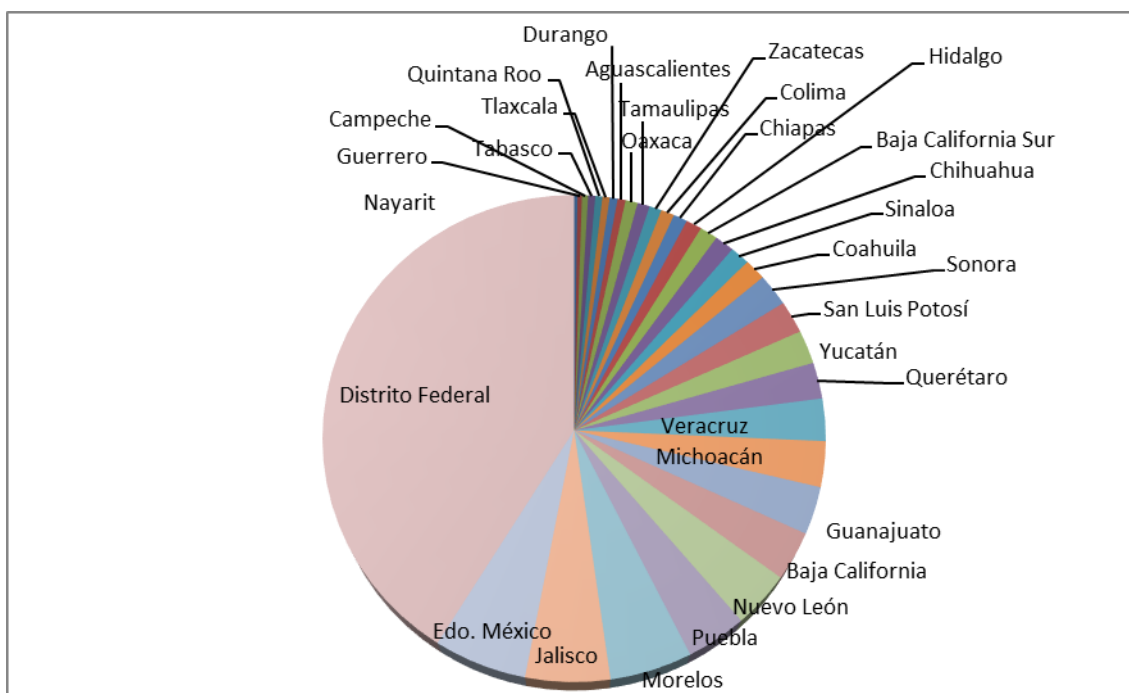
Según diversos estudios, existe una fuerte relación entre el nivel promedio de educación de la población y el desempeño económico tanto entre los países, como entre sus estados. En México, la educación está identificada como la principal fuente de pobreza e inequidad⁶⁰, entre individuos, regiones y estados. En el mapa 3 se muestra cómo los estados que presentan un mayor nivel de educación entre su población, coinciden con los más prósperos del país,

⁶⁰ OCDE, *op. cit.* p.63.

mientras que los estados del sur, que son los que presentan un menor desempeño económico, tienen los niveles educativos más bajos.

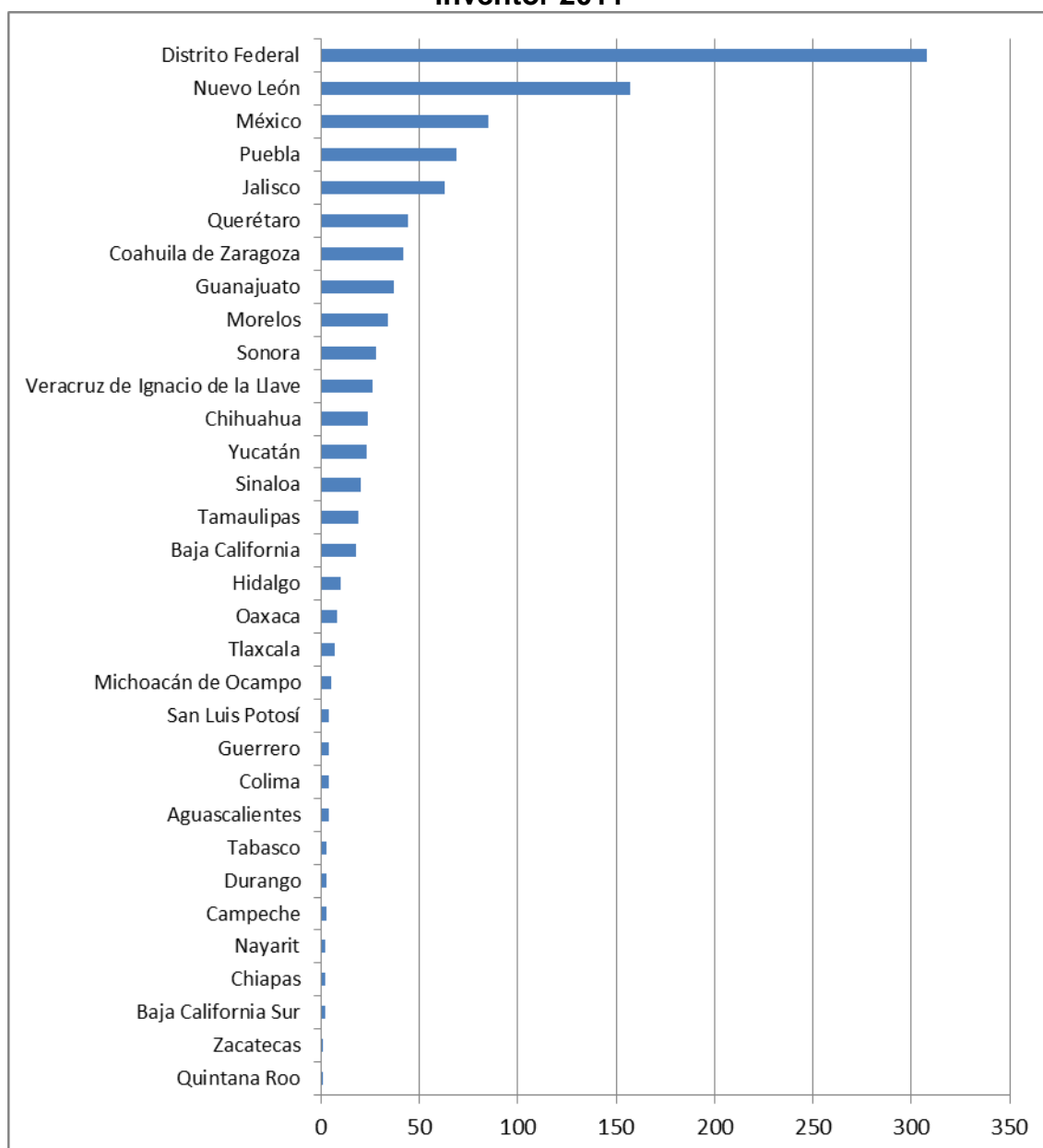
Sin embargo, la gran desigualdad que existe entre los estados en este capital se puede apreciar también a través de otras variables, tales como los miembros que se encuentran en el Sistema Nacional de Investigadores y el lugar de residencia de los solicitantes de patentes en el país. En las gráficas 5 y 6 puede observarse que los insumos para construir este capital se encuentran concentrados principalmente en el Distrito Federal y estados del norte, algunos del centro como es el caso del estado de México.

Gráfica 5. Miembros del SNI por estado 2012



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI

Gráfica 6. Patentes solicitadas por entidad federativa de residencia del inventor 2011



Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI

3. Capital organizacional: Producto de la implementación del actual modelo de industrialización, se han creado brechas entre el sector exportador y el doméstico, dando como resultado una pobre articulación productiva en el país a nivel empresa (por ejemplo PyMEs-gran empresa), industria (*clusters*) y región.

En el caso de la articulación productiva a través de *clusters*, se han hecho grandes avances en los últimos años, sin embargo este

fortalecimiento no ha sido uniforme en las diferentes regiones del país (vid. cuadro 5).

Cuadro 5. Clusters altamente desarrollados según Región

Oeste	Electrónicos, autopartes, zapatos, muebles, bebidas, tequila.
Noroeste	Electrónicos, frutas y vegetales,
Noreste	Autopartes, electrónicos, acero, cemento, cerveza, vidrio, leche
Ciudad de México	Farmacéutica, finanzas
Bajío	Autopartes, zapatos y cuero, frutas y vegetales
Yucatán	Turismo
Golfo	Ninguno
Centro	Ninguno
Sur	Ninguno

Fuente: OCDE, 2003.

No es coincidencia que los *clusters* altamente desarrollados se localicen en los estados que presentaron mejores posiciones en los indicadores de capital logístico e intelectual, debido a que como se mencionó en el primer capítulo, hoy en día no son los recursos ni las ventajas comparativas las fuentes de riqueza, sino las ventajas competitivas, que creadas mediante políticas públicas establezcan las condiciones para la atracción de empresas e industrias (capital sistémico).

Bajo este contexto, se puede entender la estructura de distribución de las empresas en México, misma que ha hecho caer a algunos estados en círculos viciosos y otros más en círculos virtuosos. En el primer caso, el pobre desempeño en el fomento de políticas locacionales ha derivado en una débil atracción y creación de empresas competitivas, de alto valor agregado que propicien el crecimiento económico, mismo que dé la pauta para seguir fortaleciendo los capitales del nivel meso. En el segundo caso, la instalación de empresas de alta tecnología ha incentivado la inversión de los capitales en el mismo nivel, lo que redundará en un mayor atractivo.

2.3.2.-Distribución de las empresas en México

Los capitales antes expuestos tienen un gran impacto en la creación y atracción de empresas, pero habrá que hacer una distinción entre las empresas que se abren como una manera de generar capital y las que se crean como una forma de autoempleo, que generalmente no son competitivas. Estas últimas se encuentran en mayor proporción en las regiones y estados que tienen un pobre desempeño en los capitales del nivel meso, mientras que los que presentan un mejor desempeño, cuentan con un número más grande de empresas medianas y grandes, además de que éstas son más competitivas y se encuentran en sectores de alto valor agregado.

A continuación, se presenta la distribución de las empresas de acuerdo a las actividades económicas más importantes en el país: manufacturas, comercio y servicios, tanto a nivel regional como estatal, esto con la finalidad de tener una mejor perspectiva del tema en cuestión.

2.3.2.1.-Regional

Según la división oficial, México se divide en 5 regiones económicas (*vid.* mapa 4). Para efectos de este trabajo, se hará énfasis principalmente en la distribución de empresas que presenta la zona Sur-Sureste, haciendo un contraste con las características de la distribución que presentan las zonas norte y centro por ser éstas las mejor evaluadas en los indicadores antes expuestos.

Mapa 4. Regiones en México



Fuente: INEGI, Censo Económico 2008

Según el último censo económico, en 2008, la mayor concentración de micro negocios se encuentra en el sur, en las manufacturas, servicios y comercio.

En las **manufacturas**, la región sur-sureste cuenta con el mayor número de unidades económicas, 35.2% del total a nivel nacional, pero sólo contribuye con el 19.5% de la PBT, superado por las regiones centro y noreste del país que cuentan con 25.4% y 9.6 % de las unidades económicas, pero aportan el 28.5% y 25.7% de la PBT, respectivamente. Aunado a su alta concentración de micro negocios, también es el sur-sureste la región que tiene una menor proporción grandes empresas, mientras el noreste presenta una mayor concentración de éstas, 2.4% seguido del noreste con 1.7%.

Sin embargo, en la región sur-sureste también existen disparidades entre los estados que la conforman. En este caso, Puebla y Veracruz contribuyen con el 57.9% de la producción bruta y concentran el 67% de las grandes empresas en la región.

En el área de **comercio**, la región centro tiene el mayor número de unidades económicas, el 31.4% del total nacional, siendo la que aporta el mayor número de ingresos a esta actividad; el segundo lugar, en cuanto a unidades económicas, lo ocupa el sur; sin embargo, ocupa el tercer lugar en cuanto a ingresos en esta actividad económica.

Los estados de Puebla y Veracruz son los que nuevamente aportaron la mayor proporción de los ingresos de esta región, 44.6% de los ingresos y concentraron el 46.4% de las grandes empresas. Las regiones que presentan un mayor grado de empresas grandes son el Noreste y Noroeste, donde la concentración es de 0.4% frente al 0.2% que se presenta en el sur.

En el área de **servicios**, los estados del sur ocupan el segundo lugar en el número de unidades económicas e ingresos. La concentración de grandes empresas es la menor con 0.3% en comparación con el centro y Noreste que presentan 0.5% y 0.6% respectivamente. En este rubro, son Veracruz y Quintana Roo (principalmente porque su economía está guiada por sus altos ingresos en el turismo), los estados que concentran el 43.5% de las grandes empresas y el 40.2% de los ingresos de la región.

La región sur es la que presenta los más bajos resultados a nivel meso para el soporte industrial, pero si se presta atención a los estados que mejores resultados tienen dentro de esta región (Puebla, Veracruz y Quintana Roo), coinciden con los estados mejor posicionados en los indicadores de educación, acceso a las tecnologías de la información, infraestructura (Puebla está muy cerca de la zona metropolitana y Veracruz es uno de los puertos más importantes del país) dentro de la región.

2.3.2.2.-Estatad

Una vez revisada la distribución de las empresas a nivel regional, se revisará la distribución a nivel estatal, ya que, si bien es cierto que los estados del sur son los que presentan el más bajo desempeño en las variables antes expuestas y en la concentración de grandes empresas, también es cierto que en esta región existen estados que cuentan con un mejor desempeño que algunos del norte, y que existen ciertos estados del centro-occidente que son menos competitivos que algunos del sur. Nuevamente, se usará la división manufacturas, comercio y servicios, para analizar la situación de ciertos estados⁶¹(*vid. Anexo estadístico, tablas 3, 4, 5*).

⁶¹ Para información más detallada sobre el tamaño y rubro de las empresas que presenta cada estado, consultar el anexo estadístico.

En el rubro de **manufacturas**, los estados que presentan un mayor número de empresas son: el Estado de México con 418; Chihuahua, 288; Nuevo León, 287; Baja California Norte, 278; Distrito Federal, 260; Tamaulipas y Jalisco con 217 y 203 empresas respectivamente. Estos últimos tres estados se encuentran entre los primeros doce con mayor cantidad de empresas medianas, encabezando esta lista el Distrito Federal, que cuenta con 1,013 y siendo Tamaulipas el que ocupa el lugar número 12 con 217.

Los estados que presentan un menor número de empresas grandes en orden ascendente son: Baja California Sur y Quintana Roo con 3 empresas cada uno, Guerrero y Colima con 4 cada uno, Nayarit con 5, Chiapas con 9, Campeche con 10, Oaxaca 13 y, finalmente, Tabasco y Zacatecas con 14 cada uno. Sin embargo, cabe señalar que si se toma como criterio la proporción que representan las empresas grandes con respecto al total de unidades económicas, el orden antes mencionado cambia drásticamente. De esta manera, los tres estados que presentan una menor proporción son Guerrero con 0.017%, Oaxaca con 0.047% y Chiapas con 0.065%.

Si se jerarquizan de acuerdo al número de medianas empresas, Colima es el que presenta el menor número con 7 empresas, seguido de Campeche con 12, Nayarit con 13, Guerrero con 17, Quintana Roo con 19, Baja California Sur y Zacatecas con 22, Oaxaca, Tabasco y Chiapas con 24, 31 y 45 medianas empresas correspondientemente, y la constante sigue siendo que Guerrero Chiapas y Oaxaca presenten una menor proporción de empresas medianas en comparación con el total de sus unidades económicas en manufacturas, por lo que no es de sorprender que sean estos mismos estados los que presentan una mayor concentración de micronegocios.

En el rubro de **comercio**, los estados que presentan un mayor número de grandes empresas son: Distrito Federal con 736, Estado de México con 597, Nuevo León 345, Jalisco con 306, Veracruz con 230, Guanajuato con 180, Baja California Norte con 156, Chihuahua con 152, Puebla 143 y Sinaloa con 140. En cuanto al orden que presentan de acuerdo al mayor número de medianas empresas, los mismos estados siguen apareciendo sólo que en distinto orden.

En este caso, el Distrito Federal cuenta con 1656, seguido del Estado de México 939, Jalisco 854, Nuevo León 796, Veracruz 610, Baja California Norte 477, Sonora 458, Guanajuato 457, Chihuahua 449, Tamaulipas 448.

En el caso de los estados que presentan un menor número de empresas grandes se encuentran: Tlaxcala con 13; Zacatecas, 18; Nayarit, 21; Campeche, 25; Colima, 29; Baja California Sur, 32; Oaxaca, 40; Aguascalientes, 44; Durango, 51; Hidalgo, 52. De estos, los que presentan una menor proporción de empresas grandes son Tlaxcala con 0.049%, Zacatecas, 0.072%; Oaxaca, 0.058% y Chiapas, que aunque no se encuentra entre los 10 estados con menor número de empresas, la proporción de éstas en el estado es muy baja, con tan sólo 0.093%.

En el sector servicios, los estados que cuentan con mayor número de grandes empresas son: Distrito Federal con 1483, Nuevo León con 477, Jalisco con 387, Estado de México con 317, Quintana Roo con 240, Coahuila con 187, Guanajuato con 185, Veracruz con 184, Baja California Norte con 145 y Chihuahua con 142. En las medianas empresas el orden es el siguiente: Distrito Federal, 1547; Nuevo León, 494; Jalisco, 475; Estado de México, 435; Veracruz, 285; Baja California Norte, 247; Guanajuato, 233; Puebla, 214; Tamaulipas, 197; Chihuahua, 182.

En el caso de los estados con menos empresas grandes se encuentran: Tlaxcala con 15, Zacatecas con 19, Colima con 22, Nayarit con 34, Chiapas e Hidalgo con 44 cada uno, Campeche con 49, Durango con 50, Oaxaca con 53 y Aguascalientes con 54. Los estados que presentan menor proporción de empresas grandes son Chiapas 0.101%, Tlaxcala 0.102%, Zacatecas 0.105%.

Cuadro 6. Estados con mayor y menor número de empresas, según tamaño y actividad económica

Posición	Sector comercio		Sector servicios		Sector manufacturas	
	Grandes	Medianas	Grandes	Medianas	Grandes	Medianas
1	D.F.	D.F.	D.F.	D.F.	D.F.	D.F.
2	Edo. México	Edo. México	Nuevo León	Nuevo León	Tamaulipas	Edo. México
3	Nuevo León	Jalisco	Jalisco	Jalisco	Jalisco	Nuevo León
4	Jalisco	Nuevo León	Edo. México	Edo. México	Coahuila	Jalisco
5	Veracruz	Veracruz	Quintana Roo	Veracruz	Guanajuato	Guanajuato
6	Guanajuato	B.C.N.	Coahuila	B.C.N.	Sonora	Puebla
7	B.C.N.	Sonora	Guanajuato	Guanajuato	Puebla	B.C.N.
8	Chihuahua	Guanajuato	Veracruz	Puebla	Querétaro	Chihuahua
9	Puebla	Chihuahua	B.C.N.	Tamaulipas	San L. Potosí	Querétaro
10	Sinaloa	Tamaulipas	Chihuahua	Chihuahua	Veracruz	Sonora
23	Hidalgo	Guerrero	Aguascalientes	Chiapas	Zacatecas	Chiapas
24	Durango	Hidalgo	Oaxaca	Hidalgo	Tabasco	Tabasco
25	Aguascalientes	Aguascalientes	Durango	Oaxaca	Oaxaca	Oaxaca
26	Oaxaca	Morelos	Campeche	B.C.S.	Campeche	Zacatecas
27	B.C.S.	Zacatecas	Chiapas	Nayarit	Chiapas	B.C.S.
28	Colima	B.C.S.	Hidalgo	Durango	Nayarit	Quintana Roo
29	Campeche	Nayarit	Nayarit	Colima	Guerrero	Guerrero
30	Nayarit	Campeche	Colima	Campeche	Colima	Nayarit
31	Zacatecas	Colima	Zacatecas	Zacatecas	Quintana Roo	Campeche
32	Tlaxcala	Tlaxcala	Tlaxcala	Tlaxcala	B.C.S.	Colima

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI. (vid. anexo estadístico)

Los estados con menos empresas medianas son los siguientes: Tlaxcala, 26; Zacatecas, 44; Campeche, 50; Colima, 52; Durango, 56; Nayarit, 59; Baja California Sur, 65; Oaxaca, 66; Hidalgo, 80; Chiapas, 96. En este rubro, también los estados que presentan menores proporciones son Oaxaca, 0.150%; Tlaxcala, 0.177% y Chiapas 0.222%.

A pesar de que la cantidad de empresas grandes y medianas es un indicador adecuado para valorar la competitividad de los estados en el nivel meso, ya que, como se expuso antes, son las que contribuyen en mayor medida a la PBT y concentran la mayor parte de los activos fijos, ésta no es la única variable que se debe tomar en cuenta para examinar el desempeño de los estados en este nivel, de hacerse esto, se pensaría, en un primer momento, que estados como Baja California Sur y Colima tienen un desarrollo

equiparable al de Chiapas, Oaxaca o Guerrero, ya que, en las tres actividades económicas revisadas, son las entidades federativas que aparecen en los últimos lugares en el número de empresas grandes y medianas. Sin embargo, la competitividad mesoeconómica del primer grupo es superior a la que presenta el segundo, incluso, se encuentran dentro de los primeros diez lugares a nivel federal (*vid.* gráfica 7).

Aunado al número de grandes y medianas empresas, otro indicador que ayuda a medir el desempeño de los estados en el nivel meso es el tipo de empresas que se localizan en los diferentes estados. En el país, las empresas de media y alta tecnología se localizan principalmente en las zonas norte y centro, mientras que los estados del sur y sureste no figuran en esta clasificación (*vid.* Cuadro 7). Esta distribución, sólo acrecienta las disparidades regionales y estatales en el nivel meso.

Cuadro 7. Tipo de industrias por estados según nivel de tecnología

Nivel de tecnología	Industria	Estados
Media	Autoindustria	Chihuahua, Coahuila, Tamaulipas, Querétaro, Aguascalientes, Sonora, San Luis Potosí
	Equipo eléctrico y maquinaria	Nuevo León, San Luis Potosí, Querétaro, Tamaulipas, Chihuahua
Alta	Electrónicos	Baja California, Sonora, Tamaulipas, Chihuahua, Aguascalientes, Jalisco
	Tecnología de la información	Jalisco, Chihuahua
	Farmacéutica	Ciudad de México, Morelos, Edo. México, Jalisco.

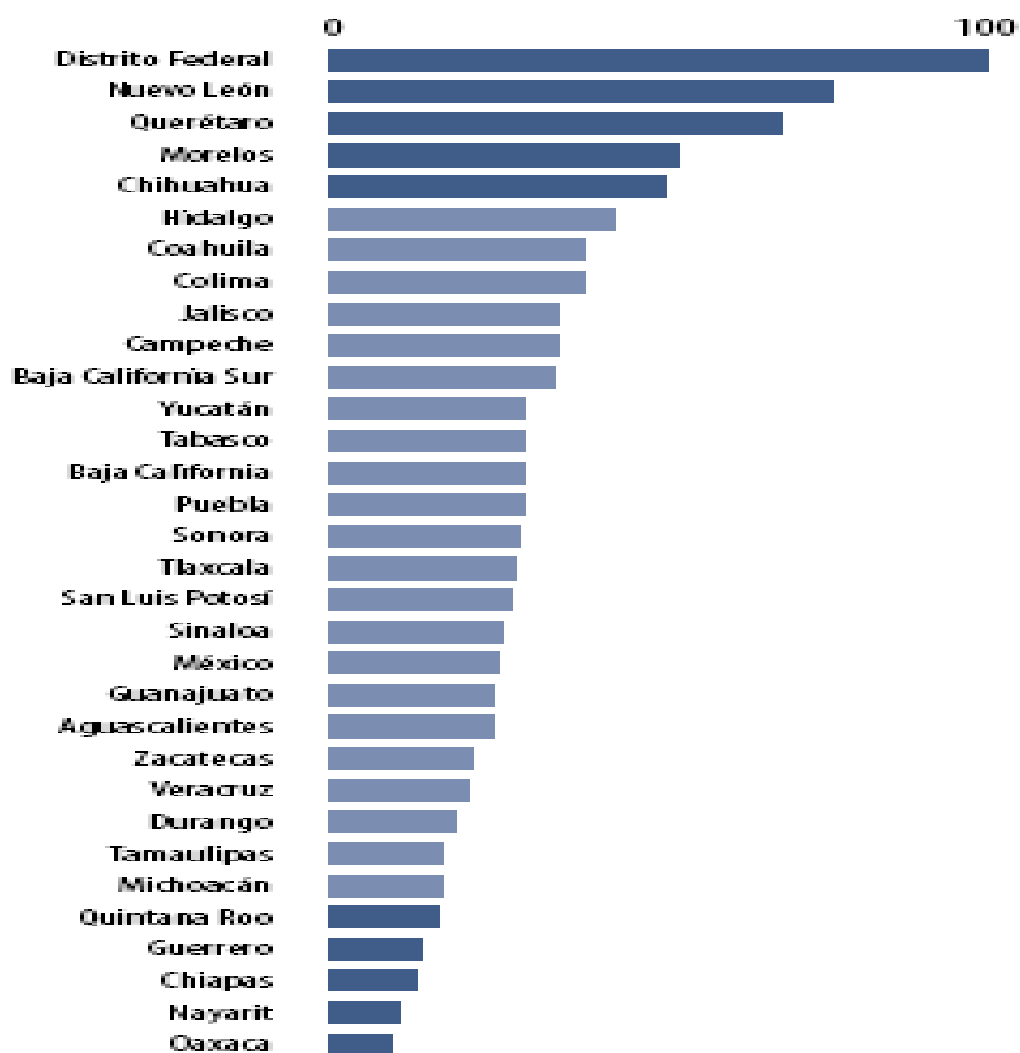
Fuente: OCDE, 2003.

De esta manera, si se pretende calificar la competitividad mesoeconómica de los estados, un instrumento útil para este fin es el subíndice de innovación de los sectores económicos, del *Índice de Competitividad Estatal* que publica cada

dos años el IMCO. Este subíndice mide el grado de innovación y sofisticación de las empresas establecidas en los diferentes estados, y toma en cuenta cinco indicadores: crecimiento del PIB en servicios, empresas con ISO 9000, crecimiento del PIB industrial, número de patentes solicitadas por cada millón de personas y el número de investigadores por cada 10,000 de PEA.

Los resultados de esta evaluación se muestran en la siguiente gráfica, que no se diferencia en mucho de las que se han presentado a lo largo de este apartado; como se apreciará, la tendencia sigue siendo que el D.F. tenga las mejores calificaciones, seguido por algunos estados del norte y centro, mientras que Chiapas, Oaxaca y Guerrero ocupan los últimos lugares.

Gráfica 7. Innovación de los sectores económicos por estado 2012



Fuente: IMCO 2012

El ejercicio anterior ha ayudado a ejemplificar la gran relación que existe entre el desarrollo de los estados y el tipo y tamaño de empresas que se localizan en éstos, además del ambiente que cada uno presenta para el desarrollo de empresas competitivas. Este mismo ejercicio se puede extrapolar a nivel país para evaluar su desempeño en la creación de condiciones propicias para el fomento de empresas competitivas bajo los estándares de la nueva economía, es decir, en la creación de capital sistémico, lo que se hará, pero con los cuatro niveles de la competitividad sistémica y los diez capitales, enfocado a las PyMEs.

Hasta el momento, se puede apreciar que las empresas se asientan de acuerdo a las ventajas que tienen en determinados estados. En el norte, por ejemplo, es la cercanía con Estados Unidos una de las principales razones por las que se establece la mayoría de las maquiladoras; en el centro, la concentración de población, que significa un gran mercado, y la infraestructura en transportes son algunos de los principales atractivos.

Las políticas públicas se han encaminado a reforzar estas ventajas, dando como resultado una gran desigualdad en el país, pues se incentiva más a algunos estados, a través de infraestructura y políticas, para retener o hacer más competitivas a las grandes empresas que ya se encuentran establecidas. Esta dinámica lleva a pensar que no sólo las políticas locacionales son las que atraen empresas, sino que también las empresas atraen políticas locacionales.

Ante este panorama, se puede sugerir que en México no ha existido un plan ordenado para la atracción de las empresas, sino que las empresas eligieron primero dónde asentarse, de acuerdo a las ventajas comparativas que ofrecía cada estado, y el gobierno les proporcionó incentivos para retenerlas o proporcionar su reproducción. Es por ello, que en este trabajo se denomina a este fenómeno “distribución desordenada de las empresas”, que ha dado como resultado un desarrollo regional desigual.

De este apartado también es importante señalar que la relación empresa-crecimiento y desarrollo económico tienen una influencia bidireccional, es decir,

no sólo la competitividad sistémica influye en el tipo de empresas que se crean y desarrollan en determinado espacio geográfico, sino que el tipo de empresas localizadas en éste también influye en la mejora que se haga en cada uno de los niveles y capitales de la competitividad sistémica, lo que, nuevamente, repercute en el crecimiento y desarrollo económico que se alcance.

Debido a esta relación y al gran número de PyMEs con las que ha contado el país y su participación en el empleo, desde sexenios como el de MMH se ha reconocido su importancia dentro de la economía mexicana. La mejora en la competitividad de las PyMEs, su migración hacia el siguiente estadio de desarrollo (de micro a pequeña y así sucesivamente), además de su incursión a actividades con mayor valor agregado, significaría una eventual mejora en el desarrollo económico del espacio donde éstas se localicen.

Con este objetivo en mente, incluso desde antes del sexenio de MMH, se han delineado planes y políticas encaminadas a apoyar el desarrollo de las PyMEs. Sin embargo, éstos no se han caracterizado por ser holísticos y transexenales, donde se contemple y coordine a la gran variedad de actores que se encuentran presentes en la ejecución de una política de apoyo de esa naturaleza.

En el siguiente apartado se revisará la gran cantidad de planes y programas que desde la introducción del modelo IOE han existido y su desuso en cuanto arriba el siguiente sexenio; repercutiendo en políticas desarticuladas, que aún no han sentado una base sólida para un verdadero desarrollo de este segmento empresarial.

2.4.-Desarrollo y fracaso estructural de las PyMEs

En el año 2000, en México, se llevaron a cabo elecciones presidenciales, que no sólo dieron como resultado un cambio de gobierno, sino también un cambio de partido político, desplazando a más de 70 años de dominio del Partido Revolucionario Institucional (PRI) para dar paso al Partido de Acción Nacional (PAN).

Tradicionalmente el PAN ha sido identificado como un partido de empresarios, inclusive Vicente Fox Quesada declaró que su gobierno era “de y para empresarios”⁶². Durante los dos sexenios en los que el PAN gobernó el país, se emprendió una “nueva política de desarrollo empresarial” como se puede apreciar en los Planes Nacionales de Desarrollo (PND) y programas sectoriales. En este marco, inició una gran promoción hacia las PyMEs, los recursos asignados en estos sexenios se presumen como históricos y las políticas como innovadoras.

Sin embargo, el reconocimiento a la importancia de las PyMEs no es nuevo; en administraciones pasadas, estas empresas estaban en el centro de la política para fomentar el empleo, como se plasma en los diferentes PND y programas sectoriales (industria y comercio) de cada sexenio.

No obstante, con el arribo de MMH a la presidencia y el inicio del cambio estructural del aparato productivo, que transitó del modelo ISI al IOE, el apoyo a las PyMEs fue residual, y se basó más en promesas que en acciones articuladas y de impacto, el foco de atención y promoción fue principalmente para las empresas que tuvieran la capacidad de exportar y contribuir al aumento de las exportaciones no petroleras.

La promoción a las PyMEs ha pasado por varias etapas que se han delineado de acuerdo al contexto y administración correspondiente. A lo largo de los distintos mandatos presidenciales, han existido numerosos programas que han buscado dar impulso a éstas, pero que no han sobrevivido a los cambios de gobierno, lo que los reduce a meros programas transitorios que no tienen un impacto real debido a su cortoplacismo, mientras que los programas que trascienden al cambio de administración sufren grandes transformaciones y reestructuraciones o no reciben la misma atención.

Esta situación contrasta enormemente si se compara con los programas de las maquilas y de exportación, que no obstante los cambios de gobiernos y

⁶² s/a “Mi gobierno ‘es de y para empresarios’: Fox” [en línea] *La jornada*, 16 de junio 2001, Dirección URL: www.jornada.unam.mx/2001/06/16/005n1pol.html, [consulta 4 de febrero 2013].

partidos políticos no se instauran más programas, sino que se fortalecen los ya existentes y lo evidente es que si no cambian es porque funcionan, lo que no sucede con los programas PyMEs.

A continuación, un breve repaso de las políticas pro PyMEs a través de los PND y programas sectoriales, desde la implementación del modelo IOE, hasta la administración de Enrique Peña Nieto, haciendo énfasis en las dos administraciones panistas, debido a que es en éstas donde se da un fuerte impulso a las PyMEs.

2.4.1.-Miguel de la Madrid Hurtado

En este sexenio iniciaron los grandes cambios en la economía del país y la industria, mismos que se plasman en el PND 1983-1988, donde se establece la “Estrategia de cambio estructural del aparato industrial” que buscaba desarrollar una planta industrial integrada hacia adentro y competitiva hacia afuera, esta estrategia se sintetiza en cinco criterios:

- 1) Aumentar la oferta de bienes y servicios básicos.
- 2) Incrementar el grado de integración intra e intersectorial mediante el desarrollo selectivo de las industrias de bienes de capital.
- 3) Vincular la oferta industrial con el exterior, impulsando la sustitución eficiente de importaciones y la promoción de exportaciones diversificadas.
- 4) Adaptar y desarrollar tecnologías, ampliar la capacitación para el impulso de la producción y la productividad.
- 5) Aprovechar eficientemente la participación directa del Estado en áreas prioritarias y estratégicas para reorientar y fortalecer la industria nacional.⁶³

A poco más de 30 años que dio inicio esta estrategia, los resultados no han sido los esperados, debido a que hoy en día se cuenta con una fuerte industria manufacturera competitiva hacia afuera pero con una débil integración de la planta industrial hacia adentro.

⁶³ Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 publicado DOF 31 de mayo 1983. p. 51.

Siguiendo con el PND de este sexenio, se reconoce el fuerte vínculo que existe entre las PyMEs y la generación de empleo, por lo que se les considera como uno de los pilares principales para su generación. En el capítulo octavo de este plan, se presenta una política para el fomento de la pequeña y mediana industria, en el que se admite que debido a la similitud de los problemas que enfrentan estas empresas es necesario diseñar instrumentos de carácter colectivo.

El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988 (PRONAFICE) clasifica la industria nacional en tres sectores, entre los que se encuentra el sector industrial endógeno, que se compone de industrias productoras de bienes de consumo no duraderos y que para ese periodo generaba el 72% de la producción manufacturera y el 75% del empleo, es decir las industrias medianas y pequeñas⁶⁴.

El capítulo octavo de este programa, denominado “Políticas de Fomento a la Pequeña y Mediana Industria”, las define como “pieza clave de los procesos de recuperación y reordenación de la economía nacional así como del cambio estructural”.⁶⁵ Con miras a fortalecer estas empresas, se presentan algunos instrumentos para la promoción de éstas, dividiéndolos en:

- a) Financieros: Busca dotar a las PyMEs de los créditos necesarios para el financiamiento de su producción, a través de mecanismos como la banca de desarrollo, los fondos y fideicomisos de fomento, el fortalecimiento de las uniones de crédito y el capital de riesgo.
- b) Fiscales: Se propone un paquete de estímulos fiscales adecuado a sus características particulares.
- c) Apoyo a la demanda: Se pretende realizar a través del desarrollo de bolsas de subcontratación de procesos industriales, incrementando el proceso de sustitución de importaciones, aumentando las compras del sector público en el mercado interno.
- d) Comercio Exterior: Se pretende incentivar la participación de las PyMEs en la actividad exportadora, a través del fomento a la subcontratación

⁶⁴ *Vid.*, PRONAFICE 1984-1988 publicación en DOF 13 de agosto 1984, p. 11.

⁶⁵ *Ibidem*, p. 30.

internacional tanto comercial como industrial, además del fomento para la constitución de empresas de comercio exterior y de consorcios de exportación privados.

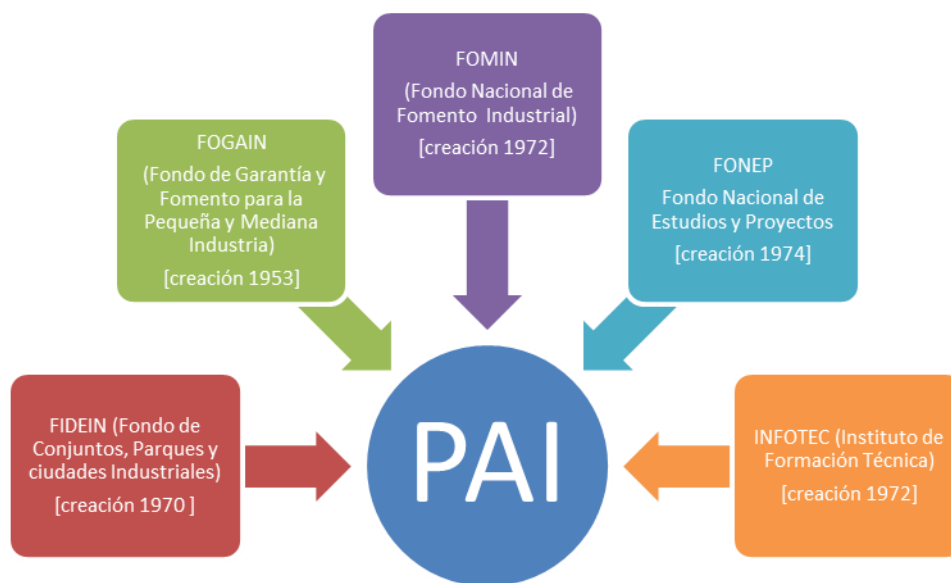
- e) Incorporación de tecnología: Se propone dar incentivos fiscales para promover el uso de tecnologías en las PyMEs, además de usar los centros de investigación de empresas paraestatales e instituciones de investigación del sector público para transferir tecnología a estas empresas.
- f) Adquisición de materias primas: Con el objeto de que las PyMEs tengan un mejor acceso a materias primas, se crean los Centros de Adquisición de Materias Primas en Común (CAMP).
- g) Capacitación: Se plantea la conformación de un sistema nacional de gestión empresarial con apoyo financiero y técnico.

Para implementar estos instrumentos, se crea en 1985 el Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña (PRODIMP), que se encontraba a cargo de la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), pero que, dado su bajo presupuesto, se apoyó en el PAI (Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña) de Nacional Financiera (NAFIN) y que durante este sexenio reunió a fondos como FOGAIN, FOMIN, FIDEIN, FONEP, INFOTEC⁶⁶ (*vid.* figura 6).

También se creó la Ley para el Fomento a la Micro Industria y la Actividad Artesanal, que si bien es cierto que sigue vigente hasta la fecha, no tuvo promoción en las administraciones panistas y tampoco se integró al Fondo PYME.

⁶⁶ Mauricio de María y Campos, *Pequeñas y medianas empresas industriales política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas*, núm. 123, LC/L.1743-P, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, junio, Serie desarrollo productivo, 2002, pp. 21-22.

Figura 6. Fondos integrados en el PAI



Fuente: Elaboración propia

2.4.2.-Carlos Salinas de Gortari

Si se deseara caracterizar a grandes rasgos la política económica seguida en la administración de Carlos Salinas, se diría que fue la profundización de los cambios iniciados en la administración anterior, lo mismo se puede decir en el caso de la política industrial. De esta manera, se sigue buscando la modernización económica, esto se manifiesta en el objetivo tres del PND 1989-1994, donde se concibe a ésta como una de las estrategias para alcanzar la recuperación económica con la estabilidad de precios. Siguiendo estas pautas, la política industrial y la de comercio exterior están encaminadas a buscar la modernización del aparato productivo.

La apertura comercial en este periodo fue más drástica, la promoción a las exportaciones se acrecentó a través de los programas creados para este efecto (*vid.* capítulo I), al igual que el impulso y facilidades que recibieron las maquiladoras. Con ello se pretendía revertir el predominio de las exportaciones petroleras en la balanza comercial, lo que se logró en 1986, año en el que el porcentaje de exportaciones no petroleras fue mayor.

En el PND 1989-1994, no existe mención explícita sobre las PyMEs; los puntos abordados se enfocan en la modernización industrial y de comercio exterior. En este derrotero, se continúa con el impulso a la industrialización a través de las exportaciones, por lo que en este plan se presta especial atención a la política comercial que se seguirá durante el sexenio, y que a grandes rasgos está orientada a promover las exportaciones en los mercados internacionales y profundizar la liberalización comercial iniciada en el sexenio anterior.

En el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior 1990-1994 (PRONAMICE) podemos encontrar una breve descripción de los obstáculos al desarrollo de las PyMEs y algunas acciones para superarlas, entre las que destacan:

- a) Modernizar las formas tradicionales de producción.
- b) Promover la ventanilla única de gestión para facilitar el acceso a los incentivos y apoyos existentes.
- c) Promover la vinculación PyMEs con la grande empresa y los centros de desarrollo tecnológico.
- d) Reforzar la infraestructura para la micro, pequeña y mediana industria en parques y corredores industriales, para facilitar su vinculación con la industria maquiladora y otros sectores dinámicos de la economía.
- e) Incrementar la coordinación con los diferentes niveles de gobierno para aumentar la integración de estas empresas a lo largo del país.

Uno de los problemas recurrentes en esta administración y las anteriores era la falta de coordinación tanto de los distintos programas como en los niveles de gobierno, es por ello que el PRONAMICE establece acciones como las ventanillas únicas y el incremento de coordinación entre niveles de gobierno. Aunado a ello, el 10 de septiembre 1991, se crea la Comisión Mixta para la Modernización de la industria Micro, Pequeña y Mediana (Comin) a quien le es encomendada, la concertación, promoción y proposición de las acciones entre los sectores públicos, social y privado que permitieran impulsar el desarrollo del sector empresarial.

En este sexenio se presenta el Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, que delineó siete acciones principales para impulsar a las PyMEs y promover su asociación: 1) la subcontratación, 2) financiamiento, 3) la capacitación, 4) la difusión en el exterior, 5) la desregulación y simplificación administrativa, 6) monitoreo y 7) seguimiento de las acciones.⁶⁷

En el marco de este programa, el viernes 7 de mayo 1993, aparece publicado en el DOF el decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras, mismas que pueden definirse como “una forma de organización empresarial que tiene por objeto social prestar servicios especializados a sus socios, sean éstos personas físicas o morales de escala micro, pequeña y mediana”⁶⁸. Con ello se pretendía aumentar el poder de negociación de las PyMEs en los mercados de proveeduría y comercialización, con el objeto de consolidar su presencia en el mercado interno, e incrementar su concurrencia en los mercados de exportación.⁶⁹ Hasta el año 1994 se habían auspiciado 90 empresas integradoras.⁷⁰

El Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994 no tuvo un alcance significativo, debido a que el principal impulso fue para las maquilas y grandes empresas que se dedicaban a la actividad exportadora y contribuían al principal objetivo del modelo IOE. Sin embargo, a través de los distintos programas revisados en este periodo, podemos señalar que el apoyo a las PyMEs estuvo más orientado a la vinculación inter-empresarial tanto entre éstas mismas como con las grandes empresas, estrategia que encaja perfectamente con las líneas seguidas para crear economías de escala y aumentar la competitividad en los mercados externos.

⁶⁷ *Ibidem*, p. 28.

⁶⁸ Información obtenida de la Secretaría de Economía, “Programa de Empresas Integradoras” [en línea] Dirección URL: <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/programas/130-programa-de-empresas-integradoras> [consulta 27 febrero 2013].

⁶⁹ DOF, “Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras”, publicado viernes 7 de mayo de 1993.

⁷⁰ Presidencia de la República, Sexto Informe de Gobierno Carlos Salinas de Gortari 1994, México, p. 38.

Los recursos a las PyMEs fueron canalizados a través de NAFIN, que a partir de 1989 dejó de apoyar a la gran empresa y se concentraría en las PyMEs. El apoyo de NAFIN se basaba en cuatro rubros: desarrollo de la empresa, desarrollo de mercados financieros, desarrollo regional y desarrollo empresarial.⁷¹

Para el primer rubro, se creó el Programa para Micro, Pequeña y Mediana Empresa, cuyo fin era el otorgamiento de crédito, a través de la banca de primer piso y especialmente a través de uniones de crédito, arrendadoras y afianzadoras⁷². Durante este sexenio, NAFIN experimentó un drástico aumento en los créditos otorgados, pero debido a la falta de seguimiento, control de la cartera, así como la concentración de los préstamos en unas cuantas uniones de crédito, el incumplimiento de pagos y fraudes de éstas así como de algunas empresas, NAFIN atravesó por una crisis financiera que derivó en el desplome de los apoyos otorgados y en la desaparición de algunos programas hacia las PyMEs.

Lamentablemente, la gran cantidad de recursos destinados a las PyMEs no se tradujo en mejores resultados, es decir, en un impacto real en la competitividad de estas empresas; muestra de ello es que, a partir de 1988, las PyMEs presentaron una dinámica significativamente inferior a la de las grandes empresas en términos de creación de empleo y de generación de establecimientos. En 1990, las PyMEs contaban con un crecimiento de 5% anual, mismo que cayó a 1% en 1994.⁷³ Esta situación también puede explicarse por la fuerte competencia a la que fueron expuestas estas empresas, como resultado de la drástica apertura comercial que experimentó el país.

⁷¹ Mauricio de María y Campos, *op. cit.* p. 29.

⁷² *Ídem.*

⁷³ *Ídem.*

2.4.3.-Ernesto Zedillo Ponce de León

Al igual que la administración de MMH, la de Ernesto Zedillo inició con una gran crisis, afectando gravemente a la industria, a tal grado que en 1995 el PIB manufacturero cayó en cinco puntos, esta situación se reflejó en la quiebra de varias empresas. Según un estudio del Centro de Estudios Económicos de la CANACINTRA (Cámara Nacional de la Industria de la Transformación) en abril de 1995 se cerraron 5,856 establecimientos, destacando las ramas de productos metálicos, vestido, cuero y calzado⁷⁴.

En este contexto, se presenta el PND 1995-2000, donde el gobierno se muestra reticente a una política industrial, ya que se consideraba que la apertura comercial y el libre mercado eran los mejores caminos para el desarrollo de la industria. Sin embargo, la presión ejercida por la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN) y la CANACINTRA, llevaron a la creación de Programa de Política Industrial y Comercio Exterior 1995-2000 (PROPYCE)⁷⁵. Frente a este panorama no sólo no se contempló la creación de un programa integral de apoyo a las PyMEs, sino que se vio a las políticas de apoyo a este sector como las causantes del desajuste de NAFIN.

En la introducción de PROPYCE, se hace un balance de lo que la apertura comercial ha significado, destacando tanto los logros alcanzados, como los “retos” que debían ser superados, entre los que se mencionan: el rezago de pequeñas y medianas empresas, la desarticulación de cadenas productivas, el costo de las distorsiones anteriores a la apertura y la obsolescencia productiva; de éstos “retos”, dos particularmente llaman la atención:

- I. Rezago de las empresas micro, pequeñas y medianas: Menciona que el predominio de estas empresas era factible dado que el mercado interno se encontraba exento de la competencia extranjera, pero con la apertura, muchas PyMEs se vieron afectadas por la competencia.

⁷⁴ *Ibidem*, p. 30.

⁷⁵ *Ibidem*, p. 31.

- II. Desarticulación de cadenas productivas: Dado la quiebra de varias empresas que participaban ya sea como clientes o proveedores, la articulación de las cadenas había disminuido considerablemente.

No obstante el reconocimiento de estos retos, el nuevo gobierno era reticente al apoyo de las PyMEs, muchos de los programas e instituciones que se crearon en administraciones pasadas desaparecieron o se debilitó su promoción. En esta administración, más que en ninguna otra, se abandonó el compromiso de transferir recursos para el apoyo de las PyMEs, el ejemplo claro de esto, fue la desaparición de muchos de los programas de NAFIN a estas empresas. La crisis por la que pasó esta banca de desarrollo, la llevó a reestructurarse, así el PAI se unió con el Fondo Nacional de Equipamiento Industrial (FONEI) que fue creado con una línea de crédito del BM, desaparecieron todos los fondos de fomento para integrar el programa de desarrollo empresarial, además de desaparecer el FOGAIN, por lo que toda la experiencia acumulada y el capital humano se perdieron.

Sin embargo, se crearon nuevos programas, entre los que destacan:

- 1.-Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (Red CRECE): Este proyecto inició en 1996, se trataba de centros financiados con recursos del gobierno federal, y administrados por el sector empresarial que proporcionan a las empresas información y asesoría especializada en administración producción comercialización y financiamiento.⁷⁶

- 2.-Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica (COMPITE): Se trata de la aplicación de talleres teórico prácticos en las instalaciones de las empresas participantes que tienen por objeto ayudarles en la optimización de sus procesos productivos y mejorar el aprovechamiento de sus recursos humanos y de capital, según los datos oficiales de 1995 a 2000 se efectuaron 2190 talleres.⁷⁷

⁷⁶ Presidencia de la República, Sexto Informe de gobierno Ernesto Zedillo Ponce de León 2000, p. 590.

⁷⁷ *Ídem*.

3.-El Programa de Calidad Integral y Modernización (CIMO): Este programa se encontró financiado por la Secretaría del Trabajo, mediante el cual se proporciona asistencia técnica y apoyos financieros a programas de capacitación y productividad en micro, pequeñas y medianas empresas⁷⁸, y aunque no se instauró en esta administración, fue uno de los programas que tuvo mayor aceptación por las PyMEs en este sexenio, cabe hacer mención que este programa ha sido apoyado por el BID desde 1989 a través de una línea de crédito.

2.4.4.-Nuevo impulso del gobierno mexicano a las PyMEs

Durante las dos administraciones en las que el PAN gobernó, las PyMEs tuvieron un lugar importante en la formulación de las políticas económicas, como se puede apreciar en los Planes de Desarrollo Nacional 2001-2006 y 2007-2012, a diferencia de administraciones pasadas, en estas administraciones los recursos asignados fueron importantes y continuaron creciendo a lo largo de los años.

Se pueden citar varias razones para observar esta tendencia: la llegada al poder de un partido cercano a los empresarios, las medidas que en el ámbito internacional estaban cobrando fuerza en espacios como la OCDE y el BM, la presión ejercida por parte de organizaciones empresariales como la CANACINTRA y CONCAMIN, que fue de gran importancia para la creación de algunas medidas pro PyMEs en la administración de Zedillo, y, finalmente, la ya establecida afirmación del papel de las PyMEs como un pilar fundamental para el crecimiento económico y su gran contribución al empleo.

2.4.4.1.- Vicente Fox Quesada

Con la administración de Vicente Fox, inició la formulación de una serie de políticas y acciones tendientes a ayudar a un sector que quedó rezagado con las reformas estructurales que se realizaron en el país para la implementación del modelo IOE, mismo que se extendería a su sucesor.

⁷⁸ Información obtenida de la Secretaría de Trabajo y Prevención Social "C.I.M.O" [en línea], México, Dirección URL: <http://www.cca.org.mx/cca/web/ventana/ligas/cimo.htm>, [consulta 28 febrero 2013].

La importancia concedida a las PyMEs se refleja en el PND, programas sectoriales, las acciones realizadas y los recursos asignados.

En el apartado seis del PND 2001-2006, denominado “Área de crecimiento con calidad”, se propone instrumentar una “Política integral de desarrollo empresarial”, que pretende impulsar el potencial de creación de empleo y de innovación tecnológica de las PyMEs, señalándolas como un importante detonador de la actividad económica y contribuidoras del equilibrio regional.

Atendiendo al apartado del PND, “Área de crecimiento con calidad”, en el Plan de Desarrollo Empresarial 2001-2006, se hace énfasis en la importancia de la generación de empleo, es por ello que se reconoce la importancia de fomentar un ambiente favorable para la creación y fortalecimiento de las empresas de todos los tamaños, y en especial de las PyMEs, debido a la importancia de éstas en la economía mexicana.

En el plan se delinearán metas cuantitativas para el 2006, tales como:

- a) Atender a un millón trescientas mil empresas.
- b) Incrementar el valor de la producción de las PyMEs a una tasa promedio de 5% anual.
- c) Disminuir el 5% el valor de las importaciones como porcentaje del PIB.
- d) Incrementar la integración de insumos nacionales en 5 puntos porcentuales para las exportaciones manufactureras no maquiladoras, y en 20 % para las exportaciones de la industria maquiladora.

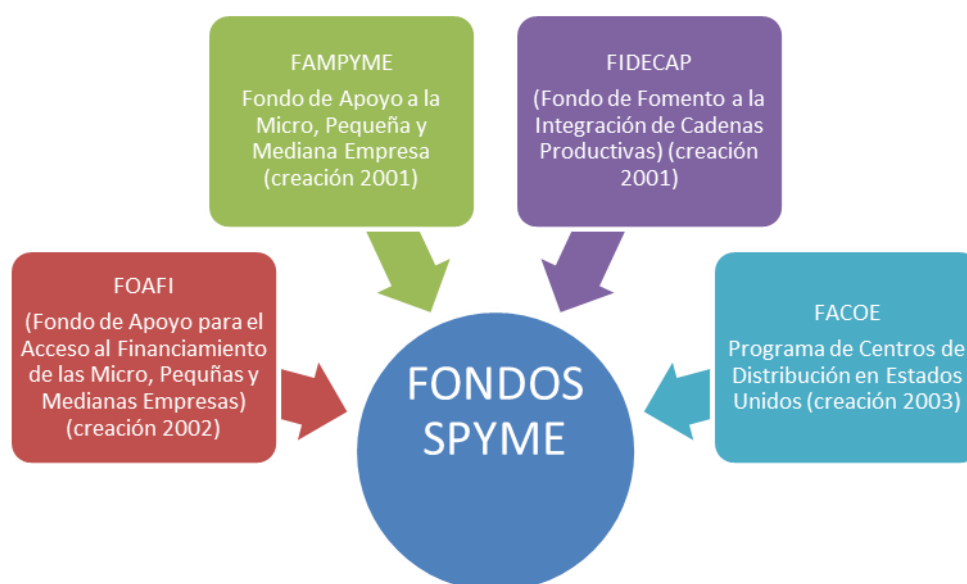
En la estrategia para alcanzar las metas planteadas, se creó la Subsecretaría para el apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME) el 6 de marzo del 2001. Aunque más que hablarse de una creación, se debería hablar de un cambio de denominación, debido a que anteriormente a esta subsecretaría se le conocía como Subsecretaría de Promoción de la Industria y el Comercio Exterior, con el cambio de denominación se le encomendaron nuevas tareas y objetivos, tales como el diseño, fomentación y promoción de programas y herramientas tanto para la creación, consolidación y desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas.

La Ley para el desarrollo de la competitividad de la Micro Pequeña y Mediana Empresa, publicada en el DOF el 30 de diciembre de 2002, viene a dar solidez a lo encomendado a la SPYME, al establecer como su objeto el desarrollo económico nacional a través del fomento a las PyMEs. Para garantizar su cumplimiento, se crea:

- 1) Sistema Nacional para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro Pequeña y Mediana Empresa: Que según la misma ley aludida, se trata del conjunto de acciones que realice el Sector Público y los sectores que participen en los objetivos contemplados en la misma ley, considerando las opiniones del:
- 2) Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa: Conformado por 31 integrantes tanto del sector público como privado.

Los recursos financieros que se destinaron para llevar a cabo la estrategia para la promoción de las PyMEs se dividieron y organizaron en cuatro fondos que se crearon durante este sexenio: FAMPYME, FIDECAP, FOAFI y FACOE (vid. figura 7).

Figura 7. Fondos integrados en el Fondo PYME



Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, debido a la gran diversidad de programas existentes en apoyo a las PyMEs, se hacía una duplicidad de funciones en los programas, mismos que propiciaban un desperdicio de recursos y devenían en una ineficiente contribución en deterioro de las PyMEs, incluso entre los mismos fondos, “[...] se incluían aspectos comunes o similares en cuanto a los objetivos específicos; la cobertura y fines; la población objetivo y las líneas de apoyo, lo que eventualmente ocasionó por una parte, que disminuyera el impacto pretendido en su operación y por la otra, innecesarias dificultades en el otorgamiento de los apoyos autorizados [...]”.⁷⁹

Frente a estas dificultades, y como una medida tendiente a robustecer la ayuda proporcionada, se hizo un gran esfuerzo para que todos estos fondos se consolidaran en uno solo que se conoce como FONDO PYME. La consolidación de todos esos fondos en uno solo, traería como beneficio una mayor fortaleza, pues los recursos no estarían dispersos y sería más fácil dar a conocer uno que cuatro.

Los recursos del fondo, año con año, fueron creciendo, lo que habla de la importancia que se le dio a este sector. Con el Fondo PYME, se estructuró una nueva forma de destinar los recursos que se basó en 13 programas estratégicos, agrupados en cuatro grandes rubros (*vid.* cuadro 8).

I.-Creación y fortalecimiento del desarrollo tecnológico e innovación

En este rubro, se puede identificar dos tipos de programas, los que están dirigidos a actividades de innovación y los que buscan incrementar la capacidad de las MIPYME para la adopción de nuevas tecnologías. Dentro del primer tipo, se encuentra el Programa para la Innovación y Desarrollo Tecnológico y el Sistema Nacional de Incubadoras de Negocios y en el segundo podemos ubicar a la Red de Centros de Desarrollo Empresarial y el

⁷⁹ DOF, Secretaría de Economía, “Acuerdo por el que se establecen las Reglas de Operación para el otorgamiento de apoyos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME).” Publicado 27 de febrero 2004.

Programa de Capacitación y consultoría para el fortalecimiento de habilidades empresariales⁸⁰.

1.-El Programa para la Innovación y Desarrollo Tecnológico: Promueve la creación de vínculos entre las PyMEs y los principales centros de aplicación de investigación y desarrollo tecnológico, para permitir el acceso a conocimiento más especializado y nuevas tecnologías a este sector empresarial. Para ello se vale de las aceleradoras de negocios y laboratorios de innovación en nichos especializados.

Cuadro 8. Programas de fomento empresarial en la administración de Fox

<p>I.-Creación y fortalecimiento del desarrollo tecnológico e innovación</p> <p>1.-Programa para la Innovación y Desarrollo Tecnológico</p> <p>2.-El Sistema Nacional de Incubadora de Negocios</p> <p>3.-Red de Centros de Desarrollo Empresarial</p> <p>4.-Programa de Capacitación y Consultoría para el Fortalecimiento de Habilidades Empresariales.</p> <p>II.-Acceso al financiamiento</p> <p>5.-Programa Nacional de Garantías para MIPYME</p> <p>6.-Programa Nacional de Extensionistas Financieros</p> <p>7.-Capital para planes de Desarrollo</p> <p>III.-Articulación productiva sectorial y regional</p> <p>8.-Red Nacional de Articulación Productiva</p> <p>9.-Programa Nacional de Desarrollo de Proveedores</p> <p>10.-Programa para Proyectos Productivos Estratégicos</p> <p>IV.-Acceso a Mercados extranjeros</p> <p>11.-Programa de Impulsoras para la oferta exportable</p> <p>12.-Programa para Misiones Comerciales</p> <p>13.-Red de Centros PYMExporta</p>
--

Fuente: OCDE, informes de labores de la Secretaría de Economía.

2.-El Sistema Nacional de Incubadoras de Negocios: Se crea para ayudar a las PyMEs a permanecer en el mercado, pues, en México, la estadística es que el

⁸⁰ OCDE, *SMEs in Mexico Issues and Policies*, Francia, 2007, p.48.

50% de las empresas creadas, sale del mercado en sus dos primeros años. Este programa contempla tres tipos de incubadoras:

- a) La tradicional, que se especializa en atender el nacimiento de empresas en sectores tradicionales brindándoles materiales ya muy conocidos para su ingreso al mercado. Este tipo de incubación dura en promedio de doce y máximo 18 meses.
- b) La incubadora intermediaria de tecnología, en esta variante se asiste en la creación de empresas que requieren insumos de conocimientos de instituciones especializadas, grandes empresas y redes estratégicas de innovación. El período de incubación va de los doce a los dieciocho meses.
- c) La incubadora de alta tecnología, asiste en la creación de empresas en el ámbito de tecnologías de la información la biotecnología, la microelectrónica, las tecnologías inalámbricas, los robots y la automatización, la nanotecnología y los nuevos materiales de alta calidad. El periodo de incubación habitual para esta categoría es de aproximadamente 24 meses.

3.- La Red de Centros de Desarrollo Empresarial: Se trata de unidades de apoyo para el fortalecimiento de la competitividad de las empresas. Éstas pueden ser de carácter público o privado y sólo proporcionan soluciones de negocio pero no formación empresarial.

4.- Programa de Capacitación y Consultoría para el Fortalecimiento de Habilidades Empresariales: Su principal objetivo es la creación y mejora del capital humano empresarial, que permita una mejor absorción de las nuevas tecnologías en todas las áreas de la actividad empresarial. Estas áreas incluyen las habilidades gerenciales y administrativas, así como las estrategias de marketing.

El programa ofrece tres categorías de formación: la formación convencional para administrativos, actividades comerciales, financieras y productivas; capacitación especializada para las innovaciones de producto y proceso, y "entrenadores de formación".

II.-Acceso al financiamiento

El acceso al financiamiento es una de las estrategias más importantes en el fortalecimiento de las PyMEs y a su vez uno de los principales obstáculos que instituciones como la OCDE encuentra en el desarrollo de éstas, como muestra de ello, se encuentra la conferencia que se llevó a cabo en Brasil y que tomó el nombre de *Financing for entrepreneurship and SME growth* (vid. figura 4).

5.- Programa Nacional de Garantías para PyMEs: Este programa tiene como finalidad ampliar la oferta de recursos financieros asequibles para todas las categorías de las PyMEs, las aportaciones para los Fondos de Garantía reciben recursos tanto de aportaciones federales como estatales. Lo que se pretende con este programa es cambiar la percepción de alto riesgo que tienen las instituciones financieras con respecto a las PyMEs para una mayor flexibilización de los criterios utilizados para otorgar préstamos a este sector empresarial, a través de la administración del riesgo, respaldada por los fondos de garantía.

6.-Programa Nacional de Extensionistas Financieros: Se trata de una red de asesores que promueven los programas de acceso al financiamiento, está concebido como una red de evaluación financiera, que ayuda a que las PyMEs entren en relación con el crédito a través de la mejora de sus facultades de organización y gestión.

Este programa federal cubre dos grandes fases de las transacciones entre acreedores y deudores: La fase de preparación, donde los asesores de crédito evalúan las necesidades de financiamiento de las PyMEs, seleccionan los productos de crédito más adecuados y ayudan a los empresarios en las negociaciones de crédito. La segunda fase abarca el primer año de utilización del crédito, que se puede entender como una vigilancia del crédito, a fin de optimizar los recursos recibidos.

7.-Capitales para Planes de Desarrollo: Este programa tiene como característica principal otorgar apoyos recuperables, que se reutilicen en el apoyo de otras MIPYMES por medio de un organismos intermedio. Se crea con la finalidad de facilitar el acceso al financiamiento para proyectos productivos y de infraestructura productiva, se divide en dos subprogramas: Programa de

Capital Semilla (Programa de Capital Semilla PYME) y el Fondo de Proyectos de Desarrollo Productivo y de Infraestructura (FOPRODE).

El subprograma de capital semilla comenzó a operar a finales de 2005 y tiene como propósito otorgar financiamiento para desarrollar proyectos de emprendedores que se encuentren o hayan egresado de la fase de incubación, con la finalidad de incrementar la creación de micro y pequeñas empresas. Existen dos modalidades en este subprograma: Asociación en participación y de Cuasicapital. El primero es una asociación emprendedor- incubadora, donde al final del contrato se consolidan utilidades y pérdidas y se distribuyen los resultados netos de acuerdo al porcentaje de aportaciones del proyecto. El segundo es un financiamiento simple con una tasa de interés anual fija del 6% con un periodo de gracia total donde el emprendedor no paga intereses. Los montos máximos de apoyo en el capital semilla son de 100 mil pesos para negocios tradicionales, 350 mil pesos para negocios de tecnología intermedia y 2 millones de pesos para alta tecnología. No se requieren garantías ni aval solidario.

El segundo subprograma, FOPRODE, tiene como principal característica la provisión de financiamiento, con una tasa de interés fija anual de 6% para la adquisición e instalación de maquinaria y equipo y de unidades auxiliares a la producción. Los montos de financiamiento llegan hasta un millón de pesos, con plazos de financiamiento de hasta 4 años, que incluyen un periodo de gracia de hasta 1 año en capital y hasta 6 meses en intereses. La garantía para este tipo de financiamiento es el mismo bien adquirido, una garantía sustituta o aval. Otra opción para incrementar el acceso de las PyMEs durante sus primeras etapas de existencia a los capitales de riesgo, es la creación de clubes de inversión. Este programa ofrece a los inversores procedimientos flexibles para cubrir el riesgo en caso de fracaso empresarial. El capital importe cubierto tiene un límite máximo de 500 000 dólares y un límite de 70 por ciento de los proyectos de inversión, con una cobertura de duración de entre tres y cinco años.

III.-Articulación productiva sectorial y regional

8.- Red Nacional de Articulación Productiva (RENAP): Creado en 2001, este programa tiene como sustento el fortalecimiento de las diferentes cadenas productivas, a través de la conjunción de los esfuerzos de los actores económicos que participan en éstas, creando vínculos de carácter horizontal o vertical. Esta estrategia fue concebida en gran medida para atender la pérdida de competitividad en las diferentes ramas industriales, en el marco de esta estrategia, se ha fomentado la inversión productiva, fortaleciendo los esquemas de colaboración empresarial, además de la creación de *clusters* en el país, de tal manera que se pueda alcanzar un desarrollo regional sustentable.

En este marco, se han implementado diferentes instrumentos para estimular las actividades en red, entre éstos destacan:

- a) Los estudios de mercado: Éstos pueden ser de análisis infraestructural y análisis de impacto regional y sectorial, 485 proyectos han sido cofinanciados entre 2003 y 2006.
- b) Creación y fortalecimiento de las "integradoras": Se continúa con la figura creada en el gobierno de Carlos Salinas. Durante el periodo comprendido entre 2001-2006 se constituyeron 580 empresas integradoras, las cuales beneficiaron a 14,528 PyMEs.⁸¹
- c) Centros de Articulación Productiva (CAP): Son organismos orientados al apoyo de la PyMEs, tienen como función articular los procesos productivos, fortalecer a las empresas, propiciar la sustitución de importaciones y vincular la oferta con la demanda tanto en el mercado interno como el extranjero, esto a través de servicios de consultoría y asesoría. Había 81 CAP a finales de 2005.
- d) Redes Sectoriales: Se apoya a diferentes proyectos que busquen el fortalecimiento y constitución de redes empresariales, parques y conjuntos comerciales.

9.- Programa Nacional de Desarrollo de Proveedores: Es un programa creado en la década de 1990, con el apoyo de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), la CANACINTRA y la SE. El Programa Nacional de Desarrollo de

⁸¹ Secretaría de Economía, Sexto Informe de labores, 2001-2006, p. 96.

Proveedores tiene como finalidad la integración económica de las PyMEs (proveedores) a las cadenas de valor competitivo a través de la integración de éstas con las grandes empresas (clientes). La creación o mejora de las redes comienza con la selección de los diez proveedores o distribuidores y una empresa grande.

10.-Programa Estratégico de Proyectos Productivos: Este programa estuvo diseñado con el objeto de fomentar la inversión productiva, enfocada tanto a la infraestructura tangible e intangible como al equipamiento. La inversión en estos rubros pretende aumentar atracción de IED y mejorar la distribución de ésta a lo largo del país, desde la perspectiva del gobierno esto redundará en un mayor impulso a la actividad económica y el desarrollo local sustentable, al permitir que las PyMEs se conviertan en proveedores locales.

El programa de Proyectos Productivos Estratégicos, en consecuencia, favorece proyectos innovadores y estratégicos de inversión, tales como parques industriales, cadenas productivas, ecoturismo y centros comerciales y se divide en dos tipos de inversiones: proyectos productivos y proyectos estratégicos. En virtud de las normas de funcionamiento del Fondo PYME, las áreas prioritarias son la aeronáutica, aeroespacial, agroindustrial, automotriz, químico, eléctrico-electrónica, tapicería de cuero, software y textil, así como venta al por menor.

IV.-Acceso al mercado externo

Tradicionalmente, las PyMEs han tenido una baja participación en las exportaciones; hasta el 2007, existían alrededor de 36,500 PyMEs exportadoras, mismas que contribuían con el 11% del total exportado⁸², cifras que reflejan su baja concurrencia en los mercados internacionales. Como una medida para integrar cada vez más a este sector empresarial a la actividad exportadora, el gobierno creó tres programas: El Programa de Oferta Exportable Impulsoras, el Programa de las Misiones Comerciales, y la Red PYMExporta.

11.-Programa de Impulsoras de Oferta Exportable: Denominadas en un inicio incubadoras de exportación, este programa busca apoyar el desarrollo de la

⁸² OCDE, *SMEs in Mexico, op. cit*, p.62.

oferta exportable e internacionalizar las actividades de las PyMEs. Se pueden distinguir dos tipos, las que se encuentran en territorio nacional y las que se encuentran en territorio extranjero, tal es el caso de las localizadas en Cuba, EE.UU., España, Alemania y China.

Las impulsoras son operadas por Organismos Intermedios, que proporcionan los servicios necesarios, como de promoción, mercadeo, venta, distribución, comercialización y establecimiento de contactos de negocio para que las empresas a las que están dirigidas puedan incursionar con sus productos en el mercado internacional.

12.-Programa de Misiones Comerciales: El programa de promoción de exportaciones, se basa en estudios de mercado para colocar productos mexicanos; después, se organizan las misiones comerciales, éstas pueden ser dentro del país o en el exterior. La finalidad de estas misiones es despertar el interés de los extranjeros en los bienes y servicios mexicanos. El programa proporciona capacitación y asistencia a los posibles exportadores y a los que desean establecer contacto con potenciales compradores extranjeros, compartiendo con ellos la experiencia de grandes empresas de exportación.

13.-Red de Centros PYMExporta: Según la definición de la SE “son espacios físicos de atención especializados en comercio exterior, instalados en la República Mexicana para apoyar a que las micros, pequeñas y medianas empresas, se inicien o consoliden en el proceso exportador.”⁸³ Los Centros PYMExporta cuentan con la participación tanto del gobierno federal, estatal y municipal, así como de los sectores empresariales y educativos, con el objetivo de apoyar a las empresas competitivas que tengan interés en internacionalizar sus productos y/o servicios. Los centros normalmente acompañan a las nacientes empresas exportadoras durante un período de dos años.

2.4.4.2.- Felipe Calderón Hinojosa

Con el arribo de Felipe Calderón a la presidencia se continúa con el apoyo a las PyMEs, sin embargo, se vuelve a reestructurar el esquema bajo el cual se articulaba la estrategia de apoyos, ya que no obstante el gran paso que se dio

⁸³ Información obtenida de la Secretaría de Economía, Dirección URL: <http://www.economia.gob.mx/mexico-emprende/programas/6936-centros-pymexporta>, [consulta 15 mayo 2013].

en la administración anterior para consolidar los diferentes apoyos que se otorgaban a las PYMES, lo cierto es que para julio de 2007 el apoyo se llevaba a cabo a través de 153 programas de 13 dependencias federales y 531 programas estatales en 31 entidades federativas, lo cual nuevamente tiene como problema la duplicidad de tareas y multiplicidad de estrategias⁸⁴.

La importancia que se le dará a este sector empresarial se deja ver a través del PND 2007-2012. El objetivo cuatro de este plan busca:

Tener una economía competitiva que ofrezca bienes y servicios de calidad a precios accesible, mediante el aumento de la productividad, la competencia económica, la inversión en infraestructura, el fortalecimiento del mercado interno y la creación de las condiciones favorables para el desarrollo de las empresas, especialmente las micro, pequeñas y medianas.⁸⁵

Para ello el eje número dos del plan denominado “Economía competitiva y generadora de empleos”, dedica un apartado a las PyMEs. Donde se plantea seguir con una política integral para el desarrollo de estas empresas, poniendo especial interés en las de menor tamaño.

En el Programa Sectorial de Economía 2007-2012, se nota gran interés en las PyMEs, el eje uno de este programa es “Detonar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas”

Los objetivos para este eje son:

- I. Contribuir a la generación de empleos a través del impulso a la creación de nuevas empresas y la consolidación de las PyMEs existentes.
- II. Impulsar la generación de más y mejores ocupaciones entre la población emprendedora de bajos ingresos, mediante la promoción y fortalecimiento de proyectos productivos.

Con el objeto de avanzar en la consolidación de los apoyos a las PyMEs, el 2 de mayo de 2007 se publica en el DOF el decreto que crea la Comisión Mexicana para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que tendría como principales objetivos:

⁸⁴ Secretaría de Economía, Primer Informe de Labores 2007, p. 30.

⁸⁵ Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012.

- a) Coordinar, orientar, promover y fomentar las estrategias y acciones del sector público para el desarrollo integral de las MIPYMES.
- b) Proponer mecanismos para armonizar y coordinar las políticas públicas tendientes a optimizar los recursos asignados a la creación y fortalecimiento de las MIPYMES.
- c) Analizar las propuestas de los sectores público y privado para el desarrollo integral de las MIPYMES.

Con miras a facilitar las tareas encomendadas a la recién creada Comisión, se llevaron a cabo distintas acciones, entre las que se encuentra la creación de la red nacional de ventanillas de atención, instaladas en las oficinas de organismos empresariales en todo el país, con objeto de ofrecer toda la información que requirieran los empresarios y los emprendedores en relación con los apoyos que ofrece el Gobierno Federal. Estas acciones definitivamente recuerdan las que llevó a cabo la administración de Salinas, cuando creó Comin y la ventanilla única de gestión.

Otra de las acciones para facilitar el acceso de las PyMEs a los diferentes programas públicos, fue la creación de una política de fomento empresarial basada en cinco segmentos: Emprendedores, Microempresas, Pequeñas y Medianas Empresas, Empresas Gacela, Empresas tractoras; las cuales eran atendidas a través de cinco productos: financiamiento, capacitación, gestión, innovación tecnológica y comercialización.

Bajo este esquema se realizaron varios cambios y se implementaron nuevos programas, hasta el 2012, la estrategia de este esquema consistía en relacionar cada segmento empresarial con un programa de alcance nacional, y en cada uno de ellos diferentes subprogramas para cada segmento (*vid.* cuadro 9).

I.-Segmento de Nuevos Emprendedores

En este segmento, se agruparon a las personas que pretendían constituir una empresa a partir de un proyecto o una idea. Para ellos se creó el *Programa Nacional de Emprendedores*, que además de apoyar a los emprendedores,

también apoyaba a las diferentes PyMEs que ya se encontraban establecidas, a través de sub-programas como:

- 1) Programa de jóvenes emprendedores: Este programa promueve y promueve las ventajas de crear una empresa a partir de una idea o proyecto de negocio.
- 2) Caravana del Programa Nacional Emprendedor: Inició en 2009 y se trata de un espacio donde se proporcionaba a los emprendedores, asesoría y vinculación para que sus proyectos llegaran a concretarse.
- 3) Sistema Nacional de Incubación de Empresas (SNIE): Tiene el mismo modelo que el Sistema Nacional de Incubación anterior, sólo que en éste cuenta con cuatro niveles.
- 4) Programa de Financiamiento de Capital Semilla PyMEs: El Programa favoreció el acceso al financiamiento a los proyectos de emprendedores egresados de las incubadoras reconocidas por el SNIE de la SE, que contando con un proyecto viable, técnica, comercial y financieramente, no tenían acceso a la banca comercial y tampoco resultaban ser atractivos para los fondos de capital de riesgo.
- 5) Programa de Financiamiento a Emprendedores: En marzo de 2011, la SE inició el Programa de Financiamiento a Emprendedores con la Banca Comercial, con el fin de incentivar el otorgamiento de créditos por parte de dicho sector, respaldados con garantías del Fideicomiso México Emprende, para iniciar los negocios de emprendedores egresados de la Red de Incubadoras del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) y del Centro de Incubación de Empresas de Base Tecnológica del Instituto Politécnico Nacional (CIEBT-IPN). De esta manera, el Programa de Capital Semilla PyMEs tradicional se transformó con el fin de institucionalizar el financiamiento a emprendedores de manera permanente, con cobertura nacional y no sujeto al presupuesto anual.
- 6) Sistema Nacional de Capacitación y Consultoría: Este sistema tiene como objetivo incrementar la competitividad y productividad de las PyMEs, a través de la asesoría en diferentes áreas de la empresa.

7) COMPITE: Este programa, que es heredado de la administración de Zedillo, siguió implementándose durante las dos administraciones panistas (aunque no se menciona en el apartado de Fox) sólo que con una mayor cobertura.

Cuadro 9. Política de fomento empresarial, durante el sexenio de Felipe Calderón Hinojosa.

Segmento Nuevos Emprendedores	Segmento Microempresas	Segmento PyMEs	Segmento Empresas Gacela	Segmento Empresas Tractoras
Programa Nacional de Emprendedores	Programa Nacional de Microempresas	Programa Nacional de Promoción y Acceso al Financiamiento para PyMEs	Programa Nacional de Empresas Gacela	Programa Nacional de Empresas Tractoras
Programa de Jóvenes Emprendedores	Programa Nacional de Modernización Integral de la Industria de la Masa y la Tortilla (Mi Tortilla)	Sistema Nacional de Garantías México Emprende	Fondo de Innovación Tecnológica (FIT)	Programa de Desarrollo de Proveedores
Caravana del Programa Nacional Emprendedor	Programa Nacional de Modernización Integral de Tiendas de Abarrotes y Misceláneas (Mi Tienda)	Programa de Asesoría Financiera	Programa de Aceleración de Negocios Nacionales e Internacionales	Programa de Empresas Integradoras
Sistema Nacional de Incubación de Empresas	Programa Microempresas	Desarrollo de Intermediarios Financieros Especializados	Parques Tecnológicos	Parques PyMEs
Programa de Financiamiento Capital Semilla PyMEs	Mi Zapatería	Programa de Proyectos Productivos PyMEs	Programa de Competitividad en Logística y Centrales de Abasto, (PROLOGYCA)	Programa de Oferta Exportable
Programa de Financiamiento a Emprendedores		Programa Desarrollo de Proveedores y Contratistas de la Industria Petrolera Estatal	Programa Nacional de Franquicias (PNF)	Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)
Sistema Nacional de Capacitación y Consultoría		Mercado de Deuda para Empresas	Premio Nacional de Calidad (PNC)	Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE)
COMPITE		Programa de Apoyo a Empresas Afectadas por Desastres Naturales		Premio Nacional De Exportación (PNE)
Sistema de Información Empresarial (SIEM)		Promoción y Difusión		Programa de Creación de Empleo en Zonas Marginadas
Portal Contacto PyME		Semana Nacional PyME		Fondo para la Reconversión de Sectores Productivos ante la Eliminación de Cuotas Compensatorias de Productos Chinos de las Industrias Textil, Vestido, Calzado y Juguetes
		Todos Somos Juárez, Reconstruyamos la Ciudad		PIAPyMEs

Fuente: Sexto informe de labores de la Secretaría de Economía 2012

II.-Segmento Microempresas

Este segmento sigue presentando la mayor concentración en número de empresas, así como en la captación de empleo, según datos de la SE, en este sector se encuentra el 95.5% de empresas y el 45.5% del empleo⁸⁶, sin embargo, como se mostró anteriormente, la mayoría de las empresas localizadas en este sector, responden más a una necesidad de empleo que a la generación de capital.

Para este sector se implementó el *Programa Nacional de Microempresas*. Dadas las condiciones de este sector, el programa pretendía elevar la productividad y la competitividad, a través de un esquema de modernización administrativa, tecnológica y comercial, proporcionándoles capacitación, consultoría y financiamiento.

El fortalecimiento de las microempresas se planteó siguiendo ciertas líneas:

- I. Mejorar las condiciones empresariales y oportunidades de negocio.
- II. Introducir nuevas y eficientes tecnologías.
- III. Reducir costos de producción y disminuir el consumo de agua, energía y emisión de contaminantes.
- IV. Incrementar su rentabilidad.
- V. Mejorar la calidad de servicio y atención al consumidor.

Siguiendo estas líneas de acción se implementaron los Programas Nacionales de Modernización Integral de: la Industria de la Masa y la Tortilla (Mi tortilla), de Tiendas de Abarrotes y misceláneas (Mi Tienda) y el Programa Nacional de Microempresas, en ésta última se incluye a las panaderías, estéticas, artesanos, etc. Y finalmente el programa de “Mi Zapatería”.

III.-Segmento PyMEs

Este segmento representa el 4.3% de empresas en todo el país y el 29.4% de empleo, este es el segmento más heterogéneo de los cinco existentes, pues aquí podemos encontrar empresas muy competitivas y otras que no lo son⁸⁷.

⁸⁶Secretaría de Economía, *Sexto informe de labores*, México, 2012, p. 9.

⁸⁷ *Ídem*.

Para atender a este segmento se implementa el *Programa Nacional de Promoción y acceso al financiamiento para PyMEs* que está integrado por:

- 1) Sistema Nacional de Garantías México Emprende.
- 2) Programa de Asesoría Financiera: Se trata de una Red Nacional de Asesores Financieros, establecida con el objetivo de brindar asesoría en la selección y proceso de financiamiento , así como para la gestión ante los intermediarios.
- 3) Desarrollo de Intermediarios Financieros Especializados: Se crea con el objeto de facilitar el acceso al financiamiento, fortalecer y desarrollar a intermediarios financieros no bancarios para que actúen como canales de financiamiento.
- 4) Programa de Proyectos Productivos PyMEs: Desarrollado para apoyar la realización de proyectos técnica, comercial y financieramente viables que no tienen acceso al financiamiento por parte de la banca comercial, ya sea porque no tienen historial crediticio o porque no cuentan con garantías suficientes.
- 5) Programa de Desarrollo de Proveedores y Contratistas de la Industria Petrolera Estatal: Éste, surge a partir de la creación del Fideicomiso, en el 2009, que lleva el mismo nombre que el programa y que tiene como finalidad la creación de productos financieros que permitan a los proveedores resolver sus problemas de liquidez en la ejecución de proyectos para fomentar una mayor participación de las empresas en las compras de PEMEX.
- 6) Mercado de Deuda para Empresas: Su objeto es apoyar a las PyMEs para que se puedan convertir en candidatas a la emisión de deuda en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), el requisito que se les pide a las empresas es que estén abiertas a proveer información a los inversionistas que confíen sus recursos en ellas.
- 7) Programa de Apoyo a Empresas Afectadas por Desastres Naturales: Como lo menciona su nombre, se trata de ciertos fondos y ayudas para que las PyMEs que se vean afectadas por los desastres naturales no lo pierdan todo y puedan seguir con sus actividades.
- 8) Promoción y Difusión: El evento más destacado es la Semana PYME.

IV.-Segmento Empresas Gacela

Se entienden por Empresas Gacela, aquellas PyMEs dinámicas que aumentan su volumen de negocios de forma continua durante un periodo de al menos tres años consecutivos por encima del 25% de incremento anual⁸⁸.

El Programa que articula los apoyos a este sector es el *Programa Nacional de Empresas Gacela*, dentro de los que podemos encontrar:

- 1) Fondo de Innovación Tecnológica (FIT): Está coordinado por la SE y el CONACYT, apoya a las PyMEs en el desarrollo de proyectos que buscan incrementar su nivel de competitividad a través del desarrollo e innovación de productos, procesos de manufactura, materiales o servicios.
- 2) Programa de Aceleración de Negocios Nacionales e Internacionales (TechBA): Desde su creación en 2001 hasta julio de 2012 ha atendido a 1,417 empresas. En el 2012, se contaba con 18 aceleradoras 10 nacionales y 8 internacionales⁸⁹.
- 3) Programa de Parques Tecnológicos: Pretende insertar a las PyMEs en modelos de integración para capitalizar el conocimiento en desarrollo regional y nacional, mediante la conjunción del conocimiento académico, capital humano calificado, emprendedores, empresarios y otro tipo de facilitadores, que constituyan instrumentos eficaces para la transferencia de tecnología.
- 4) Programa de Competitividad en Logística y Centrales de Abasto (PROLOGYCA): Contribuye al fortalecimiento de la plataforma logística en el país facilite el intercambio comercial al interior además de contribuir a la promoción de los servicios logísticos.
- 5) Programa Nacional de Franquicias: Pone al alcance de emprendedores el inicio de su propio negocio a través del uso de un esquema de negocios ya constituido, en este sexenio, se contaba con 14 despachos especializados acreditados en consultoría en materia de franquicias.⁹⁰
- 6) Premio Nacional de Calidad: Aspira a crear una cultura de calidad total al otorgar un reconocimiento a organizaciones o empresas que emplean

⁸⁸ *Ídem*.

⁸⁹ *Ibidem*, p. 112.

⁹⁰ *Ibidem*, p. 114.

las mejores prácticas con un enfoque basado en el desarrollo de capacidades diferenciadoras, que dan respuesta a los planteamientos estratégicos, garantizan la competitividad, sustentabilidad organizacional, satisfacen las mejores prácticas en materia de innovación, relación con el cliente, capital humano y eficiencia operacional.

V.-Segmento de Empresas Tractoras

No obstante que los recursos del Fondo PYME están destinados a las PyMEs, éstos también se pueden asignar a grandes empresas con la capacidad de vertebrar su cadena productiva y que contribuyen de manera importante al crecimiento de las regiones al desarrollar proveedores locales de manera eficiente, permitiendo que las PyMEs se fortalezcan, al ser proveedoras de estas empresas.

El *Programa Nacional de Empresas Tractoras* es el que articula los subprogramas de este sector, entre los que se encuentran:

- 1) Programa de Desarrollo Proveedores: Estrategia de promoción para identificar y elevar la competitividad de una amplia gama PyMEs, con el fin de que se integren a las cadenas de valor impulsadas por empresas tractoras, para ello se realizan eventos empresariales donde se lleva a cabo encuentros de negocios que permiten hacer este tipo de vinculación.
- 2) Programa de Empresas integradoras: al igual que la administración de Vicente Fox, en el sexenio de Felipe Calderón, se siguió con esta figura.
- 3) Parques PyMEs: promueve la instalación de estas empresas en parques industriales, con este programa se busca el ordenamiento de los asentamientos industriales, la desconcentración de las zonas urbanas y conurbadas y el uso adecuado del suelo.
- 4) Programa de Oferta Exportable: Se realiza a través de la Red Nacional e Internacional de Atención Empresarial [RED] además de complementarse con los Centros PYMExporta y las impulsoras de la oferta exportable.

- 5) Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX): Esta comisión fue instalada en el sexenio de Carlos Salinas, el 7 de julio de 1989, pero a diferencia de la Comin, ha sobrevivido a los cambios de gobierno. La COMPEX es una comisión auxiliar del Ejecutivo Federal que tiene por objeto apoyar a los empresarios eliminando las dificultades que obstaculizan su actividad empresarial, principalmente en materia de comercio exterior, a través de la gestión empresarial permitiendo analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público y privado para facilitar, promover, diversificar y consolidar el intercambio comercial.
- La COMPEX opera a través de las distintas representaciones federales de la SE en la República Mexicana, y mediante el Foro Virtual de Exportación, para establecer una mejor atención a las consultas y problemáticas presentadas, así como un mayor acercamiento con las empresas.
- 6) Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE): Durante el periodo de septiembre de 2011 a agosto de 2012, el Sistema Nacional de Orientación al Exportador (SNOE) a través de su red nacional de 62 Módulos de Orientación al Exportador (MOE), proporcionó 10,238 asesorías en materia de comercio exterior a las PyMEs interesadas en exportar sus bienes o servicios.
- 7) Premio Nacional de Exportaciones: El Premio Nacional de Exportación es otorgado a empresas mexicanas que logran posicionar bienes y servicios con mayor contenido de valor agregado, adelantos tecnológicos en el exterior e innovación.

Hasta aquí se ha revisado *grosso modo* el diseño de las políticas pro PyMEs. Tanto por su diseño como por los recursos que fueron asignados, se consideró que esta vez existiría un apoyo real a las PyMEs, sin embargo el Fondo PYME, no estuvo exento de varias críticas y deficiencias en su implementación, tanto durante las administraciones panistas como en la de Enrique Peña Nieto.

2.4.4.3.-Enrique Peña Nieto

Con la llegada a la presidencia de Enrique Peña Nieto, nuevamente se inicia la reestructuración de las políticas pro PyMEs, por lo que no todos los programas,

y mucho menos el diseño del Fondo PYME, sobrevivieron en esta nueva administración.

Según la administración de Peña Nieto, el deficiente desempeño del Fondo PYME, la falta de transparencia y dispersión de recursos, obliga a llevar a cabo una reingeniería del Fondo por parte de la SE, lo que implica "tirar a la basura" las actuales reglas de operación y diseñar otras⁹¹. Este no es un problema minúsculo, si se considera que durante las dos administraciones pasadas, una de las críticas recurrentes al Fondo PYME era que el continuo cambio en las reglas de operación dificultaba acceder a los recursos asignados por este fondo. Las constantes "reestructuraciones", no sólo implican tirar a la basura reglas de operación, sino también los recursos que se designaron tanto a la planificación como en la implementación del Fondo, además de causar confusión a los aspirantes a conseguir recursos de éste.

Ildelfonso Guajardo, Secretario de Economía, dijo que este Fondo recibió casi 8 mil millones de pesos de presupuesto, sin embargo, "[...] no se le asignarán mayores recursos porque las evaluaciones sobre su efectividad no han sido las mejores"⁹².

Aunque en esta administración se les seguirá dando apoyo a las PyMEs, el sector de los emprendedores será el que tenga una mayor importancia, esto se denota en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, donde se coloca el impulso de los emprendedores y fortalecimiento de las MIPyMEs como una estrategia dentro del objetivo "Desarrollo de los sectores estratégicos del país". El impulso que se dará a los emprendedores, puede observarse a través de los cálculos realizados por la administración de Peña Nieto, que indican que si se logra que este sector crezca 5% a tasa anual se crearían más de 1 millón 500 mil nuevos empleos⁹³.

⁹¹ s/a "Reglas del Fondo PYME, a la basura" [en línea], *Terra*, 11 de enero 2013, Dirección URL: http://economia.terra.com.mx/noticias/noticia.aspx?idNoticia=201301120032_REF_81911103, [consulta 15 mayo 2013].

⁹² *Ídem*.

⁹³ Francisco Reséndiz "EPN anuncia Instituto del Emprendedor" [en línea], *El Universal*, 8 de diciembre 2012, Dirección URL: www.eluniversal.com.mx/finanzas/99343.html, [consulta 3 febrero 2013].

Cuadro 10. Diseño de políticas PyMEs, sexenio de Enrique Peña Nieto

Programas de sectores estratégicos y desarrollo regional	Programas de desarrollo empresarial	Programas de emprendedores y financiamiento	Programas para MYPYMES	Programas de defensa para PYMES y emprendedores
Programa de articulación Productiva -Desarrollo de proveedores -Desarrollo de cadenas de valor de integración productiva -Fideicomiso PEMEX Programas especiales de reactivación económica -Por zonas definidas -Por contingencias -Seguimiento en participación de programas de la SDE Programas de refuerzo a la competitividad de sectores -Mejora regulatoria -Activación de la competitividad por sectores -Prologyca Programa de desarrollo regional -Parques industriales y tecnológicos -Infraestructura regional	Red mover México -Puntos mover a México -Red de Incubadoras -Red aceleradoras Programa de promoción -Eventos INADEM -Promoción de eventos estratégicos Programas de la cultura emprendedora -Campañas de sensibilización -Premios y certámenes -casos de éxito -Mujeres Emprendedoras -Jóvenes emprendedores Programa de Innovación	Programas de acceso a financiamiento -Programas de garantías -Garantías de exportación. -Fideicomiso mover a México -Programas de formación y asesoría financiera. Programas de acceso a capital. -Mercado de deuda -Desarrollo de capacidades. Programas de emprendimiento de alto impacto -Start up México -Germinario de emprendedores	Programas especiales -Programas de compras gubernamentales -Programas de franquicias. -Programas de migrantes emprendedores Programas para MiPyMEs productivas -Programas de incorporación de TIC's -Programas de formación de capacidades. -Programas de acceso a información relevante. Programa de MiPyME's en crecimiento. -Programas de integración a MiPyMEs a cadenas productivas de exportación. -Programas de Exportación para MiPyMEs	Programa de defensa al emprendedor -Defensoría -Agenda PyME Programas especiales -Observatorio Nacional del Emprendedor -Portal de gestión del emprendedor Programas de concertación. -Prevención del delito y la violencia

Fuente: Elaboración propia con información del Instituto Nacional del Emprendedor

Otro aspecto donde puede apreciarse la gran importancia (al menos en la retórica) que se le dará a los emprendedores, es la desaparición de la SPYME para dar paso al Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM). A diferencia de su antecesora, el INADEM es un órgano administrativo desconcentrado de la SE. Con este cambio y la reestructuración del Fondo PYME, también ocurrió un cambio significativo en la política de fomento empresarial, con lo que se dejó atrás la estrategia de los cinco segmentos de apoyo de la administración anterior, para consolidar un nuevo esquema (*vid.* cuadro 10).

Las administraciones panistas dieron un fuerte impulso y recursos a la creación y desarrollo del Fondo PYME, mismo que esta administración reestructuró, además de haber creado el “Fondo Emprendedor”, que es definido como “[...] un instrumento de apoyo para proyectos innovadores en etapas con alto potencial de éxito en empresas mexicanas que busquen desarrollar nuevas tecnologías e innovación”⁹⁴.

En este mandato de gobierno se tiene contemplada la creación de un programa sectorial, al que se le denominará Plan de Desarrollo Innovador 2012-2018, que permita implementar una política de Estado de apoyo a los mexicanos que han decidido crear empresas⁹⁵, mismo que deja ver la importancia que cobran los emprendedores en este gobierno.

Reflexiones.

El apoyo a las PyMEs ha pasado por diversas etapas, pero más que hablarse de etapas en un sentido lineal de evolución, en México el apoyo concedido a éstas se puede describir como una continua y desordenada pasarela de programas e instituciones que hasta la fecha no han dado los resultados esperados.

No obstante la gran importancia de las PyMEs en la economía mexicana, éstas sólo han tenido una importancia en el papel, pues los proyectos transexenales para este sector aún no llegan.

Las constantes que se pueden observar en las políticas orientadas a este sector empresarial son:

- I. Creación y formulación de una gran diversidad de programas de apoyos, que tal y como se reconoció en el gobierno de Salinas (incluso antes) se caracterizan por la gran dispersión de recursos, la falta de coordinación tanto entre los programas como entre los diferentes niveles de gobierno.
- II. La creación y destrucción de instituciones de apoyo a las PyMEs, que caen en la ineficiencia debido a su corta vida, a diferencia de

⁹⁴ José Manuel Arteaga, “Nueva política de fomento a pymes”, [en línea], *El Universal*, 4 enero 2013, Dirección URL: www.eluniversal.com.mx/finanzas/99747.html, [consulta 3 marzo 2013].

⁹⁵ Francisco Reséndiz, *op. cit.*

instituciones creadas en otros países, por ejemplo la *Small and Business Administration* de los Estados Unidos, que lleva más de 50 años existiendo y que gracias a ello, hoy en día, cuenta con una vasta experiencia en el apoyo de las PyMEs.

- III. La destrucción de programas y diseño de políticas en los cambios de administración, lo que lleva al desperdicio de recursos, personal calificado y de experiencia acumulada, lo que deja vacíos.
- IV. La no solución de los problemas, pues, desde 1982, se siguen identificando los mismos problemas para el sector de las PyMEs. Para resolverlos se han creado programas e instituciones que a través de los diferentes sexenios presidenciales han sido muy parecidos, sólo que cambian su nombre y forma de operar, ejemplos de ello son Comin, INADEM, y algunos programas que desaparecen y años después vuelven a aparecer.

Frente a este panorama, no se puede decir que se trate de un inadecuado análisis de la situación de las PyMEs, o que sus principales problemas no estén identificados, si desde el gobierno de MMH ya se reconocían sus principales obstáculos, incluso se proponía una estrategia de crecimiento que rompiera con el dilema de crecimiento hacia afuera (basado en exportaciones) o hacia adentro (mercado interno, que es donde se encuentran la gran mayoría de las PyMEs), proponiendo colocar a los sectores endógeno y exportador como los pivotes del crecimiento, vinculándolos entre sí, a través de una sustitución efectiva de importaciones⁹⁶. Sin embargo, esto no ha pasado de buenas intenciones, ya que como se revisó en el primer capítulo, hoy en día, existen más incentivos para importar que para usar productos nacionales (*vid.* apartado 1.2.2).

La evidencia muestra que el sector endógeno no ha sido tomado en serio como un motor de crecimiento (por consiguiente tampoco las PyMEs) y mucho menos la sustitución “eficiente de importaciones”. Para alcanzar este objetivo, no sólo basta mencionarlo en programas y planes oficiales de gobierno, ni la simple creación de programas destinados a su implementación, que con toda

⁹⁶ *Vid.* PRONAFICE 1984-1988.

seguridad estarán destinados al fracaso en el corto y mediano plazo, al no encontrarse articulados con toda la estructura económica política y social. La creación de un posible motor de crecimiento merece y requiere medidas holísticas que permitan ver resultados y que éstas se sigan implementando a través del cambio de administraciones.

Las medidas focalizadas en apoyo a las PyMEs tendrán un impacto magro si no se mejora el ambiente empresarial en general. En las condiciones de la nueva economía, no sólo se debe implementar un programa que pretenda resolver un problema, sino que se debe abordar a éste desde varias aristas para lograr resultados que realmente tengan impactos positivos. En caso contrario, con seguridad, seguirá apareciendo “el bote de basura” en cada cambio de administración y se seguirá esperando que se alcance lo planteado hace más de 30 años: “romper con un dilema crecimiento hacia adentro o hacia afuera”.

La creación de capital sistémico, donde se inserten los apoyos a las PyMEs, es una forma de asegurar la continuación de una política de apoyo a este segmento empresarial, además de contribuir a conseguir PyMEs competitivas que colaboren tanto con el crecimiento como con el desarrollo de los estados y del país.

Capítulo 3.- La problemática de las PyMEs en México, bajo un análisis de competitividad sistémica

En el capítulo anterior, se revisó el fuerte vínculo que presenta el desarrollo en las diferentes regiones y estados en el país y el tipo de empresas que se encuentran ubicadas en éstos. Entendiendo que existen ciertos indicadores en los estados y regiones del país que los hacen atraer empresas con alto valor agregado. En este capítulo se revisará el desempeño que ha tenido el país en la consecución de capital sistémico propicio para el desarrollo de un entorno empresarial y cómo éste ha afectado específicamente a las PyMEs, revisando cuáles son los retos a los que se enfrentan en cada uno de los niveles propuestos por la competitividad sistémica.

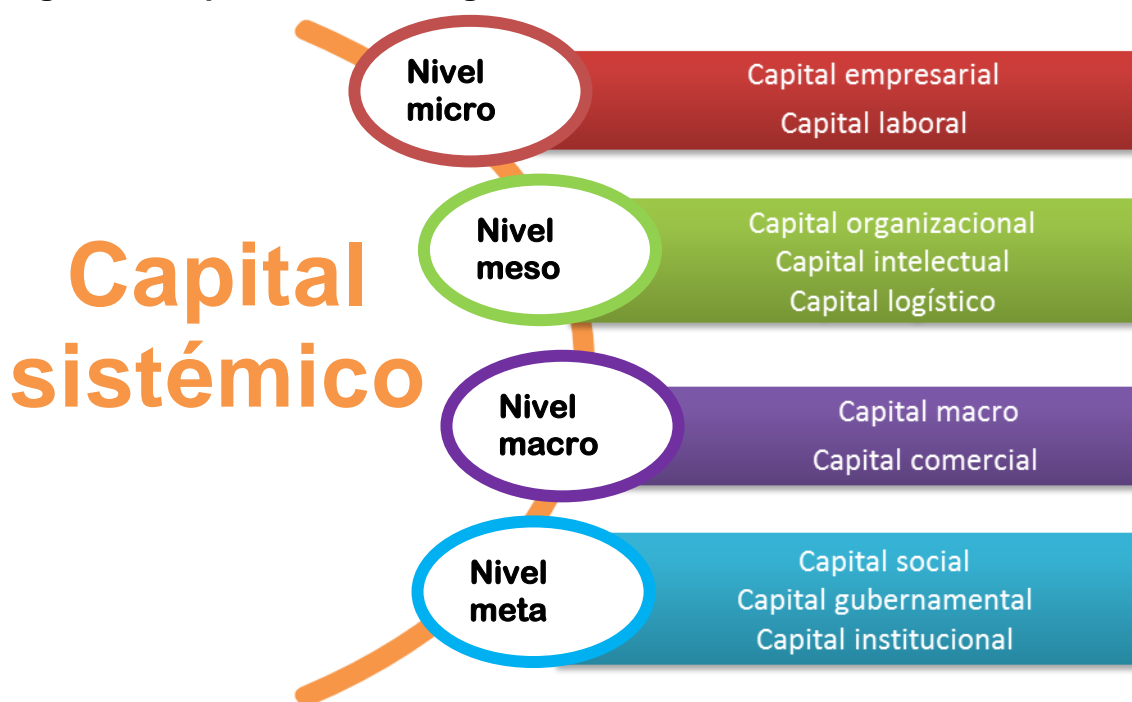
3.1.-Breve nota metodológica

El enfoque de la competitividad sistémica ayuda a estudiar un tema que, por la cantidad de factores que están involucrados, se torna complejo, facilitando su estudio a través de la forma esquemática y holística en la que segmenta la realidad que pretende explicar. Esta teoría también permite la flexibilización e interacción de los niveles que propone para que la división que establece, no se vuelva una camisa de fuerza que dé como resultado un estudio rígido, sino que marque las directrices necesarias para abordar el tema en cuestión.

Al respecto, se podrá observar a lo largo de este capítulo que un aspecto ya estudiado vuelve a aparecer en el siguiente nivel, esto debido tanto a la gran relación que guardan entre sí, como a que la realidad sólo se fragmenta para efectos metodológicos, pero ésta no se encuentra verdaderamente así. Para reforzar estas ventajas, también se toma la contribución que René Villarreal hace a la teoría de la competitividad sistémica, es decir, los diez capitales expuestos, pero insertándolos en los cuatro niveles que originalmente planteó la escuela alemana, pues se considera que los tres niveles extras (internacional, institucional y político-social) se pueden insertar fácilmente en éstos. De esta manera, la propuesta para abordar la problemática de las PyMEs en México se muestra en la figura 8.

El estudio iniciará por una descripción del entorno en cada capital de cada nivel y su impacto en las empresas, para posteriormente enfocarse a la situación específica de las PyMEs.

Figura 8. Propuesta metodológica



Fuente: Elaboración propia

3.2.-Nivel micro

Respetando la propuesta anterior, en este rubro se insertan los dos capitales el empresarial y el laboral.

3.2.1.-Capital empresarial

Dada la importancia de la empresa en cualquier economía, la competitividad de ésta es un requisito indispensable para el fortalecimiento de este capital, para ello, tanto la perspectiva alemana como la de René Villarreal, coinciden en que esto se puede alcanzar si realizan mejoras en tres rubros: la comercialización, la producción y la organización, lo que René Villarreal establece como la empresa tipo IFA.

Sin embargo, para crear este tipo de empresas y de esta manera fortalecer el capital empresarial, existen ciertas inversiones que se deben de hacer

principalmente en tres rubros: capacitación, financiamiento y acceso a la tecnología. ¿Por qué estos tres? Porque son los tres rubros en los que las empresas mexicanas presentan mayores dificultades para sobrevivir o migrar a estadios superiores (de micro a pequeña, y así sucesivamente).⁹⁷

3.2.1.1.-Capacitación (capacidades empresariales)

Sin lugar a dudas, de los tres rubros mencionados anteriormente, la capacitación es la más importante, ésta es de vital importancia tanto en las futuras empresas como en las ya constituidas, es decir, desde los emprendedores hasta empresas ya creadas, sin importar su tamaño. Para este fin se puede identificar dos tipos de capacitación: la técnica y la empresarial; ambas son de gran importancia para el correcto funcionamiento de la empresa, pero por razones estratégicas, la capacitación empresarial, cobra mayor importancia ya que ésta es crucial para la creación y desarrollo de las empresas.

Según un estudio del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), el principal obstáculo para el crecimiento económico no suele ser la escasez de capital, mano de obra y tierras, sino la falta de empresarios dinámicos que puedan aprovechar todos esos factores, y de mercados y mecanismos que puedan facilitarles la tarea⁹⁸.

Esta misma afirmación es compartida por *E-myth*, una empresa de consultoría en negocios, especializada en las PyMEs que fue creada por Michael E. Gerber, reconocido hoy en día como el gurú número uno en PyMEs. Para esta empresa consultora, la principal causa del fracaso de las PyMEs alrededor del mundo no se encuentra en un mal producto, servicio o la falta de recursos financieros, sino en la poca capacitación con la que cuentan las personas que

⁹⁷ Isaías Morales Nájjar, "Las Pymes en México, entre la creación fallida y la destrucción creadora" en *Economía Informa*, México, núm. 366, enero-febrero, 2011, p.45.

⁹⁸ ONU/Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, "Fomento de la capacidad empresarial" [en línea], Santiago de Chile, *Nociones Esenciales*, núm. 2, diciembre, 1999, Dirección URL: <http://www.undp.mn/publications/essentials/document/spanish/SpEssentialsNo2.pdf>, [consulta 15 mayo 2013] p. 1.

deciden iniciar una empresa, es decir, la ausencia de conocimiento de cómo desarrollar un negocio.

Para Michael Gerber, la mayoría de las PyMEs, nace con el mito del emprendedor (Entrepreneurial Myth, E-Myth), el cual dice que la mayoría de las personas en el mundo que comienzan una empresa no son empresarios, sino técnicos tratando de desarrollar una empresa. Es muy común encontrar a profesionales montando su propio negocio, por ejemplo un chef que ponga un restaurante, el médico un consultorio o el abogado un despacho, y aunque sean muy buenos en sus respectivas áreas, esto de ninguna manera garantiza que sus proyectos lleguen a buen puerto.

De ello se deduce que las capacidades técnicas son necesarias pero no suficientes para emprender una empresa, pues el área operativa es sólo una de las diferentes áreas de las que se compone una empresa. Las PyMEs, en México, no escapan a esta generalización, pues según las estadísticas, en promedio al año se crean 200 mil nuevas empresas, de las cuales 65% desaparece antes de dos años y sólo sobrevive el 10%. Tomando como base estas cifras, se calcula que de las 130 mil empresas que fallan en los dos primeros años, 66% fue ocasionado por falta de capacitación adecuada y oportuna⁹⁹.

El mito del emprendedor y la ausencia de empresarios, destacada por el PNUD, señalan la falta de capacitación empresarial o la falta de capacidades empresariales. Éstas pueden definirse como “el proceso de utilizar la iniciativa privada para transformar el concepto de empresa en una nueva compañía, o para ampliar y diversificar un negocio o una empresa existentes que tienen un elevado potencial de crecimiento.”¹⁰⁰

Las capacidades empresariales son necesarias para que las empresas se desarrollen, crezcan y se tenga una amplia base de posibles emprendedores

⁹⁹ Isaías Morales Nájjar, *op. cit.*, p. 44.

¹⁰⁰ Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo, *op. cit.*, p.1

que concreten sus ideas en la creación de futuras empresas. Desde este momento el fomento a estas capacidades se vuelve imprescindible.

En México, no existe una cultura empresarial capaz de garantizar que la mayoría de las PyMEs llegue a buen puerto. La mayor parte de las PyMEs son conducidas de acuerdo al sentido común del empresario, esto ocasiona graves problemas en el manejo de las empresas, que derivan en su fracaso o, en el mejor de los casos, no se alcanzan las potencialidades de éstas, trabajando eficientemente pero no en su mejor nivel.

No es de sorprender que la capacitación no sea una prioridad entre la gran mayoría de las empresas mexicanas, si se considera el gran número de microempresas que surgen como alternativa al desempleo. La creación de un ambiente donde se proporcione a la población de una formación básica en capacidades empresariales, que permita a los futuros emprendedores aprovechar los recursos físicos e intangibles presentes en determinado espacio, a modo de que el tipo de empresas que se creen sean aquellas que busquen la generación de capital .

3.2.1.2.-Financiamiento

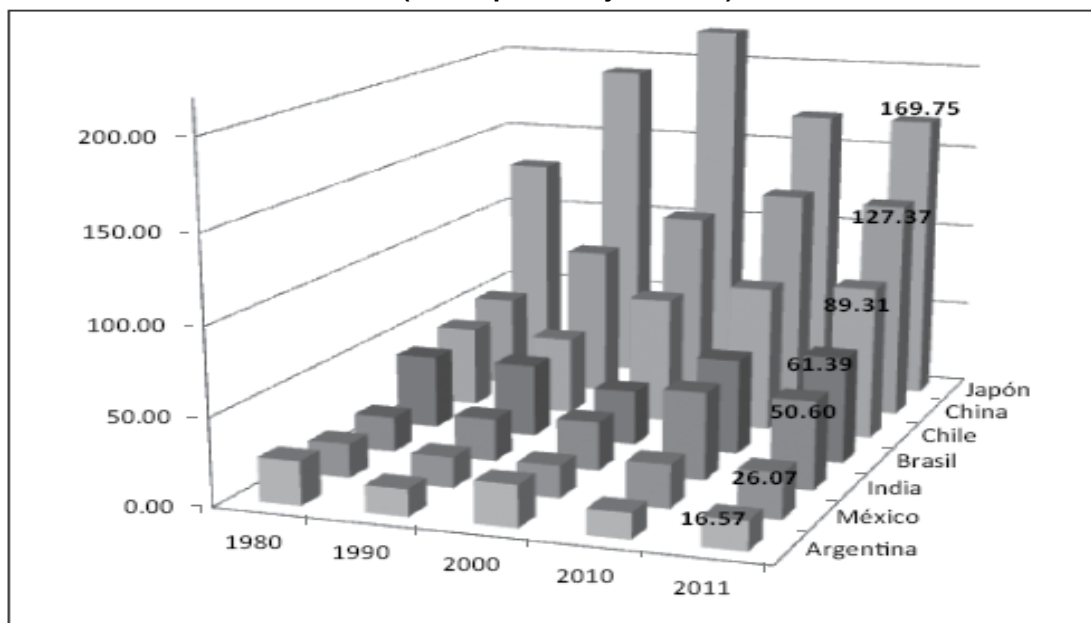
Este tema es muy extenso, lo que se presenta a continuación no pretende ser una descripción exhaustiva, sino dar los puntos clave para tener una clara idea de cómo se encuentran las empresas con respecto al financiamiento existente en el país.

El correcto funcionamiento del sistema financiero es indispensable para el crecimiento y desarrollo de cualquier economía, pues éste permite la asignación eficiente de recursos y la movilización de éstos desde los ahorradores a áreas productivas. Por el contrario, un sistema financiero deficiente crea fuertes desajustes en la economía al no permitir financiar proyectos productivos que se puedan traducir en beneficios para la población.

En México, la penetración financiera es muy baja, esto se refleja en la escasa proporción del crédito interno canalizado al sector privado, en el 2011 este crédito representó 26.07% del PIB, mientras que en este mismo año en países

como la India, esta relación era de 50.60%, en Brasil de 61.39%, en Chile, 89.31% y la diferencia se dispara si lo comparamos con países como Japón, donde la relación es de 169.75 % (vid. gráfica 8).

**Gráfica 8. Crédito interno al sector privado
(Como porcentaje del PIB)**



Fuente: José Luis Clavelina, 2013.

Esta situación definitivamente es una limitante en el crecimiento del país, cualquier economía necesita de recursos para impulsar la actividad económica, sobre todo recursos al sector privado y dentro de éste especialmente el sector productivo.

En las empresas, el contar con recursos monetarios facilita el camino hacia la competitividad, ya que éstos son necesarios tanto si se desea adquirir tecnología, producir, vender, expandir y capacitarse¹⁰¹, en resumen para todas las actividades de la empresa se requiere de capital. Sin embargo las inversiones que se requieren generalmente son muy grandes y muchos empresarios no cuentan con los recursos para llevar a cabo sus proyectos, por

¹⁰¹ Silvia Pomar Fernández y Martín Rivera Guerrero Martín, *Alternativas de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa*, México, Universidad Autónoma Metropolitana/Palabra en vuelo, 1998, p. 37.

lo que el financiamiento externo se vuelve un factor importante en la creación y expansión de las empresas.

El financiamiento es, después de la capacitación, el mayor obstáculo para el desarrollo de las PyMEs en el nivel micro, es por ello que tanto en el ámbito nacional, como en el ámbito internacional se le ha otorgado una gran importancia dentro de las políticas de apoyo a las PyMEs.

Según las diferentes encuestas de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio publicadas trimestralmente por el Banco de México, las principales fuentes de financiamiento utilizadas por la empresa, son los proveedores con 58.2 % para el 2009 y la banca comercial con 19.7% para este mismo año¹⁰² (vid. tabla 1). Sin embargo, la dependencia del financiamiento vía proveedores, es mayor entre las PyMEs como se puede apreciar en la tabla 2.

Tabla 1. Estructura de las fuentes de financiamiento del total de las empresas (porcentajes)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009a
Proveedores	53,8	52,3	55,9	56,8	55,5	60,2	60,6	60,53	54,79	58,2
Banca comercial	22,4	21,4	20,3	20,3	19,5	17,2	18,7	17,45	22,78	19,7
Banca de desarrollo	1,9	2,7	1,9	2,2	2,6	1,7	1,5	1,73	1,45	1,9
Banca extranjera	4,9	5,3	5,0	3,3	2,9	2,7	2,6	2,52	2,17	2,1
Matriz y empresas del grupo	15,4	16,1	15,8	16,2	17,8	16,8	16,2	15,56	17,0	16,4
Otros	1,6	2,2	1,1	1,2	1,7	1,4	0,4	2,2	1,81	1,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

^aTodos los años, cifras correspondientes al IV trimestre del año, salvo 2009, con cifras a septiembre
Fuente Lilianne Pavón, 2010.

Tabla 2. Estructura de las fuentes de financiamiento por tamaño de empresa, promedio 2000-09 (porcentajes)

Tamaño de Empresa	Proveedores	Bancos comerciales	Bancos extranjeros	Empresas del grupo	Bancos de desarrollo	Matriz	Otros
Pequeña	65.579	15.184	1.484	11.989	2.434	2.65	0.68
Mediana	57.172	19.499	2.781	15.28	1.573	2.889	0.806
Grande	49.192	22.892	6.677	10.51	1.949	6.374	2.406
Empresas AAA	34.653	33.117	11	9.493	2.01	2.97	6.757

Nota: El promedio de los años se obtuvo tomando sólo las cifras correspondientes al primer trimestre de cada año.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Encuesta de Evaluación del Mercado de Crediticio del Banco de México.

¹⁰² Lilianne Pavón, *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México 2000-2009*, núm. 226, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Financiamiento del Desarrollo, 2010, p. 27-28.

Proveedores

Se puede explicar la mayor inclinación de las empresas por el financiamiento vía proveedores, en parte por la estrecha relación que mantienen entre sí, lo que les permite a los primeros contar con información más acertada de las empresas, ejercer una mayor presión para el cumplimiento del pago ya sea por medio del embargo o mediante la cesación de los bienes o servicios proporcionados.

La aparente ausencia de costo financiero es otro de los incentivos para utilizar el financiamiento vía proveedores, sin embargo el costo se aplica en el precio de venta de los productos o servicios proporcionados, que varían dependiendo del plazo del financiamiento, es por ello que este tipo de financiamiento conlleva tasas y plazos opacos que dificultan calcular exactamente el costo de los mismos¹⁰³.

A diferencia de las grandes empresas, las PyMEs tienden a presentar cada vez una mayor concentración en pocos proveedores, lo que da como resultado una mayor dependencia y vulnerabilidad frente a los proveedores, que se traduce en un menor margen de negociación¹⁰⁴.

Banca comercial

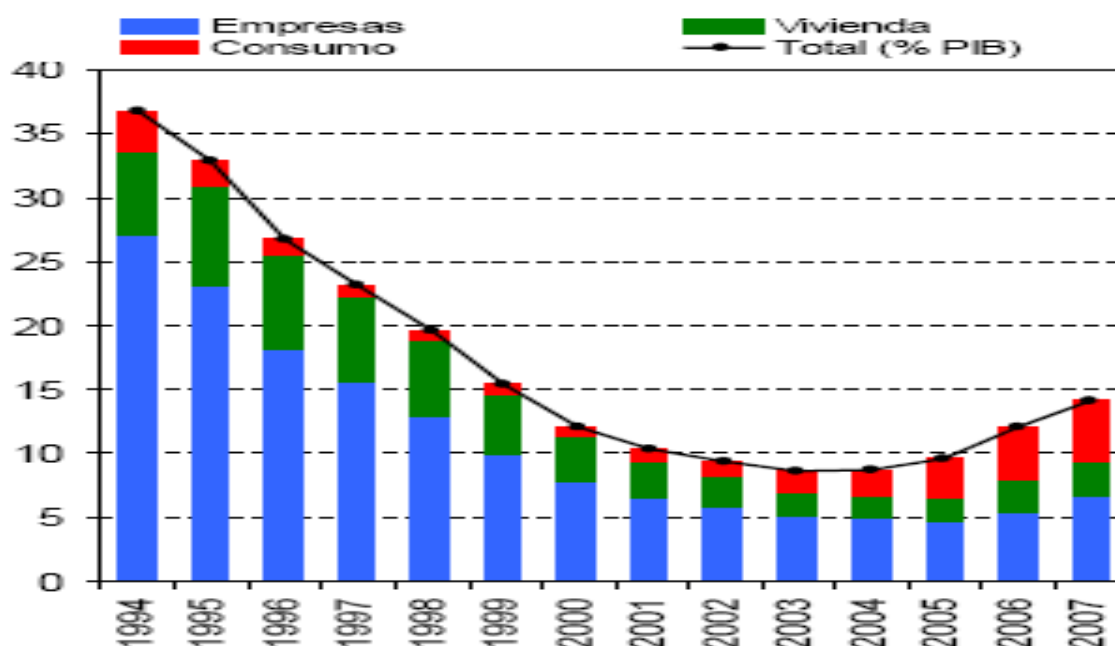
La banca comercial constituye el componente más importante del sistema financiero mexicano, debido a su participación en los activos totales, que hasta septiembre del 2012 representaban el 48.6%¹⁰⁵; no obstante esta gran importancia, el porcentaje de financiamiento que destina al sector privado, y en específico al sector productivo, es muy bajo. A partir de 1994, con el proceso de apertura al capital extranjero de la banca comercial, el porcentaje de créditos destinados al sector privado sufrió una gran caída a tal grado que hoy en día aún no se ha podido alcanzar los niveles que tenían antes de este año, tan sólo de 1994 a 2007 el crédito total que la banca comercial destinó al sector privado como porcentaje del PIB pasó de poco más de 37% a poco menos del 15% (*vid.* gráfica 9).

¹⁰³ *Ibidem*, p. 32.

¹⁰⁴ Lillianne Pavón, *op. cit.*, p. 33.

¹⁰⁵ Banco de México, *Reporte sobre el sistema financiero*, septiembre 2012, p. 36.

Gráfica 9. Crédito total de la banca comercial al sector privado no financiero
(Por tipo de crédito y porcentaje del PIB)



1/Incluye: cartera vigente, cartera vencida y programas de reestructura
Fuente: Banco de México, 2008.

Sin embargo, no sólo el porcentaje de financiamiento destinado al sector privado sufrió grandes cambios, sino también los patrones de éste. En la gráfica 9, se muestra cómo a partir de 1994 comenzó a descender el porcentaje de créditos al sector privado y la participación de los créditos a empresas a favor de los créditos al consumo y la vivienda.

Otro problema con respecto al financiamiento es que del bajo porcentaje del crédito otorgado al sector empresarial, éste se encuentra sumamente concentrado tanto por el número de instituciones como por las empresas que reciben el crédito. Tan sólo en junio de 2012, los siete bancos de mayor tamaño tenían una participación del 84.2% de la cartera empresarial. En el mismo periodo, las 800 empresas de mayor tamaño representaban el 36.9% de la cartera comercial¹⁰⁶

Un estudio realizado por Ramón Lecuona Valenzuela, revela que alrededor de 60% de la cartera comercial está concentrada en los 50 mayores acreditados de cada banco, casi 70% en los 100 más grandes y 81% en los 300 más

¹⁰⁶ *Ibidem*, p. 43.

importantes, lo que deja sólo un máximo de 19% de la cartera comercial del sistema bancario disponible para PyMEs.¹⁰⁷

Aunado al bajo acceso de financiamiento, o en términos cuantitativos, del 19% disponible para las PyMEs, éste no llega completamente a estas empresas debido a factores tanto de la oferta como de la demanda. Por el lado de la demanda, los principales motivos por los cuales las PyMEs no solicitan préstamos, según la encuesta de evaluación coyuntural del Banco de México, son las altas tasas de interés, seguida de las restricciones en las condiciones de acceso al crédito. Además es importante destacar la visión que los empresarios tienen acerca del préstamo bancario, que se considera más un elemento de rescate en caso de emergencia, que un medio para el crecimiento¹⁰⁸.

Tabla 3. Motivos de las pequeñas empresas para no utilizar el crédito bancario (porcentajes)

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^b
Altas tasas de interés	35,0	24,2	23	22,3	23,8	32,9	30,6	32,38	53,8	34,09
Restricciones en las condiciones de acceso al crédito	29,5	30,1	29,2	26,2	26,2	23,5	29	26,67	58,7	59,84
Deterioro en la situación económica actual o esperada	16,0	25,1	25,3	19,7	16,7	11,2	11,3	11,43	36,5	50,0
Disminución en demanda actual o esperada	8,5	8,3	9,4	15,3	13,7	10	10,4	11,43	18,3	31,06
Mayores dificultades para el servicio de la deuda bancaria	10,0	11,0	13,2	12,7	13,1	11,2	5,6	8,57	12,5	6,82
Otros	1,0	1,4	0,0	3,9	6,5	11,2	13,1	9,52	6,7	3,79

^a El tamaño de las empresas se determinó con base en el valor de ventas de 1997. Pequeñas =1 a 100 millones de pesos, ^b todos los años, cifras correspondientes al IV trimestre del año, salvo 2009, con cifras al primer semestre.

Nota: esta encuesta fue modificada a partir de 2008 como aparece en el cuadro, por lo que hubo que ajustar los años anteriores a esta nueva estructura. Adicionalmente a partir del 2008 la suma no es 100 pues las empresas pueden elegir más de una opción

Fuente Lilianne Pavón, 2010.

¹⁰⁷ Ramón Lecuona Valenzuela “El financiamiento a las PyMEs en México: La experiencia reciente” *Economía UNAM*, núm. 17, vol. 6, México, UNAM, mayo-agosto, 2009, p.75.

¹⁰⁸ Lilianne Pavón, *op. cit.*, p. 34.

Tabla 4. Motivos de las medianas empresas para no utilizar el crédito bancario.

Fuente	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^b
Altas tasas de interés	37,9	25,4	25,0	25,9	32,1	29,6	30,2	33,98	45,3	37,50
Restricciones en las condiciones de acceso al crédito	20,3	23,1	22,7	23,3	22,1	15,3	20,8	17,48	59,4	66,96
Deterioro en la situación económica actual o esperada	17,0	25,4	24,4	19,8	14,7	15,3	12,3	13,59	36,8	61,61
Disminución en la demanda actual o esperada	7,2	10,7	11,6	6,9	8,3	9,1	10,4	9,70	22,6	33,93
Mayores dificultades para el servicio de la deuda bancaria	17,0	13,1	15,7	14,6	14,7	17,3	16,1	13,59	6,6	6,25
Otros	0,6	2,3	0,6	9,5	8,3	13,4	10,2	11,65	2,8	5,36

^a El tamaño de las empresas se determinó con base en el valor de ventas de 1997. Medianas=101 a 500 millones de pesos, ^b todos los años, cifras correspondientes al IV trimestre del año, salvo 2009, con cifras al primer semestre.

Nota: esta encuesta fue modificada a partir de 2008 como aparece en el cuadro, por lo que hubo que ajustar los años anteriores a esta nueva estructura. Adicionalmente a partir del 2008 la suma no es 100 pues las empresas pueden elegir más de una opción.

Fuente Lilianne Pavón, 2010.

Por el lado de la oferta, las altas tasas de interés y las restricciones en las condiciones de acceso al crédito para las PyMEs, se pueden explicar por la concepción de alto riesgo que éstas tienen para la banca comercial, debido a características inherentes a éstas, mismas que las hacen menos susceptibles de ser sujetos de crédito, entre las que destacan:

- a) Alta mortalidad de inherente a las PyMEs: Las altas tasas de mortalidad parecen ser muy similares en los diferentes países. Las estadísticas en el mundo son las siguientes: de un universo de 100 empresas, sólo 25 llegan al segundo año, 5 al quinto y sólo una llega a 10 años o más.
- b) Insuficiente información confiable sobre las empresas: A diferencia de lo que sucede con los proveedores, entre la banca y las PyMEs existe una gran desvinculación, lo que redundará en un ambiente carente de confianza y a su vez éste se proyecta en altas tasas de interés y mayores restricciones para acceder al crédito, debido a los altos costos que están presentes en un ambiente de este tipo. La información que proporcionan las PyMEs a la banca es en la gran mayoría de los casos muy deficiente, debido a la estructura poco profesional, pues la mayoría de sus sistemas contables son rudimentarios, además de la existencia de segmentos importantes de actividad informal dentro de las empresas.

- c) Daño moral: En las PyMEs, la falta de profesionalización en las capacidades empresariales lleva, la mayoría de las veces, a confundir las finanzas personales del empresario con las de la empresa, por lo que muchas veces sucede que los préstamos otorgados, no son utilizados para lo que se declaró al momento de solicitarlos.

Definitivamente, estos argumentos no justifican la percepción de alto riesgo que la banca comercial tiene de las PyMEs, ni el poco financiamiento que está siendo canalizado a este sector. La posible explicación de este fenómeno lo podemos encontrar en el poco interés de la banca en las PyMEs, debido a que resulta más rentable y seguro canalizar créditos al consumo y al sector público, o a grandes empresas.

Una opción a la banca comercial para el acceso a financiamiento bancario es la banca de desarrollo. Ésta tiene como principal función otorgar créditos en los sectores marginados donde la banca comercial no encuentra incentivos para entrar. Sin embargo los bancos de desarrollo han perdido su participación en la cartera de crédito como porcentaje de la banca comercial, su condición de prestamista se ha venido deteriorando, y por si su baja participación en la cartera de créditos vigentes fuera poco, la composición del destino de sus créditos es la siguiente: para el 2007, el 12.7% de la cartera de crédito de la banca de desarrollo se encontraba colocado en la actividad empresarial y comercial, 32.2% en entidades financieras, 50% en entidades gubernamentales y el resto en vivienda y consumo ¹⁰⁹.

En México NAFINSA ha sido el banco de fomento más importante, como se expuso en el segundo capítulo, tuvo un papel muy activo en el desarrollo de las PyMEs, sin embargo sufrió muchos cambios que lo alejaron de esta actividad. Para 1989 se transforma en una institución de segundo piso, es decir que otorga garantías y recursos vía otros bancos, por lo que el porcentaje que

¹⁰⁹ Ramón Leucona, *op. cit.*, p. 76.

destina directamente al desarrollo empresarial es muy bajo, de éste en 2007 la gran empresa absorbía el 16.3%.¹¹⁰

Con este panorama se puede entender el bajo acceso al financiamiento institucional con el que cuentan las PyMEs, algunas de las razones ya han sido explicadas, otras las sintetiza la Canacindra en la presentación que realizó en el marco de la 70 Convención Bancaria en 2007¹¹¹, identificando los siguientes obstáculos:

- a) No cuentan con las garantías requeridas por las instituciones financieras.
- b) No cuentan con formación, información y capacidad de gestión financiera.
- c) Tienen mayores costos de financiamiento con relación a las grandes empresas.
- d) Existen escasas fuentes de financiamiento para PyMEs.
- e) Renuencia de las instituciones financieras para financiar proyectos de bajo monto.
- f) Abrumadoras exigencias de trámites.
- g) Los trámites consumen tanto tiempo que, cuando finalmente se recibe el crédito, es demasiado tarde para utilizarlo.
- h) Se niegan posibilidades a empresas con menos de dos años de existencia y aquellas que tienen el tiempo, por lo regular se encuentran en el buró de crédito.
- i) Aunque se anuncian frecuentemente que existen programas de financiamiento, estos no llegan a las PyMEs.

Los dos últimos gobiernos panistas han aumentado notablemente el presupuesto para la promoción y acceso al financiamiento para las PyMEs, como ejemplo en el 2011 la aportación de la SE a este rubro alcanzó 3,729. 5 millones de pesos, comparado con 1,219. 7 aportados en 2007¹¹². A pesar de este notable incremento en el presupuesto, al insertarse en un ambiente desfavorable para canalizar un mayor flujo de recursos al sector empresarial,

¹¹⁰Marcia Luz Solorza Luna, "Nacional Financiera, balance y perspectivas del pilar industrial de la banca de desarrollo" *Economía Informa*, núm. 361, México, UNAM, noviembre-diciembre, 2009, p. 90.

¹¹¹ *Ibidem*, pp. 87-88.

¹¹² Secretaría de Economía, Sexto Informe de labores 2012, *op. cit.*, p. 103.

los resultados no alcanzan a tener el impacto esperado. Lo conveniente para crear un ambiente favorable de financiamiento para las PyMEs, es una estrategia que tenga dos frentes: el primero sería el aumento de recursos al sector empresarial, haciendo de la banca comercial un aliado, por su peso en el sistema financiero mexicano; el segundo, seguir con medidas focalizadas que atiendan el problema de manera específica a las PyMEs, pues se ha mostrado que debido a su naturaleza son menos elegibles para ser sujetos de crédito que sus contrapartes grandes y transnacionales.

3.2.1.3.- Acceso a Ciencia y Tecnología.

En el capítulo anterior, se revisó el nivel de C&T que manejan los distintos estados en el país (*vid. supra*, gráfica 3, 4, 5, 6 y 7). En este apartado se examinará el desempeño del país en cuanto a la inversión en C&T en comparación con algunas de sus contrapartes, para posteriormente revisar cómo se desenvuelven las empresas en este rubro, en especial las PyMEs.

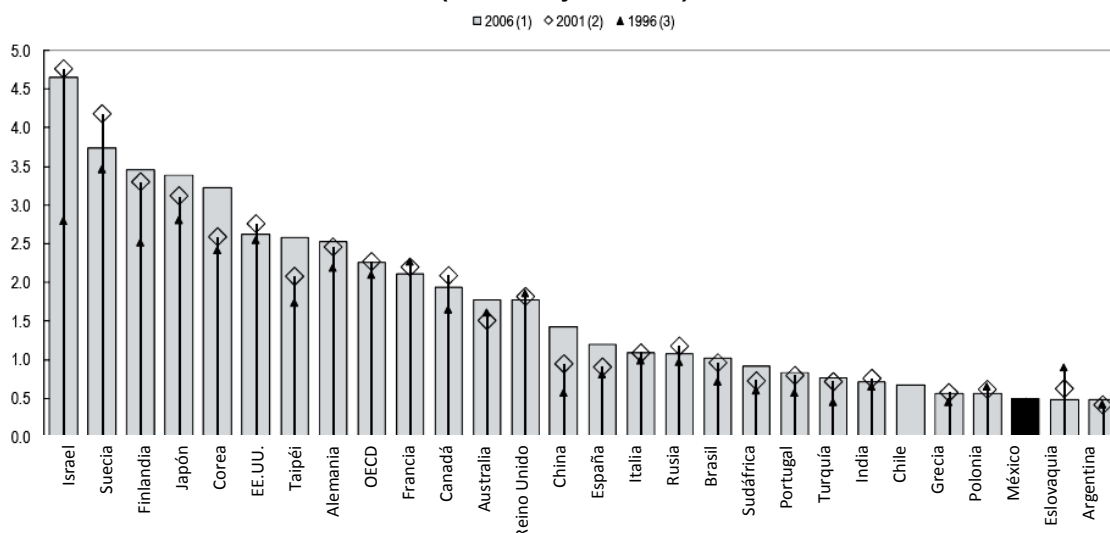
El gasto que México destina en C&T como porcentaje del PIB es muy bajo comparado no sólo con países miembros de la OCDE, sino también con economías emergentes, como Brasil, India, Chile y Sudáfrica, como se muestra en la gráfica 10. En promedio, México destina un 0.5% de su PIB en el desarrollo de C&T, lo que no sólo pone al país en desventaja sino también a las empresas mexicanas frente a sus homólogas en otros países.

Del 0.5% del gasto destinado a C&T, los principales inversionistas son el sector público (gobierno) y el sector empresarial. En México, como en la gran mayoría de otros países, el sector empresarial se caracteriza por tener una mayor participación en el gasto total en C&T, pues al ser la empresa la que está expuesta a la competencia, es congruente que sea este sector el que invierta más en C&T, con miras hacia el fortalecimiento de su nivel de innovación y permanencia en el mercado.

El sector empresarial en el país ha aumentado significativamente su participación en el gasto total en C&T, sin embargo lejos de deberse a un aumento de la inversión, se trata de una caída en el gasto que destina el sector

público con respecto al PIB a lo largo de los años, esta situación contrasta notablemente con la meta del gobierno de aumentar el gasto en C&T a 1% del PIB.

**Gráfica 10. Inversión en C&T en países OCDE
(Porcentaje del PIB)**



Fuente: OCDE, 2009

Si se considera que en el país la inversión en C&T no se encuentra dentro de las prioridades del gobierno, sino que queda supeditada a las necesidades más apremiantes como el combate a la pobreza, la seguridad y salud, entre otras, esto da como resultado que no se haya podido aumentar significativamente el gasto, cayendo en el problema de atender lo urgente en lugar de lo importante.

Otro problema con el presupuesto en C&T es que se trata de inversiones de largo plazo y los rendimientos no son inmediatos ni seguros, a diferencia de crear un hospital, un programa para el combate a la pobreza, o anunciar la captura de un capo peligroso. El reconocimiento público inmediato entre la clase política es necesario para calificar a un gobierno de eficiente de uno que no lo es, por lo que el costo político por darle prioridad a C&T es alto, muchas veces las inversiones realizadas en un sexenio rinden frutos en la siguiente administración, sin que el mérito sea otorgado a la administración correspondiente o las inversiones no dan los resultados que se esperaban.

En el país el sector empresarial en el país es muy reticente a invertir en C&T, el presupuesto que éste destina es de apenas 0.23% como porcentaje del PIB, uno de los más bajos entre los miembros de la OCDE¹¹³ lo que ha derivado en un bajo gasto en C&T y en el pobre desempeño del país en este aspecto.

Según datos presentados por Enrique Dussel, de una muestra de 400,000 empresas grandes, en promedio, éstas destinan 4.3% al gasto en C&T con relación a su producción¹¹⁴. Los datos del INEGI muestran la escasa inversión que se dedica a este rubro, en promedio más del 91% de las grandes empresas en el sector manufacturero no invierten en C&T en su proceso productivo¹¹⁵. Esto es preocupante, ya que sólo se está considerando a las empresas más grandes del sector donde se supone debería existir una mayor inversión en este rubro.

Este panorama no es nada alentador si se considera que el gobierno y las grandes empresas (debido a su naturaleza) son los principales encargados de crear entorno donde la C&T promuevan un mejor desarrollo del aparato productivo y de servicios en el país, que se pueda reflejar en beneficios para la competitividad del país y el bienestar de la sociedad en general. Sin embargo frente a esta situación se dificulta aún más la posibilidad de crear redes de carácter público/privado, es decir, gobierno/empresas/academia que posibiliten la integración de las PyMEs para permitir su acceso a la oferta de servicios tecnológicos.

La tendencia en el país es importar C&T o que ésta sea transferida a través de las empresas transnacionales, sin embargo, esta última opción es muy poco prometedora, según un estudio realizado por Enrique Dussel, existen enormes diferencias en los gastos que destinan las empresas que no cuentan con IED

¹¹³ OCDE, *Mexico: Key Issues and Policies, Studies on SMEs and Entrepreneurship*, Francia, 2013, p.40.

¹¹⁴ Enrique Dussel Peters, "La manufactura en México: condiciones y propuestas en el corto, mediano y largo plazo" [en línea], En, José Luis Calva (edit.). Nueva política de industrialización, vol. 7, de *Análisis Estratégico para el Desarrollo*, Juan Pablos Editor/Consejo Nacional Universitario, México, 2011, p.19, Dirección URL:

<http://www.dusselpeters.com/CONDICIONES%20Y%20POLITICA%20INDUSTRIAL%20MEXICO,2011.pdf>, [consulta 8 marzo 2013]

¹¹⁵ Estimaciones propias con datos del INEGI

en su capital social y aquellas que sí lo tienen. Haciendo una desagregación de las 400,000 grandes empresas mencionadas anteriormente, las que no cuentan con IED en su capital social, presentaron un gasto del 6% en C&T, cifra muy superior a la registrada por las empresas que cuentan con menos del 50%, que presentaron un gasto de 0.51% y aquellas que presentan una IED mayor de 59% con un gasto de 2.82%¹¹⁶

En el caso de las PyMEs, se habla de acceso a la tecnología debido a que son menos propensas a invertir en desarrollo de C&T, ya que al contar con menos posibilidades para: aprovechar las economías de escala, incursionar en mercados internacionales y estar enfocadas principalmente en los mercados locales, los incentivos para hacerlo son escasos, como consecuencia, su desempeño en este rubro es menor que sus contrapartes más grandes.

Al respecto cabe hacer una aclaración, pues existe un segmento de PyMEs muy competitivas que están estrechamente relacionadas con equipos modernos y una fuerte cultura de innovación, pero por razones que se explicaron en el capítulo anterior, éstas se encuentran principalmente localizadas en las zonas metropolitanas más importantes del país, como es el caso de la Ciudad de México y Monterrey que representan una baja proporción con respecto al grueso de este sector empresarial.¹¹⁷

Las PyMEs y el acceso al uso de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC)

Bajo los tres impulsores de la nueva economía, en especial el de la era del conocimiento y la información, el acceso al uso de TIC se ha convertido en un elemento de suma importancia para el desarrollo de las empresas, debido a que cumple funciones importantes en cualquier empresa, tales como:

- a) Mejor manejo y disponibilidad de la información de la empresa.
- b) Aumenta el grado de interacción de la empresa en tanto que puede intercambiar información, plantear cuestionamientos y recibir respuestas.

¹¹⁶ *Ídem.*

¹¹⁷ OCDE, *SMEs in Mexico, Issues and Policies, op. cit.*, p.17.

- c) Intensifican la integración, al vincular rutinas organizacionales entre áreas, sucursales, clientes y proveedores.
- d) Fomentan la innovación, pues permite crear nuevos métodos para organizar la empresa, realizar operaciones, agilizar procesos y reducir tiempos.
- e) Mejora las transacciones permitiendo intercambios con clientes, proveedores, instituciones financieras y gobierno¹¹⁸.

A pesar de todos los beneficios que aportan las TIC a las empresas, en México, sólo el 5.9% de las PyMEs hacen uso de estas tecnologías, éste es el porcentaje más bajo dentro de América Latina¹¹⁹. En la tabla 5, se puede observar la relación directamente proporcional entre el tamaño de la empresa en relación con el uso de tecnologías de la información, notándose que entre más pequeña es la empresa, menos propensas son al uso de TIC.

Tabla 5. Establecimientos que usan tecnologías de la información en sus procesos y relaciones con los clientes, 2003

Tamaño del establecimiento	Total	Emplea equipo de cómputo en procesos administrativos		Emplea internet en sus relaciones con clientes y proveedores	
		Si emplea	No emplea	Si emplea	No emplea
Total	3005157	12.37%	87.63%	8.17%	91.83%
0 a 2 personas	2118138	4.11%	95.89%	2.52%	97.48%
3 a 5 personas	581262	16.50%	83.50%	10.07%	89.93%
6 a 10 personas	153891	46.04%	53.96%	30.37%	69.63%
11 a 15 personas	47601	66.02%	33.98%	44.48%	55.52%
16 a 20 personas	24361	74.47%	25.53%	52.00%	48.00%
21 a 30 personas	25177	79.45%	20.55%	57.43%	42.57%
31 a 50 personas	20946	84.05%	15.95%	63.10%	36.90%
51 a 100 personas	16142	88.78%	11.22%	70.34%	29.66%
101 a 250 personas	10931	91.25%	8.75%	76.40%	23.60%
251 a 500 personas	4043	93.96%	6.04%	82.34%	17.66%
501 a 1000 personas	1689	94.91%	5.09%	85.91%	14.09%
1001 a más personas	976	95.29%	4.71%	87.19%	12.81%

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

¹¹⁸ Mónica Casalet Ravenna, Leonel González, "Las Tecnologías de la Información en las pequeñas y medianas empresas mexicanas", *Scripta Nova revista de Geografía*, núm. 170, vol. 8, agosto, 2004, p.21.

¹¹⁹ s/a "En México sólo 5.9% de las Pymes usan tecnologías de la información" [en línea] *El Financiero*, 15 de mayo 2013, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/component/content/article/45-negocios/14867-solo-59-de-las-pymes-usan-tecnologias-de-la-informacion-en-mexico-.html>, [consulta 20/01/13]

En el país, se ha realizado un gran esfuerzo por mejorar la infraestructura en telecomunicaciones, prueba de ello es el aumento de individuos con acceso a internet o las casas con computadoras, aunque falta mucho por hacer en este rubro, lo cierto es que este avance no se reflejará en beneficios para las PyMEs, sino existen incentivos para que éstas las implementen tanto en las relaciones con sus clientes como con proveedores, con ello se desea enfatizar que la sola adopción de las TIC no es suficiente para elevar la competitividad de las PyMEs, también se debe prestar atención al uso que se hace de éstas para encontrar soluciones concretas a las necesidades y problemas de las empresas¹²⁰, es aquí donde el capital intelectual juega un papel muy importante.

3.2.2.-Capital laboral

Una de las estrategias del país, después de su inserción en la economía global bajo el modelo IOE, para atraer mayor IED y ocupar un lugar en la cadena de producción global (a parte de la profunda apertura) fue el impulso de un modelo de bajos costos, tanto en los insumos como en la mano de obra. El bajo costo de esta última se convirtió en una de las ventajas comparativas del país frente a países desarrollados, lo que en gran medida propició la atracción de empresas que no necesitaban personal altamente calificado para mover su aparato productivo, o que en todo caso dejan al país la parte operativa de la producción, reservándose la parte estratégica (innovación y desarrollo de tecnología).

Esta tendencia, aunada a la gran población ocupada en micro empresas de autoempleo, ha dado como resultado un ambiente empresarial con una pobre cultura de innovación, lo que a su vez se traduce en una baja productividad laboral. Prueba de ello es que tan sólo en el periodo que va de 2001 a 2007, el aumento del PIB *per cápita* obedece más al aumento de la población trabajadora que al de productividad laboral, este patrón continúa hasta el 2012, año en el que el PIB creció en seis puntos porcentuales con respecto al año

¹²⁰ Mónica Casalet Ravenna, Leonel González, *op cit.*, p. 24.

2008, mientras que la población ocupada lo hizo en 7.2, sin embargo la productividad laboral sufrió un retroceso de 1.1% (vid. tabla 6).

Lamentablemente, este patrón de crecimiento no se restringe a estos años; desde 1987 el crecimiento económico ha sido de uso extensivo, es decir, se ha basado en el incremento del uso de la mano de obra para aumentar la producción, en el mismo periodo países como Chile, China, India y Turquía han tendido a perseguir un crecimiento intensivo, basándose más en el crecimiento de la productividad laboral.¹²¹

Tabla 6. Índice global de productividad laboral en la economía, con base en la población ocupada

Periodo	Índices		
	Productividad laboral	Producto Interno Bruto	Población ocupada
2005	96.1	90.9	94.6
2006	98.3	95.6	97.3
2007	99.8	98.8	99.0
2008	100.0	100.0	100.0
2009	94.0	94.4	100.4
2010	97.8	99.2	101.5
2011	99.4	103.1	103.8
2012	98.9	106.0	107.2

Fuente: INEGI, 2012.

Pero ¿qué es la productividad laboral y por qué es importante? Antes de definir productividad laboral, es conveniente definir el término productividad, que se puede entender como “una medida de la eficiencia con que se utilizan y combinan los factores productivos y los insumos para producir una determinada cantidad de bienes y servicios.”¹²², es decir, es la capacidad de hacer más con menos o hacer lo mismo con menos, por lo que el aumento de la productividad, tanto en la empresa como en un país, depende más de la eficiencia que del aumento de inversiones en los factores de producción.

¹²¹ OCDE, *Reviews of Innovation Policy: Mexico*, Francia, 2009, p.65-66.

¹²² INEGI, *Índices de la productividad laboral y del costo unitario de la mano de obra*, México, 2012, p. VII.

Con esta definición, se puede entender la productividad laboral como la relación entre el producto obtenido y la cantidad de trabajo incorporado en el proceso de producción. Esta medida puede ser aplicada tanto a sectores económicos como al nivel macro, es decir, al conjunto del país.

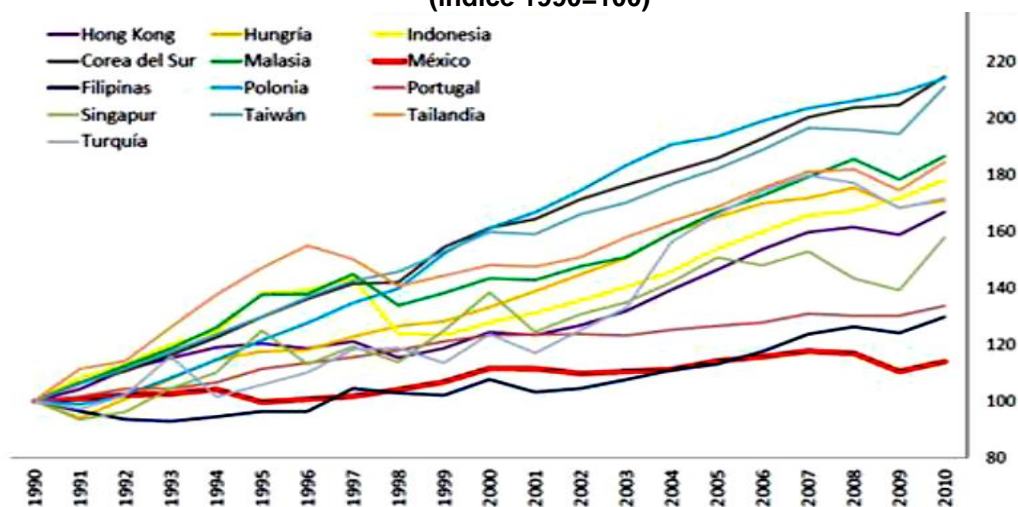
La mayoría de los estudios sobre productividad laboral se enfoca en la productividad laboral agregada, que se refiere al promedio de la productividad en todos los sectores, ponderados por la proporción del empleo en cada uno. Esta unidad de medida permite tener una perspectiva real de la productividad de la mano de obra a nivel país, en tanto considera la proporción de empleo, debido a que de poco sirve que en ciertos sectores la productividad sea alta, si ésta representa una raquítica proporción del empleo. Esto es especialmente importante en México, donde los sectores más competitivos y productivos se encuentran desvinculados del mercado interno.

Respondiendo a la pregunta del por qué es importante la productividad laboral, se puede decir que: es importante en tanto que su aumento tiene efectos positivos sobre los ingresos de una empresa, lo que le permite aumentar salarios sin ejercer presiones sobre los precios, ya que al existir productividad laboral, se logra un equilibrio en el poder adquisitivo ganado por los trabajadores con la producción disponible, lo que impide que la inflación se dispare¹²³.

Con esta explicación, la productividad laboral se relaciona con salarios dignos, que como mínimo alcancen para cubrir las necesidades básicas de una familia, además de bajos niveles de inflación; esta combinación habla de una productividad real mientras que otra variante en esta relación, no necesariamente habla de productividad sino de una artimaña en las políticas públicas para ganar competitividad en el corto y mediano plazo pero que no son sustentables a largo plazo.

¹²³ *Ibidem* p. 2.

**Gráfica 11. Productividad laboral, PIB real por trabajador
(índice 1990=100)**



Fuente: *Key Indicators of the Labour Market (KILM)* Organización Internacional de Trabajo, en dólares americanos ajustados por PPC.

El crecimiento de la productividad en México ha sido raquítico según se muestra la gráfica 11, ya que sólo ha crecido aproximadamente 20% tomando como año base 1990, siendo el país con el más bajo desempeño en este rubro entre los países analizados en la gráfica.

Estimaciones del Centro de Investigación para el Desarrollo A. C. (CIDAC), revelan que las bajas tasas de crecimiento de la productividad se traducen en que hoy en día se necesiten cinco mexicanos para producir lo mismo que un irlandés; de igual manera, un australiano puede producir lo mismo que cuatro mexicanos, y tres mexicanos producen la misma cantidad que un español, en el mismo tiempo.¹²⁴ Esto lamentablemente significa un gran desperdicio de capital humano, que no ha sido aprovechado a su máxima capacidad, también significa un ineficiente uso de los recursos físicos disponibles en el país, lo que obstaculiza el desarrollo económico en el país.

Las PyMEs y la baja productividad laboral

Son diversas las causas que explican la baja productividad laboral prevaleciente, a *grosso* modo se pueden mencionar: las debilidades en el mercado de trabajo, la educación, la baja inversión en innovación, sin embargo la principal, se encuentra en el tipo de empresas que se crean. Esto tiene

¹²⁴ CIDAC, *Hacerlo mejor, Índice de productividad en México*, México, Centro de Investigación para el Desarrollo (CIDAC), 2011, p.17.

sentido si se considera que hoy en día existen trabajos de baja productividad porque hay empresas con las mismas características, y que la calidad de los empleos depende de la calidad de las empresas,¹²⁵ por ello es de gran importancia un ambiente propicio para la creación de empresas que impriman valor agregado a los bienes o servicios que proveen.

Por empresas de baja productividad o precarias se abarcan aquellas que sólo pueden cubrir los gastos de trabajo y no los de capital, la magnitud de empresas que opera bajo esta condición es muy grande, el 75% de la PEA se encuentra laborando en empresas en esta situación¹²⁶.

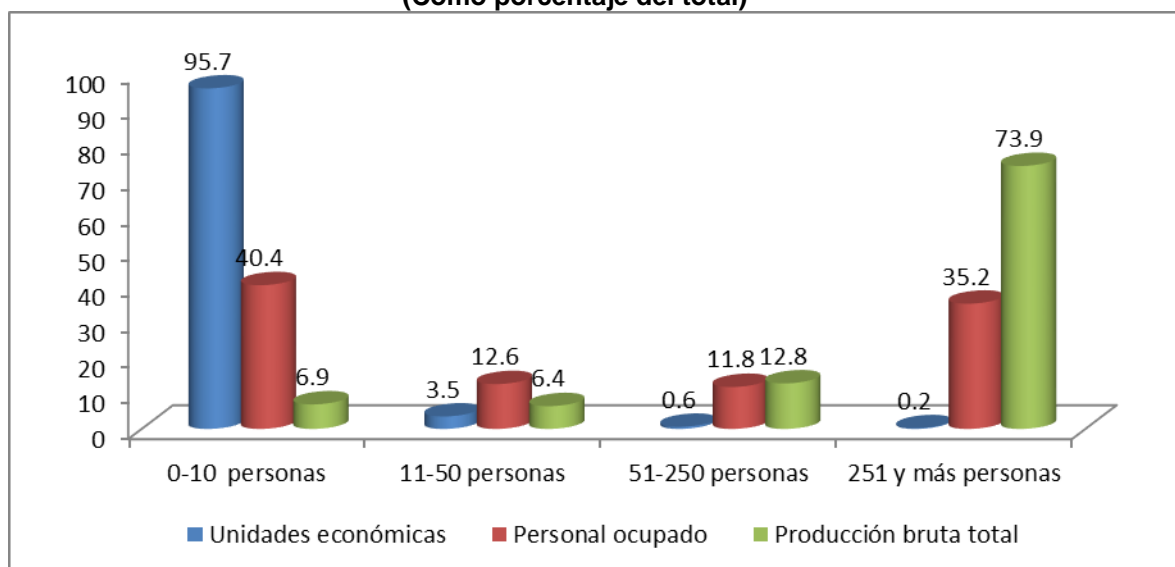
De acuerdo con los datos de la gráfica 12, las microempresas representan el mayor número de unidades económicas, con más del 90%, mismas que concentran el mayor porcentaje del personal ocupado. Sin embargo, su contribución a la producción bruta total es mínima, lo que en gran parte refleja la baja productividad que caracteriza a ese segmento empresarial.

Si se revisa de cerca a las microempresas, se puede observar que las empresas que utilizan de 0 a 2 trabajadores son las más numerosas con 65.24% del total de unidades económicas para el 2008 (*vid.* tabla 7) siendo también el estrato que tiene un mayor número de personal ocupado, con 19% del total (*vid.* tabla 8).

¹²⁵ Santiago Levy, "Política social, informalidad y crecimiento económico en México, buenas intenciones malos resultados," [en línea, presentación en *Power Point*], México, Dirección URL: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/seminarios/retos-y-crecimiento-oct-2009/%7BA2449940-4207-A5E5-662C-D72CD0128BD1%7D.pdf>, [consulta 05 abril 2013]

¹²⁶ IMCO, "Desarrollando las PyMEs que el país requiere" [en línea], México, IMCO, marzo, 2008, Dirección URL: <http://www.capacitacionespecializada.com/material/02/index.html#/2/>, [consulta 19 mayo 2013].

Gráfica 12. Empresas, personal ocupado total y producción bruta total según tamaño de la empresa (Como porcentaje del total)



Fuente: INEGI, Censo económico 2009.

De acuerdo con los datos presentados en la tabla 7 y 8, la predominancia de las microempresas que utilizan hasta dos personas ha sido la constante desde 1998 a 2008 tanto en el número de unidades económicas, como en la concentración de personal empleado. Mientras que las que ocupan de 3 a 5 personas, son las que presentan un crecimiento más dinámico.

Al respecto, Isabel Rueda destaca este fenómeno y menciona que:

[...] lo que se produce no es tanto el incremento de la participación de las MPYME en la actividad económica sino el aumento del autoempleo, ya que las microempresas que cuentan con un máximo de dos personas ocupadas (que es el segmento que más crece) generalmente no son verdaderas empresas, pues su objetivo no es la acumulación de capital sino la subsistencia de las personas involucradas en esta actividad.¹²⁷

Isabel Rueda considera que el autoempleo y la creación de microempresas se convierten en un refugio de los trabajadores despedidos de las pequeñas, medianas y grandes empresas, en caso de que estas personas encontraran un

¹²⁷ Isabel Rueda Peiro, *Las micro, pequeñas medianas y empresas en México en los años noventa*, México, UNAM/IIE, 2001, p. 15.

empleo asalariado que satisfaga sus expectativas dejarían de trabajar por su cuenta. El hecho de que el 60% de los empleos en México sean informales¹²⁸, confirma que muchas de las PyMEs, y en específico las microempresas creadas en la informalidad, se han vuelto una alternativa al desempleo en el país.

Ante estas estadísticas, habrá que señalar el gran número de empresas que están constituidas por personas que trabajan vendiendo productos en las calles que no son consideradas en la unidad de observación del INEGI dentro de los censos económicos.¹²⁹ Esta anotación no hace más que incrementar el problema del autoempleo en el país. Lo alarmante es la cantidad de recursos y mano de obra que se encuentran localizadas en empresas que presentan un bajo nivel de productividad, innovación y competitividad, estas características no sólo no contribuyen al crecimiento ni desarrollo del país, sino que incluso lo frenan.

Tabla 7. Industrias manufactureras, comercio y servicios. Evolución de las unidades económicas por estratos de personal ocupado 1998, 2003-08

No. de personas	Unidades económicas			Crecimiento porcentual		
	1998	2003	2008	1998-2003	2003-2008	1998-2008
Total nacional	100%	100%	100%	7.1	25.3	34.2
0 a 2	75.69%	71.10%	65.24%	0.5	15	15.5
3 a 5	15.87%	19.47%	24.41%	31.3	57.1	106.3
6 a 10	4.25%	4.98%	5.89%	25.3	48.2	85.7
11 a 15	1.35%	1.47%	1.59%	16	35.8	57.6
16 a 20	0.67%	0.73%	0.75%	15.8	29.7	50.2
21 a 50	1.22%	1.31%	1.26%	15.2	20.5	38.8
51 a 100	0.41%	0.45%	0.42%	17.5	17.9	38.6
101 a 250	0.28%	0.31%	0.28%	17.4	11.5	30.9
251 a 500	0.10%	0.12%	0.10%	27	0.8	28
501 a 1000	0.05%	0.05%	0.04%	12.2	14.9	28.9
1001 y más	0.02%	0.03%	0.03%	22.4	15.9	41.9

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

¹²⁸ Ixel González, "Informal 60% de los empleos", [en línea], México, *El Universal.com.mx*, miércoles 12 de diciembre de 2012, Dirección URL: <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/99421.html>, [consulta 5 enero 2013]

¹²⁹ Según el INEGI, en los Censos Económicos 2009, para identificar la unidad de observación se tomaron en cuenta unidades económicas fijas o semifijas y las viviendas con actividad económica; no se consideran las unidades económicas que llevan a cabo su actividad de manera ambulante (como carritos o vendedores ambulantes) o con instalaciones que no están de alguna manera sujetas permanentemente al suelo (puestos que diariamente son armados y desarmados), ni las casas-habitación, donde se efectúa una actividad productiva con fines de autoconsumo o se ofrecen servicios que se realizan en otro sitio, como es el caso de los servicios de pintores de casas o plomeros.

Tabla 8. Industrias manufactureras, comercio y servicios. Evolución del personal ocupado total por estratos 1998, 2003-08

No. de personas	Personal ocupado total (porcentajes)			Crecimiento porcentual		
	1998	2003	2008	1998-2003	2003-2008	1998-2008
Total nacional	100%	100%	100%	10.4	25.8	39
0 a 2	25%	21%	19%	-9.1	18.8	8
3 a 5	12%	14%	18%	26.8	57.2	99.3
6 a 10	7%	7%	9%	17	47.4	72.4
11 a 15	4%	4%	4%	9.2	35.5	48
16 a 20	3%	3%	3%	10.1	29.8	42.9
21 a 50	8%	8%	8%	9.7	20	31.6
51 a 100	6%	6%	6%	12.7	17.3	32.2
101 a 250	9%	10%	9%	13.3	13.4	28.5
251 a 500	7%	8%	7%	22.4	1.1	23.7
501 a 1000	7%	7%	6%	8	16.5	25.9
1001 y más	11%	12%	12%	23.1	25	53.9

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI.

Cabe mencionar que si bien es cierto que gran parte de las PyMEs, específicamente las microempresas, caen dentro de la clasificación de empresas precarias, también es cierto que bajo las características de la nueva economía y el mundo de los negocios, las grandes empresas con una pobre o nula inversión en C&T e innovación y aquellas que no invierten en la capacitación de su personal, caen también dentro de esta categoría.

Muchas de las grandes empresas en México, han dejado al país sólo la parte operativa aprovechando la mano de obra barata, además de que no fomentan una cultura de capacitación. Según datos del INEGI, en el año 2003 de una muestra tomada de grandes empresas que desarrollan y/o implementan acciones relacionadas con la mejora de procesos de trabajo, el porcentaje que no invierte en capacitación fue el siguiente: en el sector comercio el porcentaje es de 34.42%, servicios 42.44% y manufacturas 46.47%¹³⁰.

En la sociedad del conocimiento, la adquisición de éste no puede restringirse solamente a los años en los que el individuo se encuentra dentro de esquemas educativos, es decir cuando se es estudiante, sino que se debe de adoptar un nuevo esquema que propicie el aprendizaje continuo, o el llamado *Lifelong learning*, después de los años de educación superior. Para ello un actor

¹³⁰ Porcentajes obtenidos con datos del INEGI.

fundamental es la empresa, allí se crean los estándares que demanda el mercado laboral, además de que cuenta con la materia prima para la capacitación, es decir, los trabajadores. Adoptar estos esquemas es sumamente complicado en México, ante la tendencia de capacitación en las empresas que operan en el país, el precio a pagar por esta carencia seguirá contribuyendo a los bajos niveles de productividad laboral comparados con los que presentan países de economías similares.

Recientemente en México, se ha llevado a cabo una reforma laboral que ha sido muy polémica, por el debate generado entre sus defensores y sus detractores. Sin entrar mucho en detalle sobre esta reforma, pues su análisis va más allá de los propósitos de este trabajo, se puede decir que su principal objetivo es flexibilizar el mercado laboral para reducir los costos de transacción de las empresas a la hora de contratar y despedir, sin emitir opiniones sobre lo adecuada o inadecuada que pueda resultar dicha reforma, sí se puede hacer ciertas acotaciones al ánimo que presentaron sus defensores, al afirmar que ésta incrementará en un 1.5% el PIB¹³¹ y creará una mayor capacidad de las empresas para generar empleo creando así, un millón de empleos que necesita el país¹³²; otorgando el beneficio de la duda a estos planteamientos, se debe señalar que en esta reforma no se menciona nada sobre la productividad laboral, lo que hace pensar que las bases del crecimiento del país seguirán fundadas en el uso intensivo de los factores, más que en la eficiencia de la misma.

Con estos datos, se puede afirmar que México aún no ha logrado consolidar un capital sistémico sólido y sustentable que se refleje en el tipo de empresas que se crean, ya que lo importante no es el número de empresas que se generen, sino el tipo de empresas, en el caso de las microempresas, la característica

¹³¹ Alberto Nájjar, "La otra cara de la reforma laboral de México" [en línea], *BBC Mundo*, 15 de noviembre 2012, Dirección URL: www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2012/11/121115_la_otra_cara_de_reforma_laboral_mexico_an.shtml, [consulta 3 de marzo 2013].

¹³² s/a, "La reforma laboral inquieta a México", [en línea], *CNN Expansión*, 25 de septiembre 2012, Dirección URL www.cnnexpansion.com/economia/2012/09/25/la-reforma-laboral-inquieta-a-mexico, [consulta 3 de marzo 2013].

principal debería ser la generación de capital y no sólo una opción al desempleo, en el caso de las PyMEs y grandes empresas, se deben contribuir al crecimiento económico del país mediante la creación de más y mejores empleos, además de ser el motor para la creación de cadenas productivas.

A través de la revisión de los capitales empresariales y laborales, se puede observar que el país no presenta un buen desempeño en este nivel. Las bases para un óptimo desarrollo de estos capitales, no sólo no están dadas sino que aún no se puede percibir un esfuerzo serio para crearlas. Si bien es cierto que en el fortalecimiento del nivel micro, las empresas deben ser los actores más dinámicos, buscando siempre la mejora continua, también es cierto que el camino hacia este objetivo se dificulta cuando se cuenta con un bajo acceso al financiamiento, tecnología, capacitación entre otros que se verán en los siguientes niveles.

Teniendo en cuenta que la unidad económica generadora de riqueza por excelencia es la empresa, se entiende la importancia de fortalecer el nivel micro, para las empresas en general y específicamente para las PyMEs, de tal manera que se puedan ofrecer mejores condiciones de vida a la población.

3.3.-Nivel meso

En el capítulo 2, se realizó un ejercicio para evaluar el desempeño de los estados en este nivel. En este apartado se medirá el éxito del país en el fortalecimiento de los tres capitales correspondientes al nivel mesoeconómico, haciendo un balance de los efectos que esto tiene sobre las empresas y las PyMEs.

3.3.1.-Capital organizacional

El capital organizacional cobra importancia en un contexto en el que predomina un ambiente de hipercompetencia, que provoca que las empresas que operan individualmente disminuyan sus posibilidades de convertirse en empresas competitivas, pues se pierden posibles ventajas como el efecto *spillover* (efecto derrama) y las economías de escala.

Con la entrada del modelo IOE, se fracturaron muchas de las cadenas productivas existentes en el país, sin embargo hoy en día se continúa con bajos niveles de vinculación empresarial, especialmente en el binomio grandes empresas-PyMEs. Este bajo grado de relación empresarial e industrial se refleja en escaso número de *clusters* existentes en el país, además de observarse una concentración de éstos en ciertos estados del país, debido a factores que ya se han detallado (*vid. supra* apartado 2.3).

Una manera de vincular a las PyMEs con las grandes empresas es el desarrollo de proveedores locales que surtan de insumos a las grandes empresas. En el país, aplicar esta fórmula es todo un reto si se considera que en el caso de la industria automotriz y las maquiladoras (donde se encuentran las empresas más grandes y competitivas en las exportaciones), ocupan un bajo nivel de insumos nacionales para su producción; el reto se hace más grande si los esfuerzos se dirigen no sólo a crear proveedores nacionales para las grandes empresas, sino a que éstos añadan un alto valor agregado al bien o servicio con el que intentan vincularse en la cadena de producción.

El caso de la industria automotriz en el país ilustra claramente este reto. En esta industria, los proveedores están divididos en tres niveles: el primero son proveedores directos que están relacionados con el diseño y manufactura, pero no en el marketing de los productos finales, la mayoría de los proveedores en este nivel se localiza en Canadá y EE.UU. mientras que los niveles 2 y 3 (relacionados con la subcontratación de manufacturas para el nivel 1 y que normalmente no están relacionadas con el diseño) se encuentran en mayor medida en el país.¹³³

En las maquiladoras, el panorama no es más alentador, tradicionalmente se han vinculado a éstas con un bajo nivel tecnológico y una completa desvinculación de las necesidades de industrialización en el país (*vid. supra* apartado 1.2.2 y 3.3.2).

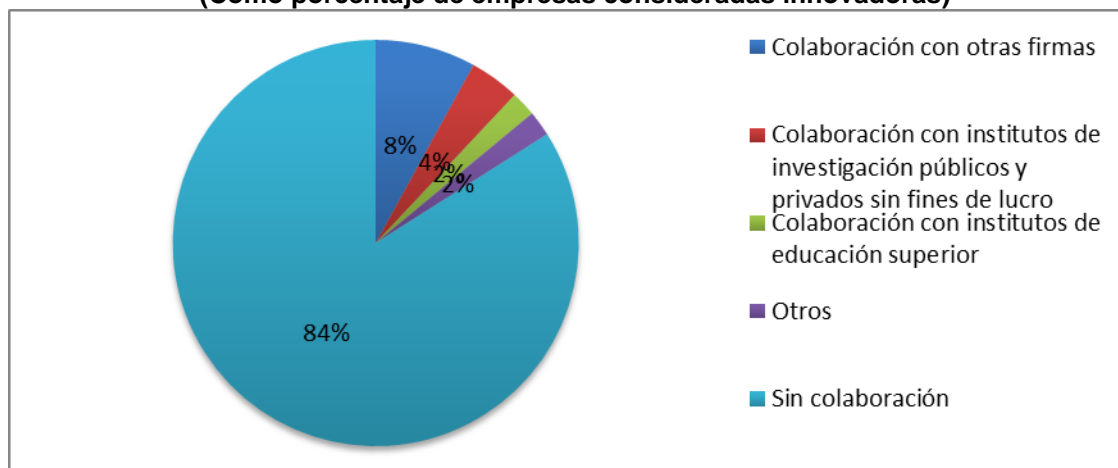
¹³³ OCDE, *Reviews of Innovation Policy: México, op. cit.*, p. 122.

Por el lado de la cooperación en innovación, la vinculación empresarial tiene un largo camino por recorrer. Según la Encuesta de Innovación 2006, de una muestra de empresas consideradas como innovadoras, sólo 16% lleva a cabo acciones de innovación en colaboración con otras empresas, mientras que el 84% lo hace sin ningún tipo de colaboración (*vid.* gráfica 13).

Este bajo nivel de cooperación disminuye la capacidad del país de crear un ambiente de innovación, pues limita la difusión. No sólo se trata de cooperar como un acto de solidaridad, sino como una estrategia de supervivencia bajo la nueva economía y como un factor para contribuir al desarrollo del país.

Crear un ambiente de redes empresariales e industriales, que se reflejen en un mayor número de *clusters*, convenios de cooperación en innovación, y asociaciones empresariales, donde además se fomente la inclusión de las PyMEs, de manera que estas últimas también contribuyan de manera importante al fortalecimiento de estas redes, sería sinónimo de éxito en este capital.

Gráfica 13. Acuerdos de cooperación en innovación, México 2004-05
(Como porcentaje de empresas consideradas innovadoras)



Datos redondeados

Fuente: Encuesta Nacional de Innovación 2006.

3.3.2.-Capital logístico

El fortalecimiento de este capital permite movilizar bienes, servicios, personas, recursos monetarios y conocimiento a un bajo costo en el menor tiempo posible, lo que impacta directamente en los costos de producción y precio de

los bienes y servicios ofrecidos, para ello el fortalecimiento de la infraestructura es indispensable.

Diversos estudios han demostrado que el nivel de infraestructura está íntimamente ligado con el desarrollo económico y es un factor clave para elevar la competitividad tanto de las empresas como del espacio geográfico (llámese país o estado), como se pudo observar en el ejercicio realizado en el capítulo anterior. En este apartado se revisará la posición de México frente a países seleccionados: las tres economías más importantes en el mundo, las tres economías más importantes en América Latina, y ocasionalmente con India. Esto para poner en perspectiva el desempeño del país en este capital, con respecto a países cuyas economías son más grandes, más chicas y más o menos similares.

A) Transportes

México se encuentra dentro de las veinte economías más importantes del mundo, y hasta el 2011 en el lugar 16 tanto entre los principales exportadores como importadores¹³⁴, sin embargo el país aún no cuenta con una infraestructura lo suficientemente robusta y amplia que refleje estas posiciones.

La ventaja geográfica, de tener como vecino al país con el mercado más importante del mundo, podrían explicar esta relación ambivalente. Debido a que no existen suficientes incentivos para desarrollar infraestructura a lo largo del país, para buscar nuevos mercados distintos a los de Estados Unidos, concentrándose la mayor parte de la infraestructura a este mercado (*vid.* mapas 1 y 2).

A nivel internacional, los países que presentan un bajo desarrollo de infraestructura, pierden competitividad frente a sus contrapartes. Según el Foro Económico, México se encuentra en el lugar 68 de 144 economías en el pilar

¹³⁴ Estadísticas OMC, [en línea], Dirección URL: <http://www.wto.org>, [consulta 23 de abril 2013].

de infraestructura,¹³⁵ siendo superado por países como Estados Unidos, Chile y China, con las posiciones 14, 45 y 48 respectivamente (*vid.* tabla 9).

Dentro de este pilar, se puede observar que los rubros en los que el país se encuentra más rezagado son en transporte marítimo y aéreo, aunque el transporte ferroviario también presenta serios rezagos, prueba de ello es que un cargamento de sorgo tarda 48 horas en llegar a Jalisco desde Texas, mientras que desde Tamaulipas al mismo destino llegaría en 40 días, debido a los obsoletos servicios ferroviarios¹³⁶.

Tabla 9. Posición de México en Infraestructura, según Global Competitiveness Report 2012-2013

	Posición en				
	Infraestructura total	carretera	ferroviaria	Portuaria	Aeroportuaria
Argentina	86	106	103	101	115
Brasil	70	123	100	135	134
Chile	45	23	64	34	39
China	48	54	22	59	70
India	84	86	27	80	68
Estados Unidos	14	20	18	19	30
México	68	50	60	64	64

Fuente: Elaboración propia con datos del Global Competitiveness Report 2012-2013.

Los recursos ahorrados y la competitividad de las empresas incrementarían si se logra tener una infraestructura eficiente y eficaz, para ello es necesario aumentar la inversión en este rubro. Sin embargo, en México sólo se destina 11% del PIB anual, mientras que países como India y China invierten 30% y 40% respectivamente¹³⁷.

¹³⁵ Este subíndice se compone de 7 rubros que son: i) calidad total de la infraestructura, ii) calidad de las carreteras, calidad de la infraestructura ferroviaria iii) calidad de la infraestructura portuaria, iv) calidad de la infraestructura aeroportuaria, v) disponibilidad de asientos en aerolíneas por km/semana/millones, vi) calidad del suministro de electricidad, vii) subcripciones de celulares por cada 100 hab. , viii) líneas telefónicas fijas por cada 100 hab. *vid. Global Competitiveness Report 2012-2013*

¹³⁶ Verónica Baz, *Crecer a pesar de México, mitos empresariales que limitan nuestro desarrollo*, México, CIDAC, 2007, primera edición, p.85.

¹³⁷ Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, *Los retos de la Infraestructura en México 2013-2018*, México 2012, primera edición, p. 28.

Los posibles beneficios y los grandes costos en los que se incurre por concepto de infraestructura son muy altos, para poner en contexto la magnitud de éstos, el costo de la madera resulta muy útil, en el país ¡el setenta por ciento de su costo corresponde al transporte!, si se lograra bajar estos costos, los beneficios no sólo afectarían el costo de la madera, sino también el de otros insumos.

No obstante la posición geográficamente privilegiada con la que cuenta el país, ser vecino del mercado más importante, ésta sólo significa una ventaja comparativa o estática, que en la era de la innovación y rápido desarrollo de la tecnología puede verse superada por países más lejanos a EE.UU. que apuesten por las ventajas competitivas y superen el factor de la distancia.

El caso de las exportaciones de los países centroamericanos refleja claramente lo endeble de las ventajas estáticas en el contexto de la nueva economía, debido a que, en estos países, los costos de transporte de carga como proporción del valor de sus exportaciones a Estados Unidos son más altos que los de China¹³⁸, anulando la ventaja de la cercanía a este mercado.

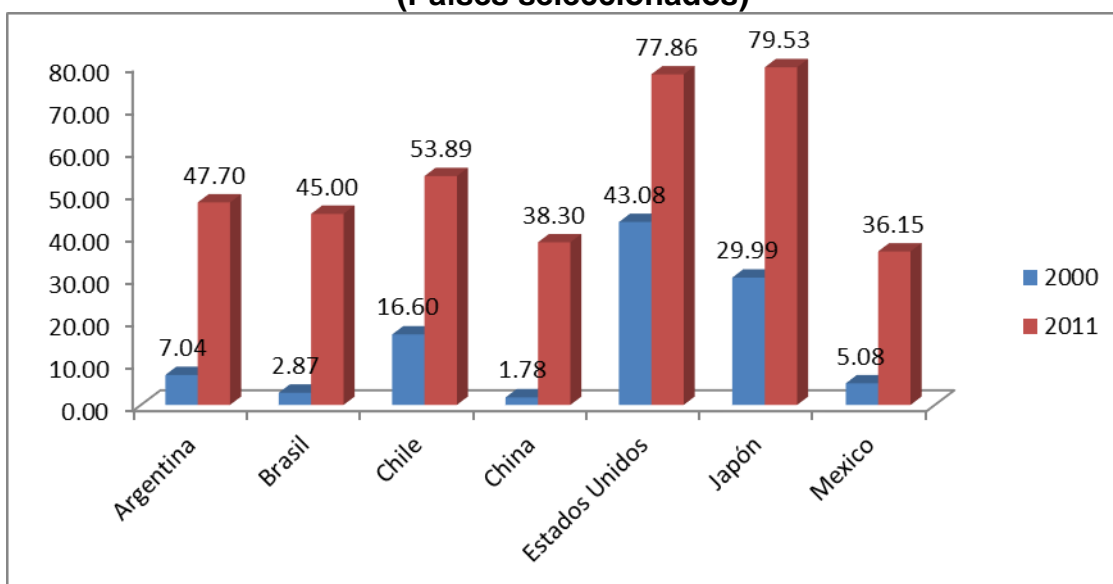
Los grandes costos en los que incurre el país por concepto de escasa infraestructura en transportes, afecta a todas las empresas, restándoles competitividad frente a sus pares en otros países, sin embargo las PyMEs se ven mayormente afectadas debido a que estos costos encarecen sus productos o las hacen tener un menor margen de ganancia.

B) Telecomunicaciones

Otro rubro importante dentro de la infraestructura son las telecomunicaciones, debido a la importancia que las TIC están cobrando en la nueva economía, la mayoría de los países ha incrementado su infraestructura en este rubro, tal y como se puede observar en la gráfica 14.

¹³⁸ Carmen Pagés, *op. cit.*, p. 10.

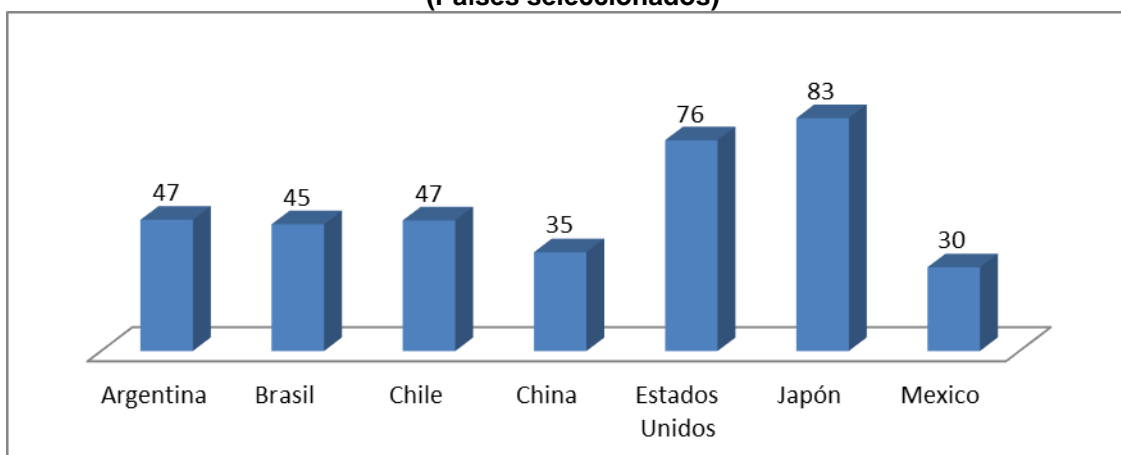
**Gráfica 14. Porcentaje de individuos con acceso a internet
(Países seleccionados)**



Fuente: Elaboración propia con datos de Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).

Los avances que ha realizado el país, en cuanto a la penetración de internet, han sido importantes, tan sólo de 2000 a 2011, la cobertura pasó de 5.08 a 36.15 %, comparado con el desempeño de otras economías, este incremento se ve opacado. En el año 2000, países como Brasil y China presentaban una menor cobertura de internet que México, mientras que para el 2011, ambos países lo habían superado en cuanto al porcentaje de población con acceso a internet.

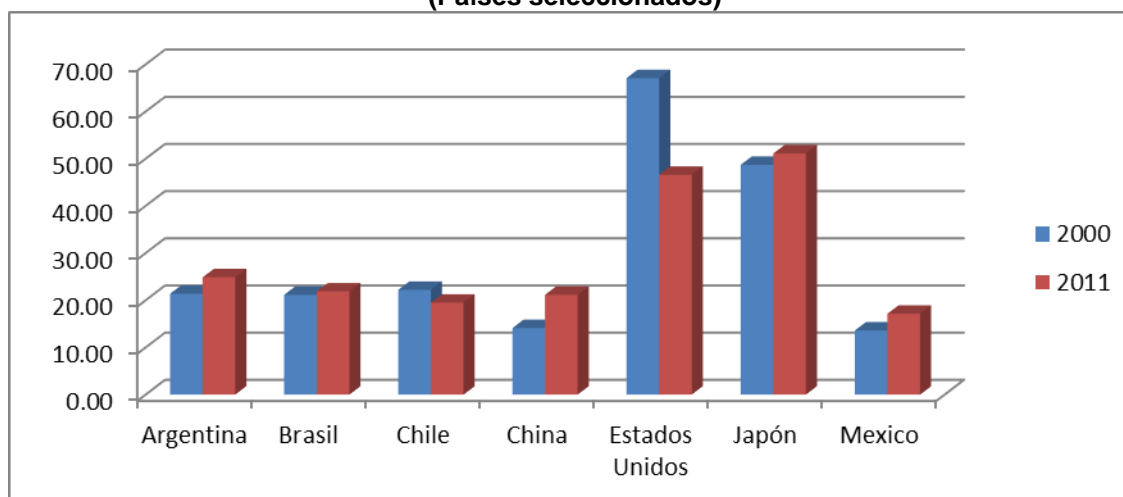
**Gráfica 15. Proporción de casas con computadora
(Países seleccionados)**



Fuente: Elaboración propia con datos de UIT.

El rezago de México en la creación de infraestructura y acceso que tiene su población a las TIC, se sigue manifestando si se hace un contraste del desempeño de los mismos países en acceso a computadoras y líneas telefónicas (*vid.* gráficas 14,15 y 16).

**Gráfica 16. Suscripciones de líneas fijas por cada 100 habitantes
(Países seleccionados)**



Fuente: Elaboración propia con datos de UIT

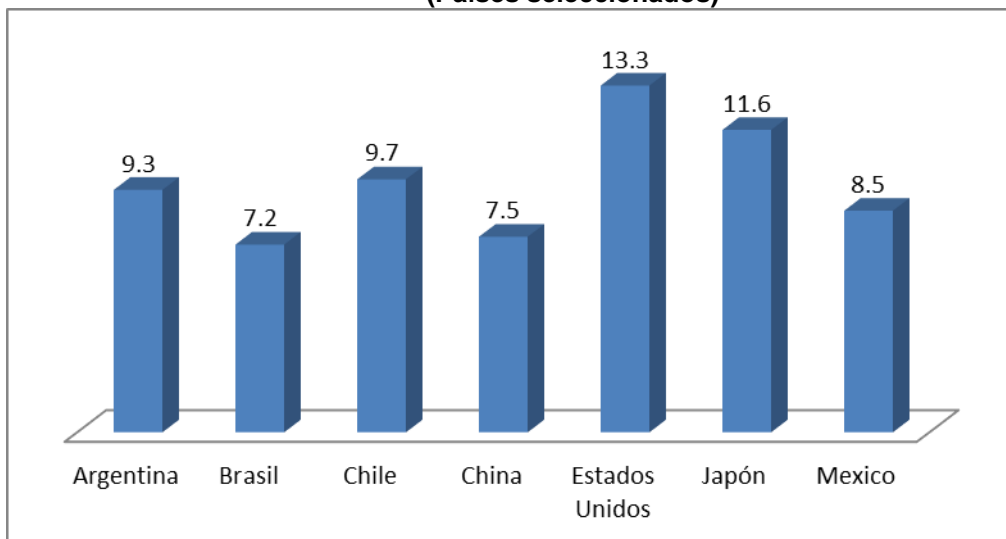
Como se revisó en el apartado de acceso a la tecnología, México, aún debe mejorar su infraestructura en telecomunicaciones, de tal manera que ésta sea un facilitador para que las PyMEs logren acceso a las TIC y puedan implementarlas en sus tareas cotidianas, con miras hacia la competitividad.

3.3.3.-Capital intelectual

El capital intelectual, que se entiende como la suma de todos los conocimientos que poseen todos los empleados de una empresa y que contribuyen a dar soluciones a los retos a los que ésta se enfrenta, cobra gran importancia dentro del marco de la nueva economía, en tanto que es éste la nueva fuente de riqueza en los países. Un fuerte y sólido capital intelectual es una de las condiciones para que las economías desarrolladas sigan manteniendo su hegemonía económica y para que las economías en desarrollo avancen en la cadena de valor.

Al hablar de capital intelectual es necesario remitirse a sus bases, es decir, al nivel de educación que presenta la población de determinado país, dentro de la cual se encuentra la materia prima para crear capital intelectual.

**Gráfica 17. Años de educación promedio
(Países seleccionados)**



Fuente: Elaboración propia con datos de PNUD

En México se han hecho grandes esfuerzos para contar con una población preparada, prueba de ello es que mientras en 1950 el 43% de las personas mayores de 10 años era analfabeta, hoy en día, la cobertura de educación primaria es prácticamente universal, la población alfabetizada alcanza el 91%¹³⁹. Pero los datos muestran que se necesita hacer esfuerzos extras, para alcanzar no sólo el nivel educativo con el que cuentan los países desarrollados, sino también países en desarrollo, tal es el caso de Argentina y Chile (vid. gráfica 17).

Los 8.5 años de educación promedio entre la población mexicana significan que una gran proporción de la población no cuenta ni siquiera con la educación básica concluida (primaria y secundaria). Otro aspecto que merma el potencial de capital intelectual es la calidad de la educación; las evaluaciones realizadas por pruebas internacionales como los exámenes PISA muestran las grandes

¹³⁹ Ricardo Estrada, *Profesionistas en vilo ¿Es la universidad una buena inversión?*, México, CIDAC, 2011, primera edición, p. 19.

deficiencias en el sistema educativo mexicano, lo que evidencia que se ha priorizado la cobertura, descuidando la calidad de la educación impartida.

Este problema no sólo se presenta en la educación básica, sino también en la educación media superior y superior. En un estudio publicado por la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES), los rectores de las universidades integrantes eligieron entre calidad y cobertura priorizando la primera, sugiriendo que los posibles recursos destinados a alcanzar una cobertura de 49% de educación superior para 2020, sean canalizados hacia la mejora de la calidad en este nivel educativo¹⁴⁰.

Y es que la obtención de un título universitario hoy en día no es sinónimo de mejor educación o mayor aprendizaje, debido a la falta de destrezas y habilidades de las que carecen los egresados para insertarse en trabajos de calidad y bien remunerados. En el país se sigue formando a ingenieros y abogados con prácticamente los mismos programas de estudio desde hace 20 años, ante esta situación no sólo los universitarios no encuentran trabajo sino que las empresas que requieren personal calificado no logran llenar sus vacantes.

Un estudio del *Mckinsey Global Institute* realizado entre empresas internacionales localizadas en el país, reveló que al concluir un proceso hipotético de entrevistas, las empresas participantes contratarían solamente a 20 de cada 100 recién graduados de ingeniería y 24 de cada 100 de contabilidad y finanzas, no obstante que tuvieran vacantes disponibles para todos. Según este mismo estudio, las empresas internacionales tienen que invertir más tiempo en procesos de reclutamiento en nuestro país en comparación con otras naciones en desarrollo¹⁴¹.

Ante los endeble cimientos en educación, aunado a los indicadores presentados en los capitales anteriormente expuestos, los insumos para crear

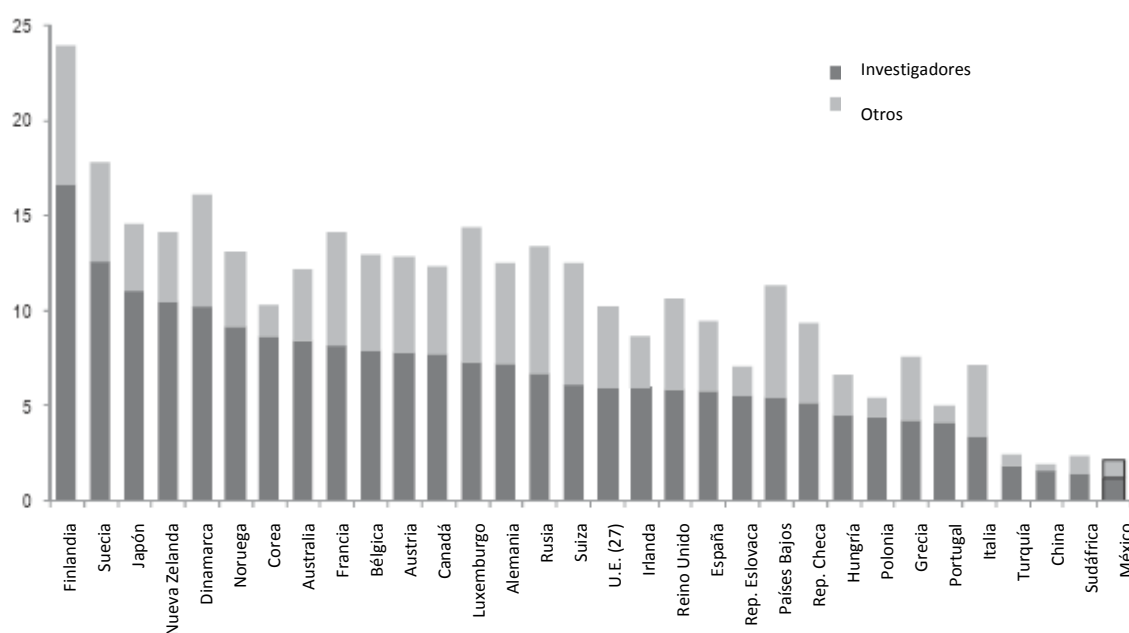
¹⁴⁰ Nurit Martinez, "Caen salarios de profesionistas" [en línea], *El Universal*, 20 de marzo 2013, Dirección URL: <http://www.eluniversal.com.mx/nacion/204913.html>, [consulta 25 abril 2013].

¹⁴¹ Ricardo Estrada, *op. cit.*, p. 86.

capital intelectual son escasos, lo que se refleja en el bajo nivel de innovación que presenta el país.

El número de investigadores en el país no presenta un mejor panorama, no obstante que el número de empleados en ciencia y tecnología ha incrementado considerablemente en los últimos años. De los países seleccionados en la gráfica 18, México ocupa el último lugar, siendo superado por países como China y Sudáfrica.

**Gráfica 18. Personal en Ciencia e Investigación
(Por cada mil empleados)**



Fuente: OECD, 2009.

Al igual que sucede en el nivel micro, las PyMEs son el segmento empresarial más afectado por los rezagos que presenta el país en la creación de capital intelectual, debido a que como se revisó en el capítulo dos, éstas tienen un pobre acceso a personal altamente calificado, sin embargo esta restricción se hace más aguda si ni siquiera las grandes empresas tienen acceso a un capital intelectual óptimo, aunado a ello la preparación con la que cuentan los próximos emprendedores es muy baja, propiciando la creación de empresas localizadas en sectores de bajo valor agregado.

El rezago que el país presenta en el fortalecimiento de capital intelectual le sigue restando puntos para la atracción de empresas que requieren de personal altamente calificado. Esta situación también afecta a las PyMEs, debido a que no se establecen las condiciones propias para la creación de un entorno donde a través de la vinculación empresarial, específicamente entre las grandes empresas y las PyMEs, se creen cadenas productivas de alto valor agregado.

Hasta hace algunos años, economías que presentaban un menor desempeño económico que México, hoy en día lo superan en varios indicadores, esto habla de que los rezagos en este nivel no se deben tanto a la falta de recursos para invertir, o al desconocimiento de cómo mejorar, sino a la falta de acuerdos y compromiso de los actores envueltos en la creación de políticas encaminadas a fortalecer el nivel meso.

3.4.-Nivel macro

Recordando que la macroeconomía (nivel macroeconómico) no crea riquezas, pero sí puede destruirlas, la importancia de este nivel radica en la creación de un ambiente caracterizado por la estabilidad, que ofrezca certidumbre a los inversionistas y que genere un clima favorable para los negocios, donde los diferentes actores económicos puedan interactuar de manera más o menos segura.

Debido a las fuertes crisis por las que han atravesado las economías latinoamericanas, los diferentes gobiernos han puesto especial interés al cuidado y control de ciertas variables macroeconómicas que históricamente han deformado el correcto funcionamiento de las economías. Los bajos niveles de endeudamiento e inflación se han vuelto prioritarios, en el caso de variables, como la IED y el PIB, se han hecho esfuerzos por elevar su crecimiento, ya que éstas significan un mejor desempeño de la economía que se puede traducir en beneficios para la población en general.

3.4.1.-Capital macroeconómico

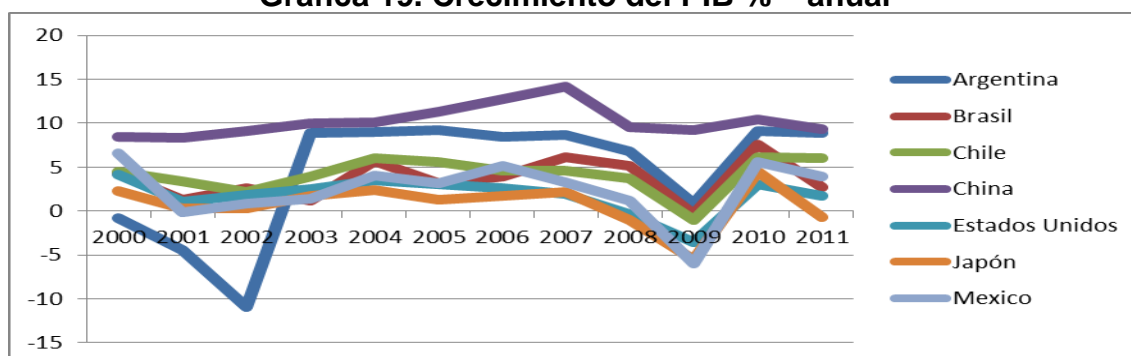
A continuación se presenta una serie de indicadores macroeconómicos, que si bien no son todos, son los más representativos e importantes para entender la economía de un país, específicamente la de México, debido a que afectan en gran medida al grueso de las empresas.

Producto Interno Bruto (PIB)

El indicador macroeconómico más importante es el PIB, que se define como “la suma de los valores de mercado de todos los bienes y servicios finales producidos por los recursos de la economía que residen en el país.”¹⁴² Al reflejar el tamaño de la economía y la riqueza generada, su crecimiento se vuelve prioridad, pues esto significa la oportunidad de mejorar las condiciones de vida de la población.

En México, el crecimiento del PIB en las dos últimas décadas ha sido muy modesto, por decir lo menos. En la gráfica 19 se muestra el crecimiento promedio anual de países seleccionados; el crecimiento de las economías seleccionadas ha sido superior a la que presenta México, excepto por Japón y EE.UU., sin embargo al ser países desarrollados, un bajo crecimiento en el PIB les permite seguir manteniendo un alto nivel de vida entre sus poblaciones, mientras que en México un bajo crecimiento de éste, contribuye al aumento del número de personas en pobreza en cualquiera de sus modalidades.

Gráfica 19. Crecimiento del PIB % anual



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

¹⁴² Jonathan Heath, *Lo que indican los indicadores, cómo utilizar la información estadística para entender la realidad económica de México*, México, INEGI, 2012, p.62.

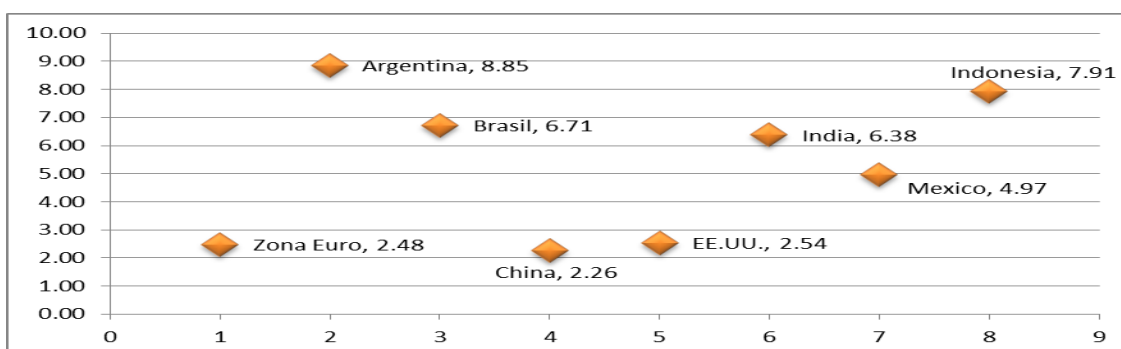
Las expectativas de crecimiento para el país no son muy alentadoras, aunque recientemente ha presentado tasas más altas que en países como Brasil, el promedio de éstas no es muy significativo. El PND 2007-2012 señala esta situación y apunta que: “En ausencia de cambios importantes, el crecimiento de la economía mexicana será, en promedio, de alrededor de 3.5% por año, lo que implica un incremento per cápita cercano a 2.4%. De mantenerse esta situación, tomaría 30 años duplicar el nivel de ingreso por habitante.”¹⁴³

Inflación

La inflación se entiende como el aumento generalizado y sostenido de los precios en una economía¹⁴⁴, por lo que tiene un efecto inmediato no sólo sobre las empresas sino sobre toda la población. Este indicador es importante en tanto que mide el precio de los productos de la economía, en principio mayor inflación significa menor poder adquisitivo por parte de los habitantes y en el caso de las empresas menores ganancias, pues los insumos para operar se encarecen, de allí la importancia de mantener bajos niveles de inflación.

A lo largo de los últimos años, el país se ha esforzado por mantener tasas bajas de inflación, y aunque aún no ha llegado a los niveles de inflación que prevalecen en los países de la OCDE, lo cierto es que también ha mantenido bajos niveles comparados con otros países de América Latina y economías emergentes, como Argentina, Brasil (*vid.* gráfica 20).

Gráfica 20. Promedio de inflación anual 2000-11



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

¹⁴³ Plan de Desarrollo Nacional 2007-2012, p. 29.

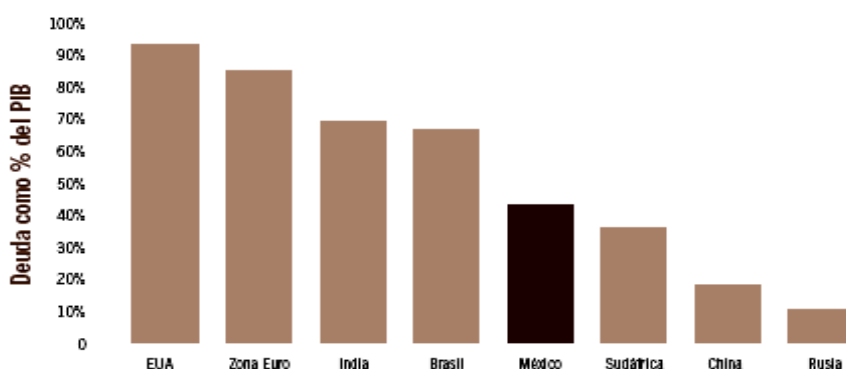
¹⁴⁴ *Ibidem.* p.280.

Uno de los beneficios específicos para las empresas de contar con una inflación baja es que brinda la posibilidad de que las tasas de interés se mantengan bajas, lo que les proporciona mejores condiciones para el acceso al financiamiento en el corto plazo.¹⁴⁵

Endeudamiento público

En este rubro, México muestra resultados sumamente favorables, en la gráfica 21 se puede observar la posición privilegiada del país frente a economías desarrolladas. Esto es importante, en cuanto permite canalizar mayor cantidad de recursos al desarrollo del país en vez de desviarlos al pago de deudas, tal y como sucedió a lo largo de la década de los ochenta.

Gráfica 21. Deuda como % del PIB



Fuente: IMCO Índice de competitividad internacional 2011

3.4.2.-Capital comercial

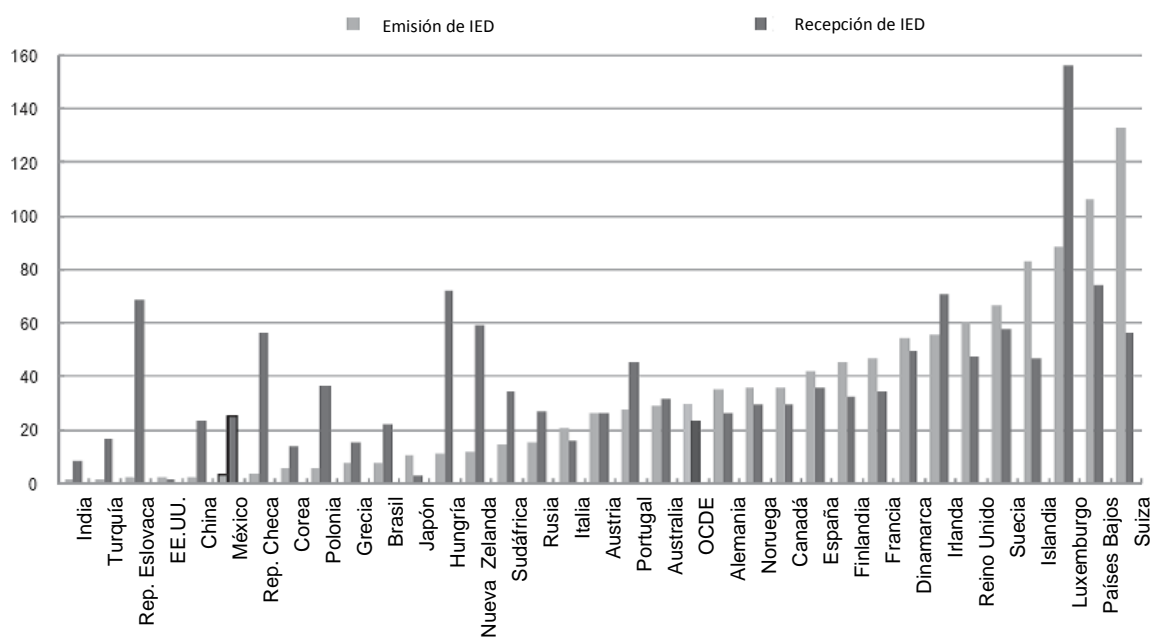
En este capital los indicadores que se revisaran son la IED y el comercio internacional. Con respecto al segundo, se hará una revisión más exhaustiva, debido a que el modelo IOE se basa en las exportaciones y a que como se ha revisado a lo largo de este trabajo, los distintos gobiernos le han dado gran importancia a estás.

¹⁴⁵ OCDE, *Estudios económicos de la OCDE: México, (resumen ejecutivo evaluación y recomendaciones*, [en línea], s/lugar de edición, 2011, p.5, Dirección URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264115934-es>, [consulta 15 de mayo 2013].

Inversión Extranjera Directa.

México es uno de los países que tradicionalmente ha atraído gran cantidad de IED, incluso presenta un mejor desempeño que países como China, Brasil e India, (*vid.* gráfica 22). No obstante este sustancial crecimiento la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo), lo ha clasificado entre los países que cuentan con un alto potencial de atracción de IED, pero que presentan un bajo desempeño.¹⁴⁶

Gráfica 22. Flujo de IED, 2006
(Como porcentaje del PIB)



Fuente: OECD, 2009.

Y aunque no se debe escatimar los esfuerzos que se han hecho, sí podemos decir que hay mucho campo para mejorar de manera importante, y que los cambios que no se hagan y las oportunidades que se dejen pasar las aprovecharán otros países.

Comercio Exterior

No obstante la importancia del país en el flujo comercial mundial, esto no ha contribuido en gran medida a la obtención de un capital internacional fuerte que

¹⁴⁶ OCDE, *Reviews of Innovation Policy: Mexico, op. cit.*, p. 72.

eleve la competitividad en este nivel, debido a que el sector exportador mexicano se caracteriza por la alta concentración en:

a) Los mercados: Desde la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el país se ha proyectado como una economía ampliamente abierta a los flujos comerciales, cuenta con 12 Tratados de Libre Comercio, que abarcan a 44 economías, sin embargo sólo usa efectivamente uno: el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que es a donde se dirigen en promedio 86.3% del total exportado, de este porcentaje se destina al mercado estadounidense el 97.2%¹⁴⁷, estas cifras muestran claramente el alto grado de concentración del comercio exterior mexicano.

b) Las mercancías: La oferta exportable del país se concentra en tan sólo 10 productos de exportación, que representan aproximadamente la mitad de las exportaciones totales.¹⁴⁸ Por división manufacturera, la división VIII de productos metálicos, maquinaria y equipo concentra el 66.3% del total de exportaciones¹⁴⁹ entre los que se encuentran los de la industria automotriz y la electrónica.

c) En pocas empresas: Según el Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, el 54% del total de las exportaciones se encuentra concentrado en 150 empresas¹⁵⁰, mientras que el 93.3% de las exportaciones recae en 312 grandes empresas, el restante, 6.7% del total de exportaciones lo cubrían 34,700 PyMEs que exportaban¹⁵¹.

Si bien es cierto que el comercio exterior tiene una contribución importante en el PIB, también es cierto que sólo contribuye con 2 millones de empleos, que representan poco más del 2% de la Población Económicamente Activa (PEA)¹⁵². Ante estas cifras es claro que el modelo IOE contribuye en mayor medida al crecimiento económico, dejando en segundo término un desarrollo

¹⁴⁷ Cálculos propios con datos de la SE, promedio desde 1993 al 2012.

¹⁴⁸ Carlos Gómez Chiñas, *op. cit.*, p. 100.

¹⁴⁹ Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, *op. cit.*, p. 47.

¹⁵⁰ *Vid.* Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, publicado en DOF jueves 31 de mayo de 2007.

¹⁵¹ Lilianne Pavón, "Financiamiento a las microempresas y las pymes en México (2000-2009)" serie Financiamiento del desarrollo, Santiago de Chile, agosto de 2010, CEPAL p.22.

¹⁵² Cálculo propio con datos de IMCO e INEGI, basado en una PEA de 86 millones (redondeado) hasta el IV cuatrimestre de 2012.

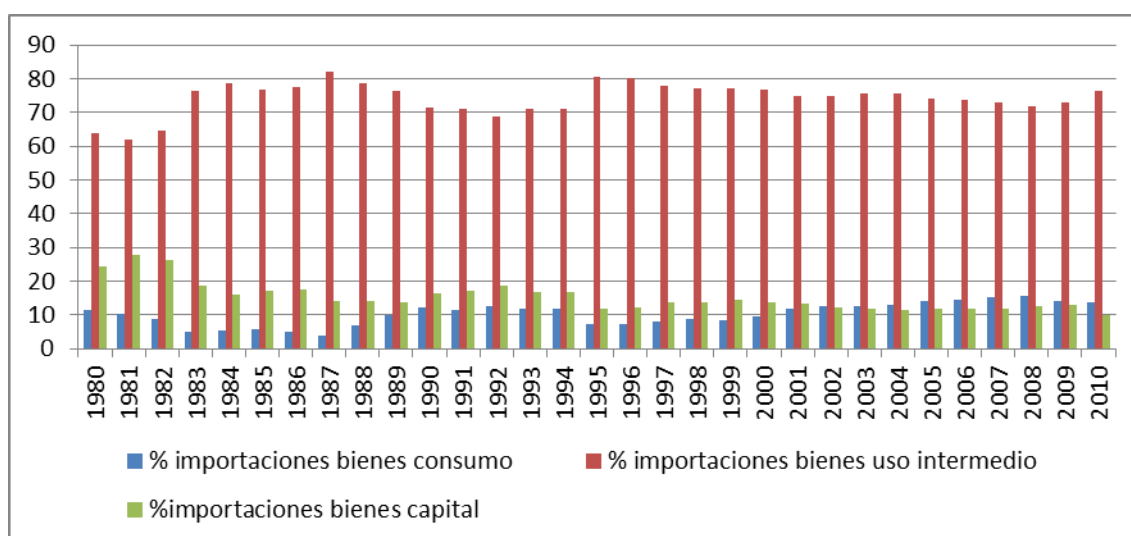
que beneficie al grueso de la población, que en su mayoría se encuentra ocupada en las PyMEs.

d) Bajo poder de arrastre: El modelo IOE, sin lugar a dudas, es muy dinámico, desde la década de los ochenta las exportaciones han mostrado un crecimiento sostenido, (salvo en el 2009, donde hubo una caída importante). Sin embargo el poder de arrastre o efecto de derrama económica que tiene en el resto de la economía es muy limitada debido a que gran parte de los insumos utilizados en las exportaciones corresponden a las importaciones, principalmente las de bienes de uso intermedio, contribuyendo el mercado interno tan sólo con el 2% de los insumos, lo que ahonda el rompimiento de las cadenas productivas.

e) Bajo nivel tecnológico: A pesar de que la participación de las exportaciones mexicanas con valor tecnológico es comparable con la de Estados Unidos e incluso se localizan por encima de algunos países industrializados, sin embargo, la gran importación de bienes intermedios que realiza el país muestra que el valor agregado que éste aporta a sus exportaciones es prácticamente nulo, actuando como plataforma de ensamblaje. (vid. gráfica 23)

Al parecer, el problema de la gran importación de bienes de uso intermedio es un problema que desde el modelo ISI el país no ha podido superar, debido a que no se genera tecnología propia, en parte por el bajo presupuesto que se destina a este rubro.

Gráfica 23. Peso de las importaciones por sector 1980-2010

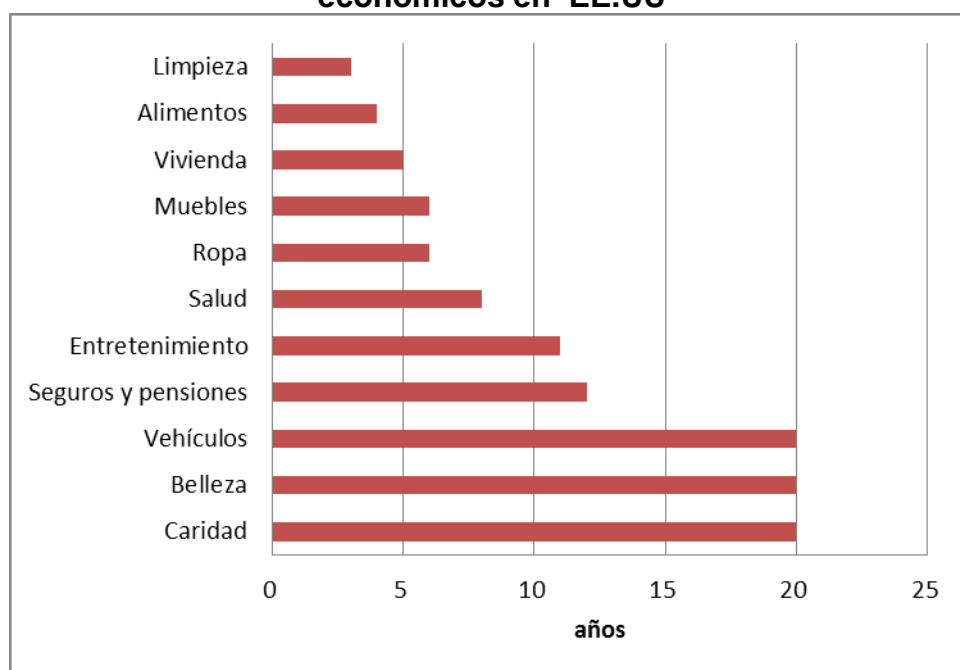


Fuente: Elaboración propia con datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Honorable Cámara de Diputados.

Con estas características, el sector exportador muestra serias vulnerabilidades a las fluctuaciones de la economía destino, en el caso de las exportaciones mexicanas, a las fluctuaciones que presente la demanda de los consumidores estadounidenses, debido a su gran concentración en este mercado.

Al respecto, según pronósticos del Instituto Mexicano de Competitividad (IMCO) a partir de la crisis financiera iniciada en Estados Unidos, el consumo norteamericano se mantendrá por debajo de sus niveles de 2008 durante más de 5 años en promedio, debido al desapalancamiento de las familias norteamericanas. Ciertas categorías de consumo son menos sensibles al cambio, por ejemplo alimentos, mientras que otras como las de bienes duraderos son mucho más sensibles a las condiciones económicas de las familias, justamente los bienes exportados por México a Estados Unidos, como los vehículos, son los que más tiempo tardarán en recuperar el nivel de consumo anterior¹⁵³ (vid. gráfica 24).

Gráfica 24. Años de recuperación en el consumo de algunos sectores económicos en EE.UU



Fuente: IMCO, 2009.

¹⁵³ Instituto Mexicano para la Competitividad, *México ante la crisis que cambió al mundo: competitividad internacional 2009*, México, 2009, p. 87.

Debido a las fuertes crisis por las que ha atravesado el país, se ha puesto un mayor cuidado a las variables macroeconómicas. El control de la inflación y del endeudamiento público permanecen estables y bajos comparados con otros países. Sin embargo con estos resultados, sólo se está cumpliendo con una de las tres condiciones para ser competitivos en este nivel (*vid. supra* apartado 3.2.3).

La estabilidad lograda hasta el momento no ha estado acompañada de políticas que fomenten el crecimiento, como lo demuestra el magro crecimiento del PIB, ni que protejan el bienestar social, reflejo de ello es la cantidad de mexicanos que se encuentran en algún tipo de pobreza (*vid. anexo estadístico tabla 2*).

Un ambiente macroeconómico estable, indudablemente, tiene efectos positivos sobre las empresas, incluidas las PyMEs, sin embargo en caso de conjuntarse la estabilidad, crecimiento y distribución en este nivel, las más beneficiadas serían estas últimas, debido a su mayor vinculación con el mercado interno, tanto de consumo como laboral.

3.5.-Nivel meta

En este nivel, a diferencia de los tres anteriores, no habrá una profunda división entre los capitales que lo componen, dado que la interacción entre estos capitales es tan estrecha que resulta más sencillo abordarlos de manera simultánea. Para ello primero se hará una revisión a *grosso modo* de las condiciones que presentan los capitales gubernamental y social.

Capital gubernamental: Pese a todas las críticas que se puedan hacer al sistema político mexicano, lo cierto es que hoy en día se cuenta con gobiernos estables, que soporta los cambios de gobierno, lo que permite enfrentar las transiciones con relativa tranquilidad.

Capital social: Uno de los principales obstáculos para fortalecer este capital es la cohesión social. El problema radica en la extrema desigualdad prevaleciente en la sociedad mexicana. Los tan anhelados consensos son más difíciles de

alcanzar cuando los individuos se encuentran en condiciones económicas polarizadas, lo que dificulta la confluencia de los objetivos que se pretenden alcanzar.

La interacción de estos capitales en México se caracteriza por la desconfianza prevaleciente. La sociedad cree cada vez menos en el sistema político e instituciones públicas, por ejemplo, la policía. Según el GCR, México ocupa el lugar 97 en confianza pública en los políticos y el 134 en la policía.

Este último dato es realmente preocupante, si se enmarca en el ambiente de inseguridad que prevalece en el país. Según estudios del IMCO existe una relación directamente proporcional entre el nivel de seguridad y la competitividad que presenta un país, esto tiene congruencia si se revisa los altos costos tanto tangibles como intangibles, que la inseguridad genera en el país.

Los costos cuantificables que el crimen y la violencia dejan se estiman en 15% del PIB. Como costos intangibles se puede mencionar el miedo con el que vive la población, ya que cuatro de cada cinco mexicanos que han sido víctimas de delitos patrimoniales han cambiado de actividades debido a la inseguridad¹⁵⁴. En el caso específico de las empresas, el costo por inseguridad representó el 0.75% del PIB durante 2011, lo que según cálculos del INEGI, representa 58,774 pesos por unidad económica hasta el 2012¹⁵⁵. Estos costos definitivamente son un factor que margina el nivel de competitividad que puede alcanzar una PyME y en el peor de los casos ha llevado a muchas a cerrar.

La falta de confianza de la sociedad en las instituciones públicas, se refleja en el bajo número de personas que denuncian, entre las principales causas para no denunciar, el 47% es porque se considera una pérdida de tiempo y el 11%

¹⁵⁴ IMCO, “Seguridad y competitividad” [en línea], México, 2007, Dirección URL: http://imco.org.mx/es/temas/estado_de_derecho_y_seguridad/seguridad_y_competitividad_reformas_necesarias_documento_2007, [consulta 06 mayo 2013]

¹⁵⁵ s/a, “Delito cuesta 115,200 mdp a las empresas”, [en línea], *CNN Expansión*, 17 de diciembre 2012, Dirección URL: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2012/12/17/delito-cuesta-115200-mdp-a-las-empresas>, [consulta 27 mayo 2013].

corresponde a la desconfianza existente. Esto a su vez ha contribuido a incrementar la tasa de delitos que no reciben castigo, que es de 99%.¹⁵⁶

El 47% de las personas que opinaron que es una pérdida de tiempo denunciar, subraya el problema de no contar con un sistema de justicia expedito, en el caso de las empresas, este problema mina la confianza y encarece los costos bajo los cuales se pactan los contratos.

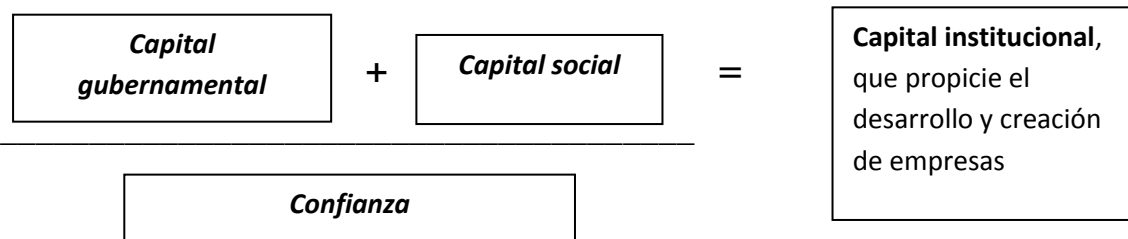
Otro factor importante que genera grandes costos y es citado como el más problemático para hacer negocios, según el GCR, es la corrupción, que no sólo se encuentra en el gobierno, sino que está profundamente arraigada en la población. Según el índice de percepción de corrupción, México ocupa el lugar 105, en orden ascendente en el índice de corrupción prevaleciente en 174 países calificados¹⁵⁷. Aunado a ello, ocupa el lugar 73 en el GCR, en el rubro de favoritismo en las decisiones de los servidores públicos, lo que vuelve las decisiones aún más subjetivas y parciales, esto afecta a emprendedores que deciden iniciar una empresa o las PyMEs ya constituidas, que no son cercanos a los tomadores de decisiones.

Resumiendo, en este nivel se cuenta con un capital gubernamental estable, pero que no logra tener la confianza de la sociedad, un capital social que le hace falta cohesión para llegar a consensos. Se necesita tener un capital gubernamental que a través de gobiernos estables y políticas públicas fomenten el desarrollo económico y un capital social que tienda a la equidad y mejor distribución de la riqueza.

Con el fortalecimiento de estos dos capitales y el grado de confianza que se alcance en la interacción de estos, se puede fortalecer al capital institucional, esto se puede ejemplificar en la siguiente fórmula:

¹⁵⁶ IMCO, "Seguridad y competitividad", *op. cit.*

¹⁵⁷ Transparency International *Corruption perception index 2012* [en línea], Dirección URL: <http://cpi.transparency.org/cpi2012/results/>, [consulta 27 mayo 2013].



Si se tiene un fortalecimiento del capital gubernamental, a través de gobiernos estables y eficientes que fomenten el desarrollo económico más un capital social con una población participativa y más igualitaria, donde el común denominador en esta interacción sea la confianza, el resultado será un capital institucional que cree un entorno favorable para la creación y desarrollo de las empresas.

Hasta el momento, las condiciones prevalecientes para la creación de un capital institucional con estas características es un tarea compleja, pero también existen las condiciones básicas para empezar su construcción.

Reflexiones finales

"Quien no aplique nuevos remedios debe esperar nuevos males, porque el tiempo es el innovador más grande"

Francis Bacon

A través de los cuatro círculos de la competitividad y los diez capitales se evidenciaron las fallas que existen en el país, mismas que obstaculizan la creación de un ambiente favorable para el desarrollo y competitividad de las empresas, en especial para las PyMEs. Parte de la solución es identificar los problemas, la segunda y más compleja, es implementar una estrategia que ayude a eliminarlos.

En cada nivel y capital expuesto en este trabajo, se señalan las causas y problemáticas a las que se enfrentan las empresas en el país, de esta manera se contribuye en la medida de lo posible con la primera parte de la solución. Con respecto a la segunda, lo coherente es buscar eliminar los obstáculos que se identificaron en cada uno de los niveles para la consecución y fortalecimiento de lo que se ha denominado capital sistémico. El logro de este objetivo no es menor, ya que en la medida en la que se logre reducir el número de empresas de autoempleo y se incrementen las empresas que tiendan hacia la competitividad, se estará ahorrando una gran cantidad de recursos monetarios y humanos que se encuentran desperdiciados en la informalidad, operando en niveles de subsistencia, esto a su vez también contribuirá al crecimiento de la economía.

Alcanzar esta meta no es tarea fácil, debido a que muchos de los obstáculos para un óptimo desarrollo de las PyMEs encuentran su fuente en estructuras sumamente enraizadas que requieren tiempo no sólo para modificarlas, sino también para que comiencen a dar resultados. Además de que el número de factores involucrados para alcanzar este fin vuelven a esta tarea un asunto muy complejo.

A continuación se esbozan algunas directrices que se consideran esenciales en la búsqueda de un capital sistémico óptimo para que operen las empresas dentro de todo el conglomerado de acciones que se deben de tomar. Las recomendaciones y reflexiones que se realizan, se enmarcan bajo la metodología de los cuatro niveles de la competitividad sistémica:

I.- Micro

1.-Capacitación: Muchos son los recursos desperdiciados por las miles de empresas que desaparecen año con año debido a problemas relacionados con la falta de capacitación empresarial y en menor medida técnica. Tomando en cuenta que los empresarios no nacen se hacen, el impulso a los emprendedores y PyMEs debería estar en mayor medida dirigido a la capacitación.

El impacto sobre la mejora del tipo de empresas que se creen, será mayor si se parte del hecho de que en el país existe una deficiencia de cultura empresarial, lo que ha dificultado el aprovechamiento de los recursos que se encuentran disponibles, por ello más que aumentar los recursos para apoyar proyectos, se debería empezar por crear una fuerte base de emprendedores y empresarios, con la capacitación suficiente para superar la principal causa de mortandad entre las PyMEs. Un buen inicio, sería fomentar la cultura empresarial entre el grueso de la población, esta podría iniciarse desde las universidades, actualmente este proyecto se está llevando a cabo, pero todavía falta que se le dé un mayor impulso para lograr una cultura empresarial en la sociedad mexicana.

2.-Desarrollo de ciencia y tecnología: Otro cambio necesario que debe dar el país para estar en concordancia con la tendencia que impone la nueva economía, es un mayor compromiso para el aumento de inversiones en ciencia y tecnología tanto del gobierno como de la sociedad. Si ambos actores evitan exigir y dar resultados inmediatos que obliguen a reducir las inversiones de largo plazo, en rubros como el desarrollo de ciencia y tecnología, los beneficios tardarán en llegar pero serán sólidos permitiendo avanzar hacia el crecimiento y desarrollo económico, atacando de fondo problemas que se intenta resolver en el corto plazo, tal es el caso de la reducción de la pobreza.

En el caso de las empresas, una mayor vinculación, es decir, el fortalecimiento del capital organizacional puede ser una forma de disminuir los costos que implica la inversión en ciencia y tecnología, esta vinculación no sólo tiene que ser entre empresas, sino también con instituciones educativas y el gobierno. De esta manera el impulso puede iniciar en un punto y expandirse hacia afuera a manera de efecto ondulatorio.

3.-Mano de obra: La ventaja de una mano de obra barata no es perdurable, si bien es cierto que en principio se atraen inversiones, en el momento en el que éstas arriban la calidad de vida mejora y la mano de obra comienza a encarecerse. La atracción y competitividad de las empresas debe moverse paulatinamente de una estrategia de bajo costo de la mano de obra, hacia una que tenga sus bases en la productividad de ésta, esto se logrará en la medida en que se proporcione capacitación en las empresas y en la calidad de educación que reciba la futura mano de obra desde los niveles básico hasta el superior.

II.-Meso

No obstante que hoy en día se vive en la era del *mutatis mutandis*, donde la innovación cobra un papel cada vez más importante, en los últimos años México ha actuado anacrónicamente, pretendiendo crecer sobre las mismas bases que se forjaron desde la década de los ochenta, con ventajas comparativas que han dado resultados en el corto plazo, pero que no son sustentables en el largo. Esta tendencia anacrónica se expresa en rubros como:

1.-Infraestructura: En general se debe aspirar a un creciente aumento del gasto destinado a este rubro, para que concuerde con el tamaño de la economía mexicana, que le permita realizar todos los movimientos comerciales, de personas y conocimientos que ésta requiere para crecer.

En el rubro de transportes, habrá que dejar atrás la tendencia de canalizar e invertir en infraestructura que tiene como fin, sólo buscar el mercado de Estados Unidos y la conexión entre las principales ciudades dentro del país, para enfocar esfuerzos al incremento del presupuesto en una infraestructura

que mejore la conexión con distintos países con los que se tiene TLC, además de conectar a todo el país entre sí mismo.

Una infraestructura con estas características evitará saturar a ciudades como el Distrito Federal lo que ayudará en gran medida al desarrollo de estados y regiones que actualmente presentan un bajo desempeño económico, ya que se está contribuyendo a crear incentivos para que las empresas se establezcan en diferentes estados y para que las PyMEs ya establecidas incurran en menores costos.

2.-Educación: Al convertirse el capital intelectual en el factor más importante en la generación de riqueza, un cambio congruente sería que el sistema educativo proporcionara mejores recursos humanos al sistema laboral. Atrás debe quedar la visión de cobertura sobre calidad, los requerimientos hoy en día exigen recursos humanos que no solamente cuenten con las habilidades básicas de lectura y escritura, sino que tengan la capacidad de desarrollar habilidades que les permitan contribuir a la innovación y creen valor agregado en el trabajo que realizan.

III.-Macro

1.-Macroeconomía: El cambio en este rubro debe estar encaminado a buscar un crecimiento que vaya de la mano con la distribución de la riqueza entre los habitantes. La historia nos demuestra que en los países donde se presenta un crecimiento económico, pero sin distribución de la riqueza, se tiende al descontento social, que se refleja en manifestaciones masivas y violencia. En México, esta situación se pudo apreciar claramente en la década de los setenta.

2.-Políticas públicas Pro-PyMEs: Otra condición para crear PyMEs competitivas es que la política encaminada a su desarrollo, trabaje para mejorar dos aspectos:

- a) Crear políticas transexenales: Más que ahorrar recursos monetarios, la perduración de un modelo de políticas de apoyo a las PyMEs, como la que existe en el apoyo a las exportaciones, permitirá mejorar los

inconvenientes y fallas que se vayan presentando en su ejecución, creando con ello, un acervo de conocimientos, y no cambiar drásticamente el modelo con los cambios de administración.

b) Las políticas focalizadas deben de estar reforzadas por un ambiente propicio para el desarrollo de las empresas en general, con ello se crea una complementariedad que puede dar mejores resultados en las políticas de apoyos a las PyMEs. Esto es importante si se considera que el presupuesto asignado es muy limitado si se toma en cuenta la cantidad de PyMEs existentes.

En las dos administraciones panistas (Fox y Calderón) el presupuesto creció significativamente, pero en la entrante administración de Enrique Peña Nieto, se ha anunciado que no se aumentará el presupuesto al Fondo PYME, y aunque se aumentará en algún momento dejaría de crecer, es por ello que al menos en el mediano plazo el presupuesto destinado a estas empresas puede ser significativo pero no suficiente, por lo que mejorar las condiciones de las empresas en general aunado a las políticas focalizadas de las PyMEs, puede tener un mejor impacto.

Esta complementariedad permitirá que las PyMEs o empresas que no logren acceder a los programas públicos, encontrar fuentes alternas, ya sea en capacitación, financiamiento o en algún otro rubro de la empresa.

IV.-Meta

El consenso es una condición *sine qua non* para alcanzar cualquier objetivo en el que se encuentren involucrados dos o más actores. En el camino, no sólo para crear PyMEs competitivas sino para alcanzar el desarrollo y crecimiento económico, tres son los actores más importantes: empresas, gobierno y sociedad. En la medida en que estos tres actores trabajen juntos, se puede fortalecer el capital sistémico que el país requiere para su crecimiento, pues al unir sinergias que apunten hacia el desarrollo y crecimiento, es posible lograr que el país deje de operar en su nivel mínimo, y alcance su potencial económico.

La participación de cada uno es primordial para que se alcancen las siguientes características

- 1) Sociedad: Que tienda hacia la equidad, pues “sociedades con demasiadas diferencias son caldo de cultivo para la inestabilidad”¹⁵⁸
- 2) Empresas: Que trabajen en conjunto y no aisladamente, esto ayudará a que se fortalezca su compromiso social, y se logre avanzar más allá de intereses individuales.
- 3) Gobierno: Que facilite las condiciones para lograr el crecimiento y propicie la distribución de la riqueza.

Para que cada actor alcance estas características la participación de los otros dos es de gran relevancia, por eso es necesario un consenso entre éstos, además de que facilitará hacer los cambios que el país requiere para potenciar el desarrollo de sus empresas.

Finalmente...

A pesar de todo el camino que falta por recorrer y los retos que hoy se presentan, lo cierto es que México cuenta con los elementos necesarios para llevar a cabo una transición que se ha hecho muy larga: la de pasar de un país en “vías de desarrollo” a uno desarrollado. Según las entrevistas realizadas por la revista *Alto Nivel* a 24 directores generales de grandes empresas e instituciones educativas, existen condiciones para lograrlo, incluso se pone fecha para lograrlo, 16 de los directores pronosticaron que el 2025 México logrará esta transición.

El optimismo se basa en la serie de reformas que se están llevando a cabo, si éstas dan los resultados que se esperan, es posible lograr lo que se está buscando. Es por ello que como país se debe aprovechar el presente para construir un mejor futuro, se debe hacer un esfuerzo para lograr los cambios que exige la nueva economía y los que se requieren para llevar a cabo la tan deseada transición.

¹⁵⁸Entrevista a Francisco Crespo Benítez (presidente de Coca-Cola México), en Ulises Navarro, *et al.*, “24 presidentes y directores generales de México, nos dicen cómo crecer a 7% en PIB” *Alto Nivel*, núm. 297, año 26, México, mayo, 2013, p.76.

En México se debe aspirar a crear un capital sistémico sólido, que permita crear empresas competitivas que ayuden a alcanzar el objetivo de ser un país competitivo. Esta competitividad no se trata de lo que otro país esté haciendo o de una competencia enfermiza por ver quien alcanza las mejores calificaciones, sino de lo que el país ha dejado de hacer o de lo que está haciendo inadecuadamente, lo más crudo de esta realidad, no son los lugares en los que México se encuentra en los *rankies* internacionales, sino que estos números y cifras se reflejan en la calidad de vida de los mexicanos y en el futuro de las siguientes generaciones.

Bibliografía

Ambrosi, Alain; Peugeot, Valérie; Pimienta, Daniel (coordinadores), *Palabras en Juego: Enfoques Multiculturales sobre las Sociedades de la Información*, [en línea], s/lugar de edición, C & F Éditions, 2005, Dirección URL: <http://vecam.org/article518.html> [consulta: 28 noviembre 2012]

Arroyo Alejandro, Jesús, y Berumen Sandoval, Salvador (compiladores), *Competitividad, Implicaciones para empresas y regiones*, México//Los Ángeles, México, Universidad de Guadalajara/UCLA, 2003.

Ayala Espino, José, *Instituciones y economía: una introducción al neoinstitucionalismo económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1999, 397pp.

Ayyagari, Meghana; Beck, Thorsten; Demircuc-Kunt, Asli, "Small and Medium Enterprises Across the Globe", *Small Business Economics*, núm.4, vol.29, diciembre, 2007, 415 pp.

Banco de México, *Financiamiento al sector privado y funcionamiento del sistema bancario*, México, 2008. 28 pp.

Banco de México, *Reporte sobre el sistema financiero*, México, septiembre 2012, 144 pp.

Basave Kunhardt, Jorge (coordinador), *Empresas mexicanas ante la globalización*, México, Miguel Ángel Porrúa, colección Jesús Silva Herzog, 2000, primera edición, 338 pp.

Baz, Verónica, *Crecer a pesar de México, mitos empresariales que limitan nuestro desarrollo*, México, CIDAC, 2007, primera edición, 146 pp.

Beltrán, Ulises "Las dimensiones estructurales de la crisis de 1982", *Foro Internacional*, Abril-Junio, 1990, 597-630 pp.

Calderón, Verónica, "Diez de los 15 países más desiguales del mundo son latinoamericanos" [en línea] *El País*, 22 de octubre 2012, Dirección URL: http://internacional.elpais.com/internacional/2010/10/22/actualidad/1287698403_850215.html, [consulta 18 de noviembre de 2012].

Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión, Centro de Estudios de las Finanzas Públicas, *Evolución del Sector Manufacturero de México 1980-2003*, México, 2005, 80 pp.

Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción, *Los retos de la Infraestructura en México 2013-2018*, México 2012, primera edición, 90 pp.

Casalet Ravenna, Mónica; González, Leonel, "Las Tecnologías de la Información en las pequeñas y medianas empresas mexicanas", *Scripta Nova revista de Geografía*, núm. 170, vol. 8, agosto, 2004, 20-34 pp.

CIDAC, *Hacerlo mejor, Índice de productividad en México*, México, Centro de Investigación para el Desarrollo (CIDAC), 2011, 179 pp.

Clavellina Miller, José Luis, "Crédito bancario y crecimiento económico en México" en *Economía Informa*, núm. 378, México, Facultad de Economía/UNAM, enero – febrero, 2013, 14-36 pp.

DOF, "Decreto que promueve la organización de Empresas Integradoras", publicado viernes 7 de mayo de 1993.

Dussel Peters, Enrique, "La manufactura en México: condiciones y propuestas en el corto, mediano y largo plazo" [en línea], En, José Luis Calva (editor), Nueva política de industrialización, vol. 7, de *Análisis Estratégico para el Desarrollo*, Juan Pablos Editor/Consejo Nacional Universitario, México, 2011, 1-34 pp., Dirección URL: <http://www.dusselpeters.com/CONDICIONES%20Y%20POLITICA%20INDUSTRIAL%20MEXICO,2011.pdf>, [consulta 8 marzo 2013]

Dussel Peters, Enrique, "Ser maquila o no ser maquila ¿es ésa la pregunta?" *Comercio Exterior*, núm. 4, vol. 53, México, abril 2003, 328-336 pp.

Esser, Klaus, *et al*, "Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política", *Revista de la CEPAL*, No. 59, Santiago de Chile, 1996, p. 40.

Estay, Jaime; Girón, Alicia; Martínez, Osvaldo (coordinadores), *La globalización de la economía mundial principales dimensiones en el umbral del siglo XXI*, México, Miguel Ángel Porrúa, Colección Jesús Silva Herzog, 1999, 444 pp.

Estrada, Ricardo, *Profesionistas en vilo ¿Es la universidad una buena inversión?*, México, CIDAC, 2011, primera edición, 149 pp.

Garza Toledo, Enrique de la, "México: ¿desindustrialización o reconversión", en Blanco, José y Guevara Niebla, Gilberto (coordinadores.) *Universidad Nacional y Economía*, México, UNAM-CIIH/Miguel Ángel Porrúa, 1990, 250 pp.

González Marín, María Luisa, *La industrialización en México*, México, Miguel Ángel Porrúa, 2002, 80 pp.

González, Ixel, "Informal 60% de los empleos", [en línea], México, *El Universal.com.mx*, miércoles 12 de diciembre de 2012, Dirección URL: <http://www.eluniversal.com.mx/finanzas/99421.html>, [consulta 5 enero 2013].

Guillén Romo, Arturo, "Balance de la privatización en México", *Iztapalapa*, núm. 38, número extraordinario, México, UAM-I, 1996, 13-36 pp.

Haeckel, Stephan H. *La empresa adaptable, en la era de la información, asimilar los cambios no es todo, es lo único*, México/Buenos Aires/Caracas y otros, McGraw-Hill, 304 pp.

Haneine, Ernesto, *Sustitución de Exportaciones, estrategia de desarrollo económico para México*, México, Diana, 1987, 236 pp.

Heath, Jonathan, *Lo que indican los indicadores, cómo utilizar la información estadística para entender la realidad económica de México*, México, INEGI, 2012, 419 pp.

Herrera A., Jacqueline, *Guía metodológica para el desarrollo de planes de competitividad territorial*, Tesis de maestría, Universidad Andina Simón Bolívar, Ecuador, 2007, 90 pp.

Hiernaux-Nicolás, Daniel, "Reestructuración económica y cambios territoriales en México. Un balance 1982-1995." [en línea], España, *Estudios Regionales*, núm.43, septiembre-diciembre, 1995, pp. 151-176. Dirección URL: <http://www.revistaestudiosregionales.com/pdfs/pdf475.pdf>. [consulta 2 de febrero 2013].

IMCO, "Desarrollando las PyMEs que el país requiere" [en línea], México, IMCO, marzo, 2008, Dirección URL: <http://www.capacitacionespecializada.com/material/02/index.html#/2/> [consulta 19 mayo 2013].

IMCO, "*Seguridad y competitividad*" [en línea], México, 2007, Dirección URL: http://imco.org.mx/es/temas/estado_de_derecho_y_seguridad/seguridad_y_competitividad_reformas_necesarias_documento_2007, [consulta 06 mayo 2013].

IMCO, *Índice de competitividad internacional, más allá de los BRIC's*, México, 2011, 303 pp.

IMCO, *México ante la crisis que cambió al mundo: competitividad internacional 2009*, México, 2009, 137 pp.

INEGI, *Índices de la productividad laboral y del costo unitario de la mano de obra 2012*, México, 2012, 1644 pp.

INEGI, *Índices de la productividad laboral y del costo unitario de la mano de obra*, México, 2012, 1644 pp.

INEGI, *Micro, pequeña, mediana y gran empresa. Estratificación de los establecimientos*, Censo económico 2009, México, 2012, 172 pp.

Krugman, Paul, "Competitiveness: A Dangerous Obsession" *Foreign Affairs*, núm.2, vol.73, marzo-abril, 1994, 28-44 pp.

Landero Bonfiglio Bufete Jurídico S.C, *Reforma Laboral 2012* (resumen), 2012, 23 pp.

Lecuona Valenzuela, Ramón, “El financiamiento a las PyMEs en México: La experiencia reciente” *Economía UNAM*, núm. 17, vol. 6, México, UNAM, mayo-agosto, 2009, 69-91pp.

Levy, Santiago, “Política social, informalidad y crecimiento económico en México, buenas intenciones malos resultados,” [en línea, presentación en *Power Point*], México, Dirección URL: <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-discursos/publicaciones/seminarios/retos-y-crecimiento-oct-2009/%7BA2449940-4207-A5E5-662C-D72CD0128BD1%7D.pdf>, [consulta 05 abril 2013]

López G., Julio, *Evolución reciente del empleo en México*, núm. 29, Santiago de Chile, CEPAL, Serie Reformas económicas, 1999, 72 pp.

Manuel Alcántara, Antonia Martínez (compiladores), *México frente al umbral del siglo XXI*, España, Siglo XXI de España editores, S.A. 1992, 301 pp.

María y Campos, Mauricio de, *Pequeñas y medianas empresas industriales política tecnológica: el caso mexicano de las tres últimas décadas*, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie desarrollo productivo, 2002, 64 pp.

Martinez, Nurit, “Caen salarios de profesionistas” [en línea], *El Universal*, 20 de marzo 2013, Dirección URL: <http://www.eluniversal.com.mx/nacion/204913.html>, [consulta 25 abril 2013].

Méndez, Ricardo, “Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes”, [en línea] *EURE* (Santiago), núm. 84, vol. 28, Santiago de Chile, septiembre, 2002, Dirección URL: http://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0250-71612002008400004&lng=es&nrm=iso, [consulta 27 octubre 2012].

Miranda, Juan Carlos, “México ‘no aprovecha’ el bono demográfico”, [en línea] *La Jornada*, 10 de abril 2012, Dirección URL: <http://www.jornada.unam.mx/2012/04/10/economia/022n4eco> [consulta 18 de noviembre 2012].

Morales Nájjar, Isaías, “Las PyMEs en México, entre la creación fallida y la destrucción creadora”, *Economía Informa* núm. 366, México, Facultad de Economía/UNAM, enero-febrero, 2011, 39-48 pp.

Moreno-Brid, Juan Carlos, *Reformas económicas e inversión manufacturera en México*, núm. 47, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Reformas económicas, 1999, 94pp.

Nájjar, Alberto, “La otra cara de la reforma laboral de México ” [en línea], *BBC Mundo*, 15 de noviembre 2012, Dirección URL:

www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2012/11/121115_la_otra_cara_de_reforma_laboral_mexico_an.shtml, [consulta 3 de marzo 2013].

Navarro, Ulises, *et al.*, “24 presidentes y directores generales de México, nos dicen cómo crecer a 7% en PIB” *Alto Nivel*, núm. 297, año 26, México, mayo, 2013, 66-121 pp.

OCDE, *Estudios económicos de la OCDE: México, (resumen ejecutivo evaluación y recomendaciones*, [en línea], s/lugar de edición, 2011, 36 pp., Dirección URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264115934-es>, [consulta 15 de mayo 2013].

OCDE, *Mexico: Key Issues and Policies, Studies on SMEs and Entrepreneurship*, Francia, Publicaciones OCDE, 2013, 187 pp.

OCDE, *Mexico: Key Issues and Policies, Studies on SMEs and Entrepreneurship*, Francia , 2013, 187 pp.

OCDE, *SMEs in Mexico, Issues and Policies*, Francia, 2007, 144 pp.

OCDE, *Territorial Reviews México*, Francia, 2003, 205 pp.

OECD, “Taxation of SMEs: Key Issues and Policy Considerations”, *Tax Policy Studies*, núm.18, 2009, p. 22.

ONU/Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, “Fomento de la capacidad empresarial” [en línea], Santiago de Chile, *Nociones Esenciales*, núm. 2, diciembre, 1999, 1-13 pp. Dirección URL: <http://www.undp.mn/publications/essentials/document/spanish/SpEssentialsNo2.pdf>, [consulta 15 mayo 2013].

Pagés, Carmen (editora), *La era de la productividad, cómo transformar las economías desde sus cimientos*, s/lugar de edición, Banco Interamericano de Desarrollo, 2010, 421pp.

Pampillón, Rafael, “América Latina: de la sustitución de importaciones a la crisis económica de 2002”, [en línea] *Revista de empresa*, núm. 5, julio-septiembre, Madrid, 2003, 86-96 pp., Dirección URL: www.revistadeempresa.com, [consulta 20 abril 2013].

Pavón, Lilianne, *Financiamiento a las microempresas y las pymes en México 2000-2009*, núm. 226, Santiago de Chile, ONU/CEPAL, Serie Financiamiento del Desarrollo, 2010, 69 pp.

Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, publicado DOF 31 de mayo 1983.

Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, publicado DOF 31 mayo 1989.

Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, publicado DOF 31 mayo 1995.

Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, publicado DOF 30 mayo 2001.

Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012, publicado DOF 31 de mayo 2007.

Plan Nacional de Desarrollo 2013-201, publicado DOF 20 de mayo 2013.

Pomar Fernández, Silvia; y Rivera Guerrero, Martín, *Alternativas de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa*, México, Universidad Autónoma Metropolitana/Palabra en vuelo, 1998, 148 pp.

Presidencia de la República, Sexto Informe de Gobierno Carlos Salinas de Gortari 1994, México,

Presidencia de la República, Sexto Informe de gobierno 2000, Ernesto Zedillo Ponce de León.

Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo, “Fomento de la capacidad empresarial” [en línea], *Nociones Esenciales* núm. 2, 2 diciembre, 1999, 1-13 pp., Dirección URL: <http://www.undp.mn/publications/essentials/document/spanish/SpEssentialsNo2.pdf>, [consulta 20 mayo 2013].

PRONAFICE (Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior) 1984-1988, publicado en DOF 13 de agosto 1984.

PRONAMICE (Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior) 1990-1994, publicado en DOF 24 de enero 1990.

Reséndiz, Francisco, “EPN anuncia Instituto del Emprendedor” [en línea], *El Universal*, 8 de diciembre 2012, Dirección URL: www.eluniversal.com.mx/finanzas/99343.html, [consulta 3 febrero 2013]. *Global Competitiveness Report 2012-2013*, Ginebra, Foro Económico Mundial, 2012, 527 pp.

Robles, Rosario, “México país de desigualdades” [en línea], *Milenio*, 18 de noviembre 2012, Dirección URL: <http://www.milenio.com/cdb/doc/impreso/9160820>, [consulta 18 de noviembre 2012].

Rubio, Luis, et al, *México 2025: el futuro se construye hoy*, México, CIDAC, 2006, 191pp.

Rueda Peiro, Isabel, *Las micro, pequeñas medianas y empresas en México en los años noventa*, México, UNAM/IIE, 2001, 78 pp.

s/a “México reclasifica a las pymes” [en línea], *CNN EXPANSIÓN*, Dirección URL: <http://www.cnnexpansion.com/emprendedores/2009/06/30/el-gobierno-reclasifica-las-pymes>, [consulta 8 noviembre 2012].

s/a "Mi gobierno 'es de y para empresarios': Fox" [en línea] *La jornada*, 16 de junio 2001, Dirección URL: www.jornada.unam.mx/2001/06/16/005n1pol.html, [consulta 4 de febrero 2013].

s/a, "Delito cuesta 115,200 mdp a las empresas", [en línea], *CNN Expansión*, 17 de diciembre 2012, Dirección URL: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2012/12/17/delito-cuesta-115200-mdp-a-las-empresas>, [consulta 27 mayo 2013].

s/a "En México sólo 5.9% de las Pymes usan tecnologías de la información" [en línea] *El Financiero*, 15 de mayo 2013, Dirección URL: <http://www.elfinanciero.com.mx/component/content/article/45-negocios/14867-solo-59-de-las-pymes-usan-tecnologias-de-la-informacion-en-mexico-.html>, [consulta 20/01/13]

s/a, "La reforma laboral inquieta a México", [en línea], *CNN Expansión*, 25 de septiembre 2012, Dirección URL: www.cnnexpansion.com/economia/2012/09/25/la-reforma-laboral-inquieta-a-mexico, [consulta 3 de marzo 2013].

s/a, "ONU: América Latina es la región más desigual del planeta" [en línea] *América Economía*, 21 de agosto de 2012, Dirección URL: <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/onu-america-latina-es-la-region-mas-desigual-del-planeta> [consulta 18 de noviembre 2012].

s/a, "Reglas del Fondo PYME, a la basura" [en línea] *Terra*, 11 de enero 2013, Dirección URL: http://economia.terra.com.mx/noticias/noticia.aspx?idNoticia=201301120032_REF_81911103, [consulta 15 mayo 2013].

Secretaría de Economía, *Primer Informe de Labores*, México, 2007, 199 pp.

Secretaría de Economía, *Sexto Informe de labores*, México, 2001-2006, 243 pp.

Secretaría de Economía, *Sexto informe de labores*, México, 2012, 208 pp.

Secretaría de Trabajo y Prevención Social "C.I.M.O" [en línea], México, Dirección URL: <http://www.cca.org.mx/cca/web/ventana/ligas/cimo.htm>, [consulta 28 febrero 2013].

Solorza Luna, Marcia Luz, "Nacional Financiera, balance y perspectivas del pilar industrial de la banca de desarrollo" *Economía Informa*, núm. 361, México, UNAM, noviembre-diciembre, 2009, pp. 80-94.

Sosa Barajas, Sergio W., *La sustitución de importaciones en el crecimiento económico de México*, México, Editorial Tlaxcallan S.A. de C.V., 2005, 217 pp.

Stewart, Thomas A., *La nueva riqueza de las organizaciones: el capital intelectual*, Argentina, GRANICA, 1998, 394 pp.

Suárez Estrada, Margarita Marcela, *La Inserción de la pequeña y mediana empresa (PYME) en el comercio exterior mexicano: un modelo de competitividad sistémica*, Tesis de licenciatura, FCPYS/UNAM, 2005.

Transparency International *Corruption perception index 2012* [en línea], Dirección URL: <http://cpi.transparency.org/cpi2012/results/>, [consulta 27 mayo 2013].

Villareal, René, de Villareal, Rocío, *México competitivo 2020, un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo*, México, Océano, 2002, 356 pp.

Vinod Thomas; Mansoor Dailami; Ashok Dhareshwar, *La calidad del crecimiento*, Banco Mundial, Publicación Científica y Técnica No. 584, Washington 2000, 319 pp.

Whiteley, Richard C., *La empresa consagrada al cliente, cómo ser mejor que la competencia*, Buenos Aires/Madrid/México/Santiago de Chile, Javier Vergara editor, 1992, 331 pp.

Anexo I

The Bologna Charter on SME Policies

THE BOLOGNA CHARTER ON SME POLICIES

(Adopted on 15 June 2000)

Ministers and Representatives of governments of¹ Algeria, Argentina, Australia, Austria, Belgium, Brazil, Bulgaria, Canada, Chile, Czech Republic, Denmark, Egypt, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Iceland, India, Indonesia, Ireland, Israel, Italy, Japan, Korea, Luxembourg, Mexico, Morocco, Netherlands, New Zealand, Norway, Philippines, Poland, Portugal, Romania, Russian Federation, Slovak Republic, Slovenia, South Africa, Spain, Sweden, Switzerland, Tunisia, Turkey, United Kingdom, United States and Vietnam, participating in the Bologna Conference:

RECOGNISING the increasing importance of small and medium-sized enterprises (SMEs) in economic growth, job creation, regional and local development, and social cohesion, also through the role played by women and young entrepreneurs; RECOGNISING that entrepreneurship and a dynamic SME sector are important for restructuring economies and for combating poverty;

RECOGNISING that globalisation, the acceleration of technological change and innovation create opportunities for SMEs but also involve transition costs and new challenges and that globalisation should lead to higher living standards for all and that its benefits should be accessible to all on an equitable basis;

RECOGNISING that SME policies need to be tailored to the circumstances and priorities of individual countries and sectors, while contributing to sustainable development and social progress;

WELCOMED the work on SMEs by the OECD and other international institutions and encouraged continued multilateral exchange of experience and best practice policies with a view to strengthening partnership and co-operation among SMEs in OECD and non-OECD countries. In this perspective, this first Conference of Ministers responsible for SMEs and Industry Ministers, jointly organised by the OECD and Italy, is a major opportunity to identify public and private sector actions to help SMEs develop their local strengths while capturing the benefits of globalisation and trade liberalisation.

ACKNOWLEDGED that SME competitiveness would benefit from:

A regulatory environment which does not impose undue burdens on SMEs and is conducive to entrepreneurship, innovation and growth through, *inter alia*: promoting good governance and greater accountability in public administration; pursuing a fair and transparent competition policy, and implementing effective anti-corruption measures; and fostering the implementation of transparent, stable and non-discriminatory tax regimes.

Education and human resource management policies that: foster an innovative and entrepreneurial culture, including continuous training and lifelong learning; encourage mobility of human resources; and reduce skill disparities by improving the match between education and labour market demand.

Effective access to financial services, particularly to seed, working and development capital, including innovative financial instruments to reduce the risks and transaction costs of lending to SMEs. An environment that supports the development and diffusion of new technologies for and by SMEs to take advantage of the knowledge-based economy.

Strengthening public-private partnerships and political and social dialogue involving territorial and institutional actors as a tool for exchange of information, utilisation of knowledge and elaboration of policy.

Ensuring the cost-effectiveness of SME policies and their consistency with other national policies, as well as with existing international programmes.

RECOGNISING the vital contribution of innovation to SME competitiveness, the central role played by SMEs in national innovation systems, and the importance of improved access to information, financing and networking in facilitating the innovation process, RECOMMENDED that in developing SME policies, the following be considered:

SMEs' ability to manage innovation be improved by: facilitating the hiring and training of qualified personnel; diffusing an innovation culture; disseminating technological and market information and providing related assistance (e.g. through improvements in relevant labour market mechanisms, and linkages between enterprises and education systems, and between industry and public and university research).

Financial barriers to innovation in SMEs be reduced by: i) facilitating the development of market mechanisms for equity financing, and related services, especially for innovative start-ups; ii) promoting risk-sharing programmes and measures, including financial support and tax incentives to R&D and innovation; and iii) supporting initiatives which facilitate "partnerships for innovation" between entrepreneurs, public agencies and financiers.

SME access to national and global innovation networks be facilitated and their participation in public R&D programmes and procurement contracts encouraged.

RECOGNISING that, in a number of countries, clusters² and networking can stimulate innovative and competitive SMEs, RECOMMENDED that in developing SME policies, the following be considered:

Partnerships involving private actors, NGOs and different levels and sectors of public administration in local cluster and networking development strategies be facilitated.

The private sector lead cluster initiatives, with the public sector playing a catalytic role according to national and local priorities (e.g., *interalia*, facilitating private investment with public incentives, facilitating seed funding and monitoring the results of network initiatives).

Public and private sector bodies foster the growth of clusters (existing and embryonic) by: improving their access to accommodation and efficient communications and transport infrastructures; facilitating local specialisation in university/industry linkages; disseminating targeted information, including on locational advantages and investment attractiveness; promoting suppliers' networks, technical support services, learning circles and other collaborative undertakings.

RECOGNISING that electronic commerce creates opportunities and challenges for SMEs, RECOMMENDED that in developing SME policies, the following be considered: Full account be taken of SME perspectives in the drafting of guidelines, rules and regulatory initiatives and instruments related to information and communication technologies (ICTs) and electronic commerce, taking into particular consideration the conclusions of the OECD Ministerial Conference on Electronic Commerce held in Ottawa in October 1998.

Greater awareness among SMEs of the benefits of the Information Society and of integrating Internet use and electronic commerce in their business strategies be fostered by: i) encouraging the dissemination of information on opportunities and obstacles related to electronic commerce; ii) removing paper-based legal barriers to commercial electronic transactions and administrative impediments to the creation and development of new firms; iii) fostering a competitive market for highquality network infrastructure; and iv) making use of the Internet in public administrations' interactions with SMEs and promoting electronic public procurement initiatives that provide equal access to SMEs.

SMEs' participation in electronic commerce be enhanced by: i) fostering an environment conducive to business-led initiatives to promote the use of ICTs and electronic commerce (e.g. resource and demonstration centres, training initiatives, pilot projects); ii) encouraging the development of effective and user-friendly frameworks for certification, authentication, transaction security systems, privacy, and consumer protection and, more generally, providing an attractive business environment for electronic commerce in areas such as trade, competition, intellectual property rights

(IPRs), standards, and taxation; and iii) enabling SMEs to work within a clear, consistent and predictable legal framework for electronic commerce, which allows access to "out-of-court" dispute resolution mechanisms, without imposing undue costs or burdens.

With regard to enhancing the competitiveness of SMEs in transition economies and developing countries in the global economy and their partnership with SMEs of OECD countries, RECOMMENDED that in developing SME policies, the following be considered:

Co-ordination between governments, and regional and international organisations as regards industrial development programmes and initiatives aimed at supporting the growth of SMEs in transition and developing economies be improved.

Support and financial services, including those carried out by intermediaries (e.g. self-help organisations, business associations, technical assistance centres, etc.), be promoted in ways that foster international co-operation and partnership among SMEs and provide improved access to information, financial and technological resources and new markets.

SME policies in developing and transition economies promote the long-term development of the sector and encourage networking. Policy and institutional mechanisms favouring large, often state-owned enterprises over SMEs, notably in sectors not characterised by economies of scale or other conditions of "natural monopoly", should be removed.

FUTURE ACTIONS

Ministers and Representatives of governments of countries participating in the Bologna Conference:

AGREED to work together and within international organisations to improve the complementarity of bilateral and multilateral initiatives to foster global SME partnerships and enhance the availability of financial and non-financial instruments to promote SME development.

AGREED on the usefulness of benchmarking the effectiveness of SME policies, regulatory environment and performance, based on data and statistics collected at national and sub-national level, including on electronic commerce.

TOOK NOTE, with interest, of the Italian proposal for an International Network for SMEs (INSME) and the Italian initiative to promote it. They WELCOMED Italy's offer to carry out a feasibility study, including a need assessment, to define its possible design and development, which could also benefit from support by interested countries and private sector inputs. Ministers and the OECD will be kept informed on the results of the feasibility study [see the Conference document entitled: Italian Proposal for an "International Network for SMEs (INSME)"].

AGREED on the importance of building on the achievements of the Bologna conference and of pursuing the policy dialogue among OECD Member and non-member countries, and LOOKED FORWARD to the possibility of holding a second Conference of Ministers responsible for SMEs and Industry Ministers to assess the impact on SMEs of new developments relating to globalisation.

Notes:

1. Including the European Community

2. Clusters can be characterised as production networks of strongly interdependent firms (including specialised suppliers) linked to each other in value-adding production chain. In some cases, clusters also encompass alliances with universities, research institutes, knowledge-intensive business services, bridging institutions (brokers, consultants) and customers. [OECD (1999), Boosting Innovation: The Cluster Approach]

ANEXO ESTADÍSTICO

Tabla 1

PIB DE MÉXICO 1950-1985 (millones de pesos a precios de 1960)					
Año	PIB	crecimiento %	Año	PIB	crecimiento %
1950	83 304	—	1968	260 901	8.14
1951	89 746	7.73	1969	277 400	6.32
1952	93 315	3.98	1970	296 600	6.92
1953	93 571	0.27	1971	306 800	3.44
1954	102 924	10.00	1972	329 100	7.27
1955	111 671	8.50	1973	354 000	7.57
1956	119 306	6.84	1974	375 100	5.96
1957	128 343	7.57	1975	390 300	4.05
1958	135 169	5.32	1976	398 600	2.13
1959	139 212	2.99	1977	411 600	3.26
1960	150 511	8.12	1978	441 600	7.29
1961	157 931	4.93	1979 1/	777 163	--
1962	165 310	4.67	1980	841 855	8.32
1963	178 516	7.99	1981	908 765	7.95
1964	198 390	11.13	1982	903 839	-0.54
1965	212 320	7.02	1983	856 174	-5.27
1966	227 037	6.93	1984	887 647	3.68
1967	241 272	6.27	1985	912 334	2.78

1/A partir de este año, está dado en millones de dólares a precios de 1970

Fuente: Elaboración propia con datos de ITAM Estadísticas históricas

Tabla 2.-Número de personas en condición de pobreza por ingresos, por ámbito y tipo de pobreza, 2006 a 2010

Ámbito Tipo de pobreza	2006	2008	2010
Nacional	82,318,032.00	100,275,751.00	108,941,608.00
Alimentaria	14,742,740.00	20,214,520.00	21,204,441.00
Capacidades	22,072,988.00	27,767,512.00	30,029,507.00
Patrimonio	45,502,304.00	52,293,719.00	57,707,660.00
Urbano	37,408,961.00	46,906,868.00	55,052,342.00
Alimentaria	4,942,523.00	7,386,444.00	8,873,963.00
Capacidades	8,978,519.00	11,972,004.00	14,089,457.00
Patrimonio	23,487,919.00	27,548,420.00	32,088,922.00
Rural	44,909,071.00	53,368,883.00	53,889,266.00
Alimentaria	9,800,217.00	12,828,076.00	12,330,478.00
Capacidades	13,094,469.00	15,795,508.00	15,940,050.00
Patrimonio	22,014,385.00	24,745,299.00	25,618,738.00

Fuente: CONEVAL. *Pobreza por ingresos 2010. Anexo Estadístico.*

www.coneval.gob.mx. (Consulta: 04 de agosto de 2011).

Tabla 3.- Empresas en el sector Manufacturero por Entidad Federativa

Estados	Total U.E.	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	PyMEs
Aguascalientes	4,174	3,681	349	90	54	4,120
Baja California Norte	5,993	4,854	514	347	278	5,715
Baja California Sur	2,012	1,876	111	22	3	2,009
Campeche	3,405	3,305	78	12	10	3,395
Chiapas	13,726	13,470	202	45	9	13,717
Chihuahua	8,014	6,836	609	281	288	7,726
Coahuila	7,889	6,903	612	193	181	7,708
Colima	2,523	2,425	87	7	4	2,519
Distrito Federal	30,934	26,491	3,170	1,013	260	30,674
Durango	4,858	4,355	336	118	49	4,809
Estado de México	48,357	44,716	2,279	944	418	47,939
Guanajuato	23,112	20,200	2,195	547	170	22,942
Guerrero	23,272	23,071	180	17	4	23,268
Hidalgo	9,735	9,106	445	128	56	9,679
Jalisco	29,991	26,287	2,817	684	203	29,788
Michoacán	27,692	26,790	760	111	31	27,661
Morelos	8,212	7,832	277	77	26	8,186
Nayarit	3,567	3,420	129	13	5	3,562
Nuevo León	12,632	9,835	1,813	697	287	12,345
Oaxaca	27,459	27,201	221	24	13	27,446
Puebla	36,526	34,825	1,162	422	117	36,409
Querétaro	5,924	5,101	468	245	110	5,814
Quintana Roo	2,802	2,630	150	19	3	2,799
San Luis Potosí	8,113	7,415	446	156	96	8,017
Sinaloa	8,171	7,670	381	86	34	8,137
Sonora	9,760	8,904	517	220	119	9,641
Tabasco	4,577	4,400	132	31	14	4,563
Tamaulipas	8,381	7,565	415	184	217	8,164
Tlaxcala	7,959	7,580	259	84	36	7,923
Veracruz	23,669	22,839	610	140	80	23,589
Yucatán	18,442	17,764	500	134	44	18,398
Zacatecas	4,970	4,809	125	22	14	4,956

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 2009.

Tabla 4.-Empresas en el sector Comercio por Entidad Federativa

Estados	Total U.E	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	PyMEs
Aguascalientes	19,425	18,687	547	147	44	19,381
Baja California Norte	35,880	33,768	1,479	477	156	35,724
Baja California Sur	9,800	9,245	409	114	32	9,768
Campeche	14,478	14,088	287	78	25	14,453
Chiapas	70,892	69,681	901	244	66	70,826
Chihuahua	44,304	42,184	1,519	449	152	44,152
Coahuila	39,930	38,171	1,273	353	133	39,797
Colima	11,601	11,170	336	66	29	11,572
Distrito Federal	196,293	189,284	4,617	1,656	736	195,557
Durango	22,120	21,256	629	184	51	22,069
Estado de México	250,351	246,089	2,726	939	597	249,754
Guanajuato	92,070	89,661	1,772	457	180	91,890
Guerrero	63,727	62,785	688	175	79	63,648
Hidalgo	41,938	41,237	476	173	52	41,886
Jalisco	133,439	128,797	3,482	854	306	133,133
Michoacán	85,566	83,809	1,303	346	108	85,458
Morelos	41,482	40,781	505	134	62	41,420
Nayarit	17,914	17,426	380	87	21	17,893
Nuevo León	61,849	58,067	2,641	796	345	61,504
Oaxaca	68,937	67,960	724	213	40	68,897
Puebla	108,481	106,537	1,391	410	143	108,338
Querétaro	27,221	26,200	727	226	68	27,153
Quintana Roo	18,516	17,562	663	231	60	18,456
San Luis Potosí	39,310	38,160	857	230	63	39,247
Sinaloa	36,764	34,831	1,371	422	140	36,624
Sonora	35,789	33,888	1,326	458	117	35,672
Tabasco	24,819	23,860	688	209	62	24,757
Tamaulipas	48,623	46,604	1,446	448	125	48,498
Tlaxcala	26,404	26,150	193	48	13	26,391
Veracruz	109,423	106,451	2,132	610	230	109,193
Yucatán	36,543	35,344	837	262	100	36,443
Zacatecas	24,661	24,066	454	123	18	24,643

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 2009.

Tabla 5.- Empresas en el sector Servicios por Entidad Federativa

Estados	Total U.E.	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	PyMEs
Aguascalientes	16,802	15,804	842	102	54	16,748
Baja California Norte	36,952	34,076	2,484	247	145	36,807
Baja California Sur	9,471	8,693	640	65	73	9,398
Campeche	10,752	10,024	629	50	49	10,703
Chiapas	43,161	41,678	1,343	96	44	43,117
Chihuahua	35,623	33,179	2,120	182	142	35,481
Coahuila	31,597	29,424	1,813	173	187	31,410
Colima	11,074	10,378	622	52	22	11,052
Distrito Federal	151,017	137,043	10,944	1,547	1,483	149,534
Durango	17,455	16,678	671	56	50	17,405
Estado de México	155,506	149,826	4,928	435	317	155,189
Guanajuato	62,965	59,965	2,582	233	185	62,780
Guerrero	38,444	36,930	1,303	127	84	38,360
Hidalgo	28,948	27,850	974	80	44	28,904
Jalisco	98,153	92,544	4,747	475	387	97,766
Michoacán	60,826	58,648	1,947	158	73	60,753
Morelos	28,819	27,420	1,189	128	82	28,737
Nayarit	16,105	15,405	607	59	34	16,071
Nuevo León	52,428	47,699	3,758	494	477	51,951
Oaxaca	43,714	42,307	1,288	66	53	43,661
Puebla	67,874	65,190	2,329	214	141	67,733
Querétaro	22,285	20,746	1,291	129	119	22,166
Quintana Roo	16,788	14,916	1,461	171	240	16,548
San Luis Potosí	30,595	29,182	1,219	105	89	30,506
Sinaloa	32,719	30,687	1,771	161	100	32,619
Sonora	35,291	32,884	2,098	179	130	35,161
Tabasco	20,427	19,328	916	103	80	20,347
Tamaulipas	42,427	40,040	2,050	197	140	42,287
Tlaxcala	14,615	14,176	398	26	15	14,600
Veracruz	87,845	83,971	3,405	285	184	87,661
Yucatán	28,654	27,010	1,428	116	100	28,554
Zacatecas	17,955	17,379	513	44	19	17,936

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI, Censo Económico 2009.