

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Ciencias Políticas y Sociales
Relaciones Internacionales

*La inserción de la Pequeña y Mediana Empresa
(PYME) en el comercio exterior mexicano: un
modelo de competitividad sistémica*

Tesis que para optar por el grado de
Licenciado en Relaciones Internacionales

P r e s e n t a

Margarita Marcela Suárez Estrada

Asesor: Ignacio Martínez Cortés

Ciudad Universitaria, febrero de 2005



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A las batallas perdidas y a las ganadas
A la noche porque sin ella el día no tendría sentido
A la luna y al sol

MSE

“Hay que romper esquemas y crear categorías”
JIMC

Deseo extender un profundo agradecimiento a:

Todos mis seres superiores por dar dirección a mí camino

A la Universidad Nacional Autónoma de México por permitirme formar parte de su grandeza y abundancia

A la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales por albergarme 5 años y darme los cimientos necesarios para enfrentar la vida profesional. Mi agradecimiento y reconocimientos a todos los profesores de esta institución.

A la Facultad de Economía por guiar mi especialización y por producir excelentes cuadros de académicos que fueron referente para esta investigación.

A mis padres Tomas Suárez y Margarita Estrada por formar mis bases y establecer patrones en mi vida, en todos los sentidos, en especial, en lo espiritual y humano, sin ustedes este logro no hubiera sido posible. LOS AMO.

A JIMC por enseñarme a romper categorías y despertar mi interés en esta área de especialización, por ser mi amigo, compañero, aliado, profesor, jefe y una persona humanamente maravillosa a la cual admiraré y respetaré por siempre. GRACIAS POR TODO!!!!!!!!!!!!

A todo mi sínodo: Dra. Irma Manrique, Mtro. Juvencio Win Shum, Lic. Agustín Acevedo y Lic. Luz Elena Espinoza por sus observaciones, enseñanzas, dedicación y tiempo para este trabajo.

A la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana y todas las personas que conforman esa institución por ayudarme a crecer personal y profesionalmente, en especial, al Lic. Humberto Simoneen Ardila, por la confianza depositada en mí, al Lic. Juan José Mercado, Ruth Hdz, Aldo Chávez, José Luis Álvarez, Dany, Vero Ventura, Efrén y Don Maca.

A mis abuelos, Tío Ale y Tío Pedro porque todos mis regalos siempre han tenido la dirección de su cielo.

A Rogelio Madrueño Aguilar por enseñarme que no importa lo alto de las barreras, las alas siempre serán más grandes, por la complicidad que nos une, por la esencia compartida. Por ser mi todo, el mar, el tiempo, el ansia, una flor, una musa, una lagrima, una ilusión, un sueño, una sonrisa, una luna, una tarde, un sol, una noche, una guía, un compañero, un libro y un poema, por ser el amor.

A David Suárez por ser mi mayor guerrero, estoy contigo en todo hermano. TE AMO. Estoy segura que algún día nuestras batallas se juntaran para conformar un solo camino.

A Claudia Soto por permitirme dibujar a su lado el diseño de nuestras vidas, por brindarme, no solo su amistad, sino toda su esencia.

A Esther Ramírez por su amistad, consejos, sus penas, sus glorias, pero sobre todo por mostrarme el único y maravilloso camino de la paz.

Al G8 y asociados: Armand, Lila, Mary, Sara, Mario, Kari, Pedro, Paola, Kakos Xime, Mela, Memo, Yad, por todas las risas, enseñanzas y por su compañía, fueron y siguen siendo un motor todo el tiempo que compartimos en y fuera de la Universidad, se les quiere y admira.

A Leo, Isela, Maria Elena, Vanesa, Sorain, Jessica y Lily por toda su sabiduría y experiencia, por ser uno de los mejores regalos de la vida y por ayudarme a consolidar este paso.

A mi hermana Jessy Medina porque a través de su transparencia encontré un ejemplo, pero sobre todo una persona maravillosa e infinitamente humana. Gracias por llegar a mi vida!!. Te quiero muchísimo. A KarLa, Gaby y Vero, por sus risas, creatividad y por los buenos momentos, gracias por formar parte del cambio y por supuesto de la resistencia, jeje.

A Alexis Berny e Ivan Deboux por compartir el gran tesoro que llevan dentro y que les llega a la raíz, me nutren día a día.

A los prepos por la amistad y los tiempos únicos que nos unirán siempre: Memo, Bere, Areli, Lupss, Braulio, Pepe, Vane, Iván, Ale y Lalo. Los quiero mucho.

A Alma Rosa Amador por sus importantes observaciones a este trabajo y a Benjamín por despertar la chispa de la economía en mí.

A la Tía Tere, Toño, Angie, Sele, Rob, Lui, Albert, Ivan Mendoza, Milton, Carlitos y Fer, porque de alguna manera u otra forman parte de este paso tan importante.

ÍNDICE

Introducción	
Capítulo 1. Los cambios productivos, tecnológicos y organizativos en los mercados internacionales	10
1.1 El contexto de los negocios internacionales	10
1.1.1 Los cambios productivos	16
1.1.2 Los cambios tecnológicos	19
1.1.3 Los cambios organizativos	20
1.2 La competitividad como factor determinante en los mercados internacionales	22
1.2.1 Aspectos conceptuales de la competitividad (competitividad vs productividad)	24
1.2.2 Aportaciones al estudio de competitividad	26
1.3 La competitividad sistémica	35
1.3.1 Determinantes de la competitividad sistémica	38
1.3.2 Nivel microeconómico	39
1.3.3 Nivel mesoeconómico	41
1.3.4 Nivel macroeconómico	46
1.3.5 Nivel metaeconómico	47
Capítulo 2. El papel de las PYMES en la economía y el comercio exterior mexicanos	49
2.1 La apertura comercial y la situación actual de las PYMES	49
2.2 El papel de las PYMES en México	58
2.2.1 Conceptualización	58
2.2.2 Estratificación de PYMES en México	59
2.2.3 La importancia de las PYMES	60
2.2.4 Participación de las PYMES en la economía mexicana	69
2.2.5 Contribución de las PYMES PIB, sector manufacturero, laboral y externo	71
2.3 Acciones de apoyo a PYMES en torno a su participación en los mercados internacionales 2000-2004	73
2.3.1 Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2000-2006	78
2.3.2 Plan de Desarrollo Empresarial (PDE) 2001-2006	79

2.3.3	Acciones de la Secretaría de Economía (SE) 2000-2004	83
Capítulo 3. Análisis de la problemática para la internacionalización de las PYMES: un enfoque micro, meso, macro y meta		88
3.1	Nivel micro: falta de competitividad de la industria nacional para insertarse en el comercio exterior mexicano	92
3.2	Nivel mesoeconómico: políticas específicas aisladas para PYMES	104
3.3	Nivel macro: endeble estabilidad macroeconómica con bajo impacto en el desarrollo económico	117
3.4	Nivel meta: débil capacidad de conducción y orientación económica del Estado	134
Capítulo 4. Modelo propositivo de competitividad sistémica para la inserción de las PYMES en el comercio exterior mexicano		140
4.1	Creación de ventajas competitivas dinámicas en los niveles: micro, meso, macro y meta	140
4.1.1	PYMES competitivas en el nivel microeconómico a través del desarrollo de ventajas competitivas dinámicas	141
4.1.1.1	Creación de ventajas competitivas dinámicas para proyectos de exportación	146
4.1.2	Nivel mesoeconómico: formación de estructuras donde interactúa el Estado, la empresa y otras instituciones	150
4.1.2.1	Gestión de políticas específicas para la internacionalización de PYMES, creación de políticas activas y selectivas: industriales, tecnológicas, educacionales y financieras	150
4.1.3	Nivel macro: crecimiento económico sostenido	160
4.1.4	Nivel meta: desarrollo de la capacidad de conducción del Estado	163

4.2	Experiencias Internacionales para la creación de ventajas competitivas para las PYMES en los niveles micro, meso, macro y metaeconómico	169
4.2.1	Alemania: ventaja en el nivel microeconómico, PYMES competitivas	171
4.2.2	Italia: políticas de desarrollo regional y local, cooperación del gobierno y diversas instituciones, ventaja en el nivel meso	174
4.2.3	España: grandes transformaciones económicas ventaja en el nivel macro	176
4.2.4	Capacidad para articular políticas de promoción en los niveles meso y macro, estructuras políticas y económicas fundamentales, el papel del Estado promotor en Corea.	178
	Conclusiones	183
	Anexo 1 Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa	196
	Cuadro A.1	206
	Cuadro A.2	207
	Cuadro A.3	208
	Cuadro A.4	209
	Cuadro A.5	210
	Cuadro A.6	211
	Bibliografía	212

INTRODUCCIÓN

Los mercados internacionales han sufrido importantes transformaciones, derivados de los procesos de producción crecientemente especializados, así como de los cambios tecnológicos, organizacionales y productivos. El conjunto de factores antes considerados, han dado como resultado que la competitividad de las empresas que participan en los mercados mundiales, se haya consolidado como el factor determinante y preponderante en el intercambio mundial de mercancías.

El cambio tecnológico, productivo, organizacional y logístico en los mercados internacionales, evidencian que la capacidad innovadora y competitiva de las empresas no depende, en absoluto de ellas mismas, sino que están influidas en grados considerables por sus bases nacionales. Las empresas que quieran participar en los mercados internacionales, requieren desarrollar condiciones internas que les den fortalecimiento al interior y que les permitan una participación integral en los mercados internacionales.

México, a partir de la década de los ochenta, implementó medidas de liberalización económica que aumentaron su participación en los mercados mundiales considerablemente.

El proceso de apertura comercial, que fue crucial para las estructuras económicas de México, ha tenido impacto diferido dentro de los sectores productivos, dinamizando algunos, pero forzando a otros a ser más competitivos, o bien, a rezagarlos.

Uno de los efectos más importantes de la apertura comercial, fue el rompimiento de las cadenas productivas que se venía gestando desde antes de dicha apertura y se profundizó con el inicio de esta.

Con el proceso de liberalización comercial, las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) agudizaron su desencadenamiento, no sólo de la

producción nacional, sino también de los mercados internacionales, debido a la falta de competitividad en sus unidades económicas.

Las PYMES ya mostraban problemas importantes en la inserción de los mercados internacionales y en los encadenamientos productivos nacionales, por lo que, después de la apertura comercial vieron rezagadas sus estructuras, forzándolas a implementar medidas para incrementar su competitividad.

Las PYMES mexicanas se enfrentan actualmente a problemas estructurales en la economía interna, así como, a un contexto internacional altamente especializado, donde la competitividad, se ha constituido como factor preponderante en el mercado mundial, elementos que dificultan su inserción en los mercados mundiales.

Es erróneo pensar que las PYMES pueden basar su competitividad y su inserción en los mercados exteriores, solamente con acciones de apoyo en el nivel micro o macro, se requiere de una visión integral que cree las condiciones necesarias para su internacionalización. Por lo cual, se hace imperante que dicha competitividad tenga su base en la articulación de los niveles micro, meso, macro y meta de la economía mexicana.

Es importante resaltar, que las PYMES son determinantes en la dinámica de la economía nacional, por una gama de factores de los cuales podemos destacar: su alta participación en la generación de empleo, contribución al PIB, desarrollo regional, desarrollo del mercado interno y su gran potencial en cuanto a participación en los mercados internacionales. Por tales razones, el reconocimiento cada vez mayor del papel importante que desempeñan las PYMES, han hecho que la mayoría de los gobiernos de países industrializados y economías emergentes, implementen una serie de medidas y programas, tanto para el mercado interno, como para los de exportación.

No obstante la gran importancia de las PYMES en la economía nacional y gran potencial en la escena internacional, en México no se han desarrollado las condiciones necesarias que permitan su fortalecimiento y eficiente

desenvolvimiento ante la competencia externa, lo que contribuiría al desarrollo económico del país.

Los esfuerzos realizados en México de apoyo a PYMES no han tenido el impacto esperado, puesto que no contemplan una visión integral y de largo plazo, en lo que a competitividad se refiere, factor clave en la inserción de las PYMES en los mercados internacionales, sino que han significado políticas aisladas con un muy bajo nivel de alcance, donde tradicionalmente se ha puesto más énfasis al nivel micro y macro, y no así, en el meso y meta, que resultan ser de suma importancia para el entorno de las PYMES ante el contexto internacional actual.

¿Qué niveles de apoyo internos son necesarios para desarrollar un esquema integral de competitividad que permita a las PYMES su internacionalización?

La presente investigación presenta un conjunto de propuestas que responden esta interrogante; pero sobre todo, que contribuyen al análisis de la problemática de internacionalización de las PYMES en México.

El objetivo principal de esta investigación es demostrar que las PYMES requieren de una orientación de competitividad sistémica que articule los niveles micro, macro, meta y mesoeconómico para su inserción en los mercados internacionales.

Los objetivos particulares que se desarrollaran son:

- Resaltar la problemática actual en los mercados nacionales e internacionales, a los que se enfrentan las PYMES.
- Demostrar el potencial con el que cuentan las PYMES para vincularse al comercio exterior mexicano.
- Destacar las políticas de apoyo a la PYME y el alcance que han tenido.
- Proponer un esquema integral de inserción internacional para la PYME en los mercados internacionales, con base en la teoría de la competitividad sistémica que enfatiza la articulación de los niveles micro, macro, meta y

meso, como niveles necesarios para su integración en los mercados de exportación.

La hipótesis central de la investigación es: Las PYMES han mostrado incapacidad para insertarse en el comercio exterior mexicano, producto de problemas estructurales de la economía mexicana y de los cambios en los procesos productivos, organizacionales y tecnológicos en la escena internacional, por lo que, se hace necesario una orientación de competitividad sistémica que contemple acciones en los niveles micro, meso, macro y meta, que les permita su fortalecimiento al interior de la economía y su posterior inserción en los mercados internacionales.

La investigación se basará en la teoría competitividad sistémica cuyos principales autores provienen del Instituto Alemán de Desarrollo de Berlín en Alemania, entre los que destacan Klaus Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner, Jörg Meyer-Stamer. Durante la década de los noventa, dichos autores, desarrollaron un conjunto de preceptos teóricos que nombraron “competitividad sistémica”, donde sostienen que la competitividad requiere incluir los aspectos analíticos en el nivel meta, macro, meso y micro que afectan a las empresas y a los territorios en el plano supranacional, nacional, regional y local.

La competitividad sistémica plantea que un desarrollo industrial exitoso no se logra solamente a través de una eficiente producción a nivel micro, o de condiciones macroeconómicas estables, sino también, por la existencia de medidas específicas del gobierno y de organizaciones privadas de desarrollo económico, orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas (nivel meso). Además, de la necesidad de vincular las políticas meso y macro, está en función de un conjunto de estructuras políticas y económicas, así como de un conjunto de factores socioculturales y patrones básicos de organización (nivel meta).

Para llevar a cabo el modelo propositivo de inserción en el comercio exterior mexicano para la PYME, será elemental desarrollar los cuatros niveles que plantea la competitividad sistémica:

1. Nivel micro: se centra en atender los requerimientos tecnológicos e institucionales, y constituye la capacidad individual de la empresa de desarrollar procesos de mejora continua a través de una creciente inversión en diferentes áreas y de su capacidad de formar asociaciones y trabajar en redes con otras empresas.
2. Nivel meso: se centra en apoyar los esfuerzos de las empresas, formado políticas específicas para la creación de ventajas competitivas, por el entorno y por las instituciones financieras especializadas, instituciones de fomento de las exportaciones, cámaras empresariales, Universidades, centros de investigación, entre otros.
3. Nivel macro: vincula la estabilización económica y la liberalización con la capacidad de transformación económica, compuesto por el conjunto de condiciones macroeconómicas estables, particularmente una política cambiaria y una política comercial que estimule la industria local.
4. Nivel meta: que comprende la gobernabilidad y competitividad industrial, constituido por los patrones de organización política y económica, orientados al desarrollo y por la estructura competitiva de la economía en su conjunto. Incluye las condiciones institucionales básicas y el consenso básico de desarrollo industrial e integración competitiva en los mercados mundiales

En el primer capítulo de la presente investigación, se establecerá el contexto de la transformación de los mercados mundiales en sus formas organizativas, productivas y tecnológicas, se abordarán los conceptos teóricos-conceptuales de la competitividad y se destacará su importancia en el intercambio mundial de mercancías. Por último, se establecerá el marco teórico referente a la competitividad sistémica.

En el segundo capítulo, se resaltaré la importancia de las PYMES en la economía y el comercio exterior mexicano, destacando su participación en el

PIB, sector manufacturero, laboral y externo. Asimismo, se analizarán los principales programas de apoyo vigentes para su internacionalización.

En el tercero, se analizará la problemática a la que se enfrentan las PYMES para insertarse en el comercio exterior mexicano como: la falta de competitividad de la industria nacional, la endeble estabilidad macroeconómica con bajo impacto en el desarrollo económico, la falta de conducción y orientación económica del Estado y se analizarán las políticas aisladas de apoyo a PYMES.

En el cuarto capítulo, se desarrollará el modelo propositivo para la inserción de las PYMES en el comercio exterior mexicano y se destacarán ejemplos mundiales de creación de ventajas competitivas e internacionalización de PYMES.

En este sentido, la presente investigación, no sólo representa una contribución a la problemática de la internacionalización de las PYMES mexicanas, sino también al análisis económico en torno a la PYME, y en particular a los estudios económicos internacionales, al no ser un tema ampliamente abordado por analistas internacionales.

1. LOS CAMBIOS PRODUCTIVOS, TECNOLÓGICOS Y ORGANIZATIVOS EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES

1.1 El contexto de los negocios internacionales

Los procesos globalizadores se han intensificado en las dos últimas décadas, donde, la economía mundial se ha convertido en un sistema de redes en el que se interconectan todas las economías, causando con ello una serie de efectos al interior de los países que los obligan a reflexionar sobre las políticas interiores necesarias para insertarse competitivamente en el comercio internacional.

El auge de los sistemas informativos y las telecomunicaciones, producidas por las nuevas tecnologías, así como el desarrollo de los transportes han articulado todo el planeta en una red de flujos comerciales que cambian día a día las relaciones de producción, organización, las estructuras económicas y las bases industriales generando una interdependencia creciente entre las naciones.¹

La expansión del comercio internacional y de los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), son los componentes más importantes de la creciente competencia internacional, que han provocado una serie de efectos entre los países.

El comercio internacional, ha sido importante en cuanto a la difusión de nuevos productos y tecnologías, su papel al respecto, ha sido fortalecido por los flujos de inversión internacional que han contribuido, aún más, a difundir los procesos tecnológicos y organizacionales. De igual forma, la creciente interacción entre las economías ha permitido patrones definidos de especialización.

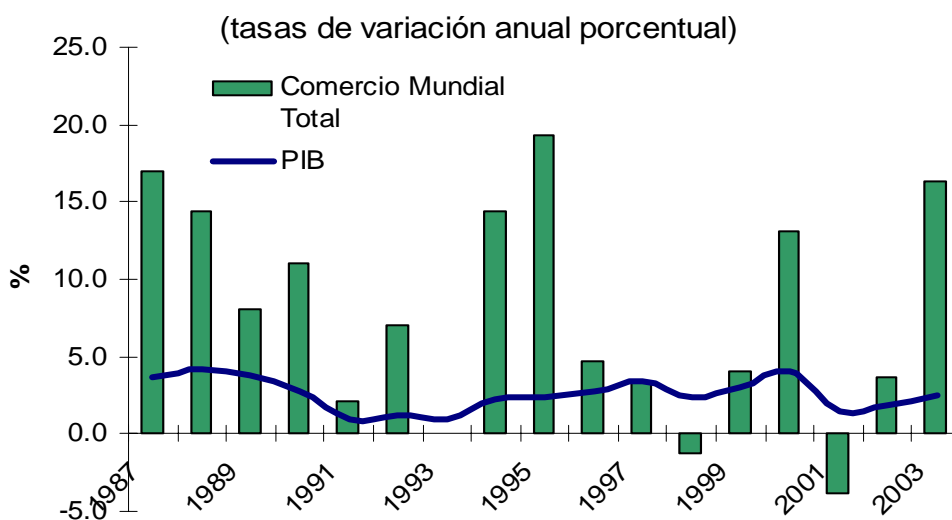
Al respecto, es importante señalar que desde el término de la Segunda Guerra Mundial, la economía internacional ha tenido como principal característica el

¹ Ernesto Ottone, “Globalización y progresismo una mirada desde América Latina”, en Maggi Claudio *et al.*, *¿Gobernanza global ante la creciente polarización territorial internacional? Una mirada desde América Latina*, Ed. Nueva sociedad, Venezuela, 2002, p.106

dinámico crecimiento del intercambio internacional de mercancías que registró, en los últimos años, una tasa de crecimiento promedio anual de 6%, particularmente de 1981 a 2002². De hecho los flujos comerciales han registrado tasas de crecimiento mayores a las tasas de producción mundial, como se puede distinguir en la gráfica 1.1.

En este contexto, las unidades productivas se han destacado por conseguir niveles altos de competitividad, situación que ha conformado una estructura comercial internacional un tanto compleja para los países que no tienen la capacidad de llevar a cabo transformaciones adecuadas dentro de sus economías. Es decir, para los países que no tienen la capacidad de incrementar su competitividad.

Gráfica 1.1
Comercio Total Mundial de Mercancías y PIB
Mundial 1987-2003



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC

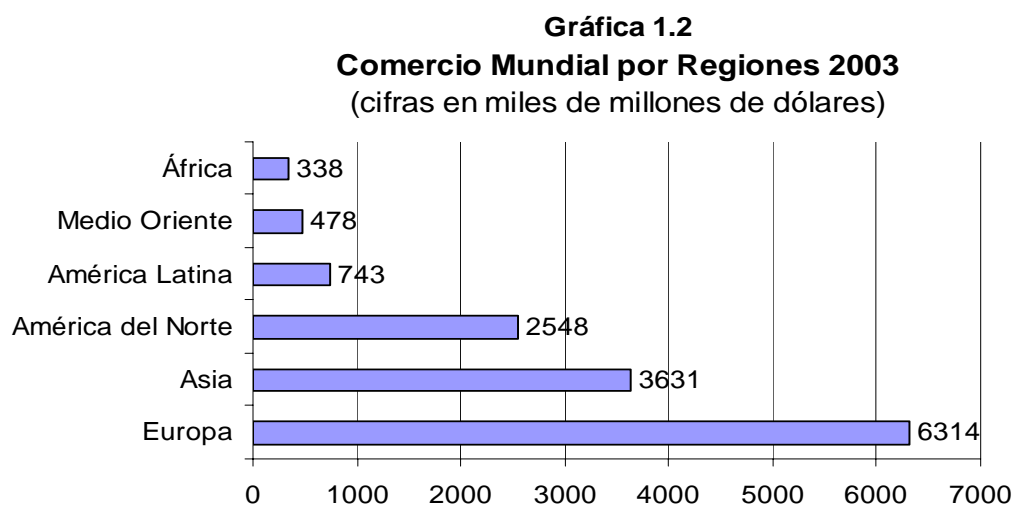
La expansión del comercio internacional, ha causado cambios importantes en la estructura del empleo y de la producción de las naciones, como respuesta a las transformaciones en la demanda, la tecnología y la especialización internacional.

² Cifras calculadas con datos de la OMC

Hoy en día, los requerimientos de producción en masa y abastecimiento de recursos naturales, han sido compensadas por los adelantos científico-tecnológicos y por los beneficios que genera el comercio internacional. Es decir, las ventajas comparativas estáticas han pasado a segundo plano para dar paso a las ventajas competitivas dinámicas.

En este contexto las ventajas comparativas como los recursos naturales, posición geográfica, el costo de la mano de obra relativamente barata y abundante, se han ido diluyendo poco a poco ante la hipercompetitividad en los mercados internacionales y nacionales que requieren de ventajas competitivas dinámicas para la penetración y mantenimiento en ellos.

En este contexto, en el comercio mundial por regiones, ha sido un número reducido de países el que participa mayormente en el intercambio mundial de mercancías, como se puede apreciar en la gráfica1.2

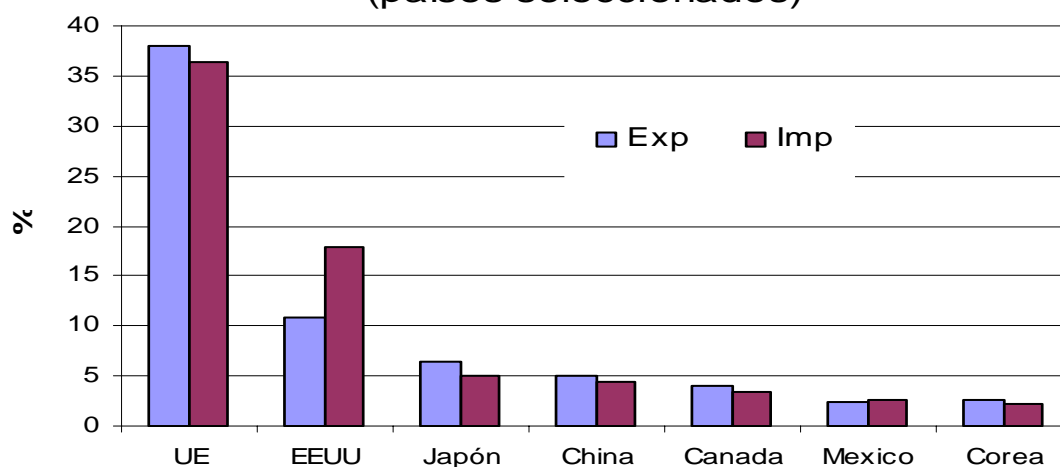


Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC

El incremento en el comercio internacional ha tenido un impacto regional significativo, donde Europa al agrupar un número importante de países, participa con buena parte del comercio total mundial, le sigue la región asiática, y posteriormente la de América del Norte. En particular, países como los miembros de la Unión Europea, Estados Unidos, Japón, China, Hong Kong, Canadá, Corea del Sur, México y Singapur mantienen abundantes flujos comerciales.

Gráfica 1.3

Participación porcentual en el Comercio Internacional, 2002
(países seleccionados)



Fuente: Elaboración propia con datos de la OMC

La expansión del comercio internacional ha permeado grandes sectores del intercambio mundial, en este contexto, el sector manufacturero a nivel internacional, ha mostrado un importante desempeño, en particular de algunas ramas incentivas en tecnología, del año 1980-1985 el sector manufacturero creció 2%, a comparación del 1985-90 donde las tasas registraron 15%; de 1990 a 2001, 6%; en el año 2000, 10%; para sufrir su primer decrecimiento desde 1980, el año pasado en -4%³.

De igual forma, los sectores como el eléctrico-electrónico, de maquinaria pesada, y telecomunicaciones, han mostrado una importante dinamización en el comercio internacional, no solo en cuanto a la producción sino también lo que se refiere a IED.

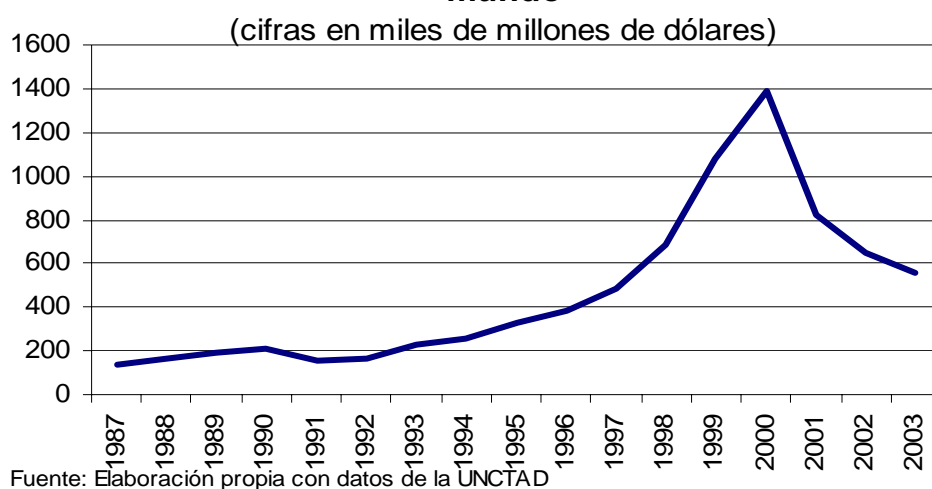
El proceso globalizador, al expandir el mercado internacional e intensificar la actividad científica y tecnológica, ha incrementado también la capacidad de las firmas para fragmentar sus procesos productivos geográficamente, lo que ha contribuido a un incremento sostenido de los flujos comerciales y permitido con

³ Joseph Grunwald *et al.*, *La fábrica mundial. El ensamble extranjero en el comercio internacional*, Ed. FCE, México D.F., 1991, p.45

ello la proliferación de nuevas formas de cooperación no accionarias entre las empresas, expandiendo los flujos de IED.⁴ (Ver gráfica 1.4)

El componente principal de este conjunto de fenómenos, ha traído como consecuencia la hipercompetencia global que tiene como principal característica la competencia tecnológica-industrial que impacta en el interior de las economías.

Gráfica 1.4
Entradas de Inversión Extranjera Directa en el mundo



El dinámico y cambiante contexto internacional, que impacta necesariamente en las naciones, obliga a los Estados a adaptarse a las nuevas condiciones de alcance global obligando a las políticas e instituciones, mecanismos e instrumentos a cambiar e innovar en su instrumentación y eficacia. Las nuevas redes de la globalización, han limitado y cuestionado el rol del Estado, ya que se ha hecho evidente que en la escena internacional no solo compiten empresas, sino también, políticas industriales, educativas, tecnológicas, laborales y sociales, donde el proceso de globalización es generador de múltiples y nuevas condiciones, así como retos vinculados a las funciones y al potencial de los Estados.

Los procesos globalizadores transforman las exigencias de política local, nacional e internacional. La forma y la participación de los países en la

⁴ Ricardo Ffrench, "Reformas económicas, globalización y gobernabilidad en América Latina", en Claudio Maggi, *et al.*, *Gobernanza Global...*, *op.cit.*, p.157

globalización depende de sus bases nacionales económicas, su competencia científico técnica, su infraestructura y su capital humano. Al respecto, Enrique Dussel señala que “...desde la década de los ochenta la globalización se ha caracterizado por la búsqueda de mayor competitividad por parte de las naciones a través de la competencia por la localización”⁵.

En este contexto, es común que las empresas que abastecen el mercado local compitan directamente con empresas mundiales, por lo que, en su propio mercado se ven obligadas a satisfacer normas globales de orden productivo, tecnológico, de innovación, social, ambiental o gerencial, para ser competitivas.

Por lo que, se ha hecho evidente que los procesos de producción y las estrategias competitivas cambian a raíz de las innovaciones tecnológicas y organizativas así como las dinámicas tendencias en el consumo.

Recapitulando, se pueden destacar las principales características del ambiente en el que se desenvuelven las empresas participantes en los mercados internacionales y las condiciones que las empresas pequeñas, medianas o grandes deberán enfrentar si el objetivo que persiguen es el incremento de su competitividad y su posterior internacionalización:

1. Procesos productivos eficientes y dinámicos para una demanda en rápida transformación y para mercados diferenciados altamente competitivos,
2. Rápidas innovaciones de producto ya que la aplicación acumulativa de nuevas tecnologías permite sustituir gran parte de la gama existente de productos por otros con cualidades nuevas y mejoradas, o de hecho, enteramente nuevos,
3. Acortamiento del ciclo de vida de los productos, debido a los dinámicos cambios tecnológicos,
4. Nuevos procesos organizativos, enfatizando el desarrollo del capital humano, la calificación del personal, así como la racionalización de las vías

⁵ Enrique Dussel, “¿Gobernanza global ante la creciente polarización territorial internacional?”, en Maggi Claudio *et al.*, *Gobernanza Global...*, *op.cit.*, p. 70

- de comunicación al interior de la empresa dentro de los diferentes departamentos, por medio de la reducción de los niveles jerárquicos,
5. Desarrollo de relaciones cooperativas entre empresas, establecimiento de alianzas o acuerdos de cooperación lo que genera encadenamientos productivos,
 6. Amplia interacción entre el sector productivo y científico, así como de instituciones intermediarias con el sector público,
 7. Creación de redes de cooperación tecnológica modernas y flexibles entre empresas,
 8. Estado como actor clave en el proceso de inserción de las empresas hacia el exterior (genera impulsa, orienta y coordina acciones).

1.1.1 Los cambios productivos

El entorno internacional ha sufrido un cambio en el patrón de industrialización, en donde cada vez toman mayor importancia las ventajas competitivas dinámicas, para dejar atrás las ventajas comparativas estáticas, las cuales se vinculaban con la dotación de recursos de factores primarios de producción: tierra, mano de obra, recursos naturales y capital; en la actualidad ya no tienen importancia dichos factores.

Se ha dado una redefinición de las bases de la competencia mundial y de la obtención de ventajas competitivas dinámicas, estas ventajas, tienen su origen en el nuevo patrón de industrialización a nivel mundial que tienen como principal componente la acumulación del conocimiento en sus diversas formas: educación, investigación, desarrollo tecnológico, entre otros.

El conocimiento ha pasado a ser un elemento central del nuevo patrón de especialización productivo y por lo tanto el desarrollo tecnológico serán factores fundamentales para los países.

Los cambios productivos que se han suscitado en los mercados internacionales se refieren a la eficientización de los procesos productivos y su flexibilización, dejando superada la producción estandarizada y “fordista”, para ofrecer una

demanda adaptada a las cambiantes tendencias de consumo en los diferentes mercados.

Dichas transformaciones se han llevado a cabo en un contexto internacional que presenta las siguientes particularidades:

- a. Nivel elevado de comercio mundial que creció mas rápido que el Producto Interno Bruto (PIB) representado por la intensificación del comercio intra firma generado por empresas grandes y la subcontratación fronteriza, con un amplio movimiento de flujos de IED.
- b. Incremento de la IED, que ha causado integraciones verticales y horizontales de ramas industriales cuestión que incrementa su competitividad.
- c. Sustitución progresiva del anterior paradigma de las ventajas comparativas basadas en la dotación de recursos humanos por las ventajas competitivas que no son naturales, sino que han sido construidas gracias a políticas industriales específicas.
- d. Los cambios científicos y tecnológicos con sus efectos sobre la productividad.
- e. La internacionalización de la producción que tiene como efectos la mayor especialización de la mano de obra y la racionalización de los gastos.

Es importante destacar, que han proliferado la transferencia de los procesos productivos al exterior para aprovechar las ventajas comparativas y competitivas de algunas naciones como los salarios bajos y abundancia de mano de obra, así como su especialización y el desarrollo de infraestructura, incentivando con ello los flujos de IED.

Asimismo, el traslado más eficiente de las mercancías, gracias al desarrollo de conceptos logísticos traen consigo una serie de impactos para la industria del transporte, y de los servicios de subcontratación, que han aumentado la productividad, la especialización de la mano de obra y han contribuido a reducir los costos de producción.

Ante tales condiciones, se puede afirmar que, se han suscitado transformaciones destacables en los procesos productivos de las empresas que participan en los mercados mundiales, los cuales, dejan entre ver que no son empresas aisladas operando de manera descentralizada, puesto que se desarrollan en agrupamientos industriales (*clusters*), cuya dinámica depende de la eficacia de sus localizaciones como de las políticas específicas en las que se ven inmersas de una gama de actores como las: instituciones educativas, universidades, centros tecnológicos, instituciones gubernamentales, asociaciones, cámaras, sindicatos, instituciones gubernamentales, entre otras.

Resulta paradójico pensar que los requerimientos a los que se enfrentan hoy en día las empresas para satisfacer la demanda mundial, se hagan por acciones que llevan a cabo ellas mismas; la magnitud de los flujos comerciales y los de IED nos indican que las empresas mundiales están apoyadas de manera considerable por el ambiente en el que se desarrollan. Al respecto Jorg Meyer señala que:

“Los nuevos requerimientos de tecnología y de la economía mundial evidencian que la capacidad innovadora y competitiva de las empresas no depende en absoluto de ellas mismas, sino que está determinada en grado considerable por sus bases nacionales”⁶

Los países que destacan por su participación en el comercio internacional de mercancías como EEUU, Alemania, Japón, Francia, Inglaterra, China, Canadá, Italia, Holanda, Corea, Singapur, Malasia, España, entre otros, han tenido como característica principal el papel promotor del Estado, es decir, los gobiernos crean el ambiente para que las empresas se desenvuelvan en los mercados internacionales competitivamente, a través de políticas específicas. En la actualidad, son pocas las empresas que se enfrentan a la competencia internacional solas, generalmente llevan detrás acciones que las apoyen.

⁶ Jorg Meyer *et al.*, “Competitividad internacional nuevos requerimientos”, *Competitividad sistémica. Competitividad internacional y políticas requeridas*, Instituto Alemán de Desarrollo, Berlín, 1994, p.4.

1.1.2 Los cambios tecnológicos

Resultado de los cambios que se han generado en la economía mundial desde los años ochenta, se dio paso a un nuevo paradigma tecnológico industrial, que a su vez, trajo consigo un proceso de reestructuración en todas las actividades productivas. A esto hay que añadir que el desarrollo de la informática y las telecomunicaciones, favorecieron un cambio acelerado en las actividades de producción y distribución, puesto que el uso y aplicación del conocimiento comenzó a ser fundamental en la competencia internacional.

Las innovaciones tecnológicas derivadas de la informática, redujeron sensiblemente los costos unitarios de producción y han contribuido a re-localizar la producción dentro del territorio de ciertos países para externalizar sus actividades. Aunque cabe señalar que, aún bajo este contexto, persisten las trayectorias nacionales, puesto que cada país desarrolla tecnologías específicas produciendo grandes diferencias.

Las características importantes en este rubro son:

- i. Producción privada de tecnología a partir de insumos provenientes del exterior y la actividad tecnológica es por iniciativa de las empresas transnacionales (ETN).
- ii. Demanda de nuevos conocimientos científicos a las Universidades, centros de investigación y a pequeñas firmas innovadoras.
- iii. La adquisición de tecnologías mediante alianzas estratégicas entre ETN.
- iv. Los flujos tecnológicos se concentran, en mayor medida, en los países industrializados.

La descentralización y la subcontratación, han repercutido, no solo en generar procesos que reducen los costos, sino también en mejorar la calidad, incrementando la productividad y produciendo series cortas de artículos homogéneos utilizando la especialización flexible, generando nuevos bienes que se adaptan rápidamente a los cambios de la demanda.

Otro tipo de esquemas que se han destacado en la globalización, son los de cooperación tecnológica entre empresas, para abaratar costos productivos y logísticos, así como, incorporar el progreso tecnológico y los cambios organizacionales para innovar y diferenciar productos dependiendo de los segmentos de mercado, con la finalidad de responder de manera más rápida a los consumidores.

En este sentido, la conjunción de los progresos en materia de telecomunicaciones y la informática, han jugado un papel determinante para permitir el avance de la globalización. Las tecnologías de la información como el correo electrónico y la red son utilizados por las empresas para la subcontratación internacional, movilizándolo electrónicamente sus activos a escala mundial con el objeto de aumentar su rentabilidad.

El uso de estas nuevas tecnologías de información permite a las empresas adaptarse y acercarse a la demanda del mercado, todos estos factores contribuyen finalmente a la reducción de costos y al incremento de la competitividad en los mercados internacionales.

1.1.3 Los cambios organizativos

Los modelos organizativos que dominaban anteriormente fueron encontrando poco a poco sus límites debido a las rápidas e imprevisibles variaciones de la demanda internacional. La distancia en cuanto a la identificación de un mercado potencial para un nuevo producto y el proceso de concepción, producción y puesta en el mercado, cuestionaron la organización tradicional, que se caracterizaba por ser burocrática, jerárquica y centralizada; se hacía imperante adoptar decisiones y responder rápidamente a las exigencias de los mercados mundiales.

La rigidez productiva y la secuencia temporal hacían muy lento y costoso el proceso de elaboración de los productos, ya que el resultado era la constitución de grandes *stocks* de insumos y de productos prácticamente invendibles, fuera

de serie y que no iban con las tendencias mundiales de consumo, incrementando así la pérdida de mercados y aumentando los costos.

Los demandantes mostraban mayor interés por una amplia gama de productos, donde la flexibilidad en su producción, duración y contenido de la garantía, la rapidez y eficacia de los servicios en caso de desperfectos (servicios postventa) fueron ganando terreno en las preferencias de los consumidores.

Las empresas de menor dimensión, pero que incorporaron de manera adecuada innovaciones tecnológicas y organizacionales, estaban en mejores condiciones para procesar más rápidamente la información, flexibilizar su producción, adaptarse a las nuevas exigencias de la demanda y competir eficazmente con las empresas grandes arrebatándoles partes del mercado.⁷

El trabajo de manera mecánica y repetitiva prescindía de la inteligencia y del saber productivo acumulado por los trabajadores y afectaba en su implicación en la empresa para aumentar tanto su productividad como su calidad.

Por otro lado, la nueva organización empresarial que permea entre las unidades económicas que se han internacionalizado, se ha vuelto más flexible aumentando la productividad y construyendo un conocimiento colectivo en los trabajadores.

Otro punto importante dentro de los cambios de organización empresarial, es que se ha puesto en evidencia la importancia del factor humano, de las relaciones humanas y de la necesidad de una motivación hacia trabajadores para aumentar su productividad con estímulos no monetarios, que han permitido despertar las dimensiones de su personalidad como la iniciativa, creatividad, motivación, autonomía y responsabilidad.

Estos paradigmas ya no se basan solamente en los costos, ni particularmente en los salarios bajos de la mano de obra. La producción organizada ya no

⁷ Julio Neffa, *Los paradigmas productivos taylorista y fordista y su crisis*, Ed. Lumen, Argentina, 1998, p.199.

requiere grandes instalaciones, ni producir masivamente en grandes series, lo que se busca es ser mas competitivos por la flexibilidad productiva; así, las empresas pueden producir de manera rápida y económica, una gama de variedad de productos, con ello, se aumenta la oferta debido a su mayor flexibilidad y se generan economías de escala.

Es importante destacar que actualmente las empresas necesitan recursos humanos calificados y que trabajen en esquemas de cooperación. Han prevalecido las relaciones de confiabilidad con los trabajadores que generan consensos y promuevan su involucramiento en la dirección de la empresa, lo cual, a su vez, aumenta la productividad.

Finalmente, los cambios en la organización empresarial a nivel internacional, se han destacado por la proximidad física de productores, proveedores subcontratistas, y de las diferentes áreas de la empresa para generar sinergias y esquemas cooperativos que tienen como principal característica el alejamiento de decisiones jerárquicas que impedían reaccionar eficazmente ante los cambios en la demanda mundial. Este tipo de esquemas permite reducir costos, incrementar el flujo de información, facilitar el proceso de adaptación de la oferta a la demanda y aumentar la preferencia de los consumidores.

En suma, los cambios organizativos desarrollados al interior de las empresas globales, se refieren a que la toma de decisiones ya no es tan centralizada, sino ahora las diferentes áreas tienen más autonomía respecto a la dirección de la empresa, lo que permite que los procesos productivos se eficienten.

1.2 La competitividad como factor determinante en los mercados internacionales

En los últimos años las tendencias globalizadoras han cobrado mayor auge en la economía internacional tendiendo tres, como características principales:

- 1) acelerado progreso tecnológico;

- 2) cambios en los procesos productivos (concesión de licencias, la subcontratación y formas eficientes de división internacional del trabajo);
- 3) cambios en procesos organizativos al interior de la empresa donde la toma de decisiones es más flexible y por lo tanto más eficiente.

Ante tales condiciones se hace imperativo tener competitividad internacional para poder actuar no solo en los mercados internacionales, sino también en los nacionales, debido a las presiones por parte de los competidores internacionales aún al interior de las economías. En un entorno que se caracteriza por los acelerados cambios tecnológicos, productivos y organizacionales, alcanzar y mantener una ventaja competitiva es una necesidad.

En la actualidad, las empresas se ven ante la imperiosa necesidad de incrementar su competitividad para penetrar y profundizar en los mercados internacionales, debido a la hipercompetencia global, es decir, una competencia cada vez más compleja y condicionada.

De igual forma, la competitividad internacional no se explica exclusivamente por los alcances en el nivel microeconómico o por la estabilidad macroeconómica de una economía, ni mucho menos por la gama de recursos naturales que se tenga; la escena internacional ha evidenciado que las empresas se hacen competitivas al estar en redes articuladas dentro de las cuales los esfuerzos en el nivel micro se vean apoyados y soportados por toda una serie de externalidades, servicios e instituciones, creando ventajas competitivas en diferentes niveles de la economía que conforman el espacio meso y metaeconómico.

Una serie de factores políticos, institucionales y económicos se conjugan para fomentar el desarrollo empresarial que es necesario para incrementar la competitividad del tejido industrial de una nación. De acuerdo con ello, el comportamiento de las empresas no depende solo de la estructura general de los incentivos que pueda otorgar el Estado, sino del contexto institucional específico en que se van forjando a lo largo del tiempo y que implica una

orientación decididamente empresarial por parte de los centros de investigación, universidades, instituciones gubernamentales, cámaras empresariales, asociaciones empresariales y sindicatos, entre otros, la estructura básica de las relaciones industriales o el comportamiento de las entidades financieras.⁸

1.2.1 Aspectos conceptuales de la competitividad (competitividad vs productividad)

Para los fines de esta investigación es importante destacar las principales aportaciones al concepto de competitividad, para que no se confundan con otros elementos que, si bien son importantes para el tema de competitividad, como la productividad, cumplen con una función específica dentro de su análisis teórico conceptual.

A continuación, se establecerá el concepto de competitividad que se empleará en la presente investigación, posteriormente se abordará el debate en torno a la productividad y competitividad, para pasar finalmente a las aportaciones de diferentes autores al tema de competitividad, cabe señalar que las aportaciones de Michael Porter y Paul Krugman han destacado por centrarse en análisis teóricos de la competitividad, donde abordan el debate en torno a la productividad, mientras que las aportaciones de organizaciones internacionales gubernamentales como la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y la Organización Económica de Cooperación y Desarrollo (OCDE) se centran más en las cuestiones técnicas y de aplicación para incrementar la competitividad.

El concepto de competitividad que se empleará en la presente investigación es “la capacidad de las empresas de mantener o incrementar su presencia en los mercados internacionales” que ha sido desarrollado por autores como Porter y Krugman, a continuación se destacará su diferencia con la productividad, para

⁸ Klaus Esser *et al.*, “Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política”, en *Serie de Desarrollo Productivo*, CEPAL, Chile, 1996, Núm. 59, p.42

posteriormente enfatizar las aportaciones teórico-conceptuales que se han llevado a cabo al tema de competitividad.

Es común que el término de competitividad sea confundido con la productividad, en este sentido cabe señalar que la diferencia fundamental radica en la fuente de ambos términos, la productividad está determinada por factores endógenos como infraestructura, educación, ciencia y tecnología, tal y como lo señala Ignacio Martínez, cuando establece que:

“El éxito competitivo de un país depende del crecimiento y esfuerzo económico que determine su nivel de productividad, ya que los beneficios de una mayor productividad dependen de los factores endógenos que incrementan el nivel de vida de la población como educación y salario y el desarrollo de la industria como tecnología (...)

(...) para que exista competitividad es necesario que un país genere ventajas competitivas impulsadas por la productividad tanto en capital fijo productivo (máquinas e infraestructura) y capital intelectual productivo (educación, capacitación, investigación y desarrollo).”⁹

La competitividad y la productividad no son conceptos que tengan un mismo significado, ni son antagónicos, son conceptos incluyentes y complementarios, ya que, para exista competitividad se requieren bases fuertes de productividad en una economía.

“Para que un país pueda alcanzar estándares de productividad y por ende, fortalecer la competitividad de las empresas, debe innovar su producción a través del desarrollo tecnológico que impulsará la prosperidad de esa nación mediante la mejora en educación e inversión en infraestructura; asimismo, la innovación se reflejará en la empresa a través de un nuevo diseño del producto, en los procesos productivos, en el servicio pos-venta o mayor

⁹ Ignacio Martínez, “Productividad y Competitividad de la Industria Exportadora”, en *Revista Carta ANIERM*, ANIERM, México D.F., septiembre 2001, Núm. 228, Año 19, Vol. XXXII, p.12

inversión en el capital intelectual, lo que conducirá necesariamente a elevar su nivel de competitividad.”¹⁰

Es así, como se puede visualizar que la competitividad depende de la productividad y no es sinónimo de ésta. Aunque, ambos conceptos se nutren de diferentes términos que les dan coherencia, se entrelazan para explicar la fortaleza de una nación, y sobre todo el impacto en el nivel de vida de su población.

1.2.2 Aportaciones al estudio de competitividad

El debate en torno al concepto de competitividad ha cobrado auge desde finales de la década de los ochenta. Han sido diferentes las aportaciones al tema de competitividad, sin embargo, para fines de la presente investigación se destacaran sólo las más importantes a continuación:

a) La ventaja competitiva de las naciones de Michael Porter

Para Michael Porter la competitividad es “La habilidad de las empresas e industrias para ganar o mantener participaciones de mercado en contra de otros competidores.”¹¹

El termino ventaja competitiva analizado por Michael Porter marcó la separación de enfoques tradicionales basados en el concepto de ventajas comparativas. Una de sus grandes aportaciones radica en sus diferentes análisis que destacan la diferencia entre ventajas comparativas y ventajas competitivas, señalando que las primeras se heredan y las segundas se crean. Él señala que la prosperidad nacional se crea, y no surge de la dotación natural de un país, de su reserva, de sus tasas de interés o de su valor de su tasa de cambio. Porter es muy enfático al señalar que la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y superarse.

¹⁰ *Ídem.*

¹¹ Michael Porter, *La ventaja competitiva de las naciones*, Ed. Vergara, México, 1990, p.144

“La evidencia sugiere que es muy improbable que las empresas logren un incremento industrial sostenido basado puramente en factores heredados, más bien, es por la vinculación de factores y actividades, como: estrategias empresariales, existencia de industrias de apoyo, disponibilidad de la mano de obra calificada, infraestructura, presiones de competidores y condiciones de demanda.”¹²

De igual forma, Porter señala que la ventaja competitiva se crea y se sostiene a través de un proceso altamente localizado, y que ninguna nación puede ser competitiva en todas sus industrias, ni siquiera en la mayoría de éstas. Las naciones triunfan en industrias particulares porque el ambiente doméstico es el más dinámico y más propicio para determinadas industrias, los países triunfan en aquellas industrias en que son particularmente buenas para la creación de factores.

Según este autor, la innovación requiere siempre inversión en habilidades y conocimientos, asimismo señala que una vez que una empresa logra una ventaja competitiva con la innovación, sólo puede sostenerla por medio de mejoras incesantes.

Porter hizo una gran aportación al definir su diamante de las ventajas competitivas, basado en cuatro factores interconectados: instituciones de apoyo, empresas de apoyo, demanda sofisticada y empresas clave con competencia local. Dicho instrumento analítico, constituye una herramienta que incorpora elementos relevantes para la competitividad de las empresas y de los *clusters*. Según este autor las industrias competitivas no suelen estar dispersas geográficamente, dado que una industria competitiva propicia y refuerza la creación de otras, en sitios geográficos concentrados, es así como se van fortaleciendo los *clusters* competitivos.

Los elementos del diamante, de acuerdo con Porter, son los responsables de que un país sea o no competitivo en términos internacionales. De igual forma,

¹² *Ídem.*

señala que las empresas ganan y mantienen ventajas competitivas en la escena internacional a través del mejoramiento, innovación y actualización de su producción, así, al ir ganando una ventaja competitiva, las empresas se mueven hacia segmentos de industrias más sofisticadas.

“Las naciones no triunfan en industrias aisladas sino en *clusters* de industrias conectadas a través de relaciones horizontales o verticales. La economía de un país es un conjunto de *clusters* que son la base de la ventaja competitiva, reflejando el estado del desarrollo económico (...)

(...) los países triunfan en industrias donde sean particularmente buenos para crear y actualizar los factores. Las naciones serán competitivas en industrias donde mantengan mecanismos institucionales para la creación de factores especializados. Las actividades gubernamentales enfocadas a la creación de factores avanzados y especializados para las industrias deben coordinarse con el esfuerzo de las empresas.”¹³

Asimismo, Porter señala que las naciones triunfan en industrias donde las prácticas administrativas y modos de organización son establecidos de forma adecuada y coordinada.

Referente al tema de productividad, Porter reconoce que la prosperidad de un país está determinada por la productividad de la economía y que ésta es a su vez la medida de la competitividad de la economía.

Respecto al papel del gobierno, en torno a la ventaja competitiva nacional, Porter señala que se presenta a través de su capacidad de afectar positiva o negativamente las cuatro determinantes del diamante, mediante diferentes mecanismos como: subsidios, políticas específicas, normas y estándares, impuestos, leyes y regulaciones; donde las políticas gubernamentales exitosas se destacaran por crear un ambiente en que las empresas puedan ganar una ventaja competitiva y no en aquellas que involucran al gobierno directamente

¹³ *Ídem.*

en el proceso, excepto en las naciones que se encuentren en la etapa inicial del proceso de desarrollo, también establece que el papel del gobierno deberá cambiar conforme el país progresa a nuevas etapas de desarrollo competitivo.

De igual forma, señala que es errónea una política de gobierno si ésta es la única fuente de ventaja competitiva de ese país, señala que las políticas exitosas son aquellas en donde los determinantes de la ventaja nacional están presentes y el gobierno sólo las refuerza.

“Las ayudas del gobierno a la industria frecuentemente proponen políticas que en realidad dañan a las empresas en el largo plazo y sólo crean la demanda de más ayuda. El gobierno no puede crear industrias competitivas; sólo las compañías mismas las pueden crear”¹⁴

Por último, en torno al debate entre competitividad y productividad, Porter señala que una nación competitiva es la que alcanza una elevada productividad, pues ésta es la determinante principal de la competitividad de las empresas y de las industrias del país, reitera que la capacidad de las empresas para competir en el mercado internacional es la determinante de productividad. Por lo tanto, la dinámica de la productividad de las empresas y de la nación, está supeditada a su necesidad y capacidad de competir en el mercado internacional.

En suma, la teoría de la ventaja competitiva desarrollada por Michael Porter se centra en proposiciones donde destaca que el éxito internacional de las empresas o industrias, no puede basarse en la ventaja comparativa derivada de la abundancia de los factores básicos, la competitividad se construye con la actualización de las industrias de un país a través de la innovación, diferenciación de productos, marcas y mercadotecnia; la prosperidad de un país está determinada por el desempeño de las empresas y para que se

¹⁴ María Delfina Ramírez *et al.*, “Competitividad, Productividad y Ventaja Comparativa. El enfoque de negocios de Michael Porter y el de la economía nacional de Paul Krugman, una aplicación para el caso de México”, en *Investigación Económica*, FE, CU, México D.F, julio-septiembre de 1998, Vol. LVIII:225, p.28

registre una prosperidad continua de las empresas deben operar dentro de *clusters* de industrias relacionadas con fuertes diamantes nacionales.¹⁵

Las aportaciones de Michael Porter han sido significativas en cuanto su análisis de políticas industriales y empresariales ante la hegemonía de la estabilidad macroeconómica y de programas de ajuste estructural que permearon en el debate de competitividad, sobre todo en América Latina.

b) Paul Krugman: el debate de competitividad y productividad

Paul Krugman define la competitividad como “La habilidad de producir bienes y servicios que pasen la prueba de la competencia internacional en tanto que los habitantes de ese país disfruten de vida crecientes y sostenibles.”¹⁶

Krugman señala que el hecho de pasar la prueba de la competencia internacional no necesariamente va de la mano con una mejora en el estándar de vida de la población y que éste se determina fundamentalmente por la productividad doméstica más que por los mercados mundiales.

Asimismo, enfatiza que no es válido tratar a una empresa y a una nación en forma indistinta en cuanto a competitividad. En su artículo “La Obsesión por la competitividad”¹⁷ concluye que la preocupación por incrementar los niveles de competitividad, lleva a posturas peligrosas y equivocadas las cuales se traducen en resultados simplistas que se ven reflejadas en la implementación de políticas de competitividad que no benefician a las naciones, lo que podría resultar en gasto desperdiciado de recursos gubernamentales y conducir hacia el proteccionismo y guerras comerciales.

De igual forma, señala que existe una discusión poco coherente en torno al significado de competitividad, ya que la mayoría de la gente que utiliza dicho

¹⁵ Eduardo Roldan (coord.), *Las relaciones económicas de China. OMC, Taiwán y la Unión Europea*, Ed. AMEI-Plaza Valdés, México, 2003, p. 48.

¹⁶ Paul Krugman, “Competitiveness a Dangerous Obsession”, en *Revista Foreign Affairs*, México D.F, mayo/junio 1998, p.32.

¹⁷ *Ibíd.*, p.41

término, para caracterizar al país como una empresa y al comercio internacional como la competencia de empresas, pero en grande, añade que en el mundo de los negocios la competitividad tiene un significado claro: una empresa de cualquier país que no sea competitiva, es decir que falle en ofrecer un producto tan bueno como el de sus empresas rivales, perderá participación en el mercado y eventualmente quedara fuera del mercado, sin embargo, según Krugman, un país no se parece a una empresa. “El comercio entre países es tan poco comparable con la competencia entre empresas que la palabra competitividad cuando es aplicada a países crea confusión y puede ser dañino para la salud económica de un país”.¹⁸

Asimismo, la competencia internacional, de acuerdo con Krugman, no deja fuera del intercambio comercial a los países, debido a la existencia de fuerzas equilibradas, mismas que le aseguran al país conservar la capacidad de vender un abanico de bienes en los mercados mundiales, aún si su calidad, productividad y tecnología son inferiores a los de otras naciones.

Sin embargo, estos países pueden perder al no establecer industrias en las que a largo plazo podrían haber adquirido una ventaja comparativa, es decir, la competencia internacional excluirá a un país de algunas industrias en que pudo lograr o debió lograr una ventaja comparativa.

c) Aportaciones de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) al concepto de competitividad

La CEPAL considera que la competitividad es “la capacidad de una economía de incrementar o sostener su participación en los mercados internacionales, con un alza en el nivel de vida de la población”.¹⁹

Las teorías de crecimiento analizadas por la CEPAL han pasado por grandes desafíos, debido a las especificidades y problemática de la región de América

¹⁸ Ramírez, *op.cit.*, p.47

¹⁹ Adela Hounie *et al.*, “La CEPAL y las nuevas teorías del crecimiento”, en *Revista de la CEPAL*, CEPAL, Chile, agosto de 1999, Núm. 68, p.19

Latina, los cambios dinámicos en el entorno internacional le exigían reinterpretar los problemas del desarrollo latinoamericano y reelaborar propuestas para su superación. La CEPAL ha tratado de aplicar las nuevas teorías de crecimiento a América Latina, privilegiando las implicaciones de política de estas teorías, en el entorno estructural e institucional de los países de la región.

Asimismo, el pensamiento “cepalino” en torno a la competitividad, se ha visto influenciado por las teorías recientes llamadas del crecimiento endógeno, como la de la escuela evolucionista “schumpeteriana” que se caracteriza por la importancia que se le atribuye al marco institucional.

De igual forma, la CEPAL hace un gran hincapié en que la capacidad competitiva de las naciones depende de la incorporación del progreso tecnológico, haciendo un claro énfasis en que el desarrollo de tecnología e incorporación de progreso técnico son en la actualidad, ante la competencia internacional y características de la economía internacional, un rasgo mercante en la producción de bienes y servicios, en donde, en el nivel microeconómico se deben de alcanzar patrones de eficiencia vigentes a nivel internacional en la calidad del producto o servicio ofrecido, lo que supone la identificación, imitación y adaptación de nuevas funciones de producción por parte de las empresas. También se precisan políticas mesoeconómicas que permitan corregir las imperfecciones de los mercados, con base en la adopción de políticas de desarrollo que impulsen la transformación productiva de las economías de la región que impacten en el incremento de su competitividad.

La CEPAL, ha hecho contribuciones fundamentales al tema de competitividad, al desarrollar múltiples estudios y análisis, de igual forma, en el seno de esta institución se han desarrollado importantes investigaciones y políticas propositivas en torno a competitividad para América Latina y en particular de competitividad sistémica, específicamente a través de la Unidad de Desarrollo Industrial, dichos estudios han permeado entre los siguientes aspectos:

1. Oportunidades y obstáculos tecnológicos.

2. Experiencias y habilidades adquiridas por individuos y organizaciones.
3. Capacidades y experiencias que fluyen de las actividades económicas.
4. Entornos institucionales caracterizados por la combinación de mecanismos e instituciones públicas y privadas.
5. Condiciones de interacción recíproca entre agentes públicos y privados.

La CEPAL, destaca que ha cambiado sus modelos propositivos referentes a que, si bien, las políticas públicas fomentan el crecimiento de la tecnología económico con miras a inducir en su incidencia internacional, estas deben de ser políticas que corrijan, complementen o promuevan los mercados de factores, como el de capital humano con políticas enfocadas a la educación; el de tecnología con políticas de ciencia y tecnología e innovación, así como las que atienden a los aspectos institucionales que determinan el entorno en el que se desarrollan las empresas.

El pensamiento “cepalino” destaca que para lograr una inserción internacional exitosa debe existir una continua renovación de la eficiencia en el uso de los recursos productivos, incorporación de valor agregado intelectual a los bienes y servicios, y una calificación mayor de los recursos humanos que acreciente su capacidad de participar en los procesos de innovación y difusión tecnológica, condiciones que se relacionan con el papel del tipo de especialización productiva de la región y con la manera en que se inserta en el franco proceso de consolidación de un nuevo patrón de especialización internacional.²⁰

En suma, la CEPAL postula que la expansión de las economías de América Latina depende de la consecución de la competitividad, basada en la generación e incorporación continua de progreso técnico, que a su vez es necesaria para sostener un patrón de crecimiento exógeno. Para lograr esta sustentabilidad, se precisan políticas productivas y tecnológicas de distinta índole y amplitud. Por otra parte, se entiende que el éxito de estas políticas no pueden dissociarse del mejoramiento gradual de la equidad distributiva, por sus efectos en el mercado interno y por los efectos en la capacidad de innovar.

²⁰ *Ibíd.*, p.25

d) La competitividad estructural de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)

En el marco de la OCDE se han desarrollado considerables esfuerzos para sistematizar los diferentes enfoques existentes sobre el fenómeno de la competitividad estructural. Los elementos medulares de este concepto son:

- 1) El énfasis en la innovación como factor central del desarrollo económico,
- 2) Una organización empresarial situada más allá de las concepciones “tayloristas” y capaz de activar los potenciales de aprendizaje e innovación en todas las áreas operativas de una empresa, y
- 3) Redes de colaboración orientadas a la innovación y apoyadas por diversas instituciones y un contexto institucional con capacidad para fomentar la innovación.

La OCDE, destaca que la globalización ha impuesto mayor presión sobre la competitividad de las empresas aumentando así las exigencias de las empresas sobre la dinámica de sus localidades. Al respecto, la OCDE señala que, se ha desarrollado una importante interacción entre el proceso de globalización y otro de localización, donde convergen todas las fuerzas del mercado que impactan a las empresas, en especial a las pequeñas y medianas empresas (PYMES). Ambos procesos son paralelos: las empresas se desempeñan mejor en un mercado globalizado que cuenta con redes desarrolladas que apoyan a las empresas y a las instituciones, fruto de una acción deliberada o gubernamental.

Un punto importante a considerar con respecto al concepto de competitividad sistémica, que se abordará como marco teórico en la presente investigación, se basa en el debate en torno a la competitividad de la OCDE, ya que algunos autores se percataron de la insuficiencia o ineficacia del nivel empresarial en países en vías de desarrollo, dicha situación, puede impedir que el reajuste estructural fomente el desarrollo industrial aún cuando la estabilización a nivel macro haya sido exitosa. El problema según los teóricos de la competitividad sistémica, radica en la ausencia de un entorno eficaz restringe la capacidad de

las empresas para desarrollar una competitividad duradera. Ya que éstas no pueden concentrarse en la actividad productiva que las hace competitivas por verse obligadas a desarrollar por sí mismas producciones y servicios internos, mientras que a otras empresas en un diferente entorno les basta con adquirir o explotar efectos externos.

Lo relevante es que el concepto de competitividad sistémica trasciende de meras categorías económicas como el concepto de la OCDE, soslayando así la dimensión política y social que interviene en la creación de la competitividad.

Para terminar, es importante destacar que se han desarrollado nuevas aportaciones que permitieron introducir el concepto de encadenamientos globales, según este enfoque la competitividad no solo se da en el nivel de empresas y sectores, sino que depende de las redes inter e intraempresariales. El conjunto de actividades de la red se encarga de definir la competitividad de los insumos de ciertas mercancías.

Se puede visualizar que en estas aportaciones al tema de competitividad existen elementos repetitivos entre los diferentes análisis presentados debido a su importancia para incrementar la competitividad, uno de ellos es la necesidad de desarrollo científico y tecnológico, óptimos niveles educacionales y especialización de la mano de obra, en un ambiente en donde las empresas y el Estado se apoyen en la consecución por ganar mayores mercados mundiales.

1.3 La competitividad sistémica

Las empresas de los países en vías de desarrollo han verificado la necesidad de incrementar su competitividad, en particular las PYMES, ante la imposibilidad de colocar sus productos en los mercados internacionales.

A lo largo de las páginas anteriores, se ha destacado que la competitividad internacional, no se explica solamente a nivel productivo o empresarial, se requiere que las empresas estén inmersas en redes articuladas dentro de las

cuales sus esfuerzos se apoyen en una serie de externalidades, servicios e instituciones. Ambas condiciones están influidas por factores situados a nivel macro y en el nivel mesoeconómico.

De acuerdo al punto anterior, la competitividad es un elemento fundamental en la actual competencia internacional. Cuando Krugman señala que la obsesión por la competitividad puede resultar peligrosa al no aplicar políticas adecuadas y eficaces que la fomenten, acierta en el punto central, ya que la competitividad de las empresas no se logrará por acciones aisladas; no es solo el nivel micro o macroeconómico el que hará a las empresas más competitivas, como ha sido la visión que ha prevalecido principalmente en América Latina.

El incremento de la competitividad tiene que contemplar otras estructuras, para que sea integral y para que sea sostenida, como se ha visualizado en otras regiones el globo terráqueo.

En este sentido, la presente investigación se basará en el enfoque teórico de la competitividad sistémica, ya que brindará las herramientas teórico-conceptuales necesarias para analizar las políticas requeridas por las PYMES para su inserción en los mercados internacionales; el enfoque de competitividad sistémica es relevante para el tema en referencia, puesto que permitirá detectar la problemática a la que se enfrentan las pequeñas y medianas unidades económicas y elaborar propuestas en los cuatro niveles micro, meso, macro y metaeconómico.

Los principales expositores del enfoque de competitividad sistémica provienen del Instituto Alemán de Desarrollo de Berlín en Alemania, entre los que destacan Klauss Esser, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner, Jörg Meyer-Stamer. Durante la década de los noventa, dichos autores, desarrollaron un conjunto de preceptos teóricos que nombraron “competitividad sistémica”, donde sostienen que la competitividad requiere incluir los aspectos analíticos en el nivel meta, macro, meso y micro que afectan a las empresas y a los territorios en el plano supranacional, nacional, regional y local.

“La competitividad sistémica señala que las empresas que participan dinámicamente en la escena internacional actualmente tienen como principal característica, registrar niveles de competitividad altos. Los requerimientos de la economía mundial evidencian que la capacidad innovadora de las empresas no depende en absoluto de ellas mismas, sino que están determinadas en grado considerable por la capacidad de sus estructuras nacionales. Dada la complejidad de las nuevas tecnologías, resulta imposible que las empresas, logren sobrevivir por sus propias fuerzas. El Estado asume un papel clave en el proceso de internacionalización de las empresas, al generar impulsos, orientar y coordinar acciones.”²¹

La competitividad sistémica, se caracteriza y distingue por reconocer que un desarrollo industrial exitoso no se logra meramente a través de una función de producción en el nivel micro o de condiciones macroeconómicas estables, sino por la existencia de medidas específicas del gobierno y organizaciones privadas de desarrollo orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas (nivel meso). Además, la capacidad de vincular las políticas meso y macro, está en función de conjunto de factores socio culturales y patrones básicos de organización (nivel meta). Los elementos distintivos del enfoque sistémico son la diferenciación de cuatro niveles analíticos (micro, meso, macro, meta).²²

La competitividad sistémica es integral porque toma en cuenta los siguientes factores:

- A. Una empresa no es competitiva por sí misma, especialmente, sino cuenta con un entorno de apoyo a proveedores, de servicios integrados a la producción, infraestructura y presión de competidores locales.

²¹ Jörg Meyer *et al.*, *Competitividad Sistémica. Competencia internacional de las empresas y políticas requeridas*, Instituto Alemán de Desarrollo, Alemania, 1994, p.58

²² René Hernández, “Elementos de competitividad sistémica de las PYME del Istmo Centroamericano,” en *Serie Estudios y Perspectivas, Unidad de Desarrollo Industrial*, CEPAL, Chile, noviembre de 2001, Núm.5, p.16

- B. El Estado tiene un papel decisivo en el momento de definir el desarrollo industrial y la reestructuración productiva de un país.
- C. La creación de un entorno de instituciones, redes y esquemas de cooperación entre diferentes actores (gobierno, empresas, instituciones académicas, centros tecnológicos, institutos tecnológicos, organizaciones no gubernamentales, organizaciones del sector privado, cámaras, sindicatos y sociedad civil).

La competitividad de una empresa surge al generar un patrón de interacción entre la dinámica del Estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la capacidad organizativa de una sociedad. Por lo tanto, resulta insuficiente considerar únicamente el nivel micro en las empresas, los consumidores y las transacciones del mercado; y en el nivel macro, las tasas de interés y de cambio, la política presupuestaria y de comercio exterior.

El nivel mesoeconómico, se refiere las políticas e instituciones específicas entre el nivel macro y el nivel micro de las empresas, es donde a través de la acción colectiva del Estado, de asociaciones empresariales, así como en el marco de la asociación público-privado se formulan medidas que ejercen una influencia decisiva sobre la competitividad de las diferentes localizaciones.

Respecto al nivel meta, las interrogantes que se plantearon los teóricos alemanes son ¿cómo interactúan los actores públicos y privados? y ¿qué puntos angulares del desarrollo social y económico se definen en esta interacción? Esta serie de cuestionamientos se refieren al espacio metaeconómico.

1.3.1 Determinantes de la competitividad sistémica

De acuerdo a la teoría de la competitividad sistémica, la interacción de los cuatro niveles (micro, meso, macro y meta) es lo que genera las ventajas competitivas de una empresa.

1.3.2 Nivel microeconómico

Se refiere a las acciones que llevan a cabo las empresas en su interior. En este nivel es importante su forma de organización para afrontar las exigencias de la economía mundial.

Los cambios en los mercados externos han impulsado que las empresas cumplan una serie de premisas: eficiencia, calidad, flexibilidad y velocidad de reacción frente al cambio, apoyadas por una mano de obra calificada con base en un nuevo modelo de gestión empresarial generado por la inteligencia y eficiencia en la organización, flexibilidad en la producción y agilización en la comercialización.

Para la competitividad sistémica, el nivel microeconómico es de suma relevancia, ya que cualquier acción por parte del gobierno no tendría los resultados necesarios sin la conciencia por parte de las empresas en maximizar dichas acciones, pero sobre todo en aprovecharlas.

Los factores que considera la competitividad sistémica como fundamentales dentro del nivel micro, en particular en los procesos productivos y organizacionales al interior de las empresas son:

1. Eficiencia,
2. Calidad,
3. Flexibilidad,
4. Rapidez.

De igual forma, ante la hipercompetencia global en la que se desenvuelven las relaciones comerciales internacionales, resulta importante innovar en cuanto a los cambios organizativos y logísticos, así como de desarrollo de redes de cooperación en materia productiva o tecnológica. Tomando en cuenta estos aspectos se puede explotar los beneficios de las PYMES al contar mayor flexibilidad productiva que les permite reaccionar con rapidez a la demanda internacional, así como con flexibilidad organizativa. Es importante señalar que,

la investigación, innovación y desarrollo tecnológico son muy importantes en el enfoque sistémico.

Para poder afrontar con éxito el nuevo contexto de la economía internacional, las empresas y las organizaciones necesitan reorganizarse en gran medida, tanto a nivel interno como dentro de su entorno inmediato. Asimismo, para lograr competir en los mercados internacionales, las empresas requieren eficiencia, flexibilidad, calidad y velocidad de reacción en sus procesos productivos.

Es importante destacar que los nuevos retos para penetrar a los mercados internacionales, a los cuales se enfrentan las empresas, van de la mano con requerimientos cada vez mayores en el entorno de las mismas. Es por ello, que las empresas que se desempeñan en los mercados mundiales ya no compiten de una manera descentralizada y aislada, sino en forma de *clusters* industriales (grupos industriales organizados en redes de colaboración).

Como señala Enrique Dussel, la dinámica de desarrollo de las empresas depende en gran medida de la efectividad de cada una de las localizaciones industriales, así como vinculaciones con centros educativos, en particular con Universidades, centros de desarrollo tecnológico, instituciones de información y extensión tecnológica, instituciones financieras, agencias de información para la exportación, organizaciones sectoriales, asociaciones empresariales y cámaras de comercio²³.

En este contexto, un elemento fundamental es la localización industrial. La competitividad de una empresa o industria depende de la región donde se ubica, de hecho, las ventajas competitivas se generan a partir del entorno local (disponibilidad de infraestructura, capital humano, recursos financieros y vinculación con instituciones educativas y tecnológicas, entre otras). Al igual que en la formulación de políticas, para el desarrollo de las regiones también debe existir un consenso entre los actores económicos afectados, pues esto

²³ Enrique Dussel, “Condiciones y retos de las MIPYME en Centroamérica. Propuestas de Políticas” en *Competitividad de las MIPYMES en Centroamérica*, CEPAL, Chile, 2003, p.58

facilita la cooperación y la toma de decisiones para permitir el establecimiento de una industria, favorecer su desarrollo.

De acuerdo con los teóricos de la competitividad sistémica, los elementos esenciales que deben de emprender las empresas en el nivel micro, se refieren básicamente a tres elementos:

1. En la organización de la producción para acortar los tiempos en los procesos productivos y responder con rapidez a la demanda
2. En la segmentación de las etapas del procesos de producción como en el diseño, desarrollo, producción y comercialización para eficientarlos y que cada etapa pueda actuar independientemente.
3. Fortalecimiento de las cadenas productivas con base en reorganizaciones con proveedores y subcontratistas.

De igual forma, dentro de la empresa es importante la reducción de jerarquías y una mayor participación de los trabajadores en las innovaciones, procesos de los productos y en la toma de decisiones para aprovechar su creatividad y añadir valor agregado.

1.3.3 Nivel mesoeconómico

En este nivel se consideran las políticas e instituciones específicas entre el nivel macro y micro, las formas de interacción entre el Estado, empresas e instituciones. Enrique Dussel nombra a este nivel como “aquella dimensión donde se generan las ventajas competitivas institucionales y organizativas, los patrones específicos de gestión y organización y los perfiles nacionales que sustentan las ventajas competitivas y que son difícilmente imitables por los competidores”²⁴ El nivel meso conjuga aquellos mecanismos, políticas e instituciones que afectan a la competitividad de sectores individuales y a su conjunto, tanto público como privado y de organizaciones no gubernamentales así como relaciones inter e intraempresa.

²⁴ *Ídem.*

En este nivel se estudian la formación de un entorno capaz de fomentar, complementar y multiplicar los esfuerzos al nivel de la empresa.

El entorno empresarial, las instituciones y los patrones políticos cobran importancia ante el cambio tecnológico-organizativo. Los efectos de aprendizaje de las empresas y sus innovaciones van de la mano con la formación de redes de colaboración interempresarial y relaciones de cooperación entre las empresas y las instituciones; la capacidad tecnológica como elemento activo de la competitividad se basa en procesos de aprendizaje acumulativos difícilmente transferibles que van tomando forma por el conjunto de interacciones entre las empresas y las instituciones.

Asimismo, los teóricos de la competitividad sistémica señalan que la estructuración del nivel meso es en primer término un problema de organización y gestión, su principal objetivo es desarrollar una eficiente estructura institucional y promover la capacidad de interacción estrecha entre actores privados y públicos al interior de agrupamientos industriales.

De igual forma, señalan que hoy en día, los patrones reguladores unidimensionales y centralistas están condenados al fracaso cuando se trata de desarrollar y apoyar la creación de redes empresariales y conjuntos de instituciones especializadas. Los patrones de organización social, el rápido flujo informativo, la integración de intereses, la fijación de procedimientos, los canales abiertos de información, las estructuras y la comunicación articuladas son en sí mismos factores competitivos. Al respecto, destacan que la formulación de políticas largo placistas y sus capacidades de implementación deben estar repartidos entre numerosos titulares, tanto estatales como privados e intermedios (empresas, asociaciones, sector científico, instituciones estatales, instituciones privadas intermedias y sindicatos).

En suma, el espacio meso depende de las empresas, el sector científico y otros actores estratégicos. La formulación de estructuras a nivel meso es promovida no solo por las políticas públicas; sino que las empresas, las instituciones

financieras y las asociaciones aportan lo suyo para la configuración de la localización industrial presentando ofertas de estructuración, desarrollando y acelerando sistemas de información.

Es así como van surgiendo redes de colaboración que engloban organizaciones empresariales, sindicatos y asociaciones, administraciones locales, institutos tecnológicos y universidades. Esas redes se sitúan entre el Estado y el mercado, elaborando escenarios para el desarrollo regional, preparando decisiones estratégicas fundamentales y posibilitando una gestión política de los programas económicos, así como la formación activa y participativa de estructuras a nivel de localización industrial tanto regional como nacional.

Finalmente, los autores alemanes señalan que la estructuración del nivel meso para la creación de capacidades, es una tarea permanente del sector público y privado; destacan que, la política meso debe ser entendida como una tarea a mejorar la localización económica. El nivel meso bien estructurado, no solo contribuye a incrementar la competitividad internacional de la economía, sino que representa la base de una implementación efectiva de políticas sociales. La configuración de una localización económica a través de un conjunto de medidas de política tecnológica, innovativa, educacional, industrial y regional depende de los actores sociales de los niveles micro y meso que deben estar estrechamente articulados, por lo tanto, la configuración del nivel meso plantea fuertes requerimientos a las sociedades

Si bien, cada uno de los cuatro niveles antes mencionados tiene una importancia significativa, el nivel meso, ha adquirido una relevancia en los estudios recientes, puesto que en esta etapa es donde se observan con mayor precisión los cambios en el entorno empresarial y su interacción con otros actores estratégicos, entre los que destacan: la adopción de un modo flexible de producción, la innovación constante de productos, una mayor generación y difusión de conocimientos, la innovación constante de productos, la formación de encadenamientos empresariales y junto con estos el desarrollo de las localidades en las que están ubicados.

Los conjuntos de preceptos teóricos que conforman la competitividad sistémica, como se puede visualizar, exigen un elevado nivel de organicidad, interacción y gestión por parte de los actores en todos los niveles, para lo cual se requiere la formación de estructuras entre la sociedad y el Estado.

Recapitulando, según los teóricos de la competitividad sistémica, los países que busquen incrementar su competitividad deberán poseer:

- 1) “Estructuras en el nivel meta que promuevan su competitividad.
- 2) “Un contexto macroeconómico estable que ejerza presión de soporte a las empresas.
- 3) “Un nivel meso estructurado donde el Estado y los actores sociales desarrollen políticas de apoyo específico, fomenten la formación de estructuras y articulen los procesos de aprendizaje a nivel nacional.
- 4) “Un gran número de empresas situadas en el nivel micro que busquen simultáneamente, la eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción articuladas en redes de colaboración mutua.
- 5) “La unión productiva entre empresas por medio de la formación de redes de empresas de diferentes sectores, y la articulación entre comunidades y ciudades que forman los polos regionales de desarrollo.
- 6) “El fomento de la competitividad mediante el desarrollo de infraestructura, especialmente lo referente a los transportes y telecomunicaciones.
- 7) “El desarrollo del capital intelectual (fortaleciendo del sistema educativo y promoción de la innovación), y mejorando la capacitación.”²⁵

Un elemento fundamental para la coordinación, y vinculación entre todos los niveles es la interacción y diálogo entre todos los grupos de actores sociales, para cohesionar y canalizar los esfuerzos. Los diálogos son imprescindibles para fortalecer las ventajas nacionales de innovación y competitividad.²⁶

²⁵ Klaus Esser *et al.*, “Competitividad Sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política”, en *Revista de la CEPAL*, CEPAL, Chile, 1996, Núm. 59. p.41

²⁶ *Ídem.*

Es importante señalar que, por ejemplo, en Japón, Corea del Sur y Taiwan, durante la década de los ochenta, además de aplicar políticas de estabilización macroeconómica, se fomentó el ahorro, lo que a su vez permitió la inversión pública y privada; asimismo, en materia de política comercial, se promovieron las exportaciones en combinación con una política arancelaria moderada y política de importación selectiva, aquí, se puede visualizar como interactúan los elementos de los diferentes niveles de competitividad de dichas naciones que en buena parte han representado la base de su competitividad.

El establecimiento de políticas estatales (desregulación, privatización de empresas estatales, creación de infraestructura, reformas al sistema educativo, entre otras) sientan las bases para el fomento de la competitividad. La experiencia muestra que para que una política se formule, se ponga en operación y se obtengan los resultados esperados debe de estructurarse de manera conjunta entre el Estado, las empresas y organismos intermedios y la propia sociedad civil.

Además, para poder llegar a un consenso en los agentes económicos es necesaria una reestructuración económica, política y social; cada actor debe disponer de grandes flujos de información, para que a partir de ahí se tenga el conocimiento suficiente de las necesidades de cada sector y una mayor sensibilización y flexibilidad ante los demás requerimientos de los actores para generar consensos.

Es así como irán surgiendo en cada región redes de colaboración que engloban organizaciones empresariales, sindicatos, asociaciones, administraciones locales, institutos tecnológicos y Universidades. Estas redes se sitúan entre el Estado y el mercado; elaborando escenarios para el desarrollo regional, preparando decisiones estratégicas fundamentales y posibilitando una gestión política, así como la formación participativa a nivel de localización industrial tanto regional como nacional.

1.3.4 Nivel macroeconómico

Este nivel se refiere al aseguramiento de condiciones económicas estables, que sin duda son elementales para incrementar los niveles de competitividad, ya que si se tienen avances en el nivel micro serían irrelevantes ante un complejo contexto macroeconómico.

El déficit presupuestal, deuda externa, inflación y el tipo de cambio tienen que ser controlables y las reglas del juego económico no deben cambiar reiteradamente, ya que es la única forma de ofrecer seguridad a la inversión. La política macroeconómica y la formación de estructuras económicas se condicionan mutuamente. La estabilización en el nivel macro es una condición necesaria, pero no suficiente, para garantizar el incremento de competitividad, de acuerdo con la teoría de la competitividad sistémica.

La experiencia muestra que, la inestabilidad macroeconómica perjudica de modo sustancial la operatividad de estos mercados, ejerciendo un efecto negativo sobre el crecimiento de la economía.

Los teóricos de la competitividad sistémica señalan que la combinación de políticas orientadas a la estabilidad macroeconómica deben combinarse con la formación de estructuras que promuevan la competitividad en otros ámbitos.

Algunas medidas que contribuyen a elevar la competitividad en este nivel son:

- Incrementar la inversión pública en capital humano e infraestructura.
- Un tipo de cambio competitivo, para poder planear la asignación de recursos de la economía y el modelo de desarrollo competitivo.
- Sistema financiero y fiscal que permita disponer de financiamiento, plazos y tasas de interés competitivas internacionalmente que promuevan el ahorro interno; regímenes fiscales que den certidumbre y confianza a los inversionistas y con tasas positivas similares a la de los socios comerciales.
- Crecimiento sostenido y estable de la demanda agregada.

- Ambiente económico, político y legal estable.

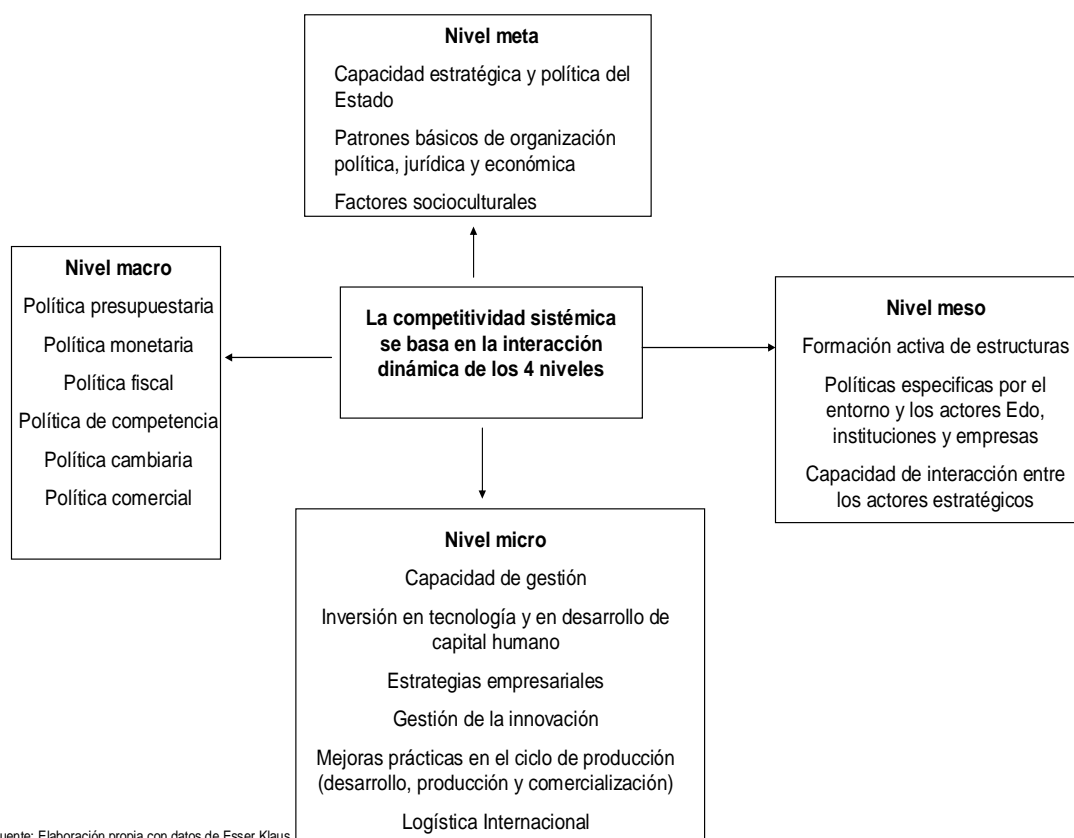
1.3.5 Nivel metaeconómico

La teoría de la competitividad sistémica, señala que el nivel metaeconómico se refiere al desarrollo de la capacidad nacional de la conducción. Para optimizar las acciones en los niveles micro, meso y meta es importante la conducción de las economías y la existencia de patrones de organización de la sociedad (estructuras sociales). En este nivel se examinan factores como la capacidad de la sociedad para la integración y la estrategia.

La formación de estructuras a nivel sociedad, como complemento de la formación de estructuras a nivel económico, eleva la capacidad de los diferentes grupos de actores para articular sus intereses y satisfacer entre todos los requerimientos tecnológico-organizativos, sociales, así como los que plantea el mercado mundial.

La capacidad de gestión necesaria a nivel meta implica la existencia de los siguientes elementos: un consenso acerca del modelo de orientación al mercado mundial, una orientación a la solución conjunta de problemas que presupone una separación del Estado, la empresa privada y las organizaciones intermedias, para que se creé un Estado autónomo y eficiente al tiempo que los grupos de actores sociales privados y públicos se muestran dispuestos a cooperar y articularse entre sí, tales cuestiones fomentarían la gestión política.

Cuadro 1.1



Fuente: Elaboración propia con datos de Esser Klaus (1996)

2. EL PAPEL DE LAS PYMES EN LA ECONOMÍA Y EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANOS

2.1 La apertura comercial y la situación actual de las PYMES

Durante 40 años, desde principios de la década de los cuarenta y hasta principios de la de los ochenta, la economía mexicana se vio inmersa en el modelo sustitutivo de importaciones que tenía como principal fin, el desarrollo de la industria nacional, para tal objetivo, se impusieron altas barreras arancelarias y no arancelarias para la entrada de productos mundiales, aunado a la regulación de la entrada de flujos de IED.

Durante esa etapa se llevó a cabo una importante expansión del mercado interno a través de la base industrial y de infraestructura básica, apoyado por la creación de importantes instituciones; sin embargo, se desarrollaron ciertas peculiaridades inherentes al modelo de protección caracterizado por las políticas horizontales de desarrollo industrial, así como una completa falta de competitividad de las empresas debido a la inexistencia de presiones de otras compañías. Asimismo, los bajos flujos de IED que llegaban al país, mantenían a las empresas aisladas de innovaciones en el ámbito productivo, tecnológico, organizacional, de gestión y logístico. Todo ello, generó una zaga en materia de competitividad en las empresas mexicanas.

En la década de los setenta, se hacía evidente que la política comercial de proteccionismo era negativa para el tejido empresarial mexicano, ya que se sustentaban con base en consideraciones de la balanza comercial y no en las necesidades del aparato productivo mexicano.²⁷ Sin embargo, el esquema proteccionista se profundizó en esa década para proteger al aparato productivo, al extender la política de sustitución de importaciones a los bienes intermedios y de

²⁷ Pedro Aspe, *El camino mexicano de la transformación económica*, Ed. FCE, México D.F., 1993, p. 133

capital e incluso de la IED con la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973.

A partir de la década de los ochenta, México desplegó una serie de mecanismos que transformaron las estructuras internas de su economía, básicamente a través de reformas profundas entre las que se pueden destacar: la desregulación económica, disminución del sector público en actividades económicas, privatización de empresas estatales, mayor apertura a la IED y liberalización comercial.

La nueva estrategia se dirigió a redefinir el papel del Estado y transformar la economía que era regulada y protegida en una abierta y de mercado.²⁸ En este contexto, la política presupuestal que se había mantenido como el mecanismo rector, pierde importancia como factor de impulso y mantenimiento de la actividad económica.

Una de las principales transformaciones económicas en la década de los ochenta, fue la apertura comercial que resultó de gran trascendencia para el futuro del país, al dismantelar el esquema proteccionista de los cuarenta años anteriores. Las principales transformaciones en este ámbito estuvieron encaminadas a abrir la economía a los mercados internacionales y liberalizar diversas actividades productivas que por muchos años habían estado restringidas al Estado o al capital mexicano.

Entre un cúmulo de barreras arancelarias y no arancelarias, el esquema proteccionista operaba básicamente a través de la obtención de permisos para importar cualquier mercancía, precios oficiales y altos niveles arancelarios. En la década de los ochenta existían permisos de importación para la mayoría de los productos. A mediados de esa misma década, el proceso de desregulación y

²⁸ José Ayala, *Estado y desarrollo. La formación de la economía mixta mexicana en el siglo XX*, FE, UNAM, México D.F. , 2001, p.485

apertura comercial iba tomando mayor forma al reducirse los niveles arancelarios del 16% al 13% y al suprimir los permisos previos de importación de casi 80% de las fracciones arancelarias²⁹.

El inicio de la exención de permisos de importación se dio gradualmente a partir de 1983, el porcentaje de importaciones sujetas a estos permisos decreció, de tal forma que para 1988 solo el 21.1% de las importaciones estaban sujetas a este requisito. Para 1990, el porcentaje disminuyó a 13.7% y un año más tarde a 9.1%. De la misma forma, los aranceles fueron reduciendo, por lo que para 1990 el arancel promedio fue de 10.4%, cuando diez años antes era de 27%. Para 1993, sólo quedaban 101 fracciones arancelarias sujetas a permiso previo, que representaban 5% de las importaciones.³⁰

El 27 de diciembre de 1993 se publica en el Diario Oficial de la Federación (DOF) la Ley de Inversión Extranjera Directa que aboga la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973. Los cambios a las reglamentaciones sobre la IED también contribuyeron a desmantelar el esquema proteccionista.

La Ley de 1973, estipulaba que las actividades como: petróleo y demás hidrocarburos, petroquímica básica, explotación de minerales radioactivos y generación de energía nuclear, minería, electricidad, ferrocarriles, comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas, así como todas aquellas actividades que fijan las normas específicas, serán reservadas exclusivamente al Estado, de igual forma, otras actividades como la radio, televisión, transporte automotor urbano, transportes aéreos y marítimos nacionales, explotación forestal, distribución de gas y las específicas estaban reservadas exclusivamente para mexicanos. La IED podía tener una participación máxima de entre 40% y 49% del capital de las empresas.

²⁹ Aspe, *op cit.*, p.134

³⁰ Enrique Cárdenas, *La Política Económica en México, 1950-1994*, Ed. FCE, México D.F., 1996, p.167

En contraste, la Ley de Inversión Extranjera de 1993, establece que la inversión extranjera se permitirá, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas, por lo que, empresas extranjeras podrían adquirir activos fijos, ingresar a nuevos campos de actividad económica o fabricar nuevas líneas de productos, abrir y operar establecimientos y/o ampliar los ya existentes salvo algunas excepciones.³¹

Además, la Ley de 1993 establece que la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras evaluará las solicitudes de las empresas extranjeras interesadas en operar en el territorio mexicano, de acuerdo los siguientes criterios: impacto sobre el empleo, contribución tecnológica, cumplimiento de disposiciones ambientales, y aportación para incrementar la competitividad. Sin embargo, la Ley de 1973 tenía como uno de los principales criterios evaluar el daño a la planta productiva mexicana.

Asimismo, la Ley de IED de 1993 señala cuales son las actividades reservadas para mexicanos, sin embargo en comparación con la de 1973, reduce notablemente este tipo de actividades exclusivas para sociedades mexicanas y además establece en algunas actividades como transporte terrestre de internacional de pasajeros, carga y el servicio de administración de centrales camioneras de pasajeros y servicios auxiliares plazos limite de porcentaje de IED, por ejemplo, a partir de diciembre de 1995, las empresas extranjeras podrán participar hasta con 59% del capital social de las sociedades mexicanas, a partir de 2001, hasta con el 51% y a partir de enero de 2004, hasta con el 100 por ciento.

El acceso a las diversas actividades económicas por parte del capital extranjero se amplió de forma gradual desde 1984 en dos sentidos: primero, se abrieron sectores que estaban restringidos al Estado o al capital mexicano; y segundo, los

³¹ Ley de Inversión Extranjera, Diario Oficial de la Federación 27 de diciembre 1993.

límites de propiedad extranjera se ampliaron considerablemente en las acciones de diversas empresas, llegando hasta el 100% en muchos casos.

Bajo este amparo el gobierno promovió la inversión privada en grandes obras de infraestructura tradicionalmente reservadas al Estado, como la construcción y el manejo de autopistas, manejo de puertos marítimos, generación de energía eléctrica, entre otros.

Según Enrique Dussel, los flujos de IED en México han sido importantes en cuanto a dos variables: una, la macroeconómica para permitir la estabilidad de algunas variables como la balanza de pagos, o bien, al fungir como palanca de financiamiento externo de la economía; y dos, su impacto microeconómico, ya que puede tener un efecto positivo en la eficiencia, productividad y organización industrial, además de que se ha convertido en uno de los principales factores económicos para permitir la modernización económica y la orientación exportadora del sector manufacturero.

La apertura comercial, también fue reforzada con diferentes acciones a nivel internacional, como la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1986, lo que reforzaba la implementación de mayor apertura comercial en el largo plazo, así como, aplicar medidas acordes con los artículos III trato nacional y XI del GATT eliminación general de restricciones cuantitativas a inversionistas extranjeros.

En la década de los noventa, se suscribieron acuerdos de libre comercio con varios países, el primero de ellos con Chile en 1991, posteriormente, el de mayor trascendencia por el volumen de comercio que se desarrolla en esa región con Canadá y Estados Unidos, el Tratado de América del Norte (TLCAN), que entró en vigor en 1994. En el año de 1995 entró en vigor el comúnmente llamado Tratado de Libre Comercio (TLC) del Grupo de los Tres, que lo conforman Colombia, México y Venezuela, así como el Tratado firmado ese mismo año con Costa Rica.

A partir de la segunda mitad de la década de los noventa, México profundizó la firma de TLC al celebrar acuerdos con Bolivia (1995), Nicaragua (1998), Unión Europea (2000), Israel (2000), Honduras, El Salvador y Guatemala (2001). Actualmente concluyeron las negociaciones para firmar un TLC con Uruguay y un Acuerdo de Asociación Económica (AAE) con Japón.

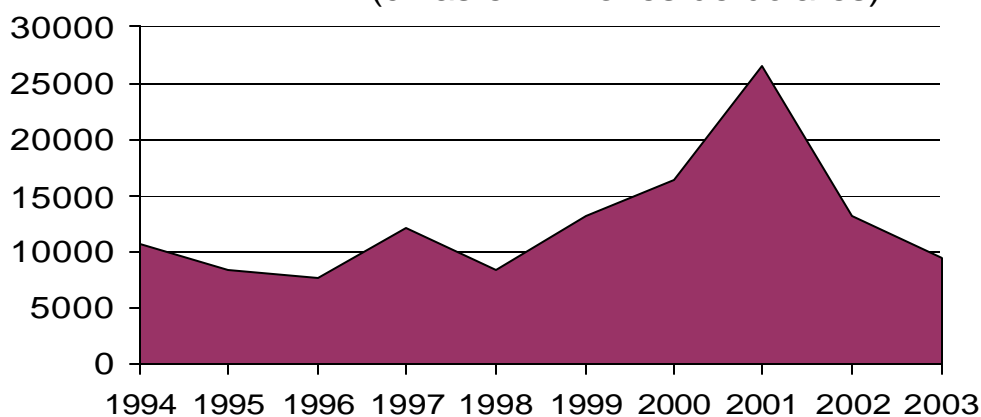
Adicionalmente, nuestro país ha negociado una gama de Acuerdos de Complementación Económica (ACE) y de Acuerdos para la Promoción y la Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) con diferentes países, sobre todo aquellos con los que no se tienen TLC.

Por último, es importante destacar que el TLCAN y el proceso de apertura comercial en sí mismo, estableció un cambio estructural, no sólo en el tejido productivo de nuestro país, sino en aspectos institucionales presionando para que existiera un mejor ambiente para los negocios a través de la creación de instituciones, como la Ley Federal de Competencia y la creación de la Comisión Federal de Competencia con el objetivo de evitar prácticas monopólicas que lesionaran el sistema de competencia. De igual forma, se fortaleció la protección de la propiedad intelectual y el proceso de normalización en México. Este tipo de reformas son de suma importancia para entender las diversas transformaciones que nuestro país experimentó. Incluso, algunas de ellas ejercieron gran presión en terrenos que no están directamente vinculados con la economía como en el ámbito político.

En el año 1993, el comercio total de nuestro país alcanzaba los 117 mil millones de dólares (mdd), a partir del siguiente año, el comercio exterior mexicano despegó considerablemente hasta alcanzar los 336 mil mdd en el 2003, siendo uno de los principales detonadores el TLCAN.

De igual forma, la IED en México se ha constituido como un factor importante en la actividad productiva y de comercio exterior para nuestro país desde principios de la década de los noventa. Al respecto, Jorge Mattar, Juan Carlos Moreno y Wilson Peres³² señalan que la composición de la IED en el sector manufacturero en México ha contribuido a generar un nuevo patrón de especialización que se refleja en el creciente peso que tiene el sector metal-mecánico y eléctrico-electrónico en las exportaciones mexicanas.

Gráfica 2.1
Inversión Extranjera Directa en México 1994-2003 (cifras en millones de dólares)



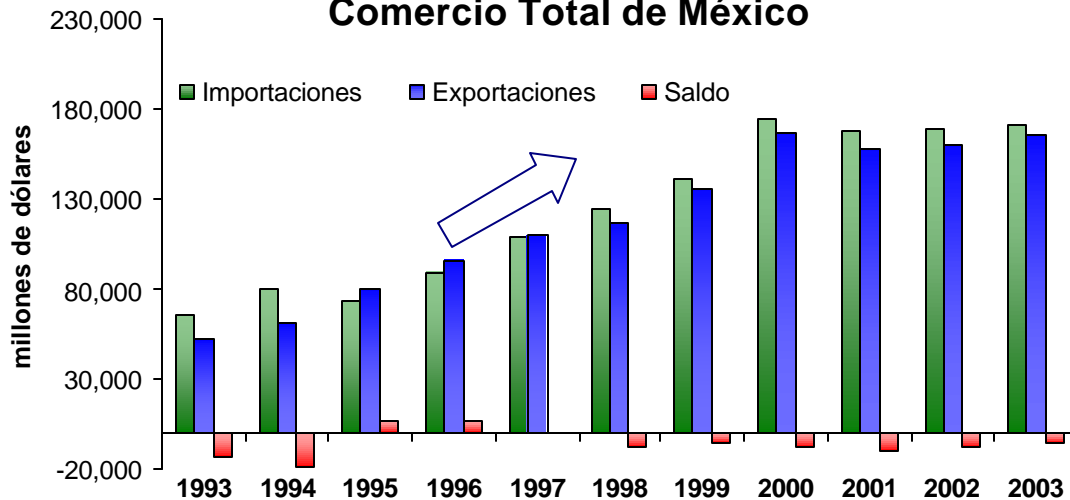
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

2.1.2 La importancia del comercio exterior en la economía mexicana

En el año 2003 nuestro país exportó mercancías por 165 mil mdd a comparación del año 1993 donde registramos ventas al exterior por 51 mil mdd, lo que representa un crecimiento de 219%. En lo que respecta a las importaciones, en el 2003 fueron de 170 mil mdd, a comparación de 1993 donde se registraron 65 mil mdd, un incremento de 161%. Lo anterior muestra que el comercio exterior en el 2003 representó la principal actividad en la economía mexicana al significar 52% del PIB.

³² Jorge Mattar *et al.*, "Foreign Investment in Mexico after Economic Reform", en *Serie Estudios y Perspectivas*, CEPAL, México D.F., julio de 2002, Núm. 10, p.29

Gráfica 2.2
Comercio Total de México



Fuente: elaboración propia con datos de la SE

La expansión del comercio externo, así como de la IED, en México han tenido impacto en diferentes ámbitos de la economía, al dinamizar la producción industrial de algunos sectores. Sin embargo, la liberalización comercial también ha presionado a otros sectores productivos a ser más competitivos, o bien, a quedarse rezagados, no solo en los mercados internacionales sino en el mismo entorno nacional.

Ante este contexto las PYMES mexicanas han tenido que enfrentar condiciones adversas en su crecimiento, debido a la desintegración de cadenas productivas al interior de la economía y a la fuerte competencia del exterior.

Es importante destacar que dentro de la estructura de las importaciones y exportaciones mexicanas, ha tenido lugar una diversificación comercial, es decir, una variedad en cuanto a la composición por producto de nuestras exportaciones e importaciones, resultado del mayor intercambio comercial de nuestro país con el exterior.

Por ejemplo, en el año de 1982 la composición de las exportaciones mexicanas se refería principalmente a petróleo, aceites y sus derivados que ocupaban el 70%

de las ventas totales al exterior; 25% productos manufacturados y 5% productos agrícolas.

Para el año 2003, la estructura de las exportaciones cambio considerablemente, ahora el sector manufacturero participa con 85% de nuestras exportaciones; el petróleo, aceites y sus derivados lo hace con el 11%; mientras que solo el 2.8% se refiere al sector agrícola.

Cuadro 2.1

Estructura de las exportaciones mexicanas del sector manufacturero (valores en millones de dólares y porcentajes)			Participación en el total	
Sector	1982	2003	1982	2003
1.- Alimentos y bebidas	707.4	4,636	20.9	3.3
2.- Textiles, artículos de vestir, cuero y calzado	150.2	10,469	4.4	7.4
3.- Industria de la madera	52.1	810	1.5	0.6
4.- Papel	78.5	1,285	2.3	0.9
5.- Química	844.1	5,748	24.9	4.1
6.- Productos de plástico y caucho	*	2,772		2.0
7.- Minerales no metálicos	139.6	3,034	4.1	2.1
8.- Siderurgia	490.1	3,104	14.5	2.2
9.- Minerometalurgia	nd	1,339	nd	0.9
10.- Productos metálicos, maquinaria y equipo	888	106,603	26.2	75.4
aparatos eléctricos y electrónicos	nd	42,629	nd	30.1
industria automotriz	nd	31,175	nd	22.0
maquinaria y equipo especial para industrias diversas	nd	26,708	nd	18.9
otros	nd	5,789	nd	4.1
11.- Otras industrias	35.9	1,912	1.1	1.4
Total	3386	141,410	100	100.0

Fuente: elaboración propia con datos de INEGI y Bancomext

* se encuentran incluidas en el sector química

nd/ información no disponible en este año

De igual forma, el aumento del comercio exterior ha tenido un impacto importante en cuanto su componente regional, donde se observa el desarrollo y aumento en el comercio exterior total de los estados del Bajío y del Norte de nuestro país.

Los impactos del comercio exterior en la planta productiva serán abordados en el tercer capítulo. A continuación se analizará la importancia de las PYMES en la economía mexicana.

2.2 El papel de las PYMES en México

2.2.1. Conceptualización

El concepto de la pequeña empresa es un concepto dinámico que ha variado en el tiempo y que tiene diversos significados, conceptualizaciones y formas de clasificación en todos los países. El monto de ventas o el número de empleados, son los instrumentos más usados para la clasificación de las empresas a nivel internacional.

Elfid González nos dice al respecto que “(...) en los países con mayores niveles de desarrollo el concepto de empresa media es inherente al de *Small and Medium Enterprises (SME)*, el cual por lo general, integra a empresas desde 10 a 500 trabajadores.”³³

Establece que para el caso de México y otros países con niveles de desarrollo similares, el concepto de micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) no es análogo, es heterogéneo, pues agrupa a empresas con estructuras de acumulación, así como aquellas que su carácter es sólo de subsistencia. El concepto de pequeña y mediana empresa (PYME) aunque dertamente es más cercano al de *SME* de los países desarrollados, deja fuera a las empresas micro de subsistencia y se refiere más bien a las empresas que dan empleo más allá de la familia, operan de manera estable, no en la informalidad, y tienen una división de funciones al menos incipiente en su organización interna. Dicho concepto se refiere también a que la empresa media englobada en PYME tiene que ver con una visión a largo plazo que independientemente de su tamaño, poseen un amplio potencial productivo y de desarrollo.³⁴

³³ Elfid Torres, “Empresa Media: Potencial Económico de México. La Consolidación del Concepto”, en *Revista Economía y Desarrollo*, México D.F., nov-dic 2003, Vol.1, Nú m.2, p.3.

³⁴ Elfid Torres *et al.*, *Empresa Media; Potencial Económico en México. La evidencia de los censos económicos 1989, 1994, 1999 (Estadísticas básicas)*, FUNDES, México D.F., 2003, p.14

Tomando en cuenta los parámetros anteriormente mencionados, en la presente investigación se referirá a PYMES como todas aquellas empresas que operen en la formalidad y que comprendan el conjunto de pequeñas y medianas empresas, así como a las microempresas más desarrolladas, esto es con el fin de no subestimar aquellas empresas micro que pueden tener altos niveles de competitividad y son potenciales de exportar; en cambio, cuando se refiera a MIPYME se contemplará a aquellas unidades que pueden operar en la informalidad, y que tengan un carácter de subsistencia³⁵, motivo por el cual no podrían insertarse en el comercio exterior mexicano.

2.2.2 Estratificación de PYMES en México

Hasta el año de 1999 la estratificación de las PYMES era la que se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro 2.2
Estratificación de empresas 1999

Tamaño/sector	Industria	Comercio	Servicios
Micro	0-30	0-5	0-20
Pequeña	31-100	21-50	21-50
Mediana	101-500	21-100	51-100
Grande	500 y más	101 y más	101 y más

Fuente: Diario Oficial de la Federación, 30 de marzo de 1999

En el año 2002 se publicó de la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que se dio a conocer en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre del año 2002 (ver cuadro 2.3), la cual establece la estratificación de las PYMES que se encuentra vigente en nuestro país.

³⁵ Elfid Torres señala que el carácter de subsistencia de una microempresa por lo general es cuando representa una alternativa temporal al desempleo de sus propietarios y, por lo tanto, es de suponer que de encontrar una opción más rentable en el mercado laboral, abandonarían la actividad empresarial.

Cuadro 2.3
Estratificación Actual de Pequeñas y Medianas Empresas en México

Tamaño/sector	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: Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002

Se observa que la reclasificación de empresas implicó una reducción en el número de microempresas manufactureras y de servicios, dada la estrechez de los rangos. Las empresas grandes vieron incrementado su número debido a la ampliación del margen de clasificación. Con lo anterior, se reducen también los recursos económicos destinados a las PYMES al cuantificarse menos empresas de este tipo.

2.2.3 La importancia de las PYMES

En años recientes, la intensificación de los flujos comerciales y de la competencia mundial han puesto de relieve la importancia de la PYME para el desarrollo y crecimiento económico en la mayoría de las naciones de la escena internacional.

Actualmente, las PYMES desempeñan una función crucial en casi todos los países, su alta contribución al PIB, al empleo y al comercio exterior varía de un país a otro, dependiendo de su estructura interna, sin embargo, es muy atinado señalar que constituyen la columna vertebral del mercado interno en la mayoría de las naciones. Es por ello, que en los próximos años no será raro ver como las propuestas de política, acciones y estrategias industriales, tengan como centro la Pequeña y Mediana Empresa.

Las PYMES constituyen el tejido industrial más importante de los mercados ya que proveen ingreso y empleo a los estratos más desfavorables de la sociedad y son el semillero de empresarios a largo plazo. La suma de un sin fin de características

particulares les permiten tener una serie de ventajas potenciales a explotarse ante las condiciones en la competencia internacional.

A continuación se destacarán las más importantes, se presentarán en una división de tres categorías; la primera se refiere a su importancia en cuanto a su nivel microeconómico y sus ventajas básicamente referidas a su producción, organización e innovación tecnológica; la segunda categoría se refiere a su importancia en cuanto su impacto socio-económico como la creación de empleo, desarrollo regional y distribución de ingreso; la última categoría, y la de mayor importancia para los fines de esta investigación, se refiere a las ventajas competitivas de las PYMES en cuanto a su participación en el mercado exterior.

Primera categoría: Ventajas en el nivel microeconómico

Anteriormente, permeó la creencia de que las empresas grandes constituían el activo más importante en la planta productiva de un país, se pensaba que las pequeñas empresas pasarían por un momento en ese estado, hasta constituir grandes empresas. Por lo tanto, la mayoría de las políticas industriales y de las acciones del gobierno se orientaban hacia las grandes empresas.

En la actualidad, se ha demostrado que el argumento anterior no tiene validez ya que se observa que grandes empresas coexisten con pequeñas, y que el transcurso del tiempo no ha transformado a las PYMES en grandes empresas, todo lo contrario, las PYMES ganan terreno económico día a día.

Diferentes estudios de la OECD señalan que la flexibilidad permite a las PYMES compensar ventajas de las grandes empresas asociadas a las economías de escala y a los medios técnicos y financieros que disponen.³⁶

³⁶ OECD, *Small and Medium Enterprises Outlook 2002*, OECD, Francia, 2002, p.44

La aportación de las PYMES al crecimiento y al desarrollo ha aumentado haciendo que su papel sea crucial en el actual mecanismo competitivo. Ello ha cambiado de manera radical la actitud de los teóricos, economistas y formuladores de políticas con respecto a la producción de gran escala y la función de esas empresas en la economía global.³⁷

a) Producción

Las PYMES son entes más productivos que las empresas grandes ya que tienen la capacidad de aprovechar adecuada y más rápidamente todos sus factores productivos. A su vez, los aumentos de productividad favorecen la incorporación de innovaciones tanto en los productos creados como en los procesos productivos en la medida que estimulan el capital y desarrollan técnicas.³⁸

Las PYMES tienen una gran capacidad para integrarse entre sí y a procesos productivos de grandes plantas a través de la subcontratación, hecho que contribuye enormemente a fortalecer los encadenamientos productivos de la economía, así como la posibilidad de insertarse en los mercados internacionales, a través de exportaciones indirectas, es decir, por medio de encadenamientos productivos con empresas grandes, por lo que, se fomenta el incremento la competitividad.

Adicionalmente, constituyen el campo de formación y especialización de la mano de obra de técnicos, empresarios, sirviendo como proveedor de recursos humanos capacitados para otras industrias y para la formación de recursos humanos en nuestro país.

b) Innovación tecnológica

³⁷ Patrizio Bianchi y Marco Di Tommaso, "Política Industrial para las PYME en la economía global", en *Revista de Comercio Exterior*, BANCOMEXT, México D.F., agosto de 1998, p.617

³⁸ OECD, *Las Pequeñas y Medianas Empresas, tecnología y competitividad*, OECD, Ed. Mundi Prensa, España, 1994, p.19

Por su naturaleza, las PYMES, tienen mayor facilidad para implementar cambios tecnológicos en sus unidades económicas y con menores capitales a comparación de las grandes empresas. El potencial innovador y creativo del personal que se desempeña en la pequeña empresa, permite ser mejor aprovechado que en las grandes compañías. Debido a la flexibilidad *sui generis* de las PYMES, están acostumbradas a constantes cambios productivos, los que les permite estar pensando en innovaciones e introducción de nuevas tecnologías en sus plantas, aunado a que tienen mejores condiciones de absorber la tecnología de manera más eficiente que las grandes plantas.

Con los cambios tecnológicos y la automatización de las grandes empresas, han surgido pequeñas empresas basadas en alta tecnología, que a pesar de su baja ocupación laboral han alcanzado elevados volúmenes de producción.³⁹

Asimismo, la PYME responde fácilmente al desarrollo tecnológico e industrial, ya que con menos capital pueden generar cambios importantes en su estructura productiva a comparación de las grandes empresas, de igual forma, requieren menor tiempo e inversión para la maduración de sus proyectos productivos. Las PYMES también saben explotar el talento empresarial de sus miembros.

c) Organización

Adicionalmente, cuentan con innumerables ventajas derivadas de su flexibilidad organizativa. Anteriormente, el desempeño eficiente de las empresas estaba definido en términos productivos de bienes y servicios. En las últimas décadas, se ha comprobado que la organización es de suma importancia en las estrategias de expansión de las empresas. En las PYMES no existen estructuras tan rígidas de jerarquización en los puestos, lo que permite hacer que fluya de una manera más

³⁹ Salvador García, *La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los Retos de la Competitividad*, Ed. Diana, México D.F., p.71

rápida la información y, por lo tanto, hacer más eficiente la toma de decisiones, lo que genera una mayor productividad por trabajador.

Por la misma naturaleza de las PYMES, el carácter, las aptitudes y competencias del empresario dirigente, ejercen una influencia mucho más decisiva sobre la estrategia de la empresa, en comparación con las grandes compañías donde el cambio en el aparato organizativo tarda mucho más tiempo en fluir a toda la empresa.

Otro punto importante es que las PYMES se encuentran en una posición favorable al responder rápidamente a las necesidades del consumidor, al poder establecer contactos mas directos y detectar sus demandas específicas, ya que existen menos capas burocráticas que interfieren en el servicio a los clientes. Al tener menor número de niveles en la organización, les permite superar con mayor facilidad los problemas de comunicación entre trabajadores, ejecutivos y dueños.

En cuanto la relación con los proveedores, la pequeña empresa tiene una gran ventaja ya que el trato se hace por unas cuantas personas, más que por grandes departamentos de compra. Los proveedores llegan a conocer las necesidades de la empresa, desarrollando una interacción cercana que facilita todo el proceso de negociación y entrega, así como los problemas que se pudieran presentar, impactando favorablemente en los procesos productivos, aumentando la calidad y la productividad, lo que forzosamente repercute en el incremento de la competitividad.

Por lo anterior, las PYMES están en condiciones de satisfacer las necesidades de los mercados internacionales de rapidez o *just in time*, puesto que tienen una capacidad mucho más rápida de reacción ante los cambios en la demanda y las exigencias de los mercados mundiales. El alto grado de diferenciación y dinamismo de los consumidores tanto en el ámbito nacional e internacional, han

convertido a muchas grandes empresas en lentos, costosos y vulnerables agrupamientos industriales, favoreciendo al sector PYME.

Segunda categoría: El impacto socioeconómico de las PYMES

La importancia de las PYMES no sólo radica en su nivel microeconómico, sino también en la macroeconomía al contribuir en el empleo, distribución de ingreso y desarrollo regional, variables de suma importancia sí se toma en cuenta su impacto social.

En varios países existe una tendencia creciente al desempleo, cuestión que en parte fue provocada por las innovaciones tecnológicas que desplazaron importante volúmenes de mano de obra. La fragmentación de la producción ha ocasionado un mayor número de establecimientos por empresa y un descenso de empleo por establecimiento.

Ante este entorno, se observa que los nuevos puestos de trabajo han sido creados por pequeñas empresas⁴⁰, tanto en países desarrollados como subdesarrollados, por lo que, una de las contribuciones más importantes de la PYME en los próximos años será la capacidad para crear y absorber mano de obra puesto que cuentan con facilidad relativa para la creación de puestos de trabajo, dado que el monto de inversión por empleo, es, por lo regular, más reducido que el de las grandes empresas, generando mayor ocupación por menor capital invertido.

Adicionalmente, las PYMES son un instrumento primordial para la descentralización de las concentraciones productivas, por sus bajos niveles de requerimientos de inversión y por su capacidad de crear y redistribuir riqueza en ámbitos locales y regionales distintos. Por ello, las pequeñas empresas son una base útil para las políticas de apoyo a las poblaciones de tamaño medio, haciendo

⁴⁰ Enrique Dussel, “¿Por qué no se genera empleo?” en *Reforma*, Sección Negocios, 19 de marzo de 2003. p.6A

viable la utilización de recursos locales disponibles y aprovechando la mano de obra del sector rural, evitando su desplazamiento hacia centros urbanos concentrados.

Al llevar a cabo este proceso, también se satisface un grupo de necesidades regionales de bienes y servicios, que las empresas grandes no satisfacen por constituir nichos de mercado muy limitados. Igualmente al crear empleos dinámicamente contribuyen a la generación de ingresos y reactivando con ello el ciclo productivo en favor del desarrollo regional.

Las PYMES tienen menor dependencia del exterior en relación a las empresas grandes, ya que las maquinarias, equipos y materias primas son en mayor medida de origen nacional, por lo que, fomentan la dinamización del mercado interno y tienen efectos multiplicadores hacia otros sectores de la economía interna. Aunado a ello, ante cambios bruscos en la economía internacional, pueden resultar menos perjudicados al no tener que enfrentarse a problemas con el tipo de cambio o contracción de la demanda externa, por lo que se ha observado que este tipo de empresas responde más elásticamente ante los problemas externos de la economía.

Por esa razón, se dice que las unidades de menor medida sobreviven en tiempos difíciles de crisis, debido a que prefieren reducir sus salarios y horas de trabajo en lugar de despedir a sus trabajadores. También, es importante resaltar que existen PYMES familiares, que debido a su gran vínculo de pertenencia, resisten ante condiciones adversas, ya que prefieren sacrificar capital propio, a que cierre la empresa.

Por otro lado, si cierra una pequeña empresa, la estabilidad de una región no se ve amenazada, a comparación del cierre de una empresa grande.⁴¹ Su dinamismo

⁴¹ Es conveniente recordar los problemas socioeconómicos que ha acarreado la reducción de horas laborales y el despido de mano de obra de grandes empresas como la alemana Volkswagen.

permite ver que constantemente se abren y cierran empresas, sin que tenga grandes repercusiones en el corto plazo en la economía.

Tercera categoría: Pequeñas y Medianas Empresas entes competitivos para el mercado exterior

Las PYMES desempeñan una función crucial en la competencia externa, no son agentes marginales en los mercados internacionales ya que cuentan con ventajas competitivas que les permiten insertarse en éstos. Debido a su aportación al desarrollo y crecimiento económico, así como por el impacto regional tienen un papel determinante en el mecanismo competitivo.

La naturaleza de las PYMES les permiten contar con una serie de ventajas, a comparación de las empresas grandes, para hacerle frente a la demanda externa que está sometida a grandes cambios, entre las principales características podemos señalar las siguientes:

- 1) Flexibilidad. Las PYMES cuentan con flexibilidad organizacional y productiva, que les permite operar con mayor rapidez y eficiencia ante los cambios en los patrones de consumo internacionales.
- 2) Versatilidad. Esta característica les permite cambiar de rubro rápidamente u obtener fácilmente transformaciones en su oferta para efectuarla con mayor valor agregado, o bien, para hacerla más atractiva para diferentes mercados. Otro punto destacable, es que las PYMES pueden diferenciar más fácilmente su demanda para nichos de mercado en un mismo país, o para diversos países. La facilidad y oportunidad para capturar nichos de mercados con necesidades específicas (diferenciación de productos), donde el contacto íntimo con los consumidores les permite mantener un amplio conocimiento del mercado es una de sus principales ventajas.
- 3) Eficiencia. La mayor capacidad para reaccionar a los cambios debido a la administración directa, rapidez en el flujo de información y en la toma de

decisiones respondiendo eficientemente a las posibles nuevas oportunidades de negocios internacionales.

- 4) Tamaño. Tradicionalmente se piensa que las empresas de menor tamaño están en clara desventaja ante las grandes empresas, sin embargo, en el comercio internacional, los hechos muestran que el tamaño de la empresa no es una limitante en el éxito competitivo dentro de los mercados internacionales; por lo que, factores como competitividad, productividad, innovación, entre otros, son más importantes que el número de empleados por sí mismo.
- 5) Facilidad para la innovación. El contenido tecnológico de las empresas es determinante, las PYMES tienen facilidad para adaptar innovaciones y tecnologías a sus líneas de productos, porque, con un grado mínimo de inversión, pueden llevar a cambios importantes en sus líneas de productivas que las hagan más competitivas.
- 6) Encadenamientos industriales. Las PYMES se pueden integrar, vertical u horizontalmente, con otras empresas ampliando sus operaciones productivas debido al beneficio que representa el fácil acceso a mercados internacionales a través de exportaciones indirectas. Esto es, vinculándose a cadenas de exportación y/o empresas comercializadoras, reduciendo drásticamente los requerimientos de inversión, tiempo y competencia frontal de otras empresas, al tiempo en que aumenta el volumen de la oferta exportable e introducen mecanismos competitivos que les pueden ayudar a innovar.

Las PYMES mexicanas, cuentan con diversas ventajas de suyo importantes para concretar sus potencialidades. No obstante, el potencial exportador este tipo de empresas en México, no ha sido explotado.

Cabe destacar que la competitividad de las PYMES, no depende solamente de las medidas que puedan implementar ellas mismas, sino que son influidas en gran medida por la evolución de la coyuntura y de los cambios estructurales del ambiente en donde se desenvuelven. Es decir, ninguna PYME podrá ser más competitiva de lo que le permitan las condiciones de su entorno.

Para explotar todas las características antes mencionadas, deben de conjuntarse una serie de factores como: un marco legal e institucional apropiado, una política industrial competitiva, y en general, un entorno de negocios positivo y dinámico que el gobierno, empresas y sociedad construyan en conjunto. En suma, cabe destacar que las estrategias de competitividad de las PYMES están altamente influenciadas por el tipo y la evolución del entorno en el que se desarrollan.

2.2.4 Participación de las PYMES en la economía mexicana

El último censo de actividades económicas que realizó el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) en el año de 1999, destaca que en el país existen 2 millones 810 mil unidades económicas. El censo se enfoca en los tres sectores más importantes de la economía destacando la siguiente información:

1. Sector manufacturero

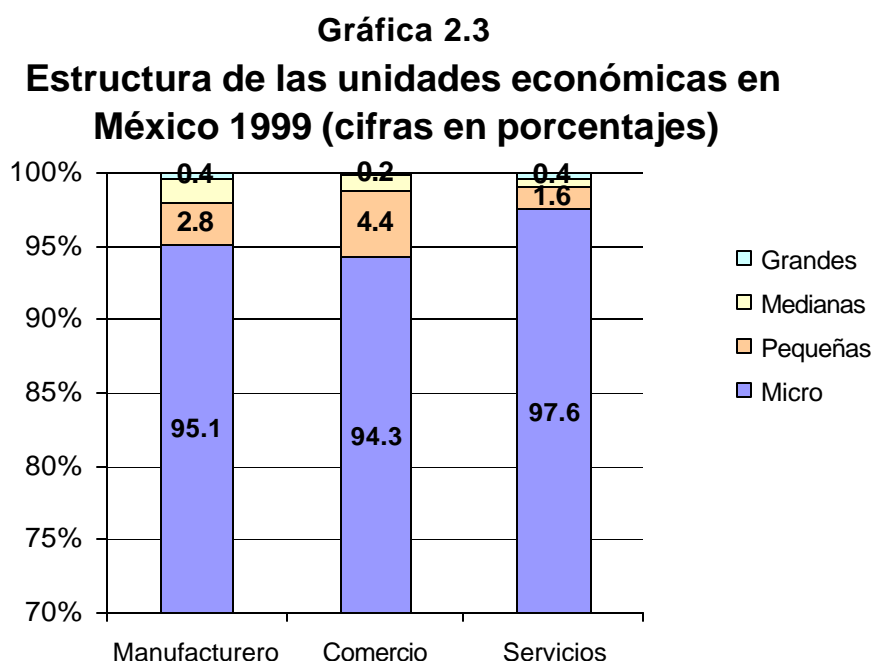
El sector manufacturero en la economía nacional participa con 344,118 establecimientos, es decir con 12.2% de las unidades económicas totales y le da empleo a 4.2 millones de personas. El 95.1% del total de las empresas de este sector son micro, 2.8% se refieren a pequeñas empresas, el 1.7% son medianas y solo el 0.4% significan grandes empresas. De igual forma, las MIPYMES le dan empleo al 68% del sector manufacturero.

2. Sector comercio

El sector comercio contribuye con el mayor número de empresas, así como de personal ocupado al emplear al 3.7 millones de personas y el 51.4% del total de los establecimientos. De los cuales el 94.3%, 4.4% son pequeñas, 1.1% medianas y 0.2% grandes empresas.

3. Sector servicios

El sector servicios participa con el 33.4% del total de las empresas y emplea a 3.9 millones de personas que representan el 28.3%. Del total de las empresas de este sector el 97.6% son micro, 1.6% pequeñas, 0.5% medianas y 0.4% grandes empresas. El resto de los sectores⁴² participa con el 3% de los establecimientos y el 13.8% del empleo.



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

El censo económico de 1999, también muestra que el empleo que generan las unidades existentes del país se encuentra concentrado mayormente en cinco entidades del país que son: Distrito Federal que ocupa el 9.9% del total, Jalisco con 7.5%, Nuevo León 6.4% y Chihuahua con 5%. Estos cinco estados

⁴² Se refiere a sectores como pesca, minería y extracción de petróleo, electricidad, agua, construcción, comunicaciones y transportes.

concentran el 45.7% del personal ocupado de los establecimientos industriales, comerciales y de servicios.

Los estados que destacan por su ocupación personal en el sector industrial son Nuevo León, Chihuahua, Baja California, Tamaulipas, Coahuila y Sonora, mientras que en los sectores de comercio y servicios resaltan estados como: Veracruz, Michoacán, Oaxaca y Guerrero.

Los datos anteriores señalan que en nuestro país está constituido en un 99.7% de MIPYMES, por lo cual, constituyen el activo más importante del mercado interno mexicano. No solo en términos de producción, sino por su componente regional y su gran absorción de mano de obra. Las ventajas anteriores son solo parte de un conjunto de razones por la que se les debe considerar a este tipo de empresas de suma importancia en la economía. En el siguiente apartado abundaremos en este tema.

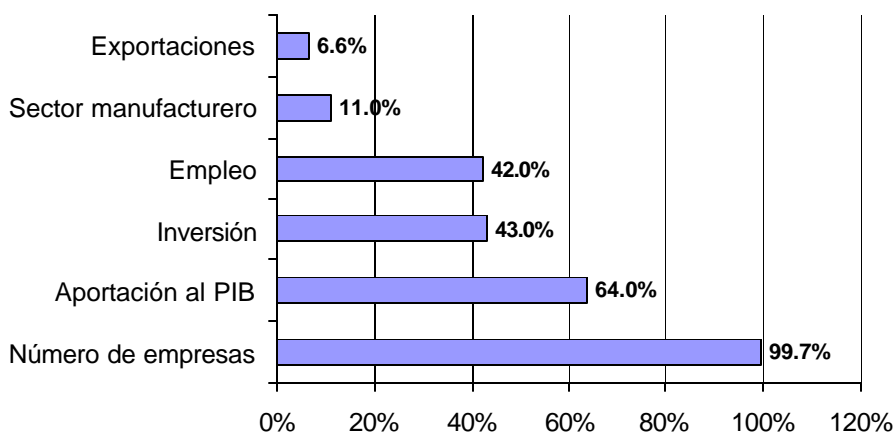
2.2.5 Contribución de las PYMES PIB, sector manufacturero, laboral y externo

Anteriormente se señalaron los principales resultados del censo económico de 1999 que realizó INEGI, ahora se señalarán la contribución que tienen las PYMES en la economía mexicana y en particular en el comercio exterior mexicano.

Las MIPYMES desempeñan un papel estratégico en el desarrollo de la economía nacional, al aportar el 42% del PIB, 43% de la inversión y 64% de la planta laboral; no obstante, sólo contribuyen con el 6.6% de las exportaciones totales y 11% de las ventas externas manufactureras, aunque representan el grueso del universo de exportadores, puesto que más del 90% de las empresas exportadoras están catalogadas como PYMES. Este hecho refleja, sin duda, la gran potencialidad para incrementar la participación de este tipo de empresas en el comercio exterior,

en específico, en las exportaciones manufactureras, en el transcurso de los próximos años.

Gráfica 2.4
Participación de la PYME en la economía mexicana
2002 (cifras en porcentajes %)



Fuente: Elaboración propia con datos de BANCOMEXT, BANXICO e INEGI

En este contexto, en 2002 el número total de unidades exportadoras en México alcanzó 30,720 (incluidas personas físicas y morales); ampliándose respecto al existente en 1993 cuando se tenían 21,476 empresas, esto es, avanzaron 45% en este periodo, creciendo además en una cifra superior al 30% en cuanto al valor de sus exportaciones.

Cuadro 2.4
Estratificación de Empresas Exportadoras en 2001 y 2002

	2001		2002	
	Empresas	Monto*	Empresas	Monto*
Exportaciones no petroleras	36785	146852	33968	147572
Maquiladoras	3450	76881	3248	78041
No maquiladoras	33335	69971	30720	69531
Pequeñas	30987	5397	28410	4426
Medianas	2054	12911	1928	11884
Grandes	294	51663	382	53221

Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext

* cifras en millones de dólares

A pesar del mayor peso de las PYMES en la actividad económica, se tiene que, en general, el desempeño de éstas en el sector exportador mexicano muestra ciertas deficiencias, que le impiden que su aportación en las exportaciones totales crezca,

para alcanzar niveles adecuados de participación, como ocurre en otros países desarrollados, por ejemplo Italia, donde este sector contribuye con el 40% de las mismas, impactando significativamente en el desarrollo de la economía, al representar el 55% del PIB y 70% del empleo.

En México, las PYMES tienen una participación del 6.6% en las exportaciones, en comparación con el 52.4% de las grandes empresas exportadoras y el 41% de las empresas maquiladoras,⁴³ lo cual se contrasta con el total de empresas que conforman cada categoría, mostrando la poca vinculación de las PYMES el sector externo.

2.3 Acciones de apoyo a PYMES en torno a su participación en los mercados internacionales 2000-2004

Antecedentes

La política de fomento a las PYMES tuvo su inicio institucional en los años cincuenta, cuando se creó el Fondo de Garantía y Fomento para la Pequeña y Mediana Industria (FOGAIN) con el objetivo de apoyarlas con créditos preferenciales administrados por NAFINSA. No fue sino hasta 1978 cuando el sector público federal empezó a manifestar mayor interés para el fomento de estas empresas con la implementación de una serie de programas de apoyo.

A lo largo de los siguientes años existieron variedad de instrumentos institucionales en apoyo a PYMES, sin embargo, en el contexto de la sustitución de importaciones, todos ellos estaban enfocados al mercado interno y tuvieron la misma problemática que otras acciones que llevo a cabo el Gobierno Mexicano en ese periodo: la incongruencia de las acciones con los objetivos de las políticas: paternalismo, la sobreprotección y la falta de coordinación entre las dependencias.

⁴³ INEGI, "Censo Económicos 1999", consulta en línea www.inegi.gob.mx, resultados definitivos.

En el Programa Nacional de Fomento Industrial y de Comercio exterior 1984-88, en el periodo de Miguel De la Madrid, se parte de la base de que México requiere conformar un nuevo patrón de industrialización y comercio exterior. Para lo cual, se planea implementar un cambio estructural en la economía para que la industria y el comercio exterior constituyan el catalizador de un nuevo modelo de desarrollo.

El capítulo 8 de este documento hace referencia a la política de fomento a la pequeña y mediana industria donde se planteaban los siguientes objetivos:

- a) Articulación de empresas de distintos tamaños y mejoras en su producción,
- b) Auspiciar la asociación de PYMES, a través de la utilización de mecanismos de integración horizontal,
- c) Aprovechar sus características y concretar sus potencialidades,
- d) Apoyar la eficiencia de PYMES,
- e) Articularlas al sector público.

Para cumplir estos objetivos, se hace mención a los siguientes instrumentos: financieros, fiscales, de apoyo a la demanda internacional, al comercio exterior, a la incorporación de tecnología, adquisición de materias primas y capacitación.

El documento no hace ninguna referencia respecto a cómo se emplearán estos instrumentos para cumplir con sus objetivos lo que demuestra que son objetivos planos, que no son integrales y que tienen un claro énfasis en su nivel macroeconómico. Durante este periodo no hubo grandes logros en cuanto al apoyo para la internacionalización de PYMES.

En la década ochenta, en el periodo de reestructuración de la economía mexicana, se experimentó un abandono de la política industrial en nuestro país al dejar todo en manos de la apertura comercial, se pensaba que ésta fomentaría la

competitividad en la planta productiva por sí misma, por lo que, no hubo acciones importantes en cuanto apoyo a PYMES.

Durante la administración de Salinas de Gortari 1988-1994, se creó el Programa de Modernización Industrial y Comercio exterior (PRONAMICE) 1990-1994, que tenía como fin principal promover el cambio estructural en la industria, se consideraba prioritario el crecimiento de las exportaciones, la IED y la inserción de México en la economía mundial. En tal sentido, el programa estimaba que las grandes empresas podrían liderar la transformación y fortalecerse con la competencia.⁴⁴

Debido al rezago importante en el que se encontraban las PYMES, se promulgó el programa de Modernización y Desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1991-1994, el cual contemplaba las siguientes acciones:

- I. promover la subcontratación, crear proveedores nacionales,
- II. mejorar el financiamiento,
- III. expandir la capacitación,
- IV. hacer una difusión en el exterior,
- V. desregulación y simplificación administrativa,
- VI. monitoreo y seguimiento de acciones.

Como acciones importantes en este periodo destaca la creación de empresas que integran servicios especializados, que asocia a personas físicas y morales productoras, comerciales o de servicios, preferentemente de escala micro, pequeña y mediana, con el objeto de elevar su competitividad, consolidar su presencia en el mercado nacional e incrementar su participación en las exportaciones. En el año 1993, el Gobierno Mexicano emitió un decreto para promover este tipo de empresas que se les conoce como empresas integradoras,

⁴⁴ Claudia Schatan, "Pequeñas empresas, productos étnicos y de nostalgia: oportunidades en el mercado internacional. Los casos de El Salvador y México", *Documento de Trabajo de la CEPAL*, México D.F., diciembre de 2003, Núm. 589, p.46.

los servicios que consigue prestar son tecnológicos, administrativos, fiscales, informáticos, contables, de financiamiento, publicidad, promoción, comercialización entre otros. Este tipo de empresas no tuvieron gran éxito como integradoras de cadenas productivas, ya que el gobierno las promovía precipitadamente sin la debida preparación y creando falsas expectativas.⁴⁵

Posteriormente en la administración de Zedillo, se publicó el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior,⁴⁶ es un documento en donde se establecen las estrategias y líneas de acción para formar la política industrial, la cual según el programa, está encaminada a promover un entorno competitivo y apoyo al fortalecimiento de las empresas mediante la disminución de los costos de transacción y de información, estímulo al aprovechamiento de dotación de factores del país y el impulso de una cultura de internacionalización y calidad.

Uno de los objetivos que resalta del programa, es el conformar por medio de los sectores productivos una planta industrial competitiva orientada a producir bienes de alta calidad y mayor contenido tecnológico. La línea de acción para conseguir este cometido es: inducir el desarrollo de agrupamientos industriales, regionales y sectoriales, de alta competitividad, con una elevada participación de micro, pequeñas y medianas empresas.

Consecutivamente, en 1996 destaca la creación de la Red Nacional de los Centros Regionales para la Competitividad Empresarial (CRECE) que brindan diferentes servicios de capacitación asesoría, consultoría, diagnósticos, vinculación con otras instituciones, entre otros. Se encuentran ubicados en todos los estados de la República. Su principal objetivo es que las PYMES logren por sí mismas su desarrollo a través de la identificación de sus necesidades y el acercamiento de las herramientas apropiadas para ser competitivas.

⁴⁵ Isabel Rueda, *La Micro, Pequeña y Mediana Empresas en México en los años noventa*, Ed. IIE-UNAM, México D.F., noviembre 2001, p.78

⁴⁶ Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior 1995-2000, en *Revista de Comercio Exterior*, BANCOMEXT, México D.F , junio de 1996, Vol. 46, Núm. 6.

Aunque se hace referencia a la necesidad de desarrollar las PYMES para elevar la competitividad del país, no se implementaron mecanismos eficaces de apoyo. En particular, no se ha contado con un programa específico para estas empresas de carácter nacional. Los lineamientos de apoyo se han incorporado a programas sectoriales o en el mismo Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior.⁴⁷

Las acciones de apoyo a PYMES antes señaladas, muestran acciones solamente en el nivel macroeconómico y microeconómico, sin tomar en cuenta otros niveles que son necesarios para generar un ambiente en donde las PYMES se desenvuelvan y sobre todo para que sean competitivas, como el meso o metaeconómico. De igual forma, la mayoría de estos mecanismos no se institucionalizaron sino que significaron acciones en el corto plazo, la mayoría de ellos, con una vigencia de seis años. Al terminar el periodo sexenal, las empresas suelen encontrarse con condiciones muy diferentes.

Adicionalmente, es necesario establecer que ninguna de las acciones anteriores había enfocado esfuerzos para desarrollar una estrategia para PYMES en cuanto su participación en el comercio exterior, hasta la actual Administración. En el tercer capítulo de esta investigación se abundará a mayor profundidad sobre estos temas. A continuación, se destacaran los programas que ha llevado a cabo la Administración federal 2000-2006 a cargo del Presidente Vicente Fox, para apoyar a la PYME en torno al incremento de competitividad y su inserción en los mercados Internacionales.

Por cuestiones de estructura del Poder Ejecutivo de la Federación en el sexenio 2000-2006, los programas que se verán con respecto a PYMES y su competitividad e inserción en los mercados mundiales, se analizarán exclusivamente los de la Secretaría de Economía, que es la encargada de ejecutar este tipo de acciones.

⁴⁷ Salvador García, “Las políticas de fomento y las instituciones de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa”, en *Estudios organizacionales y pequeñas y medianas empresas*, UAM –Xochimilco, México D.F., 2001, p.148.

2.3.1 Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2000-2006

EL PND 2000-2006 como articulador del conjunto de líneas que llevará a cabo el Gobierno Federal para cumplir los objetivos que se ha trazado, hace un énfasis especial en la pequeña y mediana empresa y en la necesidad de incrementar su competitividad y su potencial exportador.

“En un mundo en proceso de globalización corresponde al Estado promover las condiciones para la inserción competitiva de México en el nuevo orden económico mundial.

“Buscaremos aumentar y extender la competitividad del país, la competitividad de las empresas, la competitividad de las cadenas productivas y la competitividad de las regiones.

“Proporcionaremos infraestructura pública y privada para apoyar y facilitar la incorporación de la micro, pequeña y mediana empresas a la globalización y a la nueva economía.

“Para elevar la competitividad se promoverá las reformas estructurales necesarias para lograr mayor eficacia en los sectores claves de la economía , se impulsará el fortalecimiento del mercado interno, la inversión privada en materia de infraestructura, el desarrollo de capacidades empresariales mediante programas de capacitación, asesoría técnica y educación para el trabajo, una nueva cultura laboral y una reforma en este ámbito por medio de diálogos y consensos, se implantarán programas de promoción, financiamiento y capacitación para la inserción ventajosa para el país en el proceso de globalización, se apoyará a los emprendedores a desarrollar sus proyectos productivos con sistemas de financiamientos y mecanismos de asesoría adecuada a sus necesidades y características.”⁴⁸

⁴⁸ Plan Nacional de Desarrollo 2000-2006, consulta en línea www.inegi.gob.mx/pnd

El PND 2000-2006 como documento rector de la economía del país, establece como propósito lograr un crecimiento con calidad, el cual está compuesto por cinco grandes objetivos que a continuación se destacan.

- Conducción responsable de la economía ;
- Aumentar y extender la competitividad del país;
- Generar un desarrollo incluyente ;
- Lograr un desarrollo regional equilibrado;
- Establecer las condiciones para alcanzar un desarrollo sustentable .

Lo anterior permite ver que se considera como un elemento clave el fortalecimiento de la competitividad, haciendo conciencia de que la planta productiva mexicana tiene un gran rezago en esta materia. En el mismo documento, se contempla como objetivo rector elevar y extender la competitividad del país. Por lo cual repropone una política de competitividad industrial capaz de crear las condiciones para extender la competitividad, ofreciendo una disponibilidad oportuna y eficaz de infraestructura, una adecuada oferta de educación y de capacitación para el trabajo productivo, un mayor esfuerzo en el desarrollo tecnológico y científico y un marco de regulación más flexible.

También establece que, para apoyar la competitividad, el Gobierno establecerá un adecuado marco institucional que contemple un ambiente político y económico estable: con regulaciones actualizadas y simples que ofrezcan seguridad jurídica para el establecimiento, promoción, desarrollo y mantenimiento de las empresas, especialmente de las micro, pequeñas y medianas.

2.3.2 Plan de Desarrollo Empresarial (PDE) 2001-2006

El PDE es el eje que articula el conjunto de políticas, programas y acciones que contribuyen al logro de los objetivos que se propone realizar el PND.

En el mensaje del Secretario de Economía del PDE se reconoce la importancia de incrementar la competitividad de las PYMES para el desarrollo económico de México como se ve en las siguientes líneas:

“Para alcanzar un crecimiento con calidad en donde los beneficios económicos se distribuyan a la mayoría de la población, se requiere fortalecer e impulsar el desarrollo de nuestras empresas; se requiere hacerlas competitivas en los mercados nacionales e internacionales y promover su crecimiento a partir de las vocaciones productivas de las distintas regiones de México.

“El objetivo es lograr una política de apoyo integral que dote de igualdad de oportunidades a las micro pequeñas y medianas a partir de acciones concretas de acuerdo a las necesidades y características de cada una de ellas.

“Esta administración reconoce la importancia de la micro, pequeña y mediana empresa en el desarrollo nacional por su potencial para ser fuente oportunidades de crecimiento y distribución del ingreso.

“Al consolidar a las empresas de menor tamaño, estaremos apoyando la formación de una plataforma económica más fuerte y sólida, que contribuya al desarrollo económico del país en el mediano y largo plazo y que puedan hacer frente a los requerimientos de una economía globalizada”⁴⁹

La misión del PDE, consiste en crear las condiciones para elevar la competitividad de las empresas en particular de las MIPYMES. De igual forma, establece que para lograr un crecimiento con calidad implica regirse por los principios de la competitividad sistémica, el desarrollo regional, el desarrollo sustentable y la inclusión.

⁴⁹ Mensaje del Secretario de Economía, Luis Ernesto Derbez en el *Plan de Desarrollo Empresaria 2001-2006*, Noviembre 2001, Secretaría de Economía, México, D.F.

Para llevar a cabo tales acciones se proponen seis estrategias:

1. Fomento de un entorno competitivo para el desarrollo de las empresas;
2. Acceso al financiamiento ;
3. Formación empresarial para la competitividad;
4. Vinculación al desarrollo y la innovación tecnológica;
5. Articulación e integración económica regional y sectorial;
6. Fortalecimiento de mercados.

Para ejecutar dichas acciones se crearon fondos económicos. Los dos más importantes, en lo referente a la competitividad de las PYMES y su internacionalización, son los siguientes:

1. Fondo de apoyo a la Micro Pequeña y Mediana Empresa (FAMPYME) que tiene como objetivo apoyar de manera integral la competitividad de las MIPYMES a través de capacitación, asesoría y consultoría, formación de consultores, asesores y promotores, constitución de fondos de garantía, elaboración de estudios de competitividad, formación de centros de vinculación empresarial e integración de bancos de información.

2. Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP) que tienen como objetivo apoyar el desarrollo de proyectos productivos en beneficio de las MIPYMES para generar condiciones que permitan su integración a las cadenas productivas: industrial, comercial y de servicios. A través de la canalización de recursos, se busca contribuir a la generación de empleos, fomentar la integración y la asociación empresarial y apoyar proyectos que contribuyan al fortalecimiento de diversos sectores y regiones productivas del país. Los recursos del fondo se destinan a: proyectos productivos, constitución de fondos de garantías, elaboración de estudios, formación e centros de vinculación empresarial e integración de bancos de información.

Cuadro 2.5

Caso de estudio

Con los recursos de estos de fondos, en el año 2002, se formaron 32 Centros de Promoción para las Exportaciones en toda la República Mexicana para fomentar el comercio exterior de las PYMES, apoyándolos con una diversa gama de servicios básicamente a través de proyectos de asesoría, consultoría y capacitación, con la finalidad de optimizar y eficientar sus actividades de comercio exterior. Los centros se formaron con recursos del Gobierno Federal en coordinación con instituciones públicas y del sector privado.

Con los recursos que la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) recibió, organismo especializado en comercio exterior fundado en 1944 y que agrupa a 1,500 empresas importadoras, exportadoras y de servicios, fue capaz de capacitar 300 empresas, y hacer que incursionaran en los mercados internacionales seis PYMES que nunca antes habían realizado operaciones de exportación.

Con la clara meta de la eficiente internacionalización de las PYMES, a través del aumento y/o consolidación de sus ventas externas, el CENTRO ANIERMPYMEXPORTA desarrolló una completa metodología para la exportación, que en breves palabras implica: la identificación de empresas potencialmente exportadoras; el desarrollo de un procedimiento para cada una de ellas que comprenda un diagnóstico a la empresa para detectar debilidades y áreas de oportunidad; el establecimiento de un esquema integral de promoción para la exportación que incluía asesoría, consultoría y capacitación, según sea el caso. También, esta metodología creó las bases para el fortalecimiento de los vínculos empresariales con asesores y consultores, así como esquemas de cooperación con otras empresas, Universidades, instituciones del sector privado y programas del Gobierno Federal y Estatal.

La importancia de este esquema de apoyo a PYMES es que fue ejecutado por una institución privada con recursos del Gobierno Federal, lo que eficientiza el impacto de las acciones, debido a que la ANIERM esta más cerca de las necesidades de los exportadores y puede guiar de mejor manera a los empresarios, que las instancias gubernamentales ya que no cuentan con los contactos y experiencia necesaria para llevar

a cabo un proyecto de esta magnitud. El esquema de trabajo de la ANIERM y los logros obtenidos, fueron reconocidos por la CEPAL a través de la Unidad de Desarrollo Industrial, difundiendo la experiencia de las PYME que lograron exportar.⁵⁰

Este es un ejemplo de la trascendencia que puede tener para la internacionalización de PYMES, la creación de esquemas entre el sector público y privado.

2.3.3 Acciones de la Secretaría de Economía (SE) 2000-2004

La actual Administración ha llevado a cabo acciones importantes en materia de apoyo de la internacionalización de PYMES, por ejemplo, la creación de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) dentro de la Secretaría de Economía (SE) que refleja la conciencia del Gobierno Federal del peso que tienen este tipo de empresas en el crecimiento económico del país y su potencial exportador.

Aunado a lo anterior, en la presente administración se creó un marco jurídico que fomenta a este tipo de empresas, la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre del año 2002, que representa la institucionalización de medidas de apoyo para la PYME.

También, se establecen diferentes programas para apoyo a PYMES que emanan del PDE 2001-2006, se crea una instancia del Poder Ejecutivo que implemente estas acciones a través de la Subsecretaría para la PYME, se fomenta la competitividad de la PYME con la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la MIPYME y se destinan recursos económicos para cumplir con tales objetivos específicos de apoyo como los fondos FIDECAP Y FAMPYME. Es decir,

⁵⁰ Véase: Claudia Schatan, “Pequeñas empresas, productos étnicos y de nostalgia: oportunidades en el mercado internacional. Los casos de El Salvador y México”, *Documento de Trabajo de la CEPAL*, México D.F., diciembre de 2003, Núm. 589, p.46.

constituyen apoyos para la internacionalización de PYMES, hecho que es digno de reconocerse.

Sin duda, con las políticas de ayuda se institucionalizan, pero sobre todo, se reconoce el potencial que tiene la PYME, no solo en la economía nacional, sino también su potencial exportador, debido a que se otorgan recursos del Gobierno Federal para este tipo de empresas.

En el año 2003 funcionaron 26 centros PYMEXPORTA, 8 organismos de comercio exterior, se aplicaron 1,635 PYMES con diagnóstico de oferta exportable y se firmo un convenio con la UE.

La SPYME cuenta con diferentes programas para la internacionalización de este tipo de empresas los cuales se pueden dividir en:

- 1) Estrategias para el desarrollo y competitividad de la oferta exportable. Para llevar a cabo este cometido, la Subsecretaría mediante el otorgamiento de recursos económicos a diferentes sectores a través de gobiernos municipales y organismos privados, un ejemplo de esto lo constituye el Centro de Diseño de Ropa que operará en Aguascalientes, Durango, D.F., Hidalgo y Yucatán.

- 2) Apoyos a la promoción de exportaciones. Para trabajar en este rubro la SPYME ha destinado recursos económicos a organismos empresariales, o bien, ha financiado la constitución de organizaciones con el fin de promover las exportaciones de PYMES en México y en el extranjero. Destacan en esta área apoyos en: capacitación, asesoría, promoción, fortalecimiento de la imagen de los productos, calidad en la producción y promoción en mercados internacionales.

En este contexto, en el año 2003 operaron 26 Centros PYMEXPORTA, 9 Organismos de Comercio Exterior y se aplicaron 1,635 diagnósticos a PYMES de oferta exportable.

A nivel internacional destacan las incubadoras de exportación que se brindan los servicios de asesoría legal, desarrollo de productos, consolidación de carga, negociación comercial, almacenamiento, representación comercial, centros de negocios y trámites aduanales. Como ejemplos tenemos:

- La incubadora en el Medio Oeste de EEUU que para este año cuenta con un presupuesto de 3.3 millones de pesos y pretende apoyar a 80 PYMES.
- Incubadora plurisectorial en la Unión Europea que cuenta con 6.1 millones de pesos y una meta de apoyos a 40 PYMES.
- Incubadora del sector muebles y artículos decorativos en Valencia, España tiene un presupuesto de 3.8 millones de pesos y se beneficiarían a 40 empresas.
- Incubadora del sector Cuero – Calzado en Hong Kong con presupuesto de 5.2 millones de pesos y 20 empresas meta a beneficiar.
- Incubadora de los sectores agroindustriales y mueblero, 3.2 millones de pesos de presupuesto y 50 PYMES meta.

En el año 2003, las incubadoras de exportación recibieron 27.3 millones de pesos y se logro que 654 PYMES exportaran 15 millones de dólares.

Para el 2004, uno de los programas prioritarios para la pequeña empresa de la SPYME, es el de incubadoras de nuevos negocios. El Subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa, Sergio García de Alba, señaló que de los mil cien millones de pesos del presupuesto autorizado para la subsecretaría, el 25% será destinado a este programa.⁵¹

⁵¹ Isabel Becerril, “Programas de incubación de nuevas empresas, prioridad del gobierno”, en *el Financiero*, Sección Economía, México D.F., 24 de marzo de 2003, p.20

En materia de internacionalización la SPYME insistirá en la necesidad de apoyos en el desarrollo de la oferta exportable con apoyos específicos en la imagen de los productos, capacitación, asesoría, entre otros.

En particular, con la UE se firmó el Programa Integral de Apoyos a PYMES que comprenderá el periodo de 2004-2007. El presupuesto total para los cuatro años es de 24 millones de euros donde la Unión Europea aportará 12 y el Gobierno Federal otros 12.

De igual forma, en el 2004 se crea el Fondo de Apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Fondo PYME), que integra las acciones de FIDECAP y FAMPYME en un solo fondo, teniendo como principal objetivo promover el desarrollo económico nacional con apoyos de carácter temporal a programas y proyectos orientados a fomentar la creación, desarrollo y consolidación de las MIPYMES, y la aplicación reacciones que aumenten el nivel de viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de esas unidades productivas.

Asimismo, la SPYME también tiene planeado instalar, rehabilitar y equipar las impulsoras de oferta exportable hasta con el 50% con un tope de presupuesto asignado de 1 millón de pesos. De igual forma, se apoyará parcialmente la realización de talleres, seminarios, cursos, servicios profesionales y técnicos de consultoría, formación de consultores e instructores hasta con un 30% del total que no exceda los 50 mil pesos, así como mecanismos de promoción comercial: misiones comerciales, estudios de mercado y proyectos de exportación hasta en un 50% que no excedan los 50,000 mil pesos.

Sin duda, las políticas de apoyo de la SE a PYMES, constituyen elementos innovadores e importantes en México, sin embargo, para el desarrollo integral de las PYMES se requieren instrumentos financieros, productivos y tecnológicos que las soporten. Aunado a que una serie de carencias en el nivel meso y meta de la

economía mexicana impiden su implementación y aprovechamiento de parte de las empresas, lo cual se analizará a profundidad en el siguiente capítulo.

Cuadro 2.6

Apoyos de la Subsecretaría de la PYME por sectores en el 2003				
(cifras en millones de pesos)				
Sector	Número de Proyectos	Aportación de la Secretaría de Economía *	MIPYMES apoyar	Empleos a generar
Agroindustria	106	96.4	2254	4248
Desarrollo Tecnológico	105	113.1	33105	32082
Turismo-artesanía	32	19.3	1792	1057
Comercio-resaurantes	30	31.2	5649	2162
Cadena fibra textil-vestido	26	30.5	1704	352
Artes gráficas-diseño	18	6.3	764	346
Incubadoras de nuevos negocios y empresas	14	19.4	1547	1348
Cadena cuero-calzado	13	16.3	1057	869
Industria de la construcción	10	10.6	1373	132
Sector mueblero	8	4.8	81	334
Automotriz y transportes	4	22.9	904	1753
Industria Farmacéutica	1	4.8	8	0
Proyectos multisectoriales	234	294.9	39664	23048
Total	601	671	89902	67731

*millones de pesos

Fuente: Subsecretaría para la Pequeña y la Mediana Empresa

3. ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS PYMES: UN ENFÓQUE MICRO, MESO, MACRO Y META

El periodo de Sustitución de Importaciones (SI), que de manera general comprende el periodo de 1940-1980, dejó un legado importante en las estructuras de la economía mexicana.

En la primera etapa de la SI, de 1940 a 1950, el Estado desempeñó un papel determinante como promotor del desarrollo economía a través de la inversión en sectores estratégicos e importantes obras de infraestructura. Los principales mecanismos para el desarrollo de la base industrial, en este periodo, fueron: la protección comercial a través de medidas arancelarias y no arancelarias, la regulación de la IED, un blindaje económico basado en el control de precios y un tipo de cambio fijo. Como consecuencia la economía vivió un periodo de expansión industrial importante.

En la segunda fase del periodo de SI (1951-1979), las disposiciones proteccionistas, que fueron exitosas en la primera etapa, ya no eran sustentables, debido a los crecientes déficits en la cuenta corriente, que habían agudizado la dependencia de recursos económicos e importaciones.

El sector productivo mexicano se especializó en la producción de bienes de consumo e intermedios, mientras que los bienes de capital dependían de las importaciones. Situación que provocó que se dependiera de recursos externos, y por lo tanto, fuertes desequilibrios en la balanza de pagos. Aunado a que las empresas presentaban índices de rezago competitivo frente a las empresas extranjeras.

México presentó a mediados de 1970, la primera crisis del modelo de crecimiento sustentado en la SI. La política económica del Presidente Luis Echeverría se basó en el crecimiento con base en el gasto público, lo que llevaría la generación de fuertes tensiones económicas internas.

Posteriormente, en la segunda mitad de la década de los setenta, específicamente a partir de 1977, con el descubrimiento de los nuevos yacimientos de petróleo, la economía se empieza a petrolizar,⁵² a la par de un aumento significativo en la deuda externa, la cual, en el año 1970 era de 5.9 mil mdd y para 1981 se incrementó a 70 mil mdd.⁵³

En estas condiciones, las presiones de la demanda y los desajustes estructurales de la economía daban lugar a presiones en la inflación que serían incontrolables en la siguiente década.⁵⁴

Al respecto, Enrique Dussel señala que “(...) se había presentado una erosión gradual de mecanismos y objetivos iniciales de la sustitución de importaciones, por lo que, fue incapaz de generar una transición de sus etapas iniciales.”⁵⁵

En la década de los ochenta, la acumulación de tensiones económicas tuvo como resultado la devaluación del peso (en agosto de 1982), un agudo proceso inflacionario y una recesión económica que con algunas fluctuaciones duró hasta 1986.

Con el proceso de liberalización comercial que se efectuó en esa misma década, los problemas de rezago productivos y tecnológicos, que se venían gestando desde el periodo SI, se profundizaron dañando con ello los niveles competitivos de la industria mexicana, por lo anterior no se conforma una industria agresiva y fortalecida.

En la apertura comercial, México experimentó un cambio en su especialización productiva relacionada con el creciente comercio intraindustrial con EEUU, mayor peso del comercio exterior con relación al PIB y apertura rápida e indiscriminada ligada a rigideces en los mercados, que al chocar con una

⁵² Es decir, a basar la mayoría de sus ingresos en recursos petroleros

⁵³ Aspe, *op.cit.*, p.37

⁵⁴ Vargas Gustavo, *Introducción a la Teoría Económica. Aplicaciones a la Economía Mexicana*, Ed. Pearson Educación, México, 2002, p.302.

⁵⁵ Enrique Dussel, *La economía de la polarización. Teoría y Evolución del Cambio Estructural de las Manufacturas Mexicanas 1988-1996*, Ed. Jus, México D.F., 1997, p.133

mayor competencia, generaron un cambio en la estructura económica interna, mayor crecimiento del sector comercio y servicios, destrucción de cadenas productivas, desempleo e informalidad de la economía.

Uno de los principales problemas que repercutió en los bajos niveles de competitividad de la industria nacional, fue que se dejó todo en manos de la apertura comercial, se creía que ésta podía incentivar a las industrias, hacerlas más competitivas y que se asignarían los recursos eficientemente.

La experiencia muestra que los niveles de competitividad se incrementan a través de acciones específicas del Estado y de una serie de instituciones de apoyo. Las ventajas competitivas no se desarrollan de forma natural, sino como lo señala Enrique Dussel deben de crearse a través de políticas deliberadas por parte de los Estados con el fin de crear las condiciones nacionales y globales favorables para la industrialización. Un proceso de industrialización requiere la incorporación y difusión de progreso técnico que no solo abarque la liberalización comercial, sino que también, se complemente con una estrategia de industrialización y con políticas comerciales, en un marco de estabilidad macroeconómica donde las tasas de interés y el tipo de cambio incentiven la actividad económica.⁵⁶

En cuanto al ámbito macroeconómico, dentro del periodo de SI, se pensaba que al haber estabilidad macro en algunas variables se resolverían *per se* las dificultades industriales y comerciales, aunado a que las principales variables macro estaban totalmente manipuladas por el Estado, lo que no permitía una eficiente asignación de los recursos.

Además, el Estado tenía a su cargo empresas, que no mostraban índices de eficiencia y representaban una gran carga presupuestal para el Estado. En 1996, se habían desincorporado más de 1,000 empresas de las 1,155 empresas públicas que existían en 1982. La racionalidad de la desincorporación tuvo como objetivo reducir la participación del sector público

en la economía, al mismo tiempo se buscaba paliar el desequilibrio de las finanzas públicas.⁵⁷ Sin embargo, estos recursos no tuvieron una eficiente asignación y por lo tanto no hubo impacto positivo en la economía mexicana.

Posteriormente, la estrategia de liberalización se basó en una visión macroeconómica (control de la inflación, déficit fiscal, atracción de IED) que impactaron fuertemente el nivel micro.

Todos estos problemas vinieron aparejados con la manipulación e incremento de la corrupción en el sistema político, lo que se reflejó en la incapacidad del Gobierno por llevar a cabo un proyecto industrial de largo plazo. Aunado a que los beneficios de la actividad económica se concentraban en aquellas grandes empresas que eran cercanas a los importantes grupos políticos de poder.

Existía también, un despilfarro de los recursos asignados a la actividad industrial, ya que aquellos empresarios que pudieron gozar de subsidios no los tomaban seriamente y no invirtieron en proyectos productivos, situación que creaba una relación de dependencia de parte del sector privado hacia el Gobierno, dicho de otro forma, los altos subsidios y el proteccionismo no generaron incentivos para innovar, implementar cambios tecnológicos y mucho menos para exportar.

La implementación de innovaciones tecnológicas y organizaciones en el sistema manufacturero y sus vínculos con el resto de la economía, la capacidad autónoma para resolver los problemas, las redes de subcontratación y cooperación con el Estado, son elementos cruciales de competitividad en cualquier país, mismos que en México constituyen relaciones débiles.

⁵⁶ *Ibíd.*

⁵⁷ Jorge Máttar, “La política industrial y de comercio exterior en México”, en Peres Wilson (coord.), *Políticas de Competitividad Industrial: América Latina y el Caribe en los años noventa*, Ed. S.XXI, México D.F., 2003, p.225.

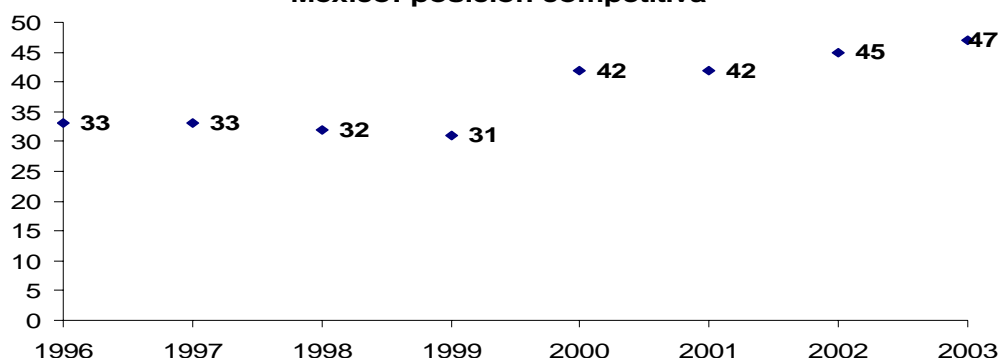
Lo anterior gestó una serie de estructuras económicas, políticas, institucionales y sociales en México que prevalen y han sido muy nocivas para la competitividad de las empresas.

Para finalizar esta parte, me gustaría retomar algunas palabras de Enrique Dussel “El periodo de industrialización en la sustitución de importaciones ha proveído la mayoría de las condiciones tecnológicas, productivas y laborales que predominan en la actualidad”,⁵⁸ esto es de suma importante, si consideramos las nuevas condiciones internacionales a las que se enfrentan las empresas.

3.1 Nivel micro: falta de competitividad de la industria nacional para insertarse en el comercio exterior mexicano

Los Reportes Mundiales de Competitividad elaborados por el *World Economic Forum*⁵⁹ señalan que México ha ido perdiendo competitividad desde el año 1996 hasta el 2003. En el primer año, México ocupó el lugar 33, a comparación del 2003, donde ocupó la posición 47, de un total de 88 países en el primer caso y de 107 países participantes en el segundo caso. En el mismo documento, pero en el rubro de índice tecnológico, México ocupó el lugar 43, posición inferior por ocho lugares a Brasil y Chile, países que en el mismo año ocuparon el lugar 31 y 34 respectivamente en el 2003.

Gráfica 3.1
México: posición competitiva



Fuente: ANIERM con datos del World Economic Forum

Nota: Datos basados en el World Competitiveness Reports 1996-2003

Posición competitiva de México respecto a un total de 88 países de 1996 a 1999 y 102 países de 2000 a 2003

⁵⁸ *Ibidem*, p.258

Por otro lado, se observa que México es una de las principales potencias exportadoras del mundo, que según datos de la OMC, en el 2003, se ubicó en el lugar 13, al exportar mercancías por 165 mil mdd, mientras que en el *ranking* de importaciones ocupa el lugar 14 al registrar flujos de 178 mil mdd. Sin embargo, las PYMES tienen muy poca vinculación con el dinamismo del comercio exterior, ya que a pesar de representar el 99.7% de todas unidades económicas en México, sólo el 6% exporta directa o indirectamente.

En este contexto, al realizar un análisis de las estructuras económicas de México, podemos notar que, en el nivel microeconómico, el principal problema que enfrenta México es la falta de competitividad de la industria nacional, que se refleja en la incapacidad de insertarse en los mercados internacionales, dicha problemática tiene diversas fuentes.

La teoría económica señala que cuando hablamos del ámbito microeconómico nos referimos a algún aspecto en particular de una economía. “La microeconomía es el área de la ciencia económica que estudia el comportamiento de las relaciones económicas que se crean entre los agentes económicos individuales: consumidores, empresas, mercados específicos y un conjunto de empresas y mercados que involucran actividades semejantes, sustitutas o complementarias y que conforman una industria.”⁶⁰

La microeconomía abarca problemas tales como: ¿qué artículos producir?, ¿cómo deben de producirse?, ¿cuándo contar con ellos?, ¿para quién se destina el artículo? Preguntas que se relacionan con la producción y su distribución entre los integrantes de la economía.⁶¹ En esta tónica nos referiremos a los principales rezagos en el nivel microeconómico, por los cuales las empresas no son competitivas a continuación:

⁵⁹ Véase: World Economic Forum, *Growth Competitiveness Index*, publicación electrónica, obtenido de www.weforum.org, p.12

⁶⁰ Vargas, *op.cit.*, p.14

⁶¹ Steven T. Call y. Holahan William L., *Microeconomía*, Grupo Editorial Iberoamérica, México, D.F., 1985, p.17

A. Debilidad en su oferta exportable

Empezaremos por mencionar que a pesar de todas las ventajas que tienen las PYMES derivadas de su tamaño, actualmente, se enfrentan a desventajas, como la incapacidad productiva que les impide aprovechar economías de escala, debido a que tienen pedidos menores de insumos, lo que conlleva a costos productivos más altos y por lo tanto a que sus precios estén por encima del mercado.

En las estrategias de planeación de las PYMES mexicanas difícilmente se contemplan los sistemas de calidad como una prioridad para competir en los mercados externos. Prevalece la visión de que implementar sistemas cualitativos en una empresa es sumamente costoso y que no tiene beneficios palpables para la compañía.

La ausencia de calidad, desde la adquisición de materias primas, en el proceso y el producto terminado, provoca que no haya potencial para concurrir a mercados especializados, por lo que se tiene que vender a precios inferiores, lo que a su vez produce descapitalización en la empresa. Esto ha sido uno de los principales problemas para que las empresas mexicanas no logren insertar su oferta exportable en mercados altamente especializados como el asiático o europeo.⁶²

La débil especialización de los recursos humanos, tecnología necesaria y calidad de las materias primas generan grandes distorsiones en los procesos productivos de las PYMES.

Otro grave problema en cuanto a producción de las PYMES, es que existe escasa innovación en cuanto a diseños o productos, o bien, en la presentación de los mismos, se tiene la idea de que un cambio pequeño en las líneas productivas representan grandes costos de inversión en tecnología, los

empresarios asocian demasiado la innovación con la inversión en tecnología, lo que les impide adaptar su oferta con la dinámica demanda internacional.

B. Débiles sistemas tecnológicos

En cuanto a tecnología, las investigaciones de Enrique Dussel realizadas en su libro "La Economía de la Polarización",⁶³ destaca elementos importantes para el análisis del grado de tecnología de la industria nacional, en dicha obra, se establece que durante el periodo de SI, no se registraron importaciones sustantivas de maquinaria y equipo, acompañado de un comportamiento negativo de la inversión fija bruta, por lo que prácticamente la mayoría de las empresas PYME están operando con tecnología de hace cuarenta años. El mismo autor destaca que algunas empresas son meramente artesanales debido a que operan con maquinaria del periodo de Porfirio Díaz.

Por ello, no es complicado entender por qué sectores como el textil y confección en México están sumergidos en una profunda crisis.

Es muy difícil para las PYMES competir con grandes innovaciones tecnológicas de países que han sabido orientar sus inversiones en este rubro, y que en contraste, ha sido tan descuidado en nuestro país. De las 12,793 patentes que se registraron en el 2003 en México, sólo 437 pertenecen a empresas mexicanas, las restantes fueron patentadas por empresas extranjeras, lo que expresa la baja innovación productiva.⁶⁴

En los diferentes Planes de Desarrollo que se analizaron en esta investigación se aprecia que el desarrollo científico y tecnológico nunca constituyó un elemento importante, baste mencionar que durante el periodo de SI nunca se establecieron políticas definidas para ello.

⁶² En el mercado europeo los consumidores tienen una gran inclinación hacia aquellos productos que cumplen con las normas de calidad que, aunque no son obligatorias, sí impactan demasiado en la decisión del consumidor final.

⁶³ Dussel, *op.cit*, p.178

⁶⁴ Anexo estadístico del Cuarto Informe de Gobierno

Este es un problema profundamente grave para los niveles competitivos de las empresas mexicanas, el gran rezago tecnológico del aparato productivo hace evidente la necesidad de aplicar políticas que contrarresten los errores pasados, de otra manera, las PYMES seguirán teniendo grandes problemas estructurales para insertarse en los mercados internacionales.

La competencia mundial está requiriendo un acelerado cambio tecnológico a los participantes, lo cual impone una fuerte presión a la pequeña empresa. Sin embargo, los mecanismos de apoyo tecnológico rara vez están al alcance de este sector empresarial.

En esta lógica, también debe de mencionarse que la adquisición de maquinaria y equipo para la industria de PYMES, está basada en el precio y no en la eficiencia, cantidad producida, cantidad de materia prima, desperdicios que genera, ni mucho menos, asistencia técnica; lo que ha generado desperdicios de materia prima, falta de calidad y costos productivos elevados, así como capacidad instalada desaprovechada, a esto hay que sumarle la falta de especialización de los recursos humanos en el sector productivo mexicano que impide generar la absorción de tecnología, ya que no hay técnicos especializados para PYMES, la mayoría de los técnicos se abocan a la empresa grande.⁶⁵

C. Desconocimientos de los canales de distribución en el mercado internacional

Las PYMES desconocen los canales de distribución internacionales de sus productos, por lo que la comercialización es localista y cara, aunado a falta de efectividad en la venta, lo que impide el crecimiento de las mismas y una concentración en clientes y proveedores.

D. Rompimientos en las cadenas productivas

Otro punto importante que influye demasiado en los procesos productivos de las PYMES, tiene que ver con los sistemas de proveeduría en México, que son poco eficientes, atribuible en gran parte a los desencadenamientos productivos. Las PYMES están en una posición desventajosa frente a sus proveedores, debido a que éstos constituyen su principal fuente de financiamiento, por lo que están atentos a sus condiciones y plazos de entrega de las mercancías, de hecho, las PYMES generalmente eligen a empresas proveedoras con base a criterios de plazo de crédito y financiamiento, y no con base en la calidad de los insumos, situación que impacta negativamente en la competitividad y calidad de los procesos productivos. También, las empresas proveedoras suelen dar preferencia en tiempo y entrega a los volúmenes demandados de las grandes empresas.

Además, las PYMES pagan a sus proveedores en efectivo y para vender dan crédito, por lo que viven al día aumentando su descapitalización.

Las PYMES encuentran grandes problemas al integrarse vertical u horizontalmente con otras PYMES, lo que limita su competitividad ante un escenario internacional en donde dominan las asociaciones entre empresas o esquemas de cooperación. Como lo señala Rene Villarreal “El problema de las PYMES no es el tamaño, sino que se encuentran aisladas, la cooperación necesaria para incrementar sus niveles competitivos requiere de esquemas de cooperación financiera, técnica, comercial y tecnológica entre empresas.”⁶⁶

E. Ausencia de financiamiento

Por si todas las condiciones anteriores no fueran lo suficientemente adversas para el desarrollo competitivo de las PYMES, debemos de considerar otro problema: la falta de financiamiento.

⁶⁶ *Ibidem*, p.102

A pesar de la evidente necesidad de incrementar el flujo de financiamiento a la PYME, la realidad es que el crédito bancario sigue restringido, las acciones se han quedado inmersas en el debate.

El comportamiento del financiamiento bancario a las empresas y personas físicas con actividad empresarial, sufrió una recuperación desde 1994, donde se canalizaron 461 mil millones de pesos (mdp), hasta 1998 donde se brindaron 631 mil mdp. A partir de ese año, el financiamiento bancario ha sufrido una disminución para las empresas de -25%, ya que en el año 2003 sólo se canalizaron 502 mil mdp.

Hasta el mes de agosto del presente año, el financiamiento de la banca comercial a las empresas se contrajo en -4.2% a tasa real anual, al otorgarse solamente 361 mil mdp, en comparación con el mismo periodo del año 2003. De igual forma, la banca de desarrollo lo disminuyó en -26.2% al brindar solamente 84.5 mil mdp a diferencia del mismo periodo del año 2003 cuando se otorgaron 109.2 mil mdp.⁶⁷

En la estructura sectorial del financiamiento a las empresas, se observa que el sector manufacturero es el que más ha resentido la restricción crediticia, en especial el sector textil, productos metálicos, maquinaria y equipo y productos alimenticios bebidas y tabaco.

Según datos del Banco de México las fuentes de crédito mas utilizadas por las empresas fueron: proveedores en un 57.4%; bancos comerciales en 18%; otras empresas, 13.6%; bancos extranjeros, 3.6%; oficina matriz 3.3%; bancos de desarrollo 2.3%; y otros 1.8%.⁶⁸

⁶⁶ Rene Villarreal y Ramos Rocío, *México Competitivo 2020. Un modelo de competitividad sistémica para el desarrollo*, Ed. *Océano*, México D.F., 2002, p.36

⁶⁷ Las cifras presentadas de financiamiento tienen como fuente el “Boletín de Agregados monetarios y actividad financiera”, Banco de México, México D.F., mayo de 2004, publicación electrónica obtenida de www.banxico.gob.mx

⁶⁸ Véase: BANXICO, “Evolución trimestral del financiamiento a empresas”, BANXICO, México D, F. 2do trimestre de 2004, publicación electrónica, obtenida de www.banxico.gob.mx

Estos porcentajes muestran una variación dependiendo del estrato de empresa, así, se observa que en las pequeñas empresas el financiamiento por parte de sus proveedores es más alto al llegar al 61.5% mientras que en las medianas el porcentaje baja a 56.9 por ciento.

Las altas tasas de interés, incertidumbre económica, negativa de la banca a otorgar crédito, problemas de reestructuración financiera, rechazo de solicitudes de crédito, problemas de cartera vencida, entre otras, fueron las principales causas que le impiden a las empresas obtener un crédito bancario.

Asimismo, la mayoría de las PYMES no disponen de garantías que los bancos requieren para la otorgación de créditos, por otro lado, varias empresas están registradas en el Buró de Crédito con antecedentes negativos debido a los graves problemas financieros a los que fueron acreedores en la crisis de 1995.

Por su parte, la Banca de Desarrollo especializada en fomento de la actividad exportadora, no cumple con su papel, ya que solo el 3% de los préstamos que brinda BANCOMEXT lo hace directamente por la banca de segundo piso, el 84% lo brinda a través de la banca de primer piso y el restante a través de otros intermediarios financieros. También se observa que el crédito que otorga está concentrado en empresas grandes y medianas que están mayormente consolidadas.

Aunado a lo anterior, se observa que los servicios más dinámicos del banco han sido los referentes a compra y venta de divisas, ventas de publicaciones como la Revista de Comercio Exterior y Negocios Internacionales, así como cursos de capacitación, que sin duda, son elementos de fomento importantes para la actividad exportadora, pero no suficientes. En contraparte, los servicios de promoción internacional a cargo de las 44 consejerías que tienen BANCOMEXT en el mundo, muestran bajas significativas derivadas de falta de eficiencia y aplicabilidad en los estudios de mercado y otros servicios. Por lo

anterior, se nota que el papel del banco para fomentar las exportaciones ha ido perdiendo día a día importancia en su objetivo fundamental.⁶⁹

En este contexto, es necesario que los Bancos tengan la disponibilidad de analizar la viabilidad de financiamiento a través del conocimiento y cercanía con los proyectos, ya que la mayoría son desechados sólo por el tamaño de la empresa y no por la importancia productiva del proyecto.

F. Ausencia de Planeación Estratégica

En la mayoría de las PYMES se observa una ausencia de planeación estratégica que nos le permite dar dirección a sus actividades económicas y establecer prioridades.

A manera conceptual, es importante destacar que según Antonio J. Loyola podemos entender por estrategia:

“(…) la determinación de los objetivos básicos de largo plazo de una empresa, y la adopción de cursos de acción y asignación de recursos necesarios para el logro de objetivos. La estrategia es vista como una forma de integrar actividades de las diferentes áreas de la empresa en un conjunto coordinado de metas, objetivos y políticas”.⁷⁰

El mismo autor señala que en la planeación estratégica de una empresa es importante identificar las amenazas y oportunidades para la empresa y analizar las capacidades internas a fin de identificar sus fortalezas y sus debilidades. La relación de estos dos aspectos conduce a la creación de estrategias, o alternativas estratégicas, que permitirán a la empresa lograr una mejor posición.⁷¹

⁶⁹ Para mayor información véase: BANCOMEXT, "Informe Anual 2003", publicación electrónica obtenida de www.bancomext.gob.mx

⁷⁰ Antonio J. Loyola, *Estrategia Empresarial en una Economía Global*, Ed. Iberoamérica, México D.F., 1994, p.177

⁷¹ *Ibíd.*

En la mayoría de las PYMES, las decisiones se toman a nivel dirección, se trabaja sin objetivos, ni metas claras y precisas, con operaciones al día. Casi toda la planeación es a cortoplazo.

Como no hay planeación no se desarrollan estrategias de mercadotecnia, no se informa acerca de competidores, proveedores, tendencias de consumo o diseño. Son pocas las PYMES que cuentan con un área de ventas bien formada.

Por otro lado, los sistemas poco eficaces de información en México no permiten a las PYMES diseñar estrategias productivas, tecnológicas y organizacionales, lo que también provoca que el empresario tenga desconocimiento del mercado local y mundial.

Los sistemas de información juegan un papel esencial en el aseguramiento de la comunicación efectiva, interna y externa, en la integración de esfuerzos de los miembros de una organización y para su participación en la toma de decisiones, como en la formulación de planes, control de actividades y evaluación de la empresa.⁷² Al no tener la información necesaria, no se cuentan con las bases para realizar correctamente las tareas de planeación, organización, dirección, control y de toma de decisiones.

En el aspecto contable se observa que se usan recursos económicos de la empresa para adquirir bienes que nada tienen que ver con ésta, lo que genera desviación de recursos y descapitalización de la empresa. Es común ver problemas de controles de los productos y de inventarios.

G. Falta de cultura empresarial

Uno de los problemas más importantes en México es la falta de cultura empresarial, es decir, la mayoría de los empresarios no tiene un concepto claro respecto al rol que deben jugar en la empresa y en el desarrollo de ésta.

En este sentido, permea una visión a corto plazo que lleva a los empresarios a descapitalizar a sus empresas para fines personales, lo que inhibe la inversión productiva en la misma. Y por lo tanto, no existe visión a largo plazo plasmada en algún proyecto productivo.

Otro punto importante es que debido a las distorsiones de mercado derivadas del periodo de SI, es que algunos empresarios tienen gran mentalidad de dependencia que lleva a esperar del gobierno las soluciones a sus problemas y no asumir la responsabilidad de su propio desarrollo.⁷³

Al respecto Salvador García comenta que: "(...) una de las características de los directivos de las PYMES es la de continuar desarrollando sus actividades bajo una concepción tradicional de la administración asignándole a sus experiencias anteriores el peso más importante para las predicciones, ya que suponen que el futuro será igual que el pasado, es decir, trabajan en forma rutinaria sin considerar el contexto cambiante día a día, no se replantean los negocios, los productos, los enfoques, los mercados, las formas de organización y gestión, tratando solamente de sobrevivir o mantener el nivel de facturación y rentabilidad en función de lo que se hizo en el pasado, utilizando modelos gerenciales que corresponden a entornos de baja competitividad".⁷⁴

Por otro lado, la capacitación es una actividad que las PYMES no contemplan en sus procesos de internacionalización, por considerar que es un desperdicio

⁷² García, *op.cit.* p.196

⁷³ Antonio Maza, "Reflexión sobre las causas de mortandad de la micro y pequeña empresa", en Corona Leonel, *Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas*, UNAM, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, México D.F., 1997, p. 96

⁷⁴ García, *op.cit.*, p.156

de tiempo y recursos puesto que no se ven los beneficios de inmediato, es común que se apoyen de forma limitada en la capacitación.

Un adecuado nivel educativo, una sólida y actualizada formación empresarial, son necesarios para incrementar los niveles de competitividad, ya que las múltiples funciones administrativas y técnicas que debe desempeñar el empresario exigen una preparación que él no tiene.

H. Problemas organizacionales

La forma de dirigir y administrar una empresa tiene gran impacto en su desempeño y expansión. En este rubro podemos mencionar que con frecuencia las PYMES descuidan el control de las actividades de la empresa. Es común ver que los directivos de micro o pequeñas empresas asumen una gama de funciones en su compañía, causando que se pierda el rumbo de la empresa bajando su eficiencia y productividad.

Es común ver que hay una gran renuencia a delegar acciones por parte del director o dueño de la empresa, debido a que no hay confianza en sus trabajadores. Lo anterior, ha llevado a que en las PYMES no existan áreas diferenciadas, es el empresario quien realiza la mayoría de las funciones.⁷⁵ Por lo tanto, se puede destacar que las PYMES tienen carencias en su estructura administrativa, motivada por la poca asignación de funciones y la poca delegación de las mismas, lo que provoca al interior de la organización la falta de eficiencia y baja productividad.

En el nivel microeconómico también se deben de tomar en cuenta aquellos problemas que los empresarios sufren y que impactan directamente en su entorno como: la amplia carga gubernamental de trámites, así como los problemas de infraestructura y elevados costos fijos de gas y luz.

⁷⁵ Araceli Jurado, "Diagnóstico integral de la micro y pequeña empresa en México D.F.", en Corona Leonel, *Pequeña y mediana empresa...op.cit*, México D.F., 1997, p.19

La excesiva carga de trámites en México hace que el costo de operación de las empresas se encarezca considerablemente, estas regulaciones gubernamentales son pesadas para abrir una empresa y son sumamente tediosas en cuanto al proceso de exportación, debido a la gama de dependencias gubernamentales a las que hay que acudir, aunado a que año con año las reglas del juego cambian por las constantes modificaciones del marco jurídico del comercio exterior como la Ley Aduanera y de Comercio Exterior.

La carga excesiva en trámites afecta más a las PYMES debido a que su estructura organizacional les impide contar con suficientes recursos humanos que puedan dedicarse a realizar trámites, por lo que, se produce un descuido en las actividades de la empresa con grandes costos operativos.

3.2 Nivel mesoeconómico: políticas específicas aisladas para PYMES

El marco conceptual de la competitividad sistémica señala que la configuración del nivel meso posee una dimensión nacional, regional y local. A nivel nacional, las políticas apuntan a desarrollar infraestructuras físicas transportes, puertos, redes ferroviarias y carreteras; telecomunicaciones, sistemas de abastecimiento de energía, agua y desagüe, desechos y la infraestructura inmaterial en formación de sistemas educativos, de igual forma, en este nivel se consideran las políticas selectivas y activas específicas como la industrial, tecnológica, comercial, entre otras.

La formación de las estructuras a nivel meso (en contraposición con las políticas macroeconómicas), son promovidas, no sólo por políticas públicas, pues las empresas, las instituciones intermedias y las asociaciones, también aportan lo suyo a la configuración de la localización industrial.⁷⁶

⁷⁶ Klaus Esser, "Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política", en *Revista de la CEPAL*, CEPAL, Chile, 1996, Núm. 59, p. 44.

En este sentido, también cobra vital importancia las regiones para la construcción de las localizaciones industriales al surgir complejas redes de colaboración, que engloban organizaciones empresariales, sindicatos, asociaciones, administraciones locales, institutos tecnológicos y Universidades. Estas redes se sitúan entre el Estado y el mercado, elaborando proyectos para el desarrollo regional, preparando estrategias y posibilitando una gestión de programas de reconversión, así como formación activa y participativa de estructuras a nivel industrial en los planos: local, regional y nacional.

El desarrollo del nivel meso constituye el espacio en donde el Estado, las empresas y diferentes instituciones involucradas en las actividades económicas, no serían capaces de desarrollar por sí mismas, o de manera individual. Por ende en este nivel es de gran importancia que se apliquen políticas descentralizadoras y se fomenten atribuciones de instancias nacionales, regionales y locales creando un entorno competitivo para PYMES.

i. Política industrial

En México se observa que la política industrial es difusa, horizontal, de corto plazo y sin un proyecto definido para el desarrollo económico de México.

Han permeado políticas horizontales industriales limitadas a corregir imperfecciones en los mercados bajo esquemas que no potencian ningún sector en especial, en lugar de políticas sectoriales que promuevan o potencialicen ventajas competitivas.⁷⁷ Actualmente en el marco de la competencia global los países que participan en el comercio internacional basan su éxito en políticas verticales de especialización que profundizan sus ventajas competitivas.

La estrategia industrial seguida hasta el momento muestra una falta de coherencia y consistencia en los niveles micro y macro, se depende de la

⁷⁷ José Luis Calva, “Políticas públicas para la competitividad”, en Dussel Enrique (coord.), *Perspectivas de la competitividad en México*, Ed. UNAM-CANACINTRA, México D.F., 2003, p.222

inducción al cambio estructural macroeconómico en lugar de inducir por los cambios estructurales microeconómicos.⁷⁸ ¿Cuándo se llevará acabo la gran reforma estructural que necesita el sector educativo en México?, ¿o la reforma estructural tecnológica y de política industrial?

Después de los grandes programas de ajuste estructural para la economía, los instrumentos de política sectorial hacia el fomento eficiente de la industria y de su participación en las exportaciones, fueron y han sido inexistentes, se ha dejado todo en manos de la liberalización comercial.

La política industrial, en general, y los programas de promoción de exportaciones, en particular, han tenido poco impacto en las PYMES, debido a que no se encargan del problema fundamental en el nivel microeconómico, y no se apoyan en políticas complementarias integrales de financiamiento, infraestructura, entre otras, pero sobre todo no tienen visión a largo plazo.

Los programas de apoyo a PYMES de la presente Administración, constituyen mecanismos innovadores de apoyo; sin embargo, no se complementan con acciones por parte de la Banca de Desarrollo, la Banca Comercial e instituciones relacionadas, lo que les resta efectividad. No se visualiza coordinación en responsabilidades, programas y prioridades de las instituciones ejecutoras. Aunado a que se nota una inconsistencia en cuanto al presupuesto asignado que disminuye año con año.

De acuerdo a la información del SPYME en el 2002 se destinaron 1,449 mdp, en el 2003 disminuyeron a 1,435 y en 2004 sólo se destinaron recursos por 1,027 mdp, lo que representa un recorte de 422 mdd de 2002 a 2004, en dicho lapso.

Ante este contexto las PYMES han visto deterioradas sus posibilidades de acumulación, tecnificación y expansión por la competencia de otras industrias que sí tienen respaldo en políticas específicas, políticas verticales, y apoyos en

⁷⁸ Dussel, *op.cit.*, p.181

políticas de industriales que engloban acciones proactivas en infraestructura, financiamiento, política tecnológica, regional y educacional.

Fernando Clavijo señala al respecto, que la perdida de competitividad y la incapacidad de las PYMES para participar en el comercio exterior, así como la gama de instrumentos de política industrial ponen de manifiesto la necesidad de una estrategia activa de fomento a la competitividad.⁷⁹

La mayoría de los programas se quedan en el papel y no responden a los intereses reales de las PYMES, por ello, hay pocos resultados, aunado a que no se da seguimiento a los programas.

Como se comento en el capítulo 2 de esta investigación, México ha avanzado significativamente en la capacidad de diseño de políticas de apoyo a PYMES, sin embargo, su aplicabilidad aún es baja y concentrada en número reducido de empresas, aunado a que el presupuesto ha ido disminuyendo desde el año 2002, como se nota en el cuadro 3.1.

Cuadro 3.1

Principales Resultados de los Fondos de Apoyo a PYMES					
Fondo	Año	Objetivo	Numero de Poyectos	Monto (millones de pesos)	PYMES beneficiadas
FAMPYME	2003	Cultura, formación empresarial y capacitación para la competitividad de las MIPYMES.	160	85	12,742
FIDECAP	2003	Articulación e integración económica regional y sectorial	226	1330	24,594
FIDECAP	2003	Desarrollo regional	10	15	32
FIDECAP	2003	Creación de 36 nuevas empresas integradoras	36	5.3	1,447
Total	2003		432	1,435.3	38,815
Fondo PYME	2004	Cultura, formación empresarial y capacitación para la competitividad de las MIPYMES.	80	142	18,702
Fondo PYME	2004	Acceso al financiamiento	11	158.3	17,336
Fondo PYME	2004	Articulación e integración económica regional y sectorial	236	16.3	25,116
Fondo PYME	2004	Creación de 38 empresas integradoras	38	13.4	2,327
Total	2004		365	330	63,481

Fuente: Elaboración propia con datos de la SE

⁷⁹ Fernando Clavijo y Casar José I., “Las restricciones al crecimiento de la economía mexicana y la necesidad de una política industrial para el fomento de la competitividad” en *La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial*, en *el Trimestre Económico*, Ed. FCE, México D.F., 1994, Lectura 80, Vol. II p.427.

La limitada capacidad de implementación se debe a diferentes causas entre las que podemos destacar:

1. Separación entre diseño y ejecución de políticas.
2. Falta de coordinación entre las instituciones ejecutoras a nivel nacional, regional y local.
3. Falta de liderazgo de algún organismo o institución que permita implementarlas.
4. Las políticas de fomento están alejadas de las diversas realidades.
5. La formulación de políticas, la mayoría de las veces, no se hace de manera consensuada con organismos empresariales, sociedad civil, Universidades y otros actores importantes para su implementación.
6. No hay una gran información de los mecanismos de fomento que cubra a la mayoría de las empresas, es común escuchar entre los empresarios que desconocen los programas de fomento.
7. No existe aprendizaje institucional para implementar políticas, o lo que es peor aún, no hay efectividad institucional para llevar a cabo los programas.
8. No existe evaluación de los programas, lo que no permite saber con certeza las debilidades, fortalezas o avances de las políticas.
9. Existe desconfianza por parte del pequeño empresario en el gobierno y por lo tanto en sus acciones.
10. Las políticas de fomento no son integrales y no se complementan con otro tipo de políticas que fomenten la competitividad integral de las PYMES.
11. Pocos recursos destinados al fomento exportador de las PYMES.
12. Cambio constante de las reglas de operación de programas de apoyo a PYMES, lo que no da continuidad en las políticas en el mediano plazo, aunado a que constituye un despilfarro de recursos.
13. Centralización de las políticas de fomento.
14. Subordinación de las políticas de fomento a PYMES en relación con políticas macro de estabilización.

15. Falta de coordinación entre las iniciativas y entre las instituciones que las ejecutan, esto es porque a menudo se diseñan y se implementan por separado.

A estos factores Wilson Peres señala que hay que añadir claridad, transparencia y equilibrio de las reglas del juego, la calidad de las acciones del gobierno y la responsabilidad y rendición de cuentas. En particular, señala que la falta de acuerdos de las políticas, la imprecisión de las reglas del juego y la ausencia de prácticas de evaluación del impacto deterioran la calidad de las acciones públicas.⁸⁰

Aunado a todo lo anterior, se observan claras deficiencias en torno a la política industrial, en un contexto en donde es indispensable una nueva política industrial competitiva que tenga un claro énfasis en incrementar los niveles competitivos de la industria, así como tomar en cuenta las grandes transformaciones del contexto internacional.

José Luis Calva señala al respecto que el gobierno ha desmantelado los instrumentos de fomento económico general y sectorial. La inversión pública federal se redujo de 10.4% del PIB en 1982, a 4.9% en 1988, y a 2.5% en 2002, el gasto público en fomento económico sectorial cayó de 9.2% del PIB en 1982 a 6.3% en 1988 y a 2.2% en 2002.⁸¹

También, no existen esquemas de cooperación fuertes entre el sector público y privado. Es decir, la mayoría de las PYMES no están inmersas en esquemas de cooperación con los centros de investigación tecnológica y Universidades. Por lo tanto, es muy difícil que las acciones que se lleven a cabo sean funcionales, puesto que son acciones aisladas que no forman parte de un proyecto industrial integral.

⁸⁰ Wilson Peres, "El resurgimiento de las políticas de competitividad industrial", en Peres Wilson (coord.), *Políticas de Competitividad Industrial en América Latina y el Caribe en los años noventa*, Ed. S.XXI, México, D.F. 1997, p.27.

⁸¹ José Luis Calva, "Políticas públicas para la competitividad", en Dussel Enrique (coord.), *Perspectivas y retos... op.cit*, p.215

La participación de actores no gubernamentales en los programas federales, es de suma importancia para su efectividad, sin embargo, el gobierno trabaja aislado sin tomar en cuenta los grandes beneficios que traería en cuanto a promoción, cobertura y eficiencia de las políticas, si se trabajara con instituciones del sector privado, ente que está mas cercano a las necesidades reales de las PYMES.

Los programas que pretenden insertar a PYMES a los mercados internacionales aún requieren de mayor coordinación entre Secretarías, donde la participación de actores como Universidades, centros de investigación, instituciones del sector privado, como cámaras y asociaciones, son elementales.

El gobierno ha realizado pocos esfuerzos para desarrollar patrones de organización industrial endógenos. Esto también se puede explicar por la debilidad de las institucionales regionales, nacionales y locales, aunado a que la debilidad de las instituciones y políticas débiles, han traído consecuencias como el contrabando y el establecimiento de prácticas desleales de comercio internacional en nuestro país.

Por otro lado, la vinculación de las PYMES y las instituciones de investigación y educación superior es poco significativa. Esto es porque tanto las empresas como las instituciones desconocen las necesidades y recursos de su contraparte.

ii. Tecnología

Se observa que la política tecnológica sigue obedeciendo a una lógica lineal y caracterizada por una débil articulación entre los actores, así como una escasa capacidad de formulación e implementación de políticas. Las instituciones que se ocupan de la aplicación de políticas tecnológicas son débiles y la adopción

de decisiones tecnológicas ocupan una posición marginal en la estructura de las políticas públicas.

En la primera parte de la SI, el sector público desempeñó un papel fundamental en el desarrollo de capacidades tecnológicas y creación de infraestructura científica y tecnológica. Sin embargo, se adoptaron políticas centralizadas, escasa difusión de conocimientos y estrictos y selectivos controles en la transferencia de tecnologías.

Al respecto, la CEPAL señala tres puntos fundamentales en torno a los problemas tecnológicos de la región de América Latina:

1. Se piensa que el avance científico da lugar por sí solo a la innovación tecnológica.
2. A las estrategias de desarrollo de infraestructura institucional, no se sumó el diseño de políticas que implicaran la coordinación entre organismos, lo que se tradujo en un conjunto fragmentado de instituciones, superposición de iniciativas y desperdicio de recursos.
3. Los modelos de gestión de las organizaciones son poco flexibles y no se adaptaban a las demandas del sector productivo.⁸²

Aunado a lo anterior, se nota ausencia de vinculación y coordinación de políticas tecnológicas con aquellas de fomento productivo a PYMES y de apoyo a exportaciones.

Todo esto ha llevado a una pérdida creciente de competitividad de las empresas. Se ha creado una base productiva, pero tiene graves limitaciones estructurales que le restan viabilidad de competir internacionalmente.

Otro problema es que la investigación científica y tecnológica en México está financiada principalmente por el sector público, quien aporta el 77% de los

⁸² CEPAL, *Desarrollo productivo en economías abiertas*, CEPAL, Chile, 2004, publicación electrónica www.cepal.org, p.218

recursos totales, el 23% lo financia el sector privado, a comparación de Brasil, donde el sector privado financia el 37% el desarrollo de ciencia y tecnología.

La escasa participación del sector privado en la financiación de actividades científicas y tecnológicas, explica el deficiente desempeño en materia de investigación aplicada y desarrollo experimental y la dificultad de las empresas nacionales de aplicar conocimientos en sus actividades productivas, aunado a que el gobierno tiene incapacidad de asignar los recursos que esta área requiere.

Todo lo anterior acentúa las carencias estructurales de México en materia tecnológica, y pone en evidencia la incapacidad para cerrar la brecha tecnológica por su creciente heterogeneidad.

iii. Asociación interempresarial

Para mejorar la situación competitiva de las PYMES es vital la asociación y organización entre empresarios para abordar en forma conjunta actividades que impliquen mutuos beneficios, como puede ser la adquisición de materias primas, maquinaria y equipo, servicios de publicidad, transporte, almacenamiento, asesoría administrativa, tecnología, asesoría legal y servicios de comercialización de productos. Sin embargo, en nuestro país, son pocos los lazos en este ámbito. La acción colectiva puede disminuir los costos aumentando la competitividad, cuestión que no es muy común en México.

La participación de las PYMES en asociaciones y cámaras empresariales es fundamental, ya que éstas forman corrientes de opinión y constituyen grupos de presión, sin embargo, los pequeños empresarios no tienen un espacio de representación específica, por lo tanto, su interés se encuentra subordinado a los de un gran sector.⁸³

La competitividad en el nivel mesoeconómico exige una elevada capacidad de organización, interacción y gestión por parte de los grupos de actores.⁸⁴ En esta tónica podemos decir que existe una falta de coordinación y contradicciones entre la política macroeconómica, política industrial y comercial, esto se profundiza por la falta de consensos entre el Estado y el sector privado acerca de metas, estrategias e instrumentos. Un crecimiento económico sostenido solo se puede lograr con base en un consenso social y económico entre instituciones y empresarios.

El conocimiento generado por Universidades, centros e institutos, debe estar vinculado con la empresa. Las actividades económicas deben ser apoyadas por un número de instituciones complementarias educativas y tecnológicas.

Al integrar los esfuerzos de los diversos actores económicos se desarrollaran mejores esfuerzos para incrementar los niveles de competitividad y de aumento en la eficiencia y asignación de todos los recursos usados. Las acciones en conjunto también fortalecen las capacidades de cada actor económico al verse sumergidas en un proceso de retroalimentación constante.

De igual forma, la competitividad sistémica requiere una capacidad organizativa de la sociedad, podemos ver que ésta se encuentra débilmente articulada y que tiene muy poca participación ciudadana.

iv. Papel del Estado en la economía

En nuestro país, el papel del Estado durante el periodo de SI fue intervencionista y excesivamente regulador de las actividades económicas. Posteriormente, en la etapa de liberalización comercial se deslindó de cualquier responsabilidad en la promoción de la actividad industrial, *so pretexto* de que

⁸³ Pedro Tello, "La Pequeña Mayoría. Reflexiones acerca de su estado actual", en Thomas Calvo (coord.) *et al., Micro y Pequeña Empresa en México. Frente a los retos de la globalización*, Centro Francés de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, México D.F., 1995, p.66.

⁸⁴ Clemente Ruiz, *Dinámica Regional y Competitividad Industrial*, Ed. Jus, México, 1999, p.52

las fuerzas del mercado harían a las empresas competitivas y eficientizarían la asignación de los recursos.

Actualmente en materia económica, el país sigue sin rumbo definido y sin un plan de crecimiento económico a largo plazo, aunque existen mecanismos de apoyo a la economía, éstos son aislados y no corresponden a las necesidades reales de la planta productiva nacional, que en su mayoría son PYMES, así como tampoco contemplan las condiciones y retos de los mercados mundiales.

Esto se puede explicar en parte por la soberbia que ha tenido el Estado al no consensar las estrategias y mecanismos, pero sobre todo, por permanecer lejos de las necesidades reales del empresariado y darle prioridad a políticas macroeconómicas.

Las PYMES tienen limitada participación en la formulación de los planes y programas que tienen que ver con su problemática, por lo que, no hay un acercamiento a las realidades. Los programas gozan de un alto nivel de generalidad, no tiene articulación con el resto de los programas de índole industrial, los programas son elaborados por el gobierno central que no corresponden a las necesidades de las PYMES regionales y locales lo que agrava el problema de concentración industrial.

v. Marco jurídico

En cuanto al marco jurídico existen un sinnúmero de leyes, códigos, reglamentos y disposiciones que las PYMES tienen que cumplir para operar en el mercado interno, pero también para su desempeño en el mercado internacional.

El complejo sistema burocrático en México, aunado a las constantes modificaciones legislativas exigen el uso de personal especializado en el marco jurídico, requiriendo una gran cantidad de tiempo para analizar todas las Leyes,

Reglas y Códigos. Lo cual, es muy difícil al representar una serie de problemas para las PYMES ya que su estructura administrativa no se los permite.

Existe un sistema complejo de trámites para abrir una empresa que como lapso mínimo se consideran 3 meses. De igual forma, el marco jurídico del comercio exterior resulta complicado para las empresas por los múltiples cambios a las leyes y códigos, aunado a que no existe coordinación entre Secretarías y eso impide la rapidez y eficiencia en las operaciones.

vi. Insuficientes sistemas de infraestructura

A pesar de las inversiones y los avances que se han tenido en infraestructura, éstas no corresponden a los cambios en la economía internacional, ni mucho menos, a los cambios económicos que emprendió nuestro país y que se reflejan en los abundantes flujos de comercio internacional.

En materia de infraestructura, las redes ferroviarias se han mantenido estancadas porque se piensa que no es un modo de transporte necesario, sin embargo, sectores que se especializan en cargar materiales pesados como el de la construcción, metal mecánico, entre otros, requieren de este modo de transporte para eficientizar sus procesos.

La redes de carreteras troncales sufre un deterioro, se hacen necesarias inversiones que se dirijan ha desconcentrar de los polos de industrialización importantes.

Los aeropuertos no han tenido la expansión y el desarrollo tecnológico necesario para aprovechar la posición geográfica de México y convertirse en un uno de los polos más importantes de desarrollo logístico, lo que traería innumerabas beneficios a la economía.

En el campo de las telecomunicaciones, se presentan rezagos en la red de telefonía, de Internet y telefonía celular, lo que sin duda, explica la mala calidad de los servicios ofrecidos a empresas mexicanas y extranjeras.

En la infraestructura de comunicaciones y transportes se requiere que los servicios se hagan extensivos, que sean de calidad y de alta eficiencia. De igual forma, los servicios de agua, electricidad y alcantarillado son necesarios para el desarrollo de regiones.

vii. Educación

El sector educativo nacional tiene un gran rezago respecto a los cambios políticos, sociales y económicos en el plano internacional y nacional. Asimismo, la educación en nuestro país, tiene un importante letargo en avances científicos y tecnológicos y se encuentra disociada de las necesidades de la industria, lo que también ha provocado una creciente desvinculación entre la oferta y demanda laboral.

Esto también ha influido en que la mano de obra mexicana no tenga especialización y los niveles técnicos que requiere la competitividad, debido a que no hay un buen aprovechamiento de las tecnologías, donde las empresas extranjeras tienen que importar técnicos de otros países.

Por ilustrar un ejemplo, México gasta en ciencia y tecnología solamente 27,426 mdp anualmente, es decir 0.42% del PIB, a comparación de sus principales socios comerciales, donde la tasa es sumamente superior, aunado a que la mayor parte del financiamiento de este rubro proviene del sector privado.

En México sólo existen 28,500 investigadores, de los cuales, 10,000 se encuentran en instituciones de educación superior, 10,000 en centros públicos de investigación y 8,500 en empresas del sector productivo.

Respecto a la vinculación de centros de investigación con empresas, solo se cristalizaron 3,695 proyectos en el 2003, donde apenas se atendieron a 5,000 empresas, lo que refleja el débil vínculo de PYMES a centros de investigación científica y tecnológica.⁸⁵

Uno de los principales problemas en México en materia tecnológica es que depende de tecnologías externas, las cuales, han sido producidas en naciones desarrolladas para entornos muy diferentes que el nuestro teniendo una clara orientación a la gran empresa y que son introducidas aquí sin adaptación.⁸⁶

3.3 Nivel macro: endeble estabilidad macroeconómica con bajo impacto en el desarrollo económico

La macroeconomía es el área de la ciencia económica que analiza el funcionamiento económico de un país, o de un conjunto de países, como un todo. Para ello estudia los grandes agregados económicos y la relación que existe entre ellos. Analiza cómo se determina el valor de la producción (PIB) y los precios a un nivel nacional, así como sus diferentes componentes: empleo, desempleo, inversión, consumo, flujos comerciales y financieros, tasas de interés, etc., y en general, las relaciones con el resto del mundo por medio de variables como exportaciones, importaciones, tipo de cambio, inversión extranjera directa, deuda externa, etc.⁸⁷

Quizá el mayor problema que existe en el nivel macroeconómico en México es la débil sustentabilidad en que descansa la estabilidad macro que hemos experimentado en años recientes, baste ver las altas de crecimiento y los descensos en el comportamiento del PIB y de los principales agregados macroeconómicos (PIB, empleo, inflación, IED y comercio exterior).

⁸⁵ Véase: CONACYT, “Informe 2001-2003”, México D.F., publicación electrónica obtenido de www.conacyt.mx

⁸⁶ García Salvador, *op.cit.*, p.79

⁸⁷ Vargas, *op.cit.*, p.15

Cuadro 3.2
México: Principales indicadores macroeconómicos
(miles de millones de dólares y porcentajes)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Crecimiento económico %	4.5	-6.2	5.1	6.8	4.9	3.7	6.6	-0.3	0.9	1.3
Inflación %	7.0	35.0	34.4	20.6	15.9	16.6	9.5	6.4	5.0	4.8
Exportaciones	60.8	79.5	96.0	110.2	117.4	136.3	166.4	158.4	160.7	165.3
Importaciones	79.3	72.4	89.4	109.8	125.3	141.9	174.4	168.3	168.6	170.9
Balanza Comercial	-18.5	7.1	6.6	0.4	-7.9	-5.6	-8.0	-9.9	-7.9	-5.6
Flujos de IED	10.6	8.3	7.7	12.1	8.3	13.1	16.5	26.8	14.6	10.3
Deuda total	138	165	156	149	160	166	148	144	140	140
Tasas de interés ¹	19.62	48.01	26.51	19.88	34.35	17.65	17.41	7.53	7.27	6.18
Saldo en la Balanza en Cuenta Corriente	-29.6	-1.5	-2.5	-7.6	-16.0	-14.0	-18.1	-18.1	-13.7	-8.9
Reservas Internacionales	6.1	15.7	17.5	28.0	30.1	30.7	33.5	40.8	47.9	57.4
Formación bruta de capital fijo ²	1.6	-5.6	2.4	3.4	1.9	1.5	2.3	-1.2	-0.2	-0.1
Tipo de cambio [*]	3.38	7.64	7.85	8.08	9.87	9.51	9.57	9.14	10.31	11.18
Déficit fiscal ³	-1,734.9	-200.7	282.9	-23,011.0	-47,918.6	-51,988.2	-60,596.6	-42,195.5	-37,672.6	-42,465.4

Fuente: Elaboración propia con datos de ANIERM, SHCP, Banxico, SE e INEGI

% tasas de variación porcentual anual

* tipo de cambio promedio pesos por dólar

¹ cetes a 28 días

² como contribución al PIB Real (porcentaje)

³ millones de pesos

En el informe del *World Economic Forum* 2003, México ocupa el lugar 50 de un total de 102 países⁸⁸ en materia de macroeconomía, lo que demuestra que aunque nuestro país goza de estabilidad macroeconómica no tiene sustentos fuertes que le permitan dar certidumbre a sus empresas para desarrollarse.

Al respecto, José Luis Calva señala que “Las estrategias de estabilización económica desplegadas durante los últimos años, no han logrado conciliar los grandes objetivos macroeconómicos como equilibrio externo y crecimiento económico, amén de haber traído consigo efectos perniciosos en la planta productiva nacional y en el bienestar social”.⁸⁹

Aunado a lo anterior la frágil estabilidad macroeconómica no tiene sustento en el nivel microeconómico, por lo que se aprecia una desvinculación del nivel micro y macro en la economía mexicana. Lo que provoca la debilidad en el ahorro, el crecimiento y la inversión.

⁸⁸ *Ibíd.*

⁸⁹ Véase: José Luis Calva, *México más allá del Neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*, Ed. Plaza Janés, México, D.F, 2000, p.107

Esto ha sido en parte porque el Gobierno Mexicano ha privilegiado las variables macroeconómicas a costa del nivel microeconómico, tal como sucedió en los años de la apertura comercial, donde llevamos a cabo un proceso de liberalización indiscriminado y sumamente rápido para disminuir las tensiones macroeconómicas, dejando de lado los impactos a nivel microeconómico.

Por ejemplo, en 1988 la estrategia económica del Presidente Carlos Salinas de Gortari era generar un cambio estructural en la economía en donde la liberalización comercial induciría eficientemente la asignación de recursos y el cambio industrial, sin embargo, no fue así, la realidad demostró que eran necesarias políticas específicas industriales y una papel más activo y promotor por parte del Estado.

De hecho, no se han llevado a cabo acciones ambiciosas en el nivel micro, como la designación de mayores recursos a planes sectoriales de desarrollo industrial, por miedo a las distorsiones que puedan repercutir en el nivel macroeconómico, es decir, la política industrial ha sido subordinada a prioridades macro.⁹⁰

Para dar sustento empírico a la investigación a este apartado, a continuación se analizarán los principales problemas macroeconómicos a continuación:

A. Incapacidad de generar tasas de crecimiento sostenidas

Podemos observar que la economía mexicana se ha caracterizado por la incapacidad de registrar tasas de crecimiento económico sostenido, acompañado de una disminución en la formación bruta de capital fijo.⁹¹

El PIB Real total mexicano registró una tasa de variación anual porcentual de 4.4% en 1994, tuvo una fuerte caída en 1995 de -6.2%, acompañada de una

⁹⁰ Dussel, *op.cit.*, p. 191

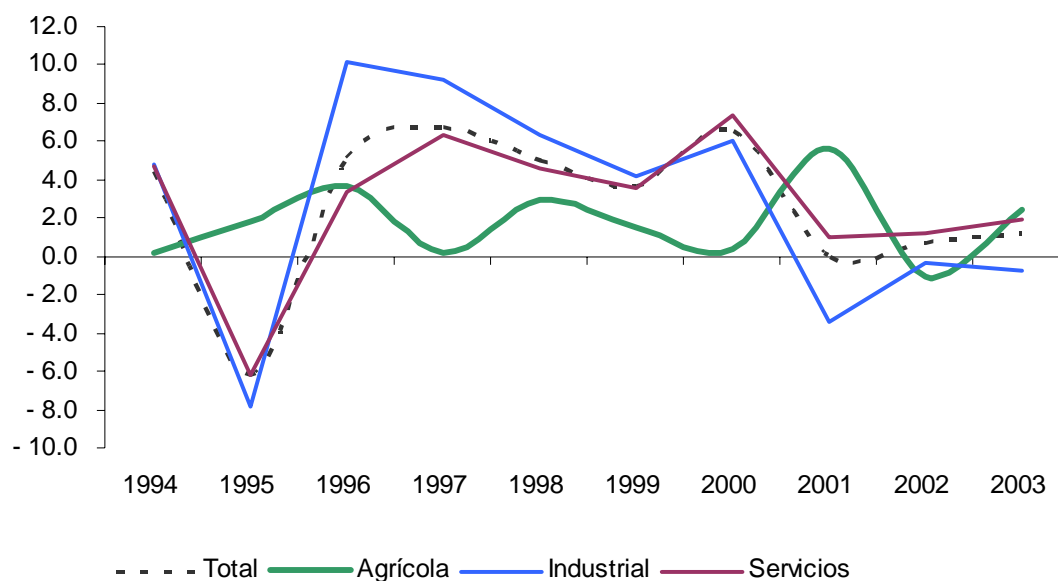
⁹¹ La formación bruta de capital fijo se mide por el valor de total de las adquisiciones de activos tangibles e intangibles, obtenidos como resultados de procesos de producción, que son efectuados por el productor durante el periodo contable.

fuerte devaluación generadas por las presiones de los pactos de estabilización. El panorama económico en 1995 fue de alta inflación y de recesión económica, situación que impactó negativamente en las PYMES.

De 1997 a 2001 la economía mexicana se recuperó lentamente registrando pequeñas variaciones en sus tasas de crecimiento, el punto más alto fue en el 2000, donde alcanzó una tasa de 6.6%, sin embargo para 2001 el PIB cayó a 0.0%, debido a los problemas económicos de EEUU que causaron una reducción considerable de nuestras exportaciones, aunado a que sufrimos una contracción de la demanda interna. En el 2002 y 2003 se han registrado un crecimiento moderado de la economía.

En particular en el año 2003, la economía mexicana creció a una tasa de 1.3% lo que refleja una ligera recuperación respecto al año 2002. Se observa que los sectores que empujaron la economía en ese año, fueron el agropecuario y el de servicios, mientras que el sector industrial mostró un retroceso con respecto al año 2002. En el descenso de la actividad industrial fue determinante el comportamiento de la actividad manufacturera que se redujo en 2% con respecto al año 2002, a la vez, el sector manufacturero ha cumplido tres años sin crecimiento; aunado a que se notó una caída en 28 ramas del sector manufacturero y sólo en 21 de ellas aumentó la producción.

Gráfica 3.2
PIB Real Sectorial de México



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

La formación bruta de capital fijo tuvo una débil recuperación desde el año 1995 donde registró una tasa negativa de participación en el PIB total de -5.6%, en los siguientes años, registró tasas positivas de participación en el PIB, sin embargo a partir del 2001 cayó a -1.2%. En el año 2003, registró una tasa de participación en el PIB de -0.1%, lo que representa el tercer año consecutivo con tasa negativa. Según los datos del Banco de México el resultado se debió a una disminución del gasto de maquinaria y equipo en 3.8%, hubo descensos de 2.9% en la inversión en maquinaria y equipo importado y 5.1% en la de origen nacional.⁹²

El informe del Banco de México del año 2003 destaca que la recuperación de la economía mexicana fue notoria en las empresas grandes pues los pedidos de compra de origen interno mantuvieron una tendencia positiva para las empresas grandes, pero no así en las medianas y pequeñas.⁹³

⁹² BANXICO, "Informe anual 2003", publicación electrónica de www.banxico.gob.mx, p.28

⁹³ *Ibidem.*, p.33

La débil recuperación del PIB, aunado a las tasas negativas de la formación bruta de capital fijo, señalan que existe una debilidad en el mercado interno, situación que se manifiesta en el comportamiento positivo de otros sectores, como el de servicios, pero que tiene bajos efectos multiplicadores con el resto de la economía mexicana.

Es importante señalar que la debilidad de la economía mexicana para registrar tasas de crecimiento estables e uniformes, ha repercutido en la incapacidad de generar empleos y se ha experimentado una reducción de la planta laboral, hecho que nos coloca en una situación aún más preocupante. De acuerdo con cifras del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) en el año 2003, el empleo descendió en el sector industrial, particularmente, en el sector manufacturero al registrar una caída de 4.5%.

B. Insuficiente ahorro interno

El ahorro interno mostró tasas de crecimiento desde 1994 en donde representó 14.8% del PIB, hasta llegar a su punto más alto en 1997 donde registró 23.9%. Sin embargo, desde 1998 el ahorro interno en la economía mexicana ha disminuido.

En el 2003, la tasa de ahorro interno representó 18.3% del PIB según datos del Banco de México, situación que agrava las finanzas públicas al no contar con una recaudación de impuestos suficientes. El gobierno depende en gran medida de los ingresos petroleros, situación que hace más endeble y volátil la estabilidad macroeconómica.

El ahorro interno no ha sido impulsor de la economía, los bajos niveles de esta variable reflejan que no existe proceso de acumulación de capital. El ahorro interno es necesario para el crecimiento de la economía y expansión del ciclo económico.⁹⁴

La ausencia de ahorro interno significa una constante preocupación para cualquier economía en términos de competitividad y productividad industrial.

Cuadro 3.3
Ahorro en México como porcentaje del PIB

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ahorro externo	6.9	0.5	0.7	1.9	3.8	2.9	3.1	2.9	2.2	1.5
Ahorro interno	14.8	19.3	22.4	23.9	20.5	20.5	20.7	18	18.6	18.3

Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico

México debe aumentar sus tasas de ahorro interno para incrementar sus niveles competitivos y poder cimentar la estabilidad macroeconómica en bases sólidas internas y no en variables exógenas, que aumentan la vulnerabilidad económica.

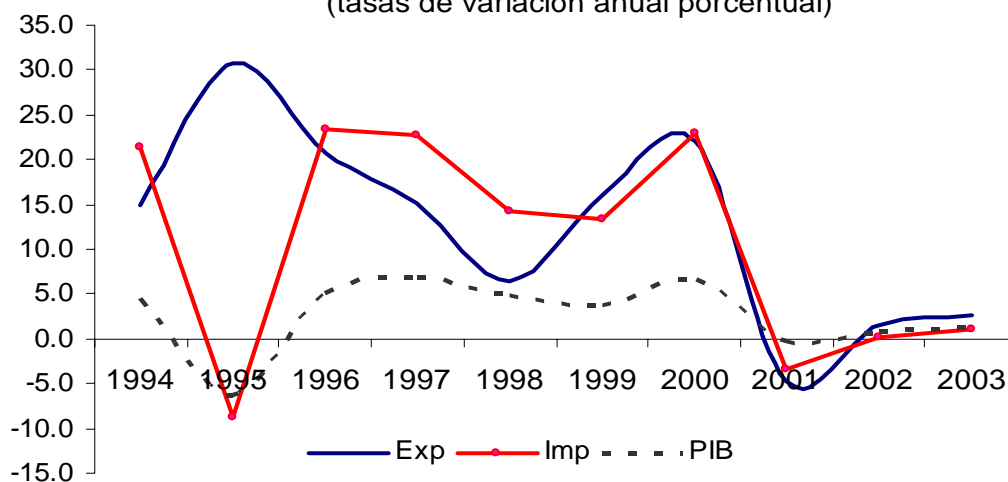
La estabilidad financiera de México, sustentada en la política fiscal y monetaria, si bien tiene sus bondades, no está rindiendo frutos. La estabilidad financiera del país no será sostenible en el mediano plazo, de no presentarse un mayor crecimiento en la economía mexicana.⁹⁵ Y sobre todo, si el crecimiento no descansa en bases sólidas como el ahorro interno.

C. Dinámica actividad en comercio exterior con baja capacidad de arrastre del mercado interno

El comportamiento de los flujos comerciales de México han mostrado variaciones similares al comportamiento del ciclo económico de México. Las exportaciones, sufrieron una caída desde 1995 hasta 1998, a partir de 1999 empieza un periodo de recuperación, sin embargo, en el año 2001 cayeron en -4.8%, para registrar una recuperación moderada en el 2002 y 2003. En lo que respecta a las importaciones, en 1995 sufrieron una caída de -8.5%, se recuperaron, y en 1999 disminuyeron su tasa de crecimiento a 13.2%, para alcanzar una tasa de 22.9% en el 2000, en 2001 cayeron a -3.5%.

⁹⁴ Villarreal, *op.cit.*, p. 68

Gráfica 3.3
México: comportamiento de flujos comerciales
 (tasas de variación anual porcentual)



Fuente: Elaboración propia con datos de la SE

En el 2003, México experimentó incrementos en el valor de las exportaciones e importaciones. La ligera recuperación que sufrieron las exportaciones se debió a un aumento de las ventas externas petroleras, tanto en volumen como en precio, y no a un incremento de las exportaciones no petroleras, que tienen como base el sector industrial. Esto se puede explicar por la pérdida de competitividad de México y la creciente participación de otras naciones en los mercados internacionales como China, que aumentó su participación en el mercado estadounidense de 10.7% en el 2002 a 12.1% en el 2003, en detrimento de la participación de nuestro país ya que en el mismo periodo pasamos de cubrir el 11.5% a 10.9% de las importaciones mundiales de EEUU.

Se observa que a pesar de los dinámicos flujos comerciales de México, el comercio exterior mexicano no tiene capacidad de arrastre sobre el mercado interno, debido a que no hay efectos multiplicadores de las empresas exportadoras e importadoras sobre el empleo, la producción y la inversión. José Luis Calva señala que el sector exportador, se ha convertido cada vez

⁹⁵ Felipe Viz, "Salidas de Capital", en *el Financiero*, México D.F., agosto 8 de 2004, Sección Finanzas, p.8

más en una economía desarticulada del resto de la economía nacional.⁹⁶ Esto se puede explicar debido a la alta concentración de las exportaciones en cuatro elementos: mercados, empresas, regiones y sectores.

Cuadro 3.4
Balanza Comercial de México 2001-2003

(millones de dólares)										
Concepto	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exportaciones	60,882	79,542	96,000	110,431	117,460	136,391	166,455	158,443	160,763	164,860
Petroleras	7,445	8,423	11,645	11,323	7,134	9,928	16,383	12,799	14,476	18,654
No petroleras	53,437	71,119	84,346	99,108	110,325	126,463	150,072	145,644	146,287	146,207
Agropecuarias	2,678	4,016	3,592	3,828	3,797	3,926	4,217	3,903	3,866	4,664
Extractivas	357	545	449	478	466	453	521	389	389	517
Manufactureras	50,402	66,558	80,305	94,802	106,062	122,085	145,334	141,353	142,031	141,025
Maquiladoras	26,269	31,103	36,920	45,166	53,083	63,854	79,467	76,881	78,098	77,405
No maquiladoras	24,133	35,455	43,384	49,637	52,979	58,231	65,867	64,472	63,933	63,626
Importaciones	79,346	72,453	89,469	109,808	125,373	141,975	174,458	168,396	168,679	170,551
Bienes de consumo	9,510	5,335	6,657	9,326	11,109	12,175	16,971	19,752	21,178	21,509
Bienes intermedios	56,514	58,421	71,890	85,366	96,935	109,270	133,637	126,149	126,508	128,832
Maquiladoras	20,446	26,179	30,505	36,332	42,557	50,409	61,709	57,599	59,296	59,058
No maquiladoras	36,048	32,242	41,385	49,034	54,379	58,860	71,929	68,550	67,212	69,774
Bienes de capital	13,322	8,697	10,922	15,116	17,329	20,530	21,134	22,496	20,992	20,210
Balanza Comercial Total	-18,464	7,089	6,531	623	-7,913	-5,584	-8,003	-9,953	-7,916	-5,691

Fuente: Elaboración propia con datos de Banxico

Concentración de mercados

A pesar de la apertura comercial que ha experimentado nuestro país, el comercio exterior mexicano registra tasas importantes de concentración con Estados Unidos, mercado al que destinamos el 89% de las exportaciones y el 68% de las importaciones, esto es resultado de la cercanía geográfica de los mercados, la exportaciones maquiladoras, donde el 47% se destinan a ese mercado, y por el comercio intrafirma entre las casas matrices estadounidenses

⁹⁶ Calva, Políticas públicas... *op.cit.*, p.224

y sus filiales arraigadas en nuestro país, que importan mercancías de manera temporal para exportarse posteriormente.

México mantiene un déficit en su balanza comercial con la mayoría de los países con los que ha suscrito TLC, de hecho, de los 42 países con los que tiene firmados acuerdos comerciales, en 2003, sólo registró superávit comercial con 9 de ellos: los países centroamericanos: Guatemala, Honduras, Nicaragua y Colombia, donde el superávit comercial asciende a 920 mdd; con EEUU que es de 40 mil mdd; y con Holanda, Luxemburgo, Portugal y Chipre que alcanza los 99 mdd. Esto demuestra la falta de competitividad de las empresas al verse incapacitadas para colocar su oferta exportable en otras regiones (véase Cuadro A.1 y A.5 en el anexo). Generalmente las PYMES tienen que cargar con altos costos de infraestructura, logísticos, aduanales y de regulación, que elevan el precio de exportación y les impide diversificar sus exportaciones

Concentración de empresas

En el año 2003 las empresas inmersas en los programas de fomento al comercio exterior como: PITEX⁹⁷, ECEX⁹⁸ y ALTEX⁹⁹, así como las empresas maquiladoras, realizaron el 75.8% de las exportaciones totales del país y el 88.6% de las exportaciones manufactureras.

José Luis Calva destaca que si se incluye la industria maquiladora, alrededor de 3,500 empresas concentraron el 93.8% de las exportaciones totales durante el periodo 1993-2001, quienes, sólo participaron con 5.7% del empleo nacional durante el mismo periodo.¹⁰⁰

La Directora de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía, Lourdes Acuña, señala que más de la mitad de las exportaciones mexicanas quedan en manos de 2,600 empresas grandes que en su mayoría venden productos de la

⁹⁷ Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación

⁹⁸ Empresas de Comercio Exterior

⁹⁹ Empresas Altamente Exportadoras

¹⁰⁰ Calva, *op.cit.*, p. 224.

rama autopartes, eléctrica, electrodoméstica y electrónica. En el año 2003, las ventas de 2,805 empresas altamente exportadoras sumaron 80,773 mdd, 50 de ellas exportaron 47 mil mdd de un total de 165 mil mdd, compañías que en su mayoría son empresas maquiladoras.¹⁰¹

Este es un problema grave, ya que evidencia que las PYMES tienen una participación marginal en el comercio exterior, además de que sus encadenamientos a grandes empresas exportadoras son débiles, esto es, debido a la falta de encadenamientos productivos en la economía mexicana. Las PYMES solo participan con el 6% de las exportaciones totales de México.

Al mismo tiempo, los programas de PITEX y maquila que contribuyen con el 49% de las exportaciones manufactureras, sólo utilizan el 2% de insumos nacionales, por lo que no dinamizan el mercado interno, por lo cual, las PYMES mexicanas han visto reducida su capacidad de vincularse a los mercados internacionales a través de las exportaciones indirectas.

Concentración regional y de sectores

Las exportaciones de México también se encuentran concentradas en los estados del Norte: Baja California, Baja California Sur, Chihuahua, Coahuila, Durango, Nayarit, Nuevo León, Sinaloa, Sonora, Tamaulipas y Zacatecas, en donde se encuentran la mayoría de las empresas manufactureras y maquiladoras. La zona central como: Aguascalientes, Estado de México, Distrito Federal, Jalisco, Puebla, Querétaro y San Luis Potosí, también realizan dinámicas exportaciones. En cambio, la zona sur, estados como: Chiapas, Campeche, Oaxaca, Tabasco, Quintana Roo y Yucatán, se encuentran rezagados en los mercados de exportación.¹⁰²

¹⁰¹ Ivette Saldaña, “Controlan empresas ALTEX más del 50% del mercado”, en *el Financiero*, México D.F., junio 7 de 2004, Sección Economía, p.20

¹⁰² Véase: Rogelio Madrueño, “Perspectivas del Comercio Exterior de México y su Relación con el Desarrollo Regional”, en *Revista Carta ANIERM*, ANIERM, México D.F., septiembre de 2001, Núm. 228, Año 19, Vol. XXXII, p.16

En la concentración sectorial, el comportamiento del sector manufacturo arroja resultados polarizados, pues aunque muestra tasas de crecimiento, también muestra concentración en algunas ramas causando disminución de encadenamientos productivos.

A pesar del cambio estructural en la manufactura en 1982, se observa una continuidad entre las ramas con mayor dinamismo y potencial desde 1970, esto indica que la manufactura no se diversificó con la liberalización comercial así como tampoco generó nuevas ramas de crecimiento.¹⁰³

Los sectores manufactureros más dinámicos para el mercado de exportación como el de alimentos procesados, construcción, químico, automotriz, equipo eléctrico, electrónico, maquinaria y equipo, han mostrado gran dinámica en la manufactura para mercados de exportación y han experimentado cambios estructurales importantes como: innovaciones tecnológicas, especialización de mano de obra, avances técnicos y formación de agrupaciones industriales. Sin embargo, su comportamiento se encuentra muy relacionado con el desempeño de empresas transnacionales en el mercado interno, o bien, el comportamiento de grandes empresas nacionales como el caso alimentos, cemento, petroquímica, cerveza y vidrio (véase Cuadro A.2 en el anexo).

Sólo las ramas del sector manufacturero que están vinculadas a las empresas transnacionales, monopolios u oligopolios nacionales, han podido responder a los cambios internacionales, las ramas tradicionales han respondido con una contracción de sus actividades, lo que evidencia la falta de especialización y competitividad en los sectores productivos nacionales. Por lo tanto, las PYMES en sectores tradicionales, han sufrido una descapitalización, desinversión y disminución en tecnología, procesos que han sido agravados con la apertura comercial. Es decir, no se ha avanzado en los patrones de especialización en otros sectores económicos.

¹⁰³ Dussel, *op.cit.*, p.214

Por otro lado, las PYMES también deben hacer frente a mercancías importadas con amplias ventajas en cuanto a precios y calidad, con las que es muy difícil competir y que por ello, ven aún mas imposibilitadas sus oportunidades de expansión en el mercado interno y en los de exportación.

Cuadro 3.5
Estructura de las Exportaciones e Importaciones de México 1994-2003
(millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exportaciones	60,882	79,542	96,000	110,431	117,459	136,391	166,455	158,443	160,763	164,922
Agricultura y Silvicultura	2,221	3,323	3,197	3,408	3,436	3,473	3,615	3,326	3,260	3,911
Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca	457	693	395	420	361	453	602	577	606	753
Industrias Extractivas	6,994	7,975	11,192	10,840	6,865	9,402	15,427	12,055	13,510	17,350
Industrias Manufactureras	51,075	67,383	81,014	95,565	106,550	122,819	146,497	142,115	143,203	142,708
Servicios y Productos no Clasificados	134	168	202	198	247	244	313	370	184	199
Importaciones	79,346	72,453	89,469	109,808	125,373	141,975	174,458	168,396	168,679	170,546
Agricultura y Silvicultura	2,993	2,479	4,346	3,660	4,281	4,027	4,305	4,655	4,872	5,465
Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca	378	165	325	513	492	453	494	477	503	398
Industrias Extractivas	438	601	649	854	916	894	1,326	1,581	1,967	3,124
Industrias Manufactureras	74,425	67,500	81,138	101,587	116,431	133,182	165,136	159,408	160,623	160,975
Servicios y Productos no Clasificados	1,112	1,709	3,011	3,194	3,253	3,419	3,197	2,275	714	584
Balanza Comercial	-18,464	7,089	6,531	624	-7,914	-5,584	-8,003	-9,953	-7,916	-5,624

Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

D. Sobrevaluación del tipo de cambio

Los problemas de balanza comercial que sufre nuestro país, se ven agravados por la sobrevaluación del tipo de cambio que genera incentivos para incrementar las importaciones encareciendo las exportaciones.

El déficit del sector externo, la sobrevaluación del tipo de cambio y la reducción del ahorro interno, configuran las condiciones para validar los ataques especulativos y el inicio de una fase depresiva. De tal forma que las

autoridades financieras del país se han visto orilladas a realizar devaluaciones abruptas a fin de corregir el desequilibrio externo.¹⁰⁴



Fuente: ANIERM
 nota: los datos son un promedio del tipo de cambio real anual
 * hasta agosto de 2004

E. Inversión Extranjera Directa

México también ha sufrido reducciones en los niveles de flujos de IED que recibe, en el año 2003, sumaron 10,731 mdd, su nivel más bajo en los últimos seis años.

El informe de IED de la Organización de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD) “Informe de Inversión Extranjera en el Mundo 2001”,¹⁰⁵ arroja elementos importantes para el análisis de los flujos de inversión en México y en el mundo.

El informe muestra que el 71% de las entradas de IED en el año 2000 se concentró en la UE, EEUU y Japón, debido principalmente a tres factores: mano de obra calificada, estabilidad macroeconómica y evolución de estrategias empresariales.

¹⁰⁴ Roberto Escalante, “Los retos de la política cambiaria hacia el futuro”, en *el Financiero*, México D.F., junio 4 de 2004, Sección Editorial, p.26.

¹⁰⁵ UNCTAD, “Informe de Inversión Extranjera en el Mundo 2001”, UNCTAD, Suiza 2001, publicación electrónica obtenido de www.unctad.org

Ante este panorama, el atractivo con el que contaba anteriormente nuestro país, como abundancia en recursos naturales, posición geográfica y mano de obra barata, están perdiendo atractivo cada vez más para atraer flujos de IED, debido a los cambios en la estructura productiva mundial, que han creado transformaciones del comercio y la producción, por ello, ahora se habla de una nueva estructura de internacionalización de la producción que repercute en la localización de la IED, donde son determinantes los siguientes elementos, según la UNCTAD:

- a) Mano de obra especializada. Se requiere de personal calificado para que las empresas que lleguen al país receptor, estén en condiciones de mejorar su eficiencia y competitividad con el buen aprovechamiento de todos los recursos de producción.
- b) Soporte institucional. Coordinación institucional de los diferentes actores gubernamentales que tengan que ver con la toma de decisiones de la política económica.
- c) Proveedores con calidad. Los eslabones de las cadenas de producción de las empresas transnacionales exigen elevados niveles de calidad, no solo dentro de las instalaciones de la empresa, sino en los servicios o insumos externos, por lo que, los mismos niveles de calidad de la empresa extranjera, son necesarios en las empresas proveedoras.
- d) Estabilidad macroeconómica, que le brinda certidumbre a los inversionistas y a las operaciones de las empresas.
- e) Progreso técnico, para crear ventajas e innovación, así como una buena absorción de la tecnología que genere cambio en la estructura productiva.
- f) Evolución de la organización empresarial, innovación y gestión de empresas para efficientar los procesos.
- g) Infraestructura es determinante en transportes, puertos, aeropuertos y carreteras.

De igual forma, el estudio de la UNCTAD muestra que en los países en desarrollo la IED se concentra en sectores poco incentivos en tecnología.

Los flujos de IED que han llegado a México, han jugado un papel importante, sin embargo, se ha concentrado en el sector servicios y comercio, es decir, no es inversión productiva por lo que no repercute en la estructura productiva nacional para incrementar su competitividad.

Dadas estas condiciones, México está en peligro de perder importantes flujos de IED en los próximos años, si continua basando su competitividad en patrones tradicionales. El país requiere infraestructura, elevar los niveles y cobertura de la educación, capacitar a la mano de obra e incrementar la competitividad de las empresas locales, para dar un mayor atractivo al país, pero sobre todo, para recibir, inversión productiva y no solo en el sector servicios.

A los factores antes mencionados hay que sumarle la importancia de la seguridad para los inversionistas, al respecto, Luz Elena Espinoza menciona que la seguridad para un inversionista proviene del rumbo del gobierno en la definición de políticas y promoción de entornos propicios para que el capital florezca.¹⁰⁶

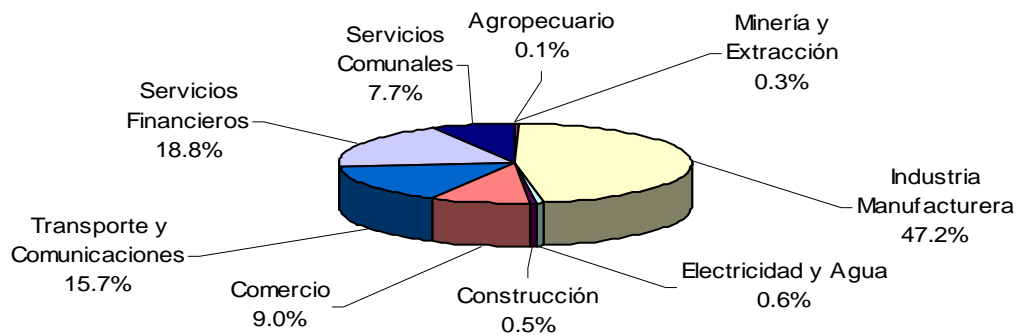
Sin duda, la localización de los flujos de IED en el mundo responde a la eficiencia que buscan las empresas transnacionales ante la creciente lucha por incrementar su competitividad, que las lleva a dispersar geográficamente sus procesos productivos.

La industria nacional no ha sido capaz de endogeneizar los procesos internacionales, la tecnología, ni los procesos organizativos de otras empresas.

Por lo que, los cambios en la localización de la IED plantean importantes retos a las políticas económicas de los países en desarrollo como México. Se requieren de ventajas nacionales que le den atractivo al país sin que descansen en los factores tradicionales y estáticos antes mencionados.

¹⁰⁶ Luz Elena Espinoza, “Seguridad para inversionistas: cuestión de facto” en *Revista Carta ANIERM*, ANIERM, México, D.F., octubre de 2002, Núm. 21, Año 20, Vol. XXXIII, p.25.

Gráfica 3.5
Inversión Extranjera por Sector Económico en 2003
 (cifras en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

Por otro lado, debemos destacar que actualmente permea una política monetaria restrictiva y tasas de interés altas, con el objetivo de evitar una depreciación del tipo de cambio, señales que afectan el ciclo económico, ya que al existir una política monetaria restrictiva existe una alza en las tasas de interés, por lo tanto, una baja en la inversión y subsecuentemente una restricción de la actividad productiva.¹⁰⁷ Gustavo Vargas señala que en los últimos 15 años, la política fiscal se ha orientado casi exclusivamente a regular la demanda agregada y por tanto a frenar la inflación, descuidando la promoción del crecimiento económico y el bienestar social.¹⁰⁸

Además, los patrones de consumo e inversión en una economía juegan un papel fundamental, al respecto, Paul Samuelson señala que aquellos países que registran bajos índices de consumo y altos índices inversión, generan mayores tasas de crecimiento en su PIB, ingresos y salarios, en cambio, un elevado consumo en relación con el ingreso, significa una disminución en la inversión y lento crecimiento.¹⁰⁹

En el caso de México, se observa que el consumo es una variable de gran dinamismo en la economía, de igual forma, se aprecia que los créditos se han

¹⁰⁷ Véase: Paul Samuelson *et al.*, *Macroeconomía con aplicaciones a México*, Ed. Mc Graw Hill, México D.F., 2001, p.61

¹⁰⁸ Vargas, *op.cit.*, p.384.

¹⁰⁹ *Ibíd.*

expandido para este rubro, sin embargo, se han contraído para actividades productivas, afectando con ello la inversión y por ende el crecimiento económico.

Las políticas de ajuste estructural también dañaron el ambiente macro para que las PYMES se desarrollaran, a tal grado que actualmente siguen padeciendo las secuelas. Existe sobrevaluación, reducciones del gasto público en materia industrial y actividad económica, procesos inflacionarios, alza de tasas de interés, apertura comercial indiscriminada, débil evolución de la demanda interna, restricciones crediticias, encarecimiento del crédito informal y gran competencia en mercado interno.

Al respecto de las políticas macroeconómicas erróneas Joseph Stiglitz señala lo siguiente:

“Las reformas macroeconómicas aumentaron la exposición de los países al riesgo, sin acrecentar su capacidad frente al mismo. Las reformas macroeconómicas no eran equilibradas, porque asignaban demasiada importancia a la lucha contra la inflación y no atendían lo suficiente a la lucha contra el desempleo y la promoción del crecimiento. Las reformas impulsaron la privatización y el fortalecimiento del sector privado, pero dieron muy poca importancia al mejoramiento del sector público, no mantuvieron el equilibrio adecuado entre el Estado y el mercado.”¹¹⁰

g

3.4 Nivel meta: débil capacidad de conducción y orientación económica del Estado

La competitividad sistémica nos dice que el nivel meta se refiere a la capacidad de conducción estatal de la economía y la existencia de patrones de organización que permitan movilizar las capacidades en el nivel micro, macro, y meso.

¹¹⁰ Joseph E. Stiglitz, “El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina”, en *Revista de la CEPA, CEPAL*, Chile, Agosto de 2003, Núm. 80, p.21.

El Estado debe generar orientación general de la economía y de los actores, con procesos decisionales de arriba hacia abajo, que sean complementados con un amplio diálogo.

El nivel meta también se refiere a los patrones de organización basados en comunicación y estructuras de redes que aseguren la rapidez de flujo de información, lo que representan factores de información importantes en una economía para la toma de decisiones.

Son necesarias las innovaciones institucionales, formación de capacidades, gestiones eficientes y flexibles en todos los niveles económicos. El Estado debe ser generador, impulsor y coordinador, la ventaja competitiva nacional también debe crearse ampliamente a través de la acción nacional de Estados que debe ajustarse a cambios.

Países como Corea, se han distinguido por registrar importantes incrementos en su competitividad debido, entre otras cosas, al papel del Estado coreano que genera impulsos, promueve, modera y comunica a empresas y asociaciones empresariales, sector científico, instituciones intermediarias, elaborando visiones a largo plazo, pero sobre todo definiendo el camino a seguir.

José Luis Calva señala que un Estado eficaz es imprescindible para contar con los bienes, servicios, normas e instituciones que hacen posible que los mercados prosperen. El Estado es esencial para forjar las instituciones indispensables que el mercado requiere: sistema jurídico, protección de los derechos de propiedad, estabilidad política, orden público y seguridad nacional.¹¹¹

De igual forma, también señala que un Estado de baja eficiencia exigirá a los empresarios que se coloquen a la cabeza de la competitividad, que aquel que

se comprometa a realizar con eficacia sus propias funciones en el desarrollo económico y humano. El logro de eficiencia competitiva no es cuestión de buena voluntad de los empresarios.¹¹²

En este nivel, los principales problemas con los que cuenta nuestro país, y que intervienen directamente en la incapacidad de inserción al comercio exterior de las PYMES, es el centralismo de las decisiones políticas, contar con aparatos estatales altamente burocratizados, un Estado ineficaz con poca capacidad de conducción de la economía, sin estrategias a largo plazo consensadas con los diferentes actores económicos, donde persisten las estructuras clientelistas y corporativistas que privilegian a grupos determinados.

Sería importante mencionar que no hay Estado de Derecho en México, que existe desconfianza de los ciudadanos al sistema político, falta de credibilidad en las instituciones, que ha sido exacerbado por el centralismo en el ámbito político y administrativo, donde los gobiernos estatales y locales tienen muy poca autonomía.

El periodo de SI en México, marcó de manera fundamental las relaciones entre el Estado y la sociedad civil, donde el Estado mostró gran debilidad para defender los intereses de la población, ya que ha dependido de grupos de poder y no de necesidades, al respecto Ricardo Gómez señala que:

“Los procesos de reformas de las últimas décadas han registrado éxitos. Sin embargo, en muchos ámbitos las mejoras han sido graduales, y los problemas subsisten en la actualidad. Con frecuencia las instituciones constituyen un obstáculo para el desarrollo, ya que para la gran mayoría de la población no garantizan los derechos de ciudadanos políticos y sociales, contribuyen a la inseguridad jurídica y a la inestabilidad de las reglas del juego, bloquean sistemáticamente la participación ciudadana en la toma de decisiones y en la solución de sus problemas, utilizan mecanismos autoritarios para imponer la

¹¹¹ Calva, Políticas Públicas..., *op.cit*, p.119

¹¹² *Ibidem*, p.210

política, impiden igualdad de oportunidades, favorecen los privilegios de las pequeñas elites y se oponen a la distribución justa de los beneficios de desarrollo. Lo anterior, evidencia que si bien la reforma del Estado en América Latina ha hecho progresos, en lo esencial es una tarea inconclusa. Sigue existiendo una necesidad de actuación.”¹¹³

Uno de los retos del Estado nacional es la recuperación del potencial del desarrollo a nivel subregional y regional dentro de un país, la delegación de los derechos a entidades regionales y locales y el establecimiento de instituciones aumentan la libertad de acción nacional puesto que aumenta la calidad del entorno y mejora la ventaja competitiva nacional.¹¹⁴

Las estructuras del Estado en México, obstaculizaron e impidieron el surgimiento de un empresariado fuerte, ya que estaban ausentes las fuerzas impulsoras de las instituciones públicas y privadas de organizaciones sociales en general, el Estado no estaba legitimado por una sociedad organizada.

En muchos países de América Latina las elites se adueñaron del Estado sin control democrático, lo que condujo a un enriquecimiento de los poderosos, a la burocratización paralizante, al clientelismo, al bloqueo de las fuerzas del mercado y a la creación de empresas públicas ineficientes.

El Estado regulador se enredaba cada vez más en burocracias crecientes, donde se creó incapacidad para desempeñar sus funciones, aunado a que no tenía rumbo definido económicamente hablando.

Por otro lado, el desarrollo económico estaba centrado en el Estado como si fuese el único actor que pudiera generar riqueza, los otros actores económicos estaban muy débiles, Dirk Messner señala que en muchos países no existen

¹¹³ Ricardo Gómez, “La modernización del estado y la reforma administrativa en América Latina”, en Messner Dirk, *América Latina Competitiva. Desafíos para la economía, sociedad y el Estado*, Ed. Nueva Sociedad, Venezuela, 2002, p.45

¹¹⁴ Klaus Esser, *Competencia global y libertad de acción nacional. Nuevo desafío para las empresas el Estado y la sociedad*, Ed. Nueva Sociedad, Venezuela, 2003, p.25.

las estructuras civiles complementarias del Estado y debido a la ausencia de mecanismos de control democrático el debilitamiento del Estado conduce a una desintegración social acelerada.

De igual forma, opina que la experiencia estructural evidencia que las políticas económicas orientadas hacia la estabilidad y competencia, así como la reducción del aparato burocrático del Estado y el incremento de la calidad y eficiencia de los servicios públicos, son condiciones necesarias, aunque no suficientes, para desarrollo económico dinámico.¹¹⁵

Al respecto, Porfirio Muñoz Ledo señala que existen diversas estructuras estatales que ponen de manifiesto la necesidad de una Reforma del Estado, las cuales se refieren a:

1. Autoritarismo: tomar las decisiones verticalmente de arriba hacia abajo, sin tomar en cuenta otros extractos.
2. Centralismo: concentración de poderes en un polo.
3. Patrimonialismo: pérdida de frontera entre el patrimonio público y privado.
4. Corporativismo: sujeción de los órganos sociales al poder público.

Aunado a lo anterior, señala que existe debilidad de los poderes y débil cooperación entre los mismos. No hay representatividad política en los ciudadanos que les de legitimidad y viabilidad al Estado. “En México no existe la sociedad civil, al haber una democracia fragmentada y carente de instituciones”.¹¹⁶

Por lo tanto, las formas autoritarias y centralistas convencionales de conducción del Estado resultan inapropiadas para elevar la competitividad en el espacio meta.

¹¹⁵ Dirk Messner, “Sociedades de redes, un nuevo modelo de conducción y gestión de políticas”, en Esser Klaus, *Competencia global...*, 2003, p.89.

¹¹⁶ Porfirio Muñoz, “Palabras pronunciadas en la Ceremonia de Celebración del LX Aniversario de la ANIERM”, México D.F, septiembre 22 de 2004, Hotel Presidente Intercontinental.

Al tomarse en cuenta el conjunto de problemas antes mencionados, no resulta difícil entender porque las PYMES se encuentran rezagadas de los mercados internacionales y muestran serias incapacidades para insertarse en el comercio exterior mexicano. A continuación formularemos un conjunto de propuestas que nos permitan insertarnos en el debate de mejora del entorno a PYMES y que constituyan un referente teórico propositivo para este tipo de empresas, que beneficie el mercado interno a través de su fortalecimiento y lo vincule con la actividad exportadora.

4. MODELO PROPOSITIVO DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA PARA LA INSERCIÓN DE LAS PYMES EN EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO

4.1 Creación de ventajas competitivas dinámicas en los niveles: micro, meso, macro y meta

En el siguiente capítulo se presentará una serie de propuestas para insertar a la PYME en el comercio exterior mexicano bajo el modelo de competitividad sistémica.

Son propuestas que tienen una vinculación entre todos los elementos de la competitividad sistémica (nivel micro, meso, macro y meta) y que su implementación es en el largo plazo, por lo que no resultaría viable pensar en su aplicabilidad en un corto plazo, ya que algunos de los principales problemas están relacionados con la formación de estructuras, lo que implica un proceso de larga duración.

Para el funcionamiento del modelo, es necesaria la vinculación de diversos actores como el gobierno, empresas, Universidades, centros de investigación, organizaciones empresariales, Organizaciones Internacionales Gubernamentales y sociedad civil.

Dichos actores operan en diferentes niveles según el marco teórico de la competitividad sistémica. A continuación, se elaborarán algunas propuestas por cada nivel. Es importante resaltar que las acciones se deben de dar en los cuatro niveles al mismo tiempo, para que exista una retroalimentación y complementación de actividades que impacte positivamente a las PYMES y se puedan insertar en los mercados internacionales.

Sin duda, el conjunto de propuestas que aquí se vertirán representan, de manera general, directrices que tienen como objetivo establecer la formación de estructuras y orientar políticas de apoyo a PYMES para insertarlas en el comercio exterior. Es claro que los cambios y las acciones de apoyo están

pensadas en el largo plazo, por lo que su implementación será lenta y paulatinamente.

4.1.1 PYMES competitivas en el nivel microeconómico a través del desarrollo de ventajas competitivas dinámicas

Para que las PYMES tengan una participación sostenida y creciente en los mercados internacionales, requieren tener altos niveles de competitividad en sus unidades productivas y recibir una serie de externalidades que construyan un entorno positivo para el incremento y mantenimiento de su competitividad por parte de diversos actores.

En el nivel microeconómico las acciones que fomentarían su competitividad están ligadas con los siguientes elementos:

A. Generación de un nuevo patrón de especialización productivo

Para que los niveles de competitividad sean crecientes y sostenidos, las PYMES requieren estar inmersas en redes dinámicas de producción que fomenten su especialización y complementación de funciones productivas y comerciales.

Es necesario un nuevo modelo empresarial para que reestructuren su organización, producción y flexibilización donde la formación de capital humano y físico sea un factor determinante.

Paralelo a lo anterior, las PYMES requieren crear ventajas competitivas dinámicas a través de un nuevo patrón de especialización productiva que tenga sustento en el capital intelectual, innovaciones tecnológicas y recursos humanos altamente especializados.

Se debe de tener presente que los pilares de la competitividad en el nivel microeconómico, son la flexibilidad productiva, cambio tecnológico e innovación, inversión en recursos humanos, altos niveles educativos,

capacitación y difusión del conocimiento. Elementos que son indispensables para la participación de una empresa en los mercados internacionales.

Bajo esta premisa, es necesario que las PYMES se den a la tarea de crear ventajas competitivas, que estén basadas en un nuevo patrón de especialización productiva, que a la vez tenga sustento en el capital intelectual, innovaciones tecnológicas y la mano de obra especializada.

Es vital que las PYMES tengan la capacidad de innovar en su oferta exportable y que trabajen con altos índices de calidad en sus productos. También, que adapten su oferta a los cambios en las tendencias internacionales de consumo y que sean capaces de introducir mayor valor agregado en su oferta exportable, para que de esta manera establezcan diferenciación en sus productos.

Para lograr todo lo anterior, es importante que se destinen recursos económicos para innovación y tecnología, es necesario que las PYMES se concienticen de la importancia de la tecnología, especialización e innovación para competir en los mercados internacionales, sin embargo, también es importante que reciban los incentivos necesarios que las impulsen a implementar cambios tecnológicos en sus unidades económicas.

B. Cambio tecnológico

Debido a las transformaciones económicas internacionales, la tecnología es un componente primordial de la competitividad, lo que ha condicionado los procesos de crecimiento económico en todos los países. El proceso de crecimiento económico depende de la acumulación de factores productivos (capital, trabajo, recursos humanos y recursos naturales) y de la incorporación de conocimiento a la producción, ya sea a través de los bienes de capital, de las habilidades y capacidades de los trabajadores, o bien, en cambios en la organización de la producción o en la gestión empresarial. La tecnología determina la productividad potencial del conjunto de factores y, por lo tanto, la competitividad de las empresas.

Los avances científicos y tecnológicos impulsan la aparición constante de nuevas actividades y formas de producir y distribuir bienes, servicios y conocimientos, así como también propicia la reestructuración de las actividades preexistentes.

Al respecto, la inserción de las empresas en los mercados internacionales ofrece varios estímulos al cambio tecnológico. La competencia internacional estimula la adopción de medidas destinadas a reducir costos, elevar la calidad e introducir nuevos productos; permite obtener economías de escala y, entre otras cosas, proporciona información sobre mejora de diseño y de los procesos que incrementan la productividad y ayudan a la reestructuración industrial.

En el ámbito tecnológico, la importación de tecnologías incorporadas en maquinaria, equipo e insumos y de activos tecnológicos intangibles (conocimientos especializados, licencias, patentes, marcas, asistencia técnica, acceso a redes y otros) constituye, en muchos casos, la manera más eficaz y rápida de adquirir tecnologías de producción, procesos organización y gestión que se requieren para incrementar la productividad. Sin embargo, la adquisición de conocimientos que permiten utilizar eficazmente las tecnologías y conocimientos disponibles no son automáticas; implican el desarrollo de capacidades a través de un proceso complejo de aprendizaje.¹¹⁷

El proceso de adquisición, adaptación y desarrollo de tecnologías se llevan a cabo mediante la interacción de distintos agentes (empresas, institutos públicos de investigación y tecnología, e instituciones educativas y financieras). Debido a lo cual se requiere un sistema de redes de innovación y tecnología que tenga principal énfasis en el fomento productivo y exportador de las PYMES.

A su vez, el éxito del sistema de redes tecnológicas e innovativas no depende solamente de inversiones individuales sino depende en gran medida de la profundidad, densidad y dinamismo de los flujos de conocimiento transmitido por todos los actores de la red. Para que esto pase, se requiere un

¹¹⁷ CEPAL, *Desarrollo productivo en economías abiertas*, CEPAL, Chile, 2004, publicación electrónica obtenido de www.cepal.org, p. 212

fortalecimiento en las capacidades tecnológicas de las empresas a nivel micro; de las instituciones en el nivel meta, y de todos los actores de la red de innovación en el nivel meso.

El fortalecimiento de las capacidades de innovación y aprendizaje de las empresas es una condición para mantener e incrementar la competitividad, que a su vez constituye el soporte del crecimiento sostenido de la economía a largo plazo.

Los cambios tecnológicos son muy importantes al interior de la empresa, ya que la demanda internacional se transforma constantemente y es necesario que se estén innovando en diseños y productos, o bien, que se hagan adaptaciones a la oferta.

Al respecto Fernando Machado señala que la tecnología debe ser un instrumento fundamental en la diferenciación competitiva de la empresa en términos de sus productos, servicios, estructura de costos y otros factores de competitividad.¹¹⁸ Elementos que ayudarán a las PYMES a penetrar con éxito en los mercados internacionales.

En suma, las PYMES requieren generar una correlación entre los cambios técnicos, organizativos, financieros y gerenciales para gestionar tecnología en sus empresas. Este proceso debe ser también extendido a los proveedores, para que sea un proceso integral, e incluso, hasta los clientes o consumidores finales, con el objeto de adaptar la oferta a las necesidades específicas de la demanda. Sí no se manejan los cambios de manera integral, se fracasará en el proceso de innovación tecnológica.

Otro punto importante está en establecer esquemas de cooperación con otras empresas en materia tecnológica, con lo cual se estaría en condiciones de bajar costos. También se puede gestionar cooperación internacional

¹¹⁸ Fernando Machado, “Las políticas industrial y tecnológica: los retos actuales para América Latina”, en Bernardo Olmedo (coord.), *Políticas industriales y tecnológicas para las pequeñas y medianas empresas. Experiencias internacionales*, Ed. Porrúa, México D.F. 2001, p. 209.

tecnológica. En la actualidad, diferentes Organizaciones Internacionales Gubernamentales brindan importantes recursos para proyectos tecnológicos para PYMES, el reto en este sentido, estará en la capacidad de organización de las PYMES, instituciones, gobierno y organizaciones empresariales para hacer valer sus necesidades y gestionar un proyecto viable.

C. Integración productiva horizontal y vertical con otras PYMES

La complementación productiva y comercial que requieren las PYMES se puede dar a través del establecimiento de esquemas de cooperación entre empresas en el ámbito tecnológico, productivo y organizacional, lo que les permitirá bajar costos y ser más competitivas. Las PYMES requieren integrarse vertical y horizontalmente para insertarse con éxito en los mercados internacionales, es decir, con empresas de su mismo sector y con empresas de diferentes sectores con las que puedan complementar sus procesos productivos.

Es vital que las PYMES establezcan esquemas de cooperación basados en la confianza que les permitan bajar sus costos e incrementar sus niveles de competitividad, facilitando lo que individualmente, les sería más complicado conseguir como un financiamiento o una asesoría.¹¹⁹ Las bondades de la integración vertical y horizontal entre empresas, también se puede ver en los beneficios que representa el unirse y organizarse para defender y gestionar propuestas de política, y sobre todo, apoyos específicos que requieran las PYMES.

En este sentido, es muy importante la participación de las PYMES en cámaras empresariales o asociaciones, ya que, aunque conforman la mayoría de las empresas en México, sus intereses no se ven claramente representados.

En los principales organismos empresariales, la voz de las grandes empresas prevalece a costa de los intereses del pequeño empresario, por lo que sería

¹¹⁹ La asesoría para PYMES de parte de personal especializado, como una empresa consultora, puede resultar muy económico si se gestiona a través de un grupo de PYMES organizado.

conveniente que los pequeños y medianos empresarios se organizarán en alguna institución en donde ventilar y discutir propuestas de política que reflejen sus intereses particulares y que no se entre mezclen con voces de grandes empresas que se enfrentan a realidades distintas.

La participación de las PYMES en organismos empresariales aumenta significativamente los encadenamientos productivos necesarios para la competitividad.

D. Eficiencia y rapidez en la organización

Para que las PYMES tengan competitividad en este ámbito, se requiere de una organización flexible donde las empresas involucren a todas las áreas en los procesos productivos. También es importante que la información y de la toma de decisiones fluya en todas las áreas de la empresa.

4.1.1.1 Creación de ventajas competitivas dinámicas para proyectos de exportación

Planeación estratégica

Para que las PYMES estén en condiciones de crear ventajas competitivas dinámicas e insertarse en el proceso de exportación, es necesario que centren sus esfuerzos en objetivos definidos y planeen su rumbo. La planeación es la columna vertebral de la empresa. Irónicamente, la mayoría de las empresas no tiene planes, objetivos, ni proyectos a largo plazo.

Las PYMES deben de aprender a definir en términos más precisos su negocio, es decir, ubicar la combinación adecuada, de acuerdo con su entorno y capacidades de producto y mercado.

La finalidad de la planeación estratégica es analizar las capacidades y los procesos internos a fin de identificar áreas de mejoramiento, buscando que las

actividades que se realizan en la empresa estén orientadas a apoyar los objetivos de la empresa.

Creación de condiciones internas para el proceso de exportación

La exportación de mercancías es un proceso diferente a la venta de mercancías en el mercado interno, por lo que se requieren estrategias planeadas de parte de la empresa y un sinnúmero de factores que se deben de tomar en cuenta.

Es necesario que las estrategias de internacionalización de la empresa se basen en un Plan de Exportación que tenga en cuenta las deficiencias y necesidades de la empresa para insertarse en los mercados externos y que contemple los siguientes interrogantes:

¿La empresa es competitiva? ¿La empresa cuenta con la tecnología necesaria? ¿Cuenta con la inversión que se requiere en capital físico para exportar? ¿Cuáles son los cambios en el área administrativa que se tienen que implementar?¹²⁰ ¿La empresa cuenta con la disponibilidad de insumos en caso de que hicieran más pedidos externos? ¿Se cumplen con los estándares de calidad que requieren los mercados internacionales?

Además, es importante la asignación y definición de recursos para el proceso de exportación que consiste en: asignación de recursos (qué), definición de actividades (cómo); definición de responsabilidades (quién), asignación de tiempos (cuándo).

Es conveniente hacer una evaluación minuciosa de las debilidades y fortalezas de la empresa, teniendo muy claro el rumbo de sus actividades. El proceso de exportación no debe ser un proceso causal o momentáneo, debe de planearse al mediano y largo plazo y fijarse objetivos concretos.

¹²⁰ Es importante destinar un área dentro de la empresa que se encargue de todo lo referente a exportaciones.

¿La empresa cuenta con una oferta exportable lo suficientemente competitiva para los mercados internacionales? En este ámbito la empresa deberá evaluar el nivel tecnológico de su producto, diseño, estrategia de mercadotecnia, calidad, mercado potencial, aranceles y barreras no arancelarias en el país destino. Es necesaria una evaluación de costos ya que el precio de exportación puede variar considerablemente por los costos de logística, tramites, seguros, tipo de cambio, entre otros.

Además se debe de tomar en cuenta cómo es que influye la situación del país y de la economía internacional en los objetivos de exportación, para lo cual es necesario que las empresas conozcan la situación económica de México, del mercado objetivo y de la competencia a la que se enfrentarán.

Se debe buscar una ventaja competitiva sostenible, que en lo posible, trate de desarrollar las siguientes condiciones

1. Operar a un mínimo costo,
2. Buscar diferenciación y eficiencia de la operaciones,
3. Elaborar productos con mayor valor agregado,
4. Concentrarse en un nichos de mercados específicos.

También es conveniente plantearse la siguiente pregunta ¿Por qué exportar? En la cual se debe de evaluar si existe capacidad exportadora. En este sentido es conveniente efectuar estrategias de investigación de mercado y conformar medidas definidas en comercialización y logística.

Por otro lado, existen dos formas de que las PYMES se vinculen a los mercados internacionales: una, por medio de las exportaciones directas, cuando una empresa realiza el proceso de exportación sin intermediarios, es decir, de una empresa mexicana hacia otra extranjera; y la segunda, a través de exportaciones indirectas, es decir, cuando una empresa provee a una empresa exportadora. La mayoría de las exportaciones que efectúan las PYMES es a través de la segunda opción, sin embargo, sería conveniente que aumentarán sus exportaciones integrándose a los mercados internacionales a

través de la proveeduría a un mayor número de empresas grandes, así, evitarían la excesiva carga de regulaciones y sobre todo los costos de logística que aumentan considerablemente el precio del producto final.

Recapitulando, podemos señalar que, en grandes términos, para que las PYMES se integren a los mercados internacionales requieren de un programa integral de exportaciones que contemple los siguientes aspectos:

1. Detección de la oferta exportable,
2. Plan de Negocios de Exportación,
3. Incrementos en competitividad y productividad,
4. Reingeniería del producto,
5. Optimización de la oferta exportable,
6. Desarrollo de productos,
7. Distribución física de las mercancías,
8. Generación de cadenas de valor,¹²¹
9. Opciones de canales y alternativas de comercialización de los productos
10. Monitorear todos los eslabones del proceso productivo para cerciorarnos que se lleven a cabo con calidad,
11. Capacidad de respuesta a necesidades de la demanda,
12. Cooperación con los eslabones de la cadena,
13. Elegir a proveedores con calidad,
14. Relación institucional con el gobierno,
15. Buscar expertos externos,
16. Gestionar apoyos públicos,
17. Desarrollo de un proceso logístico, de acuerdo a la empresa, que le permita colocar el producto en el exterior rápida y eficientemente.

Con los elementos anteriores las PYMES estarán condiciones de detectar su oferta exportable y de focalizar sus debilidades y puntos en los que requieren

¹²¹ Las conexiones productivas efectivas de las actividades de las empresas son esenciales para la ventaja competitiva de la empresa. La cadena de valor permite entender la posición de costos de la empresa y es un medio para entender de forma sistemática las fuentes de valor para el comprador, y por tanto las posibilidades de diferenciación.

trabajar, se debe de tomar en cuenta que estos elementos son, de manera general, los que puede comprender un Plan de Exportación. Se han tomado en cuenta en esta investigación debido a que muchas empresas nunca tienen en cuenta estos elementos básicos.

Este gran esfuerzo por parte de la empresa a nivel microeconómico forzosamente debe ser complementado con otro tipo de acciones en los niveles restantes, a continuación se propondrán acciones en el nivel mesoeconómico.

4.1.2 Nivel mesoeconómico: formación de estructuras donde interactúa el Estado, la empresa y otras instituciones

Para que las acciones que se llevan a cabo en todos los niveles tengan mejor impacto en las PYMES, se debe de contar con organización entre todos los actores involucrados.

Se requieren políticas flexibles que comprendan una multiplicidad de actores articulando sus medidas aisladas. Es imperante construir una nueva alianza estratégica nacional e internacional para el crecimiento, la competitividad y la renovación industrial.

4.1.2.1 Gestión de políticas específicas para la internacionalización de PYMES, creación de políticas activas y selectivas: industriales, tecnológicas, educacionales y financieras

Política industrial vertical, integral y selectiva

México requiere el establecimiento de una política industrial competitiva que sea consensada y que aglutine las necesidades e intereses de la planta productiva nacional.

Mucho se ha hablado de que la política industrial en México es horizontal, es decir, que no define acciones específicas para ningún sector en particular, que es plana y sin rumbo. Por lo anterior, se requiere que la política industrial tenga

una visión a largo plazo y que contemple políticas verticales que fomenten aquellas industrias y sectores, que tengan mayor potencial. Con ello se efficientarían los esfuerzos y recursos.

También es determinante que las políticas aplicadas para PYMES sean integrales, de nada sirve que se realicen innumerables esfuerzos en políticas de reconversión industrial o de fomento a las exportaciones, si las compañías no tendrán la capacidad financiera de hacerle frente a pedidos externos. Las empresas mexicanas requieren de una serie de instrumentos que apoyen a las empresas en el ámbito: financiero, tecnológico, productivo, comercial, informativo, promocional, entre otros.

En particular las políticas de apoyo a PYMES requieren mecanismos que sean integrales y que el presupuesto para su implementación no disminuya año con año. La aplicabilidad de las políticas requerirá una innovación y desarrollo institucional que permitan poner en práctica los instrumentos creados.

Acrecentar las capacidades a nivel local y regional

Es importante que todos los mecanismos que se apliquen para la inserción exitosa de PYMES en el comercio exterior sean coordinadas con el sector público y privado para efficientarlas.

Para ejemplificar la importancia de este tipo de políticas podemos decir que el nuevo enfoque europeo sobre política industrial, no se orienta al apoyo de empresas individuales, sino a la identificación de los métodos de intervención pública que generan relaciones productivas a nivel local, incluso donde no existe una tradición histórica de dicha cooperación. El foco de atención de la política industrial de la Unión Europea se centra en la diversidad de las relaciones que conforman un sistema de empresas e instituciones locales, en cuyo contexto las intervenciones pueden estar orientadas a alentar la cooperación y a imprimir dirección al proceso de especialización recíproca.¹²²

¹²² Bianchi Patricio, "Las PyMEs en el marco de los proceso de integración", en Bianchi Patricio, *Innovación y territorio. Políticas para las pequeñas y medianas empresas*, Ed. Jus, México 1999, p.122.

Para que las PYMES se inserten en una dinámica competitiva es necesario sumergirlas en un ambiente de constante fomento a la descentralización de políticas y fomento a las políticas regionales.¹²³ Sería positivo la creación de agencias regionales de desarrollo que fomenten la recapitalización de las PYMES y la innovación que les permitiera ser competitivas.

Política tecnológica

México requiere el establecimiento de una política tecnológica de largo plazo que contemple, los siguientes elementos en torno a la competitividad de las PYMES : a) incrementar el presupuesto de investigación y desarrollo¹²⁴, b) aumentar los recursos y cobertura de proyectos productivos para PYMES, c) creación de una red de nexos entre el sistema de investigación y el resto de la infraestructura tecnológica que apoye a PYMES en sus procesos productivos, d) mejorar los sistemas de información tecnológica, y e) mayores vínculos entre gobierno, sector privado y centros de tecnología.

Políticas públicas para incrementar los niveles tecnológicos de las PYMES

En otro ámbito es necesaria la adopción de políticas públicas destinadas a crear y desarrollar capacidades de innovación que permitan aprovechar ventajas del cambio tecnológico y de la apertura económica. Para elevar la productividad y beneficiarse de la importación de tecnologías resulta imprescindible crear capacidades endógenas de innovación, donde se requiere que la aportación de la ciencia y los investigadores sean vinculados con actividades productivas, donde se acumule el aprendizaje y las competencias sectoriales.

¹²³ En cuanto a las políticas de apoyo a PYMES en México se han tenido avances significativos en cuanto a la publicación de Ley para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en diciembre de 2002, sin embargo, hasta agosto de 2004 no se ha publicado su respectivo reglamento. Aunado a que el presupuesto de la SPYME disminuye año con año, lo que no permite estabilidad en la ejecución de las políticas.

¹²⁴ Países como EEUU, Japón y Corea invierten en ciencia y tecnología 2.5 y 3 % de su PIB, mientras que América Latina y el Caribe en conjunto destinan medio punto del PIB. Aún dentro de la región de América Latina, Brasil es el país que mas invierte en ciencia y tecnología, en el año 2003 lo hizo en 1% de su PIB (seis décimas arriba que México), Chile y Cuba invierten 0.5% de su PIB en el mismo rubro.

Se requieren políticas públicas que tengan influencia sobre la innovación local configurando el contexto en que ésta se desenvuelve y proporcionando señales, incentivos y financiamiento selectivo que influya sobre la dirección de las innovaciones y en fomentar la inversión de empresas en tecnología. La adopción de políticas tecnológicas horizontales son necesarias y se deben de complementar con políticas sectoriales selectivas.

También es importante que México implemente acciones para aprovechar el desarrollo de tecnologías desde el exterior a través de tres mecanismos: importación de maquinaria y equipo; concesión de licencias; y atracción de IED. México está claramente en condiciones de desarrollar tecnología bajo los tres esquemas anteriores, sin embargo debe de tomarse en cuenta que para adaptar y utilizar eficazmente los conocimientos importados y mantenerse al día con las nuevas tecnologías, es imprescindible desarrollar capacidades locales en las empresas, para lo cual, abrirse al comercio e inversión, no es suficiente. Se requieren inversiones complementarias en capital humano, conocimiento, instituciones e infraestructura y coordinación de políticas.

Es necesario aumentar los recursos y progresar en la reestructuración de los actuales sistemas de ciencia y tecnología. Sería prudente incrementar la fuente de recursos para el desarrollo tecnológico motivando una mayor participación del sector privado en su financiamiento y aplicación a los procesos productivos. Los institutos y centros de investigación pueden ampliar sus márgenes de autofinanciamientos para incrementar el desarrollo de conocimientos. Paralelo a lo anterior, es necesario que el desarrollo científico y tecnológico sea estratégico para el gobierno y lo plasme con el incremento de recursos económicos a esta área que, por lo menos, debería estar recibiendo el 3% del PIB.

En suma, se requiere un esfuerzo innovador de parte de las empresas, fortalecimiento de la infraestructura y generación de vínculos en el sistema de redes de actores económicos (Universidades, centros de investigación, empresas, organizaciones empresariales, entre otros).

México requiere establecer esfuerzos adicionales y generar incentivos en aquellos sectores destinados a crear empleos, apoyar la creación de empresas de base tecnológica, desarrollar nuevos mercados de exportación y redes de proveedores locales.

La infraestructura de ciencia y tecnología, constituida por los centros de investigación, laboratorios e investigadores, debe fortalecerse, mejorar su calidad y focalizarse en objetivos concretos con el sector privado.

Para emprender la reconversión industrial de México también sería importante aumentar y crear disposiciones fiscales y financieras que incentiven la inversión e innovación de proyectos tecnológicos.

Educación: factor decisivo en la generación de ventajas competitivas dinámicas

Para se incrementen los niveles competitividad se requiere elevar los niveles de educación básica, intermedia y profesional en México, también es necesario incrementar los niveles de especialización técnica, para que en las empresas se puedan absorber los cambios tecnológicos de empresas extranjeras.

Es imperante que se aumente el gasto para educación, ciencia y tecnología, y con ello, los proyectos de investigación tecnológica para pequeñas empresas, así como los vínculos entre Universidades y centros de investigación.

Luz Elena Espinoza destaca elementos importantes en cuanto a la educación y su vinculación con los procesos productivos. Señala que los renglones de educación, ciencia y tecnológica forman parte de un proceso continuo, progresivo y estructurado, lo que equivale a coordinar las políticas y acciones para el desarrollo nacional.

De igual forma, establece que la educación y capacitación actúan como determinantes primarias de competitividad de los países y de la elevación del nivel de vida de la población.

Añade la misma autora, que no se debe dissociar la política industrial de la política educativa. La última asienta las bases para la promoción y el desarrollo de las aptitudes, habilidades y capacidades del individuo y prepara y orienta el cambio, en tanto la primera debe avocarse a la coordinación de los cambios, a incentivar la experimentación y la innovación tecnológica y a tratar de crear y adaptar ventajas competitivas.

Por último enfatiza que la productividad y competitividad exigen poner el acento en los recursos humanos; por ello, la educación y su estructuración con la disponibilidad de recursos y avances tecnológicos debe estar en la base.¹²⁵

Inversión en capital humano

El capital humano constituye un recurso indispensable para impulsar los procesos de innovación y difusión tecnológica. Su importancia recae en que es el portador de conocimiento tácito y generador de conocimiento en el proceso de innovación. En este sentido el sistema educativo cumple un papel central en la sociedad del conocimiento y en los sistemas de innovación. El progreso técnico no se podría explicar sin el incremento de los índices en capital humano.

Las políticas tecnológicas deben tener correlación con políticas educativas y de inversión en capital humano. Dentro de la empresa el aumento de productividad, la innovación tecnológica y el aumento de la competitividad, están fuertemente condicionados en la inversión que se realice en capital humano.

Financiamiento: base del desarrollo competitivo de la empresa

Es indispensable que la banca comercial y la de desarrollo canalicen en forma real financiamiento al sector productivo lo que llevará a potenciales efectos en

¹²⁵ Luz Elena Espinoza, “Educación y formación de recursos humanos. Consideraciones en torno a la política industrial en México”, en Olmedo Bernardo (coord), *Políticas industriales...op .cit.* p.253

el ciclo económico impactando favorablemente el crecimiento económico, empleo, salarios y exportaciones.

Tradicionalmente la banca comercial ha canalizado crecientes recursos económicos al sector privado pero hacia el consumo lo que no tiene un impacto positivo en la producción y por lo tanto en el empleo.

Para que las PYMES sean competitivas es imperante que reciban financiamiento para sus procesos productivos, proyectos de exportación, materias primas, y en general, para todos sus procesos tecnológicos, y administrativos.

Se requiere un aumento en la oferta de esquemas de financiamiento para las PYMES de parte de la banca Comercial y de desarrollo, pero también se requiere una eficientización en la aprobación de créditos, ya que el gobierno señala que existe una oferta crediticia creciente. Sin embargo, el problema es que se concentra en empresas medianas o grandes, o bien, se focaliza en algunos sectores. Se observa que la oferta financiera está débilmente articulada a proyectos de importancia productiva, tecnológica o a proyectos de exportación, por lo que no tiene un impacto real en las PYMES mexicanas.

Por ultimo, es determinante una disminución en los requisitos para la aprobación de los créditos, de nada sirve que se incremente la oferta de recursos económicos si se quedarán paralizados por los altos requisitos de aprobación de crédito; muchas veces las PYMES no están en condiciones de cumplir con todas estas exigencias, lo que explica su falta de interés en acercarse a la banca comercial o de desarrollo. Otro punto negativo son las altas tasas de interés a las que están sometidos los préstamos, lo que no hace los créditos rentables para las PYMES.

Infraestructura básica: creando un nuevo patrón de especialización competitivo en México

Para que México incremente sus niveles de competitividad se requiere la inversión y generación de infraestructura básica que complemente los esfuerzos de las empresas.

La inversión debe darse en puertos, aeropuertos, carreteras y ferrocarriles. Los incrementos en los niveles de infraestructura impactarán favorablemente en las empresas exportadoras debido a que agilizarán sus procesos en los canales de distribución y logística, aumentando con ello su eficiencia y competitividad.

Las inversiones que México realice en materia de infraestructura, lo ayudarán a desarrollar un nuevo patrón de especialización productivo como centro mundial de distribución de mercancías. Por importantes deficiencias en materia de infraestructura, México ha perdido la oportunidad de posicionarse mundialmente como centro mundial de distribución de mercancías y explotar su lugar geoestratégico, al lado del primer importador y exportador de mercancías mundiales (EEUU). Otras naciones como Singapur han realizado fuertes inversiones en esta materia; dicho país, actualmente cuenta con una de las redes más importantes de infraestructura con costos competitivos, aunado que ha incorporado tecnología que le permite desembarcar mercancías en un día, cuando en nuestro país este proceso tarda alrededor de 5 días como mínimo. México ha perdido una gran opción de desarrollo económico al perder la visión de la importancia que tiene la infraestructura, sería positivo que se tomará esto en cuenta si de lo que se trata es de diseñar un conjunto de propuestas que se enfoquen a crear un nuevo patrón de desarrollo productivo en México.

Cooperación interempresarial

Patricio Bianchi señala que: “Para elevar los niveles de competitividad de las PYMES es necesario que se desarrollen en sistemas económicos y sociales eficientes. De otra forma, su crecimiento sería impedido por obstáculos que podrían bloquear el desarrollo general del país y su capacidad de insertarse en un contexto económico global.”¹²⁶

¹²⁶ Patricio Bianchi *et al.*, “Políticas públicas para las PyMEs y las posibles lecciones”, en Bianchi Patricio y Lee M. Miller, *Innovación y territorio...*, *op.cit.*, p.91

Siguiendo esta lógica, para que las PYMES sean competitivas en México es necesario crear un sistema económico que aglutine a todos los actores y que haga especial énfasis en la cooperación entre empresas y entre otras instituciones que complementen el esfuerzo competitivo de las PYMES, para lo cual será necesario : a) un buen flujo de información entre los actores, b) grado de interés mutuo en las empresas, c) un alto grado de cohesión social, d) altos niveles de confianza entre las empresas, e) fomento de la acción colectiva de las empresas mediante su asociacionismo empresarial.

Para esto también se requiere crear un sistema nacional de innovación y de redes que articule las Universidades, instituciones tecnológicas, científicos, empresas manufactureras y de servicios, asociaciones, cámaras empresariales y administraciones locales, para elaborar visiones y escenarios para el desarrollo regional.

Organizaciones empresariales: promotores de una nueva cultura en comercio exterior

En México se requiere una redefinición de las relaciones del sector público y privado donde las PYMES tengan mayor representatividad. En este sentido, las organizaciones empresariales juegan un papel fundamental, al ser el interlocutor jurídico reconocido por el Estado para buscar consensos, y espacio en donde los empresarios pueden verse representados, interactuar, discutir y proponer a la sociedad su visión. Las agrupaciones empresariales son un espacio formador de opiniones, actitudes y acciones, por ello tienen un peso importante en el sector privado y en el conjunto de la economía, así como en la formación de estructuras de interacción entre el sector privado y el Estado.

Las organizaciones empresariales juegan un papel importante en la competitividad sistémica al constituir representaciones de empresarios y formadores de opinión. En esta tónica, los pequeñas empresarios tienen que vincularse más a las organizaciones existentes y, a la vez, las organizaciones empresariales tendrán que adoptar un nuevo papel para enfrentar la realidad y ser más eficientes través de proponer acciones.

Lo más conveniente sería que los pequeños empresarios, que son la mayoría, tuvieran la capacidad de organizarse en una sola institución empresarial y defender sus necesidades representando una voz de diálogo con el gobierno acerca de los principales problemas a los que se enfrentan.

El asociacionismo de las empresas, en cualquiera de sus formas, es por sí misma, una estrategia que representa diversas e importantes ventajas competitivas.¹²⁷ El asociacionismo empresarial ha demostrado su gran valor estratégico y competitivo en todos los países desarrollados, las asociaciones con empresas pequeñas fuertemente exportadoras como en EEUU, Taiwán e Italia, alientan, financian y protegen la existencia de un alto grado de asociacionismo empresarial.¹²⁸

En este ámbito es importante que los empresarios dejen de lado el individualismo que los caracteriza y que estén dispuestos a compartir retos, pérdidas y también los grandes beneficios de los esquemas de cooperación entre empresas. Dicho proceso se logrará a través del fomento de una nueva cultura empresarial en comercio exterior, que les permita a los empresarios adoptar nuevos mecanismos para enfrentar los retos que representa el comercio internacional.

Las PYMES son, a menudo, agentes económicos débiles si están considerados individualmente, pero pueden alcanzar niveles altos de competitividad si trabajan en un ambiente local que propicie las complementariedades, actividades comunes, bienes colectivos y estabilidad institucional.

Marco jurídico estable y entendible para las operaciones de comercio exterior

Es recomendable el establecimiento de un marco jurídico estable y simplificado para las PYMES, por cuestiones organizacionales las PYMES

¹²⁷ Uno de los factores de éxito de las PYMES coreanas es su eficiente sistema de subcontratación de empresas grandes a empresas pequeñas, que les ha permitido a las PYMES expandir su papel en las exportaciones y en el sector manufacturero.

¹²⁸ Gabriel Zaid, "Asociacionismo Empresarial", en Eroles Antonio, *La pequeña empresa exportadora. Guía práctica para iniciar operaciones de comercio exterior*, Ed. Panorama, México, D.F., 1995, p.122.

encuentran dificultades para adaptarse al marco jurídico del comercio exterior, ya que la elaboración de contratos de compra-venta, análisis de los textos de los TLC, Ley de Comercio Exterior, Ley Aduanera y sus respectivos reglamentos requiere de por lo menos, una persona que se dedique de tiempo completo a su análisis.

Por último, se requiere actuar desde una perspectiva de abajo hacia arriba con el fin de establecer condiciones para desarrollar la confianza entre los individuos, y así generar una perspectiva común sustentada en la capacidad de acumular y compartir conocimiento, de utilizar nuevas capacidades, pero también de hacer efectivos los derechos para integrarse a una sociedad con horizontes más amplios.

4.1.3 Nivel macro: crecimiento económico sostenido

Se requiere que el crecimiento de la economía mexicana tenga impacto en el nivel microeconómico generando fuertes vínculos con los actores económicos, como las empresas, para que tengan posibilidades de desarrollo y la estabilidad macro tenga una base económica interna y fuerte.

Las finanzas públicas sanas y la estabilización de los índices inflacionarios deben ser un medio, no un fin en sí mismo, en la estrategia macroeconómica de México, se deben implementar medidas para que la economía mexicana tenga un crecimiento que repercuta en variables de desarrollo como el empleo, la productividad y la competitividad de las empresas y no solamente en la estabilización de las principales variables macroeconómicas.

La consecución de medidas que tengan como objetivo el crecimiento de la economía mexicana requerirá una coordinación y articulación en cuanto fines de la política fiscal, monetaria y presupuestaria.

El incremento del ahorro interno es también una variable fundamental para el crecimiento y desarrollo de la economía mexicana. Es necesario que el ahorro

sea canalizado a inversiones productivas que tengan impacto en la competitividad de las empresas.

Dentro de las medidas necesarias para alcanzar competitividad en el nivel macroeconómica figuran implementación de una reforma fiscal efectiva, que no tenga como único objetivo, la mayor recaudación de recursos, sino la transparencia, eficiencia y equitatividad en la asignación de los mismos, para que los ciudadanos tengan mayor confianza en el sistema tributario y paguen los impuestos correspondientes. Sí la población es testigo de que sus recursos no son usados para lo que deberían, sí sienten que están siendo invertidos en cuestiones no productivas, no pagarán impuestos, así existan las mejores condiciones de realizarse reformas fiscales exitosas.

Se requiere una reforma fiscal que permita una redistribución de los ingresos en áreas estratégicas como infraestructura, investigación científica y tecnológica, educación y programas de apoyo a la competitividad de PYMES; que estén enfocados a construir el ambiente necesario a las empresas en su redinamización en el mercado interno y su posterior inserción internacional. A través de la mayor captación de ingresos se fortalecerá las finanzas públicas, el ahorro y la inversión lo que contribuirá positivamente en el ciclo económico.

Es importante también que se promueva la atracción de IED en áreas productivas o estratégicas de la planta productiva mexicana, para establecer esquemas de cooperación con empresas extranjeras que les permitan a las PYMES incrementar su competitividad y productividad a través del intercambio de información y cooperación en diferentes áreas.

Se debe dejar de utilizar a la IED como única herramienta para compensar las necesidades de empleo de la economía ante la incapacidad de generación del mismo y para solventar necesidades financieras de la balanza de pagos. Deben de explotarse las bondades de que existan grandes empresas en el territorio mexicano, entre varias pueden destacarse: que las empresas extranjeras demandan una gama de productos y servicios internamente; la posibilidad de cooperar científica, técnica y tecnológicamente con las grandes

empresas para acrecentar el potencial de las PYMES de exportar indirectamente a través de estas grandes empresas.

También se debe establecer esquemas de cooperación o intercambio de información con empresas extranjeras que permitan mejorar procesos productivos y organizacionales. Existen diversas áreas en donde las empresas nacionales y extranjeras pueden cooperar o intercambiar información, hechos que permitirían incrementar la competitividad de las PYMES.

Por otro lado, la generación de empleos bien remunerados y formales es otro gran pendiente de la economía mexicana, se requieren urgentemente estrategias que le permitan a la planta productiva mexicana ser más eficiente y competitiva para generar nuevas plazas laborales, ya que cada año se demandan alrededor de 1 millón 300 mil empleos. Para crear tales condiciones, será necesario establecer una estrategia de apoyo que prevalezca en el largo plazo para las PYMES, ya que son los principales entes generadores de empleos en México.

De igual forma, la estabilidad monetaria, que ha tenido buenos resultados hasta el momento, es necesaria para que se consolide la estabilidad macroeconómica. Sin embargo, será necesario liberarla de su dependencia en la sobrevaluación del tipo de cambio y en las tasas de interés, y hacerla descansar en cimientos de finanzas públicas sanas. Y no en variables que afectan directamente a la actividad empresarial y en particular a los exportadores.

En cuanto al sector externo, México requiere una política comercial que defienda los intereses y necesidades de las empresas mexicanas, en particular se requiere establecer políticas efectivas que estén encaminadas en contra del contrabando de mercancías y de otras prácticas comerciales desleales.

De igual forma, se requiere una política comercial agresiva que defienda los intereses de las empresas mexicanas en el exterior, en el plano bilateral y multilateral, es decir de Gobierno a Gobierno y en las Organizaciones

Internacionales Gubernamentales, como la Organización Mundial de Comercio (OMC), ante las distintas arbitrariedades comerciales que aplican nuestros principales socios comerciales como EEUU y la UE.

En otro plano, se requiere una política comercial efectiva que aliente a las empresas a diversificar mercados, ya que tradicionalmente ésta se ha basado en la firma de TLC o ACE, sin políticas de competitividad productivas que fomenten la capacidad de las empresas para exportar. Es decir, nunca se ha atacado el problema de fondo, el Gobierno siempre ha innovado en medidas que constituyen sólo acciones de corto plazo y que no tienen nada que ver con la solución a los problemas del entorno de la empresa mexicana como la evidente falta de competitividad. El debate siempre ha permeado en discusiones banales.

Por otro lado, es importante diseñar una estrategia de inserción internacional a largo plazo que de prioridad a la diversificación a las exportaciones, integrando la actividad exportadora con las demás actividades de la economía y coordinar los sistemas de fomento de las exportaciones con las políticas de desarrollo industrial y tecnológico.

En este sentido, la internacionalización de las PYMES le permitirá a la economía integrar los beneficios de la actividad exportadora y combatir la concentración de mercados, regiones, empresas y sectores del comercio exterior.

4.1.4 Nivel meta: desarrollo de la capacidad de conducción del Estado

Es necesario que el Estado adopte un nuevo papel para el desarrollo económico en México, en lo relativo a su participación como impulsor, iniciador y promotor de acciones que fomenten la actividad industrial. También debe ser un interlocutor, coordinador y conciliador de los diferentes intereses de los actores económicos, sin dar preferencia a un determinado grupo.

El Estado tiene la importante tarea de ser promotor de mercados impulsando el desarrollo en aquellos mercados ineficientes, para lo cual, se hace necesario crear una serie de externalidades positivas que impacten en las PYMES.

Para construir todas estas transformaciones se requieren generar nuevas formas de conducción del Estado, donde se adopten diferentes canales de interacción con los actores económicos.

Al respecto, Bernardo Olmedo señala que “(...) el Estado permanece como la instancia que posibilita y facilita la creación de condiciones institucionales que permita la interacción y sinergias entre los actores, agentes e instituciones involucrados, teniendo presente las condiciones internas y externas que puedan influir en ello”.¹²⁹

Para lograr todo lo anterior se requiere fortalecer el papel del Estado estimulando las fuerzas del mercado y el potencial de producción local. Lo cual evidencia la necesidad de una verdadera Reforma del Estado que contemple los siguientes elementos:

- a) Descentralización de políticas y acciones.
- b) Nueva relación de los poderes judicial, ejecutivo y federal y en su funcionamiento.
- c) Fortalecimiento de las organizaciones representativas de la sociedad.
- d) Generar mecanismos de democratización a través de la participación activa y constante de la sociedad (la democracia no se limita a la participación de la ciudadanía en elecciones federales y locales).
- e) Transparencia gubernamental.
- f) Eficacia y eficiencia gubernamental.
- g) Disminuir los índices de corrupción.
- h) Profundización democrática mediante una distribución más equilibrada del poder en la sociedad.
- i) Nueva relación entre el Estado y la sociedad civil.

¹²⁹ Bernardo Olmedo, “Reflexiones en torno de algunos aspectos de la investigación y desarrollo en México” en Bernardo Olmedo (coord.), *Políticas industriales y tecnológicas...op.cit.*, p.223

- j) Reforma político administrativa.
- k) Asegurar certidumbre jurídica a través del fortalecimiento al poder judicial.

A través de políticas públicas eficientes, el Estado debe incentivar un crecimiento competitivo. México requiere un Estado más ágil y eficiente en lo económico y más democrático y descentralizado en lo político.

Albert Berry señala que “La tarea de los hacedores de políticas es determinar el papel óptimo del sector público y como su papel variará conforme la situación económica.”¹³⁰ En México se han llevado a cabo grandes transformaciones económicas que no se han acompañado de cambios institucionales.

Además, es necesario que el Estado estimule y coordine la participación de actores públicos y privados en el país, debe también facilitar información y vincularse.

Patrones de organización

Para eficientar todas las acciones en los niveles micro, meso y macro, se requieren patrones de organización generales de la economía y de sus principales actores. En México se debe fomentar una patrón organizacional basado en comunicación de estructuras en redes que asegure la rapidez de flujo de información y agilice la toma de decisiones entre todos los actores económicos y con ello se incremente la competitividad.

En este ámbito son de suma importancia la participación de instituciones que complementen políticas de educación, investigación y tecnologías, tales como los centros de investigación, Universidades, organizaciones empresariales, entre otros.

¹³⁰ Albert Berry, “Análisis de la mejor práctica en la cooperación interempresarial”, en Dussel Enrique *et al.*, *Pensar globalmente y actuar regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el S. XXI*, Ed. Jus, México, D.F., 1997, p. 250

La economía mexicana requiere que se generen las condiciones necesarias para que la toma de decisiones sea flexible y en todas direcciones, no sólo de arriba hacia abajo. Se busca generar patrones de organización y gobernabilidad de abajo hacia arriba para estar más cerca de las necesidades de las PYMES.

Desarrollo y cooperación institucional

En este nivel hay elementos de suma importancia para la competitividad sistémica que requieren un cambio estructural enfocado en el largo plazo, como el cambio institucional, por lo que se requieren acciones colectivas y coordinadas entre el Gobierno Federal, estatal y local para orientar el cambio estructural institucional que permita emprender con eficiencia la asignación de recursos para fomentar inserción de las PYMES en el comercio exterior.

De nada sirve que se tengan programas y recursos económicos para PYMES, si no existe un cambio institucional que los haga racionalizar recursos para que tengan mayor cobertura e impacto, se requiere de eficiencia en la estructura administrativa. De lo que se trata es de promover la creación de capacidades institucionales que tomen en cuenta los retos de los mercados mundiales para fomentar las políticas de crecimiento. Es necesario reconstruir no sólo la infraestructura básica sino también la institucional.

Se debe de promover un desarrollo institucional que oriente sus acciones dentro de la estrategia del Estado. De hecho el papel de las instituciones es elemental para promover transformaciones económicas, o bien para que las acciones existentes se asienten sobre un diseño adecuado de incentivos.

En este sentido, también será importante la disponibilidad de los ejecutores de los programas en todos los niveles federales, regionales y locales para adaptarlos a necesidades específicas y aprovecharlos de mejor manera, lo cual se logrará a partir del diálogo e interacción constante entre actores como: empresas, organizaciones empresariales, Universidades, centros de investigación y gobierno.

Aplicar políticas de descentralización y coordinar competencias de las políticas nacionales, regionales y locales. Es uno de los mayores retos a los que se tendrá que enfrentar nuestro país en los próximos años.

Fortalecer estructuras institucionales de los Estados apoyando su capacidad de gestión y autonomía es urgente. Se hace imprescindible una descentralización de políticas y programas que les permitan a los Estados desarrollar acciones creando con ello el ambiente más propicio para el desarrollo económico.

Se debe de generar un desarrollo institucional que vaya encaminado a la generación de consensos entre los principales actores y el establecimiento de canales de comunicación que les permitan obtener beneficios para la economía a través de sus múltiples interacciones.

Al respecto Guillermo Ortiz señala que "...el desarrollo de instituciones adaptadas a las necesidades de cada país requiere de un esfuerzo considerable, el éxito depende de la generación de consensos amplios sobre el camino a seguir."¹³¹

En suma, se requiere reorganizar los aparatos de gobierno e innovar en los servicios institucionales, ya que los mercados internacionales también demandan cambios en este ámbito. Por otro lado, se deben de generar esquemas de cooperación institucional en todos los niveles de gobierno y ampliarlo hasta diferentes actores económicos.

Descentralización y desregulación de trámites: medidas necesarias para la competitividad de las PYMES

Facilitar la actividad empresarial a través de la desregulación y descentralización de actividades y trámites de operaciones de comercio exterior es fundamental para que las PYMES se integren eficazmente a los mercados internacionales. Es importante establecer un nivel de regulación en

¹³¹ Guillermo Ortiz, "América Latina y el Consenso de Washington. La Fatiga de la Reforma", en *Revista Finanzas y Desarrollo*, México D.F, Septiembre de 2003, p.16

la economía que estimule la competitividad y establezca reglas claras y justas para los actores, sin interferir en detrimento de las empresas.

Otro punto importante sería suministrar servicios a las empresas del sector informal para inducir las a la formalidad, incluyendo la simplificación de leyes, procedimientos y reducción de costos administrativos.

Para la ejecución de todas las acciones antes realizadas es necesario el establecimiento de una institución especializada en PYMES, que genere conciencia de su importancia y que aglutine y represente sus intereses particulares. De igual forma, es determinante contar con información estadística y comercial de PYMES en varios ámbitos como: empleo, producción, exportaciones, sectores productivos, entre otros, que permitan optimizar la toma de decisiones entre empresas, generando un directorio de PYMES de todos los sectores para fomentar los enlaces comerciales y/o encadenamientos productivos entre pequeñas y grandes empresas.

Por último, también sería prudente ampliar la capacidad de gestionar programas de cooperación internacional de apoyos a PYMES ante organizaciones internacionales gubernamentales, no solo, por la ayuda financiera que esto representaría, sino porque el trabajar con instituciones internacionales permitiría innovar con respecto al diseño de políticas y mecanismos de apoyos a PYMES. La interacción con organizaciones internacionales es positiva porque generalmente, éstas han estudiado y evaluado minuciosamente las políticas de apoyo a PYMES en varios países, por lo que, podrían constituir buenos ejemplos para adaptarse al caso mexicano. En particular las organizaciones gubernamentales que han hecho importantes investigaciones en torno a PYMES son la CEPAL y la OECD mientras que el BID, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional gestionan proyectos de apoyo a PYMES en diferentes ámbitos.

Activa participación de la sociedad civil

Para incrementar los niveles de competitividad, también es necesario una replantación de las relaciones entre el Estado y la sociedad civil, para lo cual, se deben de crear estructuras de Estado social que faciliten la perseverancia de políticas a largo plazo y participación de la ciudadana. En este sentido, también son determinantes las políticas sociales como la de educación y salud que repercuten directamente en los niveles competitivos.

Una sociedad civil activa y organizada es capaz de demandar acciones específicas al Gobierno. México requiere un gran número de consensos entre la sociedad civil para exigir cuentas a nuestros gobernantes y gestionar acciones en varios ámbitos. La formación de estructuras en el ámbito económico es imposible sin la formación de estructuras en el ámbito social.

La activa participación de la sociedad civil en aras de la competitividad se puede ver manifestada en la capacidad de los empresarios en organizarse e institucionalizar sus acciones, así como en gestionar medidas específicas de apoyo. Sin duda, actualmente existen numerosas organizaciones civiles, sin embargo, es evidente que se requiere mayor organización e interacción entre éstas, las agencias del gobierno y otras instituciones. Se requiere crear canales de comunicación permanentes, formales e institucionales entre la sociedad civil y el Gobierno.

A continuación, se analizarán algunas experiencias internacionales que reflejan que la competitividad sistémica ha mejorado la organización industrial de las PYMES, resultado de acciones integrales en los niveles micro, meso, macro y meta.

4.2. Experiencias internacionales para la creación de ventajas competitivas para PYMES en los niveles micro, meso, macro y metaeconómico

En este apartado se destacarán las principales ventajas con las que cuentan países como Alemania, España, Corea e Italia para crear políticas de competitividad de sus PYMES, que les han permitido insertarse exitosamente

en los mercados mundiales, el análisis se realizará de acuerdo al marco teórico de esta investigación “competitividad sistémica” en los niveles micro, meso, macro y meta.

Podemos señalar que Alemania tiene mayores ventajas competitivas en su nivel microeconómico, sin embargo, esto no significa que no cuente con ventajas en su nivel meso, macro o meta, por cuestiones ilustrativas se destacará el nivel en que cuenten con mayores potencialidades.

Es importante señalar que el modelo de competitividad sistémica es un modelo dinámico interdependiente de los cuatro niveles, en donde, difícilmente se podría explicar el éxito de uno, sin el desarrollo de los otros. Sin embargo, como se ha señalado anteriormente, la competitividad de las empresas no se logra únicamente por el nivel macroeconómico, sino que según el concepto de la competitividad sistémica es necesario aplicar medidas específicas por parte del gobierno e instituciones no gubernamentales, encaminadas a fortalecer la competitividad de las empresas (nivel meso) en donde la capacidad para articular políticas de promoción en los niveles micro, meso y macro depende de estructuras políticas y económicas y la capacidad de un actor de coordinación (nivel meta).

Por otro lado, el desarrollo de ventajas competitivas en los niveles micro, meso, macro y meta en una economía, no se dan necesariamente en forma simultánea, es decir, es un proceso paulatino y de largo plazo; en México se cuenta con estabilidad macroeconómica, el gran reto es desarrollar ventajas competitivas en los niveles micro, meso y meta. De igual forma, aunque algunos países cuenten con ventajas competitivas en todos los niveles, habrá algún nivel que cuente con mayores ventajas que en otros, eso es lo que se trata de ilustrar en la presente sección.

Por último, el hecho de ejemplificar algunas acciones que otros países están llevando a cabo para incrementar la competitividad de las PYMES, no es con el afán de comparar o tratar de que se reproduzcan de manera total en México, existen varios factores que lo impiden o que simplemente dificultan su

implementación, ya que no existen recetas establecidas para incrementar la competitividad de las PYMES. No obstante, se considera que existen experiencias internacionales específicas que pueden ser relevantes en el debate actual y en la elaboración de propuestas para México.

4.2.1 Alemania: ventaja en el nivel microeconómico, PYMES competitivas

Según el modelo de competitividad sistémica, los niveles micro, meso, macro y meta tienen igual importancia en la competitividad de una empresa. En este caso Alemania se destaca por contar con altos niveles de competitividad en el nivel micro. Para el análisis de las variables en este nivel consideraremos como importantes los siguientes:

- Disponibilidad de infraestructura de red de transportes adecuada.
- Nivel salarial y disponibilidad de mano de obra calificada.
- Costos relacionados con energía y medio ambiente competitivos.
- Incentivos fiscales.
- El clima de económico de la ciudad y de la región.
- La calidad de las Universidades, instituciones de investigación y tecnología.
- Innovación de las empresas.
- Desempeño de actores privados (asociaciones, cámaras, empresas de proveeduría).
- Asociación pública-privada.
- Programas de capacitación.

En Alemania existen alrededor de 3.3 millones de PYMES que se definen como aquellas que tienen menos de 500 empleados y/o tienen menos de 50 millones de euros en ventas, las PYMES alemanas contribuyen con 57% del valor agregado, 70% del empleo y 46% del PIB. En el sector manufacturero es importante destacar que menos del 1% de las firmas tienen más de 500 empleados, las empresas que tienen 250 empleados participan con el 45% del

empleo, mientras que las que emplean a menos de 50 y 10 personas, generan 22.5 y 7.4% del empleo en ese sector.¹³²

Para analizar la PYME en Alemania es necesario tomar en cuenta el término *Mittelstand* que es similar al de PYME, sin embargo, tiene un significado multidimensional ya que incluye aspectos sociológicos e históricos.¹³³ Este concepto es tan importante y *sui géneris* debido a que conlleva una serie de características peculiares entre las que destacan: la sólida relación entre la empresa y el empresario, que es decisiva para el éxito de la misma, los empresarios son innovadores, tienen un amplio liderazgo marcado por una fuerte responsabilidad social y una dirección firme, al igual que una relación cercana con los empleados, las PYMES están fuertemente integradas verticalmente con sus proveedores lo que les permite tener mayor calidad y especialización, tienen esquemas de cooperación con grandes empresas; de igual forma, existe un elevado número de miembros en múltiples asociaciones y organizaciones empresariales que fomentan el intercambio de información y promoción, pero sobre todo la institucionalizan, este hecho, permite ver que los empresarios alemanes son actores activos en el proceso de desarrollo económico.

Por tales razones, las PYMES alemanas constituyen la columna vertebral del sistema alemán de aprendizaje que se basa en una constante capacitación donde la teoría y práctica se enseña en las instituciones educativas, fomentando una cultura empresarial que les permite incrementar su competitividad.

La competitividad del nivel micro de Alemania recae en que no está sustentada en programas federales que a la vez dependan de grandes sumas de presupuesto para su función, sino que, su base la compone el alto nivel de cultura empresarial que se origina en la actitud de los empresarios y se puede notar en los siguientes aspectos: la mediana empresa alemana está altamente

¹³² OECD: *Small and Medium Enterprise Outlook 2002*, Ed. OECD, Francia, 2002, p.44

enfocada al los mercados globales en nichos específicos donde son participantes destacados, se centran en la demanda de sus clientes lo que las hace ser flexibles e innovadoras, tienen una visión estratégica y orientada fuertemente en el largo plazo, son altamente innovadoras,¹³⁴ no sólo en lo que se refiere a la tecnología de procesos y productos sino en nuevos conceptos de gestión al interior de la empresa y para su administración.

Alemania cuenta con un extraordinario dinamismo económico de sus sistemas de producción locales lo que lo hace resaltar en cuanto a su nivel microeconómico, debido a que los participantes público y privados han creado instituciones de apoyo, también el país europeo se destaca por tener un sistema altamente diferenciado de organizaciones e instituciones que apoyan a PYMES en diferentes etapas, dichas instituciones operan a nivel descentralizado, hecho que representa uno de los mayores factores de efectividad de las políticas implementadas.

Gracias a que existe una certera visión de los que es la empresa y el empresario, así como de sus estructuras, procesos y su ambiente, las empresas alemanas han sido capaces de generar productos competitivos, anticiparse al cambio y responder a los desafíos de una mayor competencia internacional.

El nivel microeconómico existen varias ventajas que crean un marco favorable para las PYME. Uno de los elementos más relevantes, es el éxito empresarial. La mayoría de los mercados alemanes son altamente competitivos y el grado de especialización, desintegración vertical y diferenciación es elevado de modo que este entorno favorece la competitividad de las PYMES. Otro punto importante es que existe una amplia libertad de cooperación lo que le permite aprovechar a las PYMES la generación de economías de escala. El mercado laboral es altamente especializado. Por último, el sistema financiero ofrece créditos a todo tipo de empresas y el acceso a tecnología no constituye un

¹³³ Jörg Meyer, “Innovación tecnológica y perfeccionamiento de las pequeñas y medianas empresas en la República Federal de Alemania: incentivos y financiamiento”, en *Serie de Desarrollo Productivo, CEPAL*, Chile, enero de 2002. Núm. 120, p.12.

problema, todo lo contrario, Alemania tiene importantes redes tecnológicas que incrementan la competitividad de las PYMES.

4.2.2 Italia: políticas específicas de desarrollo regional y local, cooperación del gobierno y diversas instituciones, ventaja en el nivel meso

En este nivel es importante el diseño político y económico básico de una sociedad, el modelo de desarrollo y las condiciones institucionales. Es muy importante la cooperación entre todos los actores económicos públicos y privados.

Destaca la gran capacidad de organización de los actores de la sociedad italiana, así como la calidad de las relaciones entre los actores locales individuales, colectivos, privados y públicos. En la sociedad italiana resalta en particular, la alta capacidad de su sociedad para organizarse y ser capaz de influir benéficamente en la competitividad de sus empresas.

La flexibilidad y la habilidad para generar formas de asociación entre los actores económicos y sus acuerdos de carácter institucional han servido para incrementar la competitividad de las PYMES italianas.¹³⁵

En Italia el 99% de las firmas de manufactura y servicios son PYMES, aquellas que emplean menos de 50 personas representan el 98% de las firmas en el sector manufacturero y 99% en el sector servicios. Las PYMES contribuyen con el 71% del empleo manufacturero y casi 90% del empleo en construcción y servicios.¹³⁶

Un aspecto sobresaliente de Italia ha sido la conformación de los distritos industriales que comprenden la agrupación de empresas, asociaciones empresariales, Universidades, centros de investigación, empresas de

¹³⁴ Alemania ocupa el tercer lugar mundial de solicitud de patentes, después de Japón y EEUU.

¹³⁵ Andrés Rodríguez, "Sistemas Locales de Producción y Crecimiento Económico en Europa Occidental", en *Revista Mercado de Valores*, NAFIN, septiembre 2000, p.42

proveeduría, entre otras, que generan un sistema de redes e interrelaciones a través de la formación de alianzas, uniones y esquemas de cooperación, para la transferencia de tecnología, especialización productiva y de mano de obra, creación de economías de escala, encadenamientos productivos, que incrementan la competitividad de las PYMES, su internacionalización y fortalecimiento.

La colaboración entre organismos de investigación, como las Universidades y los sistemas locales de las empresas, se considera como la principal fuente de difusión que explica la capacidad innovativa de los sistemas de producción locales. De manera similar, la conexión entre sistemas productivos locales y centros de investigación, en conjunto con diferentes instituciones y políticas regionales, logra promover la creación de sistemas de innovación regionales y espacios dinámicos para la competitividad.¹³⁷

Italia tiene economías locales eficientes capaces de generar en forma colectiva, un ambiente competitivo para PYMES. Los distritos industriales italianos son verdaderos espacios de especialización flexible y regiones de aprendizaje, se destacan por su capacidad de anticiparse y adaptarse al cambio y responder a los desafíos de la competencia. Su flexibilidad, su habilidad para generar formas de asociación y sus acuerdos de carácter institucional es lo que las refuerza en el interior.

Los pactos territoriales que consisten en acuerdos entre los acuerdos públicos y privados permiten facilitar la promoción del desarrollo de las empresas. Estos constituyen el asociacionismo de los actores de un territorio, que pueden diseñar y promover las administraciones públicas locales, las cámaras de comercio, así como los empresarios, trabajadores y de la sociedad local.¹³⁸

Esto ha consistido en la institucionalización de las acciones a través de mayores competencias a los actores regionales y locales, ampliando su

¹³⁶ OECD, *op cit.*, p.139

¹³⁷ Rodríguez, *op cit.*, p. 53

participación en la toma de decisiones. El éxito de Italia se ubica en el desarrollo de un proceso de transformación de la organización del Estado y la sociedad en el que los mecanismos jerárquicos se limitan, se distribuye el poder entre las instituciones y los actores.¹³⁹ Este esquema permite eficientar los esfuerzos del Estado, potencializarlos y cubrir las necesidades reales de la sociedad. Aparecen ciertas formas de autonomía y auto organización que crean un espacio donde interactúan la política económica a través de diferentes actores, no sólo del Estado, sino con organizaciones empresariales, agencias de desarrollo, centros de información, institutos de tecnología, centros educativos y la misma sociedad civil.

En suma, la experiencia italiana muestra que las políticas dirigidas a incrementar la competitividad de las PYMES tiende a ser más efectiva en las áreas donde existen los agentes institucionales locales y regionales, públicos y privados que están bien organizados y son dinámicos.

4.2.3 España: grandes transformaciones económicas ventaja en el nivel macro

Las PYMES en España representan 99.8% del total de las empresas, las microempresas que se definen como aquellas que cuentan con menos de 10 empleados, representan 94% del total. En ese país, las PYMES aportan el 80% del total del empleo, 62% de las ventas internas y 50% de las exportaciones¹⁴⁰, comparado con otros países de la OECD, las empresas son más pequeñas ya que dominan las de tamaño micro; participan en menor medida en las ventas y en el comercio exterior, sin embargo, lo que es muy destacable de España es la versatilidad su economía para implementar eficaces transformaciones económicas que se palpan en la estabilidad macro, situación que ha creado un ambiente adecuado para que las PYMES se desarrollen.

¹³⁸ Antonio Vázquez, “La política de Desarrollo Local en Italia: Instrumentos y Experiencias”, en *Revista de la CEPAL*, Chile, 2002, Publicación electrónica, p.5.

¹³⁹ *ibid*, p.7

¹⁴⁰ OECD, *op cit.*, p.186

La sólida red institucional en España ha sido diseñada para responder a las necesidades de las políticas de este tipo de empresas se complementan con el intercambio de experiencias entre el gobierno y los empresarios.

Aunque la competitividad y la participación de las PYMES españolas en mercados externos no sea tan importante como la de otros países europeos, lo que destaca de España es que ha innovado importantes mecanismos de apoyo a PYMES, entre las principales acciones destacan numerosas acciones en el nivel meso, es decir en la conformación de interrelaciones entre actores nacionales, regionales y locales del sector público y privado, lo que sin duda ha ayudado a mejorar los resultados, también destaca la alta participación y capacidad de organización de la sociedad española que ha influido en dichas transformaciones económicas, todo lo anterior no hubiera podido ser funcional sin el ambiente macroeconómico estable de España.

España ha pasado por importantes transformaciones en sus cuentas nacionales, en parte por los ajustes estructurales que ha llevado a cabo. Su entrada a la Unión Europea en 1986 ha influido de manera importante. El desarrollo del país en las últimas décadas ha estado estrechamente vinculado al desarrollo de las pequeñas empresas, este tipo de empresas ha ido configurando la realidad económica existente en España.¹⁴¹

Las acciones para PYMES españolas están englobadas y coordinadas en la política macroeconómica, tratando de eliminar obstáculos existentes que de modo genérico dificultan su creación y desarrollo. Desde el año 1996 el gobierno español ha implementado diferentes acciones para la reestructuración de su economía, con el objetivo de reducir trabas en los mercados y para crear una red en términos institucionales y regulatorios de estabilidad y dialogo entre todos los actores económicos y sociales. Destaca el periodo de crecimiento

¹⁴¹Jordi Cuyás, “El caso de España”, en Zevallo Emilio (coord), *Experiencias Internacionales sobre políticas para la empresa media*, Ed. Mc Graw Hill, Chile, 2001, p.31.

que tuvo la economía española desde esta fecha y que se plasma con el cumplimiento de las políticas de convergencia de la UE.¹⁴² (ver cuadro 4.1)

En políticas macroeconómicas específicas para las PYME destacan la introducción en el año 2000 de cambios fiscales para favorecerlas, promoviéndolas para su internacionalización y la incorporación de nuevas tecnologías. Otro punto importante en el que el gobierno ha emprendido importantes esfuerzos es en la simplificación de los instrumentos de apoyo y procedimientos administrativos para incrementar la eficiencia y la simplificación de regulaciones a través de la firma de diferentes convenios con autoridades regionales y locales así como organismos empresariales.¹⁴³

Cuadro 4.1

PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS DE ESPAÑA											
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
PIB (tasa de crec real) (1995=100)	:	2.4	2.8	2.4	4.0	4.3	4.2	4.2	2.8	2.0	2.4
Tasa de inflación	4.9	4.6	4.6	3.6	1.9	1.8	2.2	3.5	2.8	3.6	3.1
Balance Público % PIB	:	:	:	-4.9	-3.2	-2.7	-1.2	-0.9	-0.4	-0.0	0.3
Deuda Gubernamental % PIB	58.4	61.1	63.9	68.1	66.6	64.6	63.1	61.2	57.5	54.6	50.8
Tasas de interes de largo plazo	10.22	9.99	11.27	8.74	6.40	4.83	4.73	5.53	5.12	4.96	4.12
Tipo de cambio (ECU/EUR vs peseta)	149,124	158,918	163,000	160,748	165,887	167,184	166,386	166,386	166,386	166,386	:
Crecimiento total del empleo (tasa cambio anual)	2.8	-0.5	1.9	1.3	2.9	3.9	3.5	3.5	2.3	1.5	:
Comercio total % PIB	13.9	16.1	17.6	18.2	20.2	20.8	21.2	23.8	22.9	21.6	:
Balance en cuenta corriente % PIB	1.1	-1.3	0.1	0.1	0.5	-0.5	-2.3	-3.4	-2.8	-2.4	:
Tasa de desempleo de largo plazo	7.2	9.2	11.0	10.5	9.7	8.9	7.6	5.9	4.7	3.9	3.9

FUENTE: elaboración propia con datos de EUROSTAT

Nota) : no disponible

4.2.4 Capacidad para articular políticas de promoción en los niveles meso y macro, estructuras políticas y económicas fundamentales, el papel del Estado promotor en Corea.

En Corea las PYMES son definidas como aquellas que empleen a menos de 300 personas, representan 99.6% de todas las firmas coreanas y 99.7% de las

¹⁴² El Tratado de Maastrich que entró en vigor en el año 1993, con el que se crea la Unión Europea, señala cinco criterios de convergencia económica con el fin de garantizar la realización de la Unión Económica y Monetaria, los cuales deben de ser respetados por cada Estado miembro, dichos criterios son los siguientes: 1) la relación entre el déficit público y el producto interior bruto no debe sobrepasar un 3%; 2) la relación entre la deuda pública y el producto interior bruto no debe sobrepasar un 60%; 3) un grado de estabilidad duradera de los precios, y una tasa de inflación media que no deben sobrepasar en más de un 1.5% los de los tres Estados miembros que presenten los mejores resultados en materia de estabilidad de precios; 5) un tipo medio de interés nominal a largo plazo que no debe superar en más de un 2% el de los tres Estados miembros que presenten los mejores resultados en materia de estabilidad de precios.

¹⁴³ OECD, *op cit.*, p.188

firmas manufactureras, participan con 83.9% del empleo y 76.2% del empleo en el sector manufacturero, en cuanto a las exportaciones contribuyen con el 43%. El empleo manufacturero se incrementó considerablemente desde 1991 donde participaban con 63.5% a 74% en el año 2000. Asimismo existen 2.5 millones de micro empresas en Corea que emplean alrededor de 4.9 millones de trabajadores¹⁴⁴.

El número de empresas que se crean cada año ha incrementado considerablemente yendo de 11,938 en 1993 a 40,000 en 2001.

El gobierno coreano ha priorizado la implementación de políticas macroeconómicas flexibles, para adaptar rápidamente el cambio del ambiente externo y ha hecho un notable esfuerzo e inversión en capital humano y tecnológico.

En el año 1996 Corea estableció la *Small and Medium Business Administration (SMBA)* con el objetivo de apoyar a las PYMES que tuvieran una fuerte base tecnológica. La *SMBA* es una institución independiente del gobierno coreano. Desde el año 1996 ha aumentado sus actividades básicamente a través de la creación de empresas y apoyo para el desarrollo de las mismas, con la creación de programas para elevar su competitividad en los siguientes rubros: financiamiento, capacitación, desarrollo tecnológico y de mercado, creación de un ambiente competitivo entre grandes empresas y pequeñas. De igual forma, el gobierno coreano apoya a las PYMES para hacerlas flexibles e innovadoras a través de la asistencia técnica del personal.

Otro aspecto importante es que los esquemas de cooperación entre el sector público y privado han hecho que las políticas sean más eficientes y de mayor alcance. El gobierno coreano ha hecho un esfuerzo abismal por apoyar la innovación y tecnología en las PYMES a través de tres fondos importantes como:

¹⁴⁴ OECD, *op cit.*, p.147

- a) El Fondo de Información y Promoción, que apoya la información y la tecnología en proyectos de PYMES de reciente creación.
- b) El Fondo de Ciencia y Tecnología: planea inversiones en tecnología intensiva para PYMES.
- c) El Fondo Cultural de la Promoción de la Industria que apoya la adquisición de bienes de capital para PYMES.

Por otro lado, se han promovido un sinnúmero de acciones, incluyendo beneficios de impuestos, asistencia en financiamiento para actividades tecnológicas. El monto de inversión en tecnología para PYMES se ha incrementado considerablemente de 851 billones (KRW) en 1995 a 2 trillones en 2000.

El apoyo para el desarrollo de tecnología en PYMES esta soportado por la cooperación de otras instituciones como Universidades, centros de investigación e institutos especializados.

En este sentido, los principales objetivos que se ha trazado el gobierno coreano, en este respecto son: el desarrollo de un plan para promover a las PYMES en su innovación tecnológica, establecimiento de una estrategia tecnológica aplicable en todos los procesos de las empresas, establecer un sistema de cooperación público y privado para el desarrollo de la industria.

Además ha sumado acciones para el desarrollo de programas para promover las empresas de reciente creación y vincularlas con la comercialización de nuevas tecnologías, y ha extendido el apoyo tecnológico a las PYMES para proveerlas de la adecuada fuerza de trabajo e información.

El gobierno coreano también ha llevado a cabo importantes acciones para promover la calidad de las empresas, así como para apoyar el mercado de trabajo a través de la capacitación de estudiantes que en el verano trabajan en pequeñas compañías. De igual forma, mantienen un continuo contacto con científicos de otros países que son invitados a programas de intercambio de Rusia, Alemania, Japón y EEUU. Dichos programas han ayudado mucho a

resolver problemas técnicos de PYMES. El gobierno cuenta con una variedad de programas de capacitación para especializar la mano de obra, y expertos en tecnología.

En lo que respecta a internacionalización, destaca la cooperación de programas en comercio internacional, inversión y transferencia de tecnología. Las PYMES coreanas han realizado importantes inversiones externas ya que en 1998 representaban 8% mientras que en el 2000 alcanzaron 65 por ciento. De igual forma, las PYMES coreanas cuentan con uno de los más altos niveles de participación de en exportaciones que fue de 40% en 2002. Esto es posible gracias a la capacidad de coordinación del Estado, ya que éste se hace cargo de los costos para coordinar las actividades entre el sector privado y el posicionamiento dinámico de los productos en Corea a través de políticas dinámicas de infraestructura.

Lo que destaca de Corea es el papel del Estado promotor y su visión estratégica y de largo plazo que le permite tener la capacidad de coordinar sus políticas y articular todas las acciones que lleva a cabo. La economía coreana muestra una gran fortaleza en las estructuras de la economía lo que permite dotar de ventajas competitivas a sus pequeñas empresas.

El caso de Corea sobresale como un conjunto de políticas macroeconómicas y microeconómicas claramente dirigidas a la industria. También se caracteriza por su alto grado de cooperación e interacción entre los diferentes agentes económicos, su coordinación a través del Estado, la constante de incentivos claros. Es una política industrial que se genera en forma cooperativa entre los diferentes actores económicos, y no impuesta, sin negociación, ni consenso.

En Corea los aspectos macroeconómicos son dominados ante los objetivos de la política industrial y de microeconomía, en nuestro país pasa lo contrario.

Sin duda, en el proceso de crecimiento de las PYMES coreanas, el Estado juega un papel determinante, donde son de vital importancia, no sólo, las

políticas específicas, sino también, el ambiente institucional y las circunstancias económicas que las hacen viables.

CONCLUSIONES

La globalización, es el significado de una creciente interacción entre países en varios ámbitos, donde el comercio internacional de mercancías se ha erguido como uno de sus principales componentes. Su papel al respecto, ha contribuido a difundir procesos productivos, tecnológicos y organizacionales que requieren de un alto grado de competitividad en las unidades económicas.

El contexto en donde se desenvuelven los negocios internacionales se ha transformado significativamente en las últimas tres décadas, resultado del cambio en los procesos productivos, tecnológicos y organizacionales al interior de las empresas, que han conformado la generación de un nuevo patrón de especialización productivo que comprende, básicamente, cuatro características fundamentales:

1. Altos niveles de innovación tecnológica.
2. Transformaciones considerables en los procesos productivos, donde la oferta de productos es flexible a la demanda, con altos niveles de calidad y en constante cambio.
3. Crecientes esquemas de cooperación productivos y tecnológicos entre empresas, que les permite incrementar su competitividad.
4. Esquemas organizativos menos jerárquicos, descentralizados y que involucran más a los recursos humanos.

Los elementos anteriores, han generado un incremento constante en los niveles competitivos de las empresas, que las ayudan a expandirse internacionalmente. Formulando con ello, un proceso en donde la competitividad se ha constituido como elemento fundamental en el intercambio mundial de mercancías.

Las ventajas comparativas estáticas como: recursos naturales, posición geográfica y la abundancia y bajo costo de la mano de obra, han quedado rebasadas por las

ventajas competitivas dinámicas que consisten básicamente en la creación y acumulación de conocimiento tangible e intangible, en una variedad de formas: educación, investigación y desarrollo tecnológico.

Situación que ha provocado una serie de efectos al interior de los países, que los obligan a reflexionar sobre las políticas interiores necesarias para insertarse competitivamente en el comercio internacional.

Aquellos países que no tengan la capacidad de llevar a cabo las transformaciones necesarias dentro de sus economías para incrementar los niveles competitivos de sus empresas, verán mermada su capacidad de participar en los mercados internacionales.

Se observa que las empresas que tienen una presencia sólida en los mercados internacionales, se han desarrollado eficientemente en sus localidades y han sido impulsadas por un conjunto de redes de apoyos en varios niveles (micro, meso, macro y meta), generadas por una gama de actores como: instituciones educativas, Universidades, centros tecnológicos, asociaciones y cámaras empresariales, sindicatos, instituciones gubernamentales federales, regionales y locales, entre muchas otras.

En la escena internacional las empresas no operan aisladamente, sus acciones están soportadas por una serie políticas específicas y de una gama de externalidades en el nivel macro, meso y meta que les permiten crear ventajas competitivas dinámicas y especializarse día a día. Lo anterior, permite ver que aunque las empresas estén altamente internacionalizadas dependen significablemente de sus bases y estructuras nacionales, donde el Estado asume un papel clave en el proceso de internacionalización de las empresas, al generar impulsos, orientar y coordinar acciones. Asimismo, diferentes instituciones crean una red donde se encuentren inmersas las empresas y se beneficien de diferentes apoyos.

En este contexto, en la década de los ochenta, México desplegó una serie de mecanismos que transformaron las estructuras internas de su economía, básicamente a través de reformas profundas como: desregulación económica, disminución del sector público en actividades económicas, privatización de empresas estatales, mayor apertura a la IED y liberalización comercial.

La nueva estrategia se dirigió a redefinir el papel del Estado en la economía y transformar el mercado regulado y protegido, en uno abierto de mercado. Es así como se dio plazo a un nuevo modelo económico.

El proceso de apertura comercial generó un cambio en la estructura económica interna: mayor crecimiento del sector servicios y comercio, mayor especialización productiva relacionada con el comercio intraindustrial con importantes efectos como: destrucción de cadenas productivas, mortandad de PYMES y desempleo. La liberalización comercial impactó negativamente la estructura productiva que ya mostraba altos niveles de debilitamiento desde la segunda fase del periodo de sustitución de importaciones.

Resulta paradójico pensar que en México el 99.7% de las empresas son PYMES, constituyendo el activo principal de la economía mexicana al contribuir con 60% de la inversión, 46% del PIB y 68% del empleo. Y que solamente 6% de las PYMES están vinculadas a los mercados internacionales a través de exportaciones indirectas o directas.

Las PYMES desempeñan un papel estratégico en el desarrollo de la economía nacional y tienen un gran potencial para incrementar su participación en las exportaciones mexicanas.

Las PYMES cuentan con ventajas derivadas de su tamaño para participar en los mercados internacionales, entre las que se pueden destacar:

1. La flexibilidad productiva y organizacional, que les permite operar con mayor rapidez y eficiencia ante los dinámicos cambios en los patrones de consumo internacionales.
2. Versatilidad en su oferta, que les permite diferenciarla o añadirle mayor valor agregado, incrementando su capacidad de comercializarse en el exterior.
3. Eficiencia administrativa, derivada de los rápidos flujos de información y toma de decisiones oportunas, lo que les permite responder efectivamente a nuevas oportunidades en los negocios internacionales.
4. Facilidad para la innovación. Las PYMES tienen facilidad para adaptar innovaciones tecnológicas a sus líneas de productos porque con un grado mínimo de inversión pueden realizar grandes cambios.
5. Encadenamientos industriales. Facilidad de las PYMES para integrarse vertical u horizontalmente con otras empresas, aprovechando la oportunidad de vincularse a los mercados internacionales a través de exportaciones indirectas.

A pesar de las ventajas antes mencionadas, se observa que las PYMES se encuentran marginadas de la dinámica exportadora de México, debido a un conjunto de problemas en los niveles micro, meso, macro y meta de la economía que les impiden alcanzar los niveles competitivos que exigen los mercados internacionales.

En el nivel microeconómico, se observa que cuentan con rezagos importantes en cuanto a su capacidad productiva, tecnológica y de innovación, que les impiden diseñar una oferta exportable competitiva y que tenga potencial de comercializarse con éxito en los mercados internacionales.

Las PYMES mexicanas cuentan con: escasa integración productiva, deficiente acceso a tecnología; escasa gestión de la innovación tecnológica; débil cultura de calidad en su producción; baja utilización de su capacidad instalada; canales de comercialización caros; falta de cultura empresarial; incapacidad de gestión administrativa; falta de información de oportunidades de mercado; excesiva

tramitación; altos costos económicos para dirigirse al mercado exterior; deficiencias en logística y limitada cooperación entre empresas, que les impiden insertarse competitivamente en el comercio exterior de México.

En el ámbito mesoeconómico, se debe señalar que las PYMES no cuentan con acciones que complementen sus esfuerzos productivos, tecnológicos o de innovación por parte de instituciones especializadas como Universidades o centros de investigación. Si bien es cierto que actualmente existen acciones en este sentido, éstas no tienen la cobertura para todas las PYMES.

En la administración del Presidente Vicente Fox, se han innovado importantes mecanismos de apoyo para PYMES, sin embargo, se observa que su aplicabilidad está concentrada en un número reducido de empresas. Aunado que, los programas no corresponden con las necesidades reales de las PYMES, básicamente debido a tres elementos:

1. Separación entre diseño y ejecución de programas.
2. Falta de coordinación entre las instituciones ejecutoras a nivel nacional, regional y local.
3. La formulación de políticas no se hace de manera consensuada.
4. No existe la suficiente información y difusión de las políticas de fomento.
5. Las políticas de fomento a PYMES alejadas de las diversas realidades.

Las políticas para PYMES muestran un alto grado de desarticulación, al no existir un mecanismo que las integre. Aunado a que desde el 2001 se observa una disminución del presupuesto asignado a la SPYME.

En el nivel macroeconómico: la falta de condiciones internas de la economía mexicana para construir una estabilidad macro cimentada en bases sólidas han provocado una débil articulación de la macroeconomía con la microeconomía, así como ausencia de objetivos claros en la política económica.

La endeble estabilidad macroeconómica ha cobrado un precio alto para los empresarios. Las crisis recurrentes han impactado negativamente las actividades económicas de las empresas con la devaluación-sobrevaluación del peso frente al dólar, escasez de financiamiento, baja productividad, disminución de la inversión fija bruta, bajo aprovechamiento de los flujos de IED, debilidad en el ahorro interno, reducciones del gasto público en materia industrial, apertura comercial rápida e indiscriminada y débil evolución de la demanda interna, situaciones que impiden generar un entorno adecuado para que las PYMES incrementen sus niveles competitivos.

La dinámica actividad de México en su comercio exterior ha tenido un escaso arrastre del mercado interno, no se perciben efectos multiplicadores sobre el empleo, la producción y la inversión. La alta concentración de empresas, sectores, mercados y regiones en su comercio exterior, impide que el dinámico flujo de importaciones y exportaciones derrame sus beneficios sobre la planta productiva nacional para volverla más competitiva.

La apertura comercial ha dinamizado algunos sectores de la economía, pero también, ha forzado a otros a incrementar su competitividad, o los ha rezagado por completo de los mercados internacionales. Situación que plantea grandes retos para la generación de políticas consensuadas que incrementen la competitividad de las empresas, y por lo tanto, su internacionalización en los próximos años.

Las PYMES tienen una participación marginal en el comercio exterior mexicano, al efectuar sólo el 6% de las exportaciones y se encuentran débilmente encadenadas a empresas exportadoras.

Los elementos anteriores muestran que, el desarrollo económico no es consecuencia espontánea e inmediata de la apertura internacional. Se ha visto que cuando se efectúa de forma abrupta y sin políticas de acompañamiento, como

en el caso de México, se traduce en proceso de destrucción neta de capacidades productivas nacionales, con consecuencias no deseables en términos económicos y sociales.

Por otro lado, en el nivel metaeconómico, se adolece de coordinación a nivel local de las instituciones públicas y de las políticas; ausencia de capacidad técnica y profesional para asesorar a las PYMES; falta de información de disposiciones legales que contemplan políticas de apoyo o que impactan a las PYMES; falta de canales de articulación entre el sector público y privado.

Aunado a lo anterior, el Estado mexicano ha mostrado incapacidad para orientar el proyecto de desarrollo económico de México, su papel ha permeado entre un Estado excesivamente regulador o ausente, que no ha creado las condiciones necesarias para el desarrollo productivo de las empresas, ya que da por sentado que el libre flujo de mercancías cumplirá con este cometido.

Se observa un Estado sumamente burocrático, incapaz de crear consensos y escenarios de desarrollo futuro y de realizar las transformaciones institucionales que deben de acompañar cualquier cambio económico. México ha realizado profundas transformaciones económicas que no han sido acompañados con cambios institucionales.

La economía mexicana muestra deficiencias en cuanto a la capacidad de conducción estatal y sus patrones de organización que impiden insertar a todos los actores económicos en una red para promover su vinculación y toma de decisiones.

La hipótesis inicial de la investigación se comprueba al demostrar con lo anterior, que las PYMES se enfrentan ante un conjunto de problemas que les impiden su fortalecimiento al interior y por lo tanto su posterior internacionalización. Debido a ello, las PYMES requieren de un modelo de competitividad sistémica que

contemplan una serie de acciones en los niveles micro, macro, meta y meso de la economía mexicana, donde participen diferentes actores económicos: empresas, gobiernos locales y regionales, organizaciones empresariales, Universidades, centros de investigación y la sociedad civil que les permitan incrementar sus niveles competitivos y faciliten su internacionalización.

Es necesario que se incluyan en el debate un conjunto de propuestas que tengan como objetivo el fortalecimiento competitivo en el mercado interno de las PYMES y su inserción en los mercados internacionales.

De manera general, en cuanto al nivel microeconómico, es necesario que se creen las condiciones necesarias para que se lleven a cabo las siguientes condiciones:

1. Generar un nuevo patrón de especialización productiva en México, a través del incremento de la especialización productiva, que tenga como uno de sus principales objetivos la creación de ventajas competitivas dinámicas, que tengan sustento en el capital intelectual, innovaciones tecnológicas y recursos humanos altamente especializados.
2. Cambio tecnológico a través de la creación de un sistema de redes de innovaciones y tecnologías que complemente las acciones de las PYMES, donde se conjunten los esfuerzos de gobiernos, organizaciones empresariales, Universidades, centros de investigación y de algunas otras instituciones.
3. Integración productiva horizontal y vertical entre PYMES que permite incrementar su competitividad.
4. Eficiencia y rapidez en su organización.
5. Creación de ventajas competitivas dinámicas para los proyectos de exportación a través del desarrollo de la planeación estratégica, que les permita determinar sus objetivos, adoptar acciones y asignar recursos para su internacionalización.

En el nivel macroeconómico la estabilidad debe tener como principal sustento en el fortalecimiento del nivel micro de la economía mexicana.

Se deben de incrementar los ingresos del Gobierno Federal que permitan fortalecer la sustentabilidad de las finanzas públicas, el ahorro y la inversión, lo que contribuiría positivamente en el ciclo económico.

También, es importante diseñar una estrategia de inserción internacional de las PYMES, que integre los beneficios de la actividad exportadora a todas las estructuras económicas.

Siendo las PYMES el 99.7% del total de las empresas del país, es más probable que, si se les integra a los mercados internacionales, pueda existir una mejor distribución de los beneficios y combatir la concentración de mercados, empresas, sectores y regiones de las exportaciones, generando con ello una alternativa para el desarrollo económico de México.

En el nivel mesoeconómico (formación de estructuras donde interactúa el Estado, la empresa y otras instituciones), se establecen las siguientes propuestas:

1. Es precisa la gestión de políticas específicas para la internacionalización de las PYMES, se deben de crear políticas activas y selectivas industriales, tecnológicas, educacionales y financieras.
2. México requiere el establecimiento de una política industrial competitiva de largo plazo e integral que contemple políticas industriales activas verticales.
3. Las PYMES requieren de instrumentos financieros, tecnológicos, productivos, comerciales y promocionales que complementen sus actividades.
4. Para que se incrementen los niveles de competitividad, es necesario que aumenten los niveles educativos en todos sus estratos: básica, intermedia y profesional. Es imperante una mayor inversión en capital humano.

5. Se requiere que, tanto la Banca Comercial y de Desarrollo, estén comprometidos en el otorgamiento de créditos a las PYMES, ya que las acciones de incrementar el financiamiento se han quedado inmersas en el debate, puesto que se siguen exigiendo fuertes requisitos.
6. De igual forma, es urgente una mayor inversión en infraestructura en puertos, aeropuertos, carreteras, ferrocarriles que agilice las operaciones de las empresas y beneficie la posición y creación de un nuevo patrón de especialización de México como centro de distribución de mercancías a otros países principalmente a EEUU y América Latina.

Por otro lado, en México se requiere una redefinición de las relaciones del sector privado y público para buscar consensos, en donde las PYMES tengan mayor representatividad. En este ámbito, las organizaciones empresariales juegan un papel fundamental al ser el interlocutor jurídico reconocido por el Estado para buscar consensos y como espacio en donde los empresarios pueden verse representados, interactuar, discutir y proponer. Las agrupaciones empresariales son un espacio formador de opiniones, actitudes y acciones por ello tiene un gran peso en la formación de estructuras

Por último, en el nivel meta, el desarrollo de capacidades de conducción del Estado es elemental para el incremento de la competitividad de las PYMES. En este ámbito, las propuestas son las siguientes:

- a) Es necesario que el Estado tome un papel más activo en el desarrollo económico del país, a través de la generación de políticas específicas.
- b) El Estado debe adoptar un nuevo papel en su participación en la economía como impulsor, iniciador y promotor de acciones que fomenten la actividad industrial, en general, y la competitividad e internacionalización de las PYMES, en particular.
- c) El Estado debe ser generador, impulsor, promovedor, moderador, y comunicador entre los actores económicos, que genere nuevas formas de

vínculos e interacciones que permita consensuar escenarios de desarrollo económico en el largo plazo.

- d) El Estado debe estimular y coordinar la participación de actores públicos y privados en el país, debe facilitar información y vincularse.
- e) Se deben de crear las externalidades necesarias que complementen los esfuerzos que las empresas hagan en el nivel microeconómico.
- f) Deben de crearse políticas públicas eficientes que promuevan la competitividad.
- g) Se deben de incentivar patrones de organización en la economía, que permitan actuar a los diferentes agentes económicos con base en estrategias de desarrollo consensuadas y de largo plazo
- h) Se debe incrementar el potencial de las regiones del país a través de incentivos para la descentralización productiva.
- i) Es necesario la generación de un patrón de organización de la economía y de sus principales actores económicos, que se base en la comunicación en redes de actores, asegurando la rapidez del flujo de información y la toma de decisiones.
- j) Se requiere un desarrollo institucional que impulsen las transformaciones económicas

Por último, es importante señalar que el modelo propositivo de competitividad para que las PYMES se internacionalicen es un modelo dinámico e interdependiente de los cuatro niveles (micro, meso, macro y meta), en donde difícilmente se podría explicar el éxito de uno sin el desarrollo de los otros. El mayor reto para el país, en este sentido, será en desarrollar políticas específicas activas de parte del gobierno e instituciones no gubernamentales encaminadas a fortalecer la competitividad de las empresas (nivel meso), así como estructuras políticas y económicas de fomento por parte del Estado (nivel meta), al ser niveles que no cuentan con un amplio desarrollo en el país.

México deberá enfrentarse a múltiples retos para sacar provecho de su rápida y profunda internacionalización, para lo cual, deberá innovar en nuevos mecanismos de apoyo en su sector productivo, que a la vez se complementen con transformaciones institucionales y de organización de los actores económicos. Hechos que sin duda, darán rumbo al país y representarán acciones positivas para el desarrollo económico.

Por otro lado, es necesario establecer las limitaciones del modelo propositivo al señalar que las ventajas competitivas en los niveles micro, meso, macro y meta en una economía, no se dan necesariamente en forma simultánea, sino que es un proceso paulatino y de largo plazo. En México se cuenta con estabilidad macroeconómica, ahora el reto estará en fortalecer su sustentabilidad y generar ventajas competitivas en los niveles restantes.

El modelo propositivo de las PYMES, en torno a su participación en los mercados internacionales, permitirá poner en el debate nuevas opciones de crecimiento económico para México en el mediano y largo plazo.

Por último, es importante destacar que el enfoque teórico de la competitividad sistémica representa una gran aportación al estudio de nuevas alternativas de desarrollo económico en México, debido a que centra en el debate, un conjunto de nuevos elementos de análisis, como las políticas específicas de apoyo a las empresas efectuadas por una gama de diversos actores: gobierno, Universidades, organizaciones empresariales y sociedad civil (espacio mesoeconómico) y la importancia de los patrones de organización del Estado en un país (nivel meta)

El modelo propositivo para la internacionalización de las PYMES, en el marco de la competitividad sistémica para el desarrollo económico de México, lo integran lineamientos generales de propuestas, que pueden perder profundidad en algunos elementos de análisis o líneas propositivas, por lo que requerirán ser profundizados en investigaciones futuras.

Por lo tanto, resulta prudente señalar que la presente investigación es la base para líneas de investigación más especializadas sobre la estrategia que debe seguir México para lograr un crecimiento y desarrollo económico sostenido.

ANEXO 1

Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.-
Presidencia de la República.

VICENTE FOX QUESADA, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, a sus habitantes sabed:

Que el Honorable Congreso de la Unión, se ha servido dirigirme el siguiente
DECRETO

"EL CONGRESO DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, DECRETA:
LEY PARA EL DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD DE LA
MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Capítulo Primero

Del Ámbito de Aplicación y Objeto de la Ley

Artículo 1.- La presente Ley tiene por objeto promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeñas y medianas empresas y el apoyo para su viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad. Asimismo incrementar su participación en los mercados, en un marco de crecientes encadenamientos productivos que generen mayor valor agregado nacional.

Lo anterior, con la finalidad de fomentar el empleo y el bienestar social y económico de todos los participantes en la micro, pequeña y mediana empresa.
La Ley es de observancia general en toda la República y sus disposiciones son de orden público.

Artículo 2.- La autoridad encargada de la aplicación de esta Ley es la Secretaría de Economía quien, en el ámbito de su competencia, celebrará convenios para establecer los procedimientos de coordinación en materia de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, entre las Autoridades Federales, Estatales, del Distrito Federal y Municipales, para propiciar la planeación del desarrollo integral de cada Entidad Federativa, del Distrito Federal y de los Municipios, en congruencia con la planeación nacional.

La Secretaría de Economía en el ámbito de su competencia, podrá convenir con particulares para concertar las acciones necesarias para la coordinación en materia de apoyos a la micro, pequeña y mediana empresa.

Artículo 3.- Para los efectos de esta Ley, se entiende por:

- I. Ley: La Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa;
- II. Secretaría: La Secretaría de Economía;

III. MIPYMES: Micro, pequeñas y medianas empresas, legalmente constituidas, con base en la estratificación establecida por la Secretaría, de común acuerdo con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y publicada en el Diario Oficial de la Federación, partiendo de la siguiente:

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

Se incluyen productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y prestadores de servicios turísticos;

IV. Competitividad: La calidad del ambiente económico e institucional para el desarrollo sostenible y sustentable de las actividades privadas y el aumento de la productividad; y a nivel empresa, la capacidad para mantener y fortalecer su rentabilidad y participación de las MIPYMES en los mercados, con base en ventajas asociadas a sus productos o servicios, así como a las condiciones en que los ofrecen;

V. Sector Público: Dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, Estatal y Municipal, así como del Distrito Federal;

VI. Sectores: Los sectores privado, social y del conocimiento;

VII. Organizaciones Empresariales: Las Cámaras Empresariales y sus Confederaciones en su carácter de organismos de interés público; así como las asociaciones, instituciones y agrupamientos que representen a las MIPYMES como interlocutores ante la Federación, las Entidades Federativas, el Distrito Federal y los Municipios;

VIII. Cadenas Productivas: Sistemas productivos que integran conjuntos de empresas que añaden valor agregado a productos o servicios a través de las fases del proceso económico;

IX. Agrupamientos Empresariales: MIPYMES interconectadas, proveedores especializados y de servicios, así como instituciones asociadas dentro de una región del territorio nacional;

X. Consultoría: Servicio empresarial que consiste en la transferencia de conocimientos, metodologías y aplicaciones, con la finalidad de mejorar los procesos de la empresa que recibe la atención;

XI. Capacitación: Servicio empresarial que consiste en la impartición de cursos, talleres y metodologías, con la finalidad de mejorar las capacidades y habilidades de los recursos humanos de las empresas que reciben la atención;

XII. Programas: Esquemas para la ejecución de acciones y participación de la Federación, las Entidades Federativas, del Distrito Federal y de los Municipios;

XIII. Actividades de Fomento: Acciones económicas, jurídicas, sociales, comerciales, de Capacitación o tecnológicas, que contribuyen al desarrollo y competitividad de las MIPYMES, que establezca el Reglamento de esta Ley;

XIV. Sistema: El Sistema Nacional para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa;

XV. Consejo: El Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa;

XVI. Consejo Estatal: El Consejo que en cada Entidad Federativa o en el Distrito Federal se establezca para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, y

XVII. Reglamento: El Reglamento de esta Ley.

Artículo 4.- Son objetivos de esta Ley:

I. Establecer:

a) Las bases para la planeación y ejecución de las actividades encaminadas al desarrollo de las MIPYMES en el marco de esta Ley;

b) Las bases para la participación de la Federación, de las Entidades Federativas, del Distrito Federal, de los Municipios y de los Sectores para el desarrollo de las MIPYMES;

c) Los instrumentos para la evaluación y actualización de las políticas, Programas, instrumentos y Actividades de Fomento para la productividad y competitividad de las MIPYMES, que proporcionen la información necesaria para la toma de decisiones en materia de apoyo empresarial, y

d) Las bases para que la Secretaría elabore las políticas con visión de largo plazo, para elevar la productividad y competitividad nacional e internacional de las MIPYMES.

II. Promover:

a) Un entorno favorable para que las MIPYMES sean competitivas en los mercados nacionales e internacionales;

b) La creación de una cultura empresarial y de procedimientos, prácticas y normas que contribuyan al avance de la calidad en los procesos de producción, distribución, mercadeo y servicio al cliente de las MIPYMES;

c) El acceso al financiamiento para las MIPYMES, la capitalización de las empresas, incremento de la producción, constitución de nuevas empresas y consolidación de las existentes;

d) Apoyos para el desarrollo de las MIPYMES en todo el territorio nacional, basados en la participación de los Sectores;

e) La compra de productos y servicios nacionales competitivos de las MIPYMES por parte del Sector Público, los consumidores mexicanos e inversionistas y compradores extranjeros, en el marco de la normativa aplicable;

f) Las condiciones para la creación y consolidación de las Cadenas Productivas;

g) Esquemas para la modernización, innovación y desarrollo tecnológico en las MIPYMES;

h) La creación y desarrollo de las MIPYMES sea en el marco de la normativa ecológica y que éstas contribuyan al desarrollo sustentable y equilibrado de largo plazo, e

i) La cooperación y asociación de las MIPYMES, a través de sus Organizaciones Empresariales en el ámbito nacional, estatal, regional y municipal, así como de sectores productivos y Cadenas Productivas.

Capítulo Segundo

Del Desarrollo para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Artículo 5.- La Secretaría elaborará los programas sectoriales correspondientes en el marco de la normativa aplicable, tomando en cuenta los objetivos y criterios establecidos en la presente Ley, así como los acuerdos que tome el Consejo.

Artículo 6.- La Secretaría en el ámbito de su competencia, promoverá la participación de los Sectores para facilitar a las MIPYMES el acceso a Programas previstos en la presente Ley.

Artículo 7.- La Secretaría diseñará, fomentará y promoverá la creación de instrumentos y mecanismos de garantía, así como de otros esquemas que faciliten el acceso al financiamiento a las MIPYMES.

Artículo 8.- Los esquemas a que se refiere el artículo anterior, podrán ser acordados con los Organismos Empresariales, los Gobiernos de las Entidades Federativas, del Distrito Federal y de los Municipios, así como con entidades financieras.

Artículo 9.- Los programas sectoriales referidos en el Artículo 5 de esta Ley, deberán contener, entre otros:

- I. La definición de los sectores prioritarios para el desarrollo económico;
- II. Las líneas estratégicas para el desarrollo empresarial;
- III. Los mecanismos y esquemas mediante los cuales se ejecutarán las líneas estratégicas, y
- IV. Los criterios, mecanismos y procedimientos para dar seguimiento, a la evolución y desempeño de los beneficios previstos en esta Ley.

Artículo 10.- La planeación y ejecución de las políticas y acciones de fomento para la competitividad de las MIPYMES debe atender los siguientes criterios:

- I. Propiciar la participación y toma de decisiones de las Entidades Federativas, del Distrito Federal y de los Municipios, en un marco de federalismo económico;
- II. Procurar esquemas de apoyo a las MIPYMES a través de la concurrencia de recursos de la Federación, de las Entidades Federativas, del Distrito Federal y de los Municipios, así como de los Sectores;
- III. Enfocar los esfuerzos de acuerdo con las necesidades, el potencial y las vocaciones regionales, estatales y municipales;
- IV. Contener objetivos a corto, mediano y largo plazo;
- V. Contener propuestas de mejora y simplificación normativa en materia de desarrollo y apoyo a las MIPYMES;
- VI. Enfocar estrategias y proyectos de modernización, innovación y desarrollo tecnológico para las MIPYMES;
- VII. Propiciar nuevos instrumentos de apoyo a las MIPYMES considerando las tendencias internacionales de los países con los que México tenga mayor interacción;
- VIII. Contar con mecanismos de medición de avances para evaluar el impacto de las políticas de apoyo a las MIPYMES, y
- IX. Promover que las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal y sus delegaciones en las Entidades Federativas y en el Distrito Federal realicen la planeación de sus adquisiciones de bienes, contratación de servicios y realización de obra pública para destinarlas a las MIPYMES de manera gradual, hasta alcanzar un mínimo del 35%, conforme a la normativa aplicable.

Con el objeto de lograr la coordinación efectiva de los programas de fomento a las MIPYMES y lograr una mayor efectividad en la aplicación de los recursos, en las

Entidades Federativas donde exista el Consejo Estatal todos los convenios serán firmados por el gobierno estatal o del Distrito Federal, en donde no existan, la Secretaría podrá firmar los convenios de manera directa con los Municipios y los Sectores.

Artículo 11.- Para la ejecución de las políticas y acciones contenidas en el artículo anterior, deberán considerarse los siguientes Programas:

I. Capacitación y formación empresarial, así como de asesoría y Consultoría para las MIPYMES;

II. Fomento para la constitución de incubadoras de empresas y formación de emprendedores;

III. Formación, integración y apoyo a las Cadenas Productivas, Agrupamientos Empresariales y vocaciones productivas locales y regionales;

IV. Promover una cultura tecnológica en las MIPYMES; modernización, innovación y desarrollo tecnológico;

V. Desarrollo de proveedores y distribuidores con las MIPYMES;

VI. Consolidación de oferta exportable;

VII. Información general en materia económica acordes a las necesidades de las MIPYMES, y

VIII. Fomento para el desarrollo sustentable en el marco de la normativa ecológica aplicable.

Adicionalmente, la Secretaría promoverá esquemas para facilitar el acceso al financiamiento público y privado a las MIPYMES.

Artículo 12.- La Secretaría tendrá en materia de coordinación y desarrollo de la competitividad de las MIPYMES, las siguientes responsabilidades:

I. La Secretaría promoverá ante las instancias competentes que los programas y apoyos previstos en esta Ley a favor de las MIPYMES, sean canalizados a las mismas, para lo cual tomará las medidas necesarias conforme al Reglamento;

II. Impulsar un entorno favorable para la creación, desarrollo y crecimiento con calidad de las MIPYMES;

III. Promover con las Entidades Federativas, el Distrito Federal y con los Municipios, la celebración de convenios para coordinar las acciones e instrumentos de apoyo a las MIPYMES de conformidad con los objetivos de la presente Ley;

IV. Evaluar de manera conjunta con las Entidades Federativas, el Distrito Federal y con los Municipios, los resultados de los convenios a que se refiere el inciso anterior para formular nuevas acciones. Lo anterior, sin perjuicio de las facultades de las autoridades competentes en la materia;

V. Evaluar anualmente el desempeño de la Competitividad nacional en relación al entorno internacional;

VI. Proponer la actualización de los Programas de manera continua para establecer objetivos en el corto, mediano y largo plazo;

VII. Realizar la función de coordinación a que se refiere la presente Ley, para el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES;

VIII. Desarrollar a través de los instrumentos con que cuenta y los que genere, un sistema general de información y consulta para la planeación sobre los sectores productivos y Cadenas Productivas;

IX. Proponer a través de las instancias competentes, la homologación de la normativa y trámites, por lo que se refiere a la materia de la presente Ley, y

X. Diseñar un esquema de seguimiento e identificación de resultados de los Programas de apoyo establecidos por el Gobierno Federal.

Para tal efecto, las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal proporcionarán la información que corresponda en términos de la normativa aplicable.

Artículo 13.- La Secretaría promoverá la participación de las Entidades Federativas, del Distrito Federal y de los Municipios, a través de los convenios que celebre para la consecución de los objetivos de la presente Ley, de acuerdo a lo siguiente:

I. Un entorno favorable para la creación, desarrollo y crecimiento con calidad de las MIPYMES considerando las necesidades, el potencial y vocación de cada región;

II. La celebración de acuerdos con las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, las Entidades Federativas, el Distrito Federal, los Municipios o grupos de Municipios, para una promoción coordinada de las acciones de fomento para la competitividad de las MIPYMES, que desarrollen las propuestas regionales y la concurrencia de Programas y proyectos;

III. Participar en el desarrollo de un sistema general de información y consulta para la planeación sobre los sectores productivos y Cadenas Productivas;

IV. El diseño de esquemas que fomenten el desarrollo de proveedores y distribuidores locales del sector público y de los Sectores, y

V. La generación de políticas y Programas de apoyo a las MIPYMES en sus respectivos ámbitos de competencia.

Artículo 14.- La Secretaría promoverá la participación del Sector Público y de los Sectores para la consecución de los objetivos de esta Ley, a través de los convenios que celebre, de acuerdo a lo siguiente:

I. La formación de una cultura empresarial enfocada al desarrollo de la competitividad en las MIPYMES a través de la detección de necesidades en Capacitación, Asesoría y Consultoría;

II. El fomento a la constitución de incubadoras de empresas, y a la iniciativa y creatividad de los emprendedores;

III. La formación de especialistas en Consultoría y Capacitación;

IV. La certificación de especialistas que otorguen servicios de Consultoría y Capacitación a las MIPYMES;

V. La formación y capacitación de recursos humanos para el crecimiento con calidad;

VI. La investigación enfocada a las necesidades específicas de las MIPYMES;

VII. La integración y fortalecimiento de las Cadenas Productivas;

VIII. Los esquemas de asociación para el fortalecimiento de las MIPYMES;

IX. La modernización, innovación, desarrollo y fortalecimiento tecnológico de las MIPYMES;

X. El desarrollo de proveedores y distribuidores;

XI. La atracción de inversiones;

XII. El acceso a la información con el propósito de fortalecer las oportunidades de negocios de las MIPYMES, y

XIII. La ejecución y evaluación de una estrategia para generar las condiciones que permitan una oferta exportable.

Capítulo Tercero

Del Sistema Nacional para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Artículo 15.- Para el cumplimiento de los objetivos de la presente Ley se establece el Sistema.

Artículo 16.- El Sistema comprende el conjunto de acciones que realice el Sector Público y los Sectores que participen en los objetivos de esta Ley, para el desarrollo de las MIPYMES, considerando las opiniones del Consejo y coordinados por la Secretaría en el ámbito de su competencia.

Capítulo Cuarto

Del Consejo Nacional para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Artículo 17.- El Consejo es la instancia que promueve, analiza y da seguimiento a los esquemas, Programas, instrumentos y acciones que deben desarrollarse en apoyo a las MIPYMES.

Artículo 18.- El Consejo estará conformado por 31 integrantes:

- I. El Secretario de Economía, quien lo presidirá;
- II. El Secretario de Hacienda y Crédito Público;
- III. El Secretario de Educación Pública;
- IV. El Secretario del Trabajo y Previsión Social;
- V. El Secretario de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación;
- VI. El Secretario de Medio Ambiente y Recursos Naturales;
- VII. El Secretario de Energía;
- VIII. El Secretario de Comunicaciones y Transportes;
- IX. El Secretario de Turismo;
- X. El Subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa de la Secretaría de Economía;
- XI. El Director General de Nacional Financiera, S.N.C.;
- XII. El Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.;
- XIII. El Director General del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología;
- XIV. Seis representantes de los Secretarios de Desarrollo Económico o su equivalente en el Distrito Federal y en las Entidades Federativas;
- XV. El Presidente de la Confederación Nacional de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos;
- XVI. El Presidente de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo;
- XVII. El Presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana;
- XVIII. El Presidente de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación;
- XIX. El Presidente de la Cámara de la Industria de la Transformación de Nuevo León;
- XX. El Presidente del Consejo de Cámaras Industriales de Jalisco;
- XXI. Tres miembros de los Sectores que incidan en el cumplimiento de los objetivos de esta Ley, quienes serán designados por la Secretaría, y
- XXII. Dos representantes del Congreso del Trabajo y un representante de la Unión Nacional de Trabajadores.

El Consejo podrá invitar a participar en las sesiones, con voz pero sin voto, a otras dependencias, entidades, miembros de los Consejos Estatales y especialistas en los temas a discusión.

Por cada uno de los miembros propietarios se deberá nombrar un suplente, en el caso de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, deberá tener al menos el nivel de director general o su equivalente.

En las ausencias del presidente del Consejo, el Subsecretario para la Pequeña y Mediana Empresa asumirá dichas funciones.

Artículo 19.- El Consejo contará con un secretario técnico, a cargo de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, quien dará seguimiento a los acuerdos que emanen de dicha instancia; informará semestralmente al Congreso de la Unión sobre la evolución de los Programas y los resultados alcanzados; y se coordinará con los Consejos Estatales en lo conducente.

Artículo 20.- El Consejo se reunirá trimestralmente de manera ordinaria, de acuerdo con el calendario que se apruebe en la primera sesión ordinaria del ejercicio, pudiendo celebrar las reuniones extraordinarias que se requieran.

El Consejo sesionará válidamente con la asistencia de por lo menos la mitad más uno de sus miembros, siempre que se cuente con la asistencia del presidente o su suplente, y que la mayoría de los asistentes sean representantes de la Administración Pública Federal.

Las resoluciones se tomarán por mayoría de votos de los miembros presentes, teniendo el presidente el voto de calidad en caso de empate.

El presidente, a través del secretario técnico, convocará a las sesiones ordinarias con un mínimo de cinco días hábiles de anticipación. En el caso de las extraordinarias, se convocará con tres días hábiles de anticipación.

Artículo 21.- El domicilio del Consejo será en el Distrito Federal y sesionará en las instalaciones de la Secretaría, siempre que éste no acuerde una sede alterna.

Artículo 22.- El Consejo tendrá por objeto:

I. Estudiar y proponer medidas de apoyo para el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES a través del análisis de las propuestas surgidas del sector público y de los Sectores;

II. Desarrollar mecanismos para que las MIPYMES reciban Consultoría y Capacitación en las áreas de comercialización y mercadeo, tecnología y procesos de producción, diseño de producto y financiamiento, así como en materia de normalización y certificación;

III. Fomentar la constitución de incubadoras de empresas, y la iniciativa y creatividad de los emprendedores;

IV. Procurar la formación de especialistas en Consultoría y Capacitación;

V. Promover la certificación de especialistas que otorguen servicios de Consultoría y Capacitación a las MIPYMES;

VI. Facilitar la integración entre las MIPYMES;

VII. Impulsar la vinculación de las MIPYMES con la gran empresa;

VIII. Estimular la integración y eficiencia de las cadenas productivas, con la participación de los Sectores, con una visión de corto, mediano y largo plazo;

IX. Formular mecanismos y estrategias de promoción a la exportación directa e indirecta de las MIPYMES;

- X. Impulsar esquemas que faciliten el acceso al financiamiento de las MIPYMES, y
- XI. Instituir los premios nacionales que reconozcan la competitividad de las MIPYMES en los términos que él mismo determine.

Capítulo Quinto

De los Consejos Estatales para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Artículo 23.- En cada Entidad Federativa y en el Distrito Federal se podrá conformar un Consejo Estatal para la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, que estudiará y propondrá en el ámbito regional, estatal y municipal, medidas de apoyo para el desarrollo de la competitividad de las MIPYMES a través del análisis de las propuestas surgidas del sector público y de los Sectores.

El Consejo Estatal estará sujeto a los lineamientos que emita el Consejo.

Artículo 24.- El Consejo Estatal será presidido por el secretario de desarrollo económico o su equivalente en cada Entidad Federativa o Distrito Federal, quien informará periódicamente al Consejo los resultados obtenidos en el desarrollo de sus actividades.

Para que sesione válidamente, el Consejo Estatal deberá contar con la asistencia de por lo menos la mitad más uno de sus miembros y siempre que se cuente con la asistencia del secretario técnico del Consejo Estatal, o su suplente. Dicho Consejo se reunirá trimestralmente de manera ordinaria, de acuerdo con el calendario que se apruebe en la primera sesión ordinaria del ejercicio, pudiendo celebrar las reuniones extraordinarias que se requieran.

El Consejo Estatal contará con un secretario técnico, que será el delegado de la Secretaría en el Distrito Federal o en la Entidad Federativa de que se trate, quien tendrá la función de dar seguimiento a los acuerdos que de él emanen, así como apoyar al secretario técnico del Consejo para coordinar acciones con el Consejo Estatal.

Por cada uno de los miembros propietarios se deberá nombrar un suplente, en el caso del Gobierno Estatal o del Distrito Federal, deberá tener al menos un nivel jerárquico inferior inmediato al del propietario.

Artículo 25.- El Consejo Estatal deberá integrarse por un número no mayor al establecido para el Consejo, debiendo estar representados cada uno de los Sectores y delegados en la Entidad Federativa de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal que tengan Programas para las MIPYMES.

El Consejo Estatal podrá invitar a participar en las sesiones, con voz pero sin voto, a las distintas dependencias, entidades, Municipios, y en el caso del Distrito Federal a sus delegaciones, así como también a especialistas en los temas a discusión.

Artículo 26.- El Consejo Estatal tendrá por objeto:

- I. Evaluar y proponer medidas de apoyo para promover la competitividad de las Cadenas Productivas y de las MIPYMES;
- II. Promover mecanismos para el cumplimiento de los objetivos de esta Ley, y
- III. Discutir y analizar las propuestas que realicen los Municipios, y en el caso del Distrito Federal sus delegaciones, y los Sectores para el desarrollo y cumplimiento de los objetivos de esta Ley.

Transitorios

Artículo Primero.- La presente Ley entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

Artículo Segundo.- A partir de la entrada en vigor de la presente Ley, se derogan todas aquellas disposiciones que se opongan a lo establecido en la misma.

Artículo Tercero.- Dentro de los noventa días posteriores a la entrada en vigor de la presente Ley, deberá instalarse el Consejo a que se refiere el Capítulo Cuarto de la misma.

Artículo Cuarto.- El Reglamento de esta Ley, deberá expedirse en un plazo no mayor a ciento ochenta días, contados a partir de la entrada en vigor de la presente Ley.

Artículo Quinto.- Para efectos de lo dispuesto en la fracción IX del artículo 10 de esta Ley, la gradualidad en las asignaciones que con respecto de la totalidad de las adquisiciones y arrendamientos de bienes y servicios, así como de obra pública que realicen las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal a las MIPYMES, deberán sujetarse a los siguientes plazos y porcentajes como mínimo:

I. Se establece un plazo de dos años contados a partir de la entrada en vigor de la presente Ley, a efecto de que se destine el 10%, y

II. Concluido el plazo a que se refiere la fracción I del presente artículo, la Secretaría revisará la gradualidad de referencia para los siguientes cuatro años, a fin de que fenecido este término se alcance el porcentaje del 35%.

Artículo Sexto.- En las Entidades Federativas o en el caso del Distrito Federal, que exista algún consejo con características similares a un Consejo Estatal, podrán asumir el carácter de éstos llevando a cabo el objeto y las funciones establecidas en esta Ley, realizando las adecuaciones legales correspondientes.

México, D.F., a 13 de diciembre de 2002.- Dip. Beatriz Elena Paredes Rangel, Presidenta.- Sen. Enrique Jackson Ramírez, Presidente.- Dip. Adrián Rivera Pérez, Secretario.- Sen. Rafael Melgoza Radillo, Secretario.- Rúbricas".

En cumplimiento de lo dispuesto por la fracción I del Artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y para su debida publicación y observancia, expido el presente Decreto en la Residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la Ciudad de México, Distrito Federal, a los veintiséis días del mes de diciembre de dos mil dos.- Vicente Fox Quesada.- Rúbrica.- El Secretario de Gobernación, Santiago Creel Miranda.- Rúbrica.

Cuadro A.1
Exportaciones totales de México por países de destino
(Millones de dólares)

Concepto	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total	51,886	60,882	79,542	96,000	110,431	117,460	136,391	166,455	158,443	160,763	164,922
Países con Acuerdo Comercial	49,281	57,981	75,496	90,623	105,357	112,743	131,656	160,944	153,179	154,308	157,627
Costa Rica	99	95	142	188	221	282	250	286	338	373	352
Bolivia	17	13	24	30	32	35	32	27	24	19	23
Chile	200	204	490	689	842	625	366	431	374	322	381
Nicaragua	21	21	31	53	64	57	64	55	92	105	119
Israel	103	3	11	10	30	18	38	30	39	56	61
Uruguay	180	46	77	116	69	84	60	108	107	26	34
Acuerdo de Complementación Económica	576	624	1,113	1,398	1,201	920	655	806	829	783	856
- Argentina	283	248	313	520	498	384	256	289	244	125	235
- Brasil	293	376	800	878	703	536	399	517	585	658	621
Tratado de América del Norte	44,474	53,138	68,261	82,746	96,534	104,615	122,784	151,039	143,366	144,558	147,488
- Estados Unidos de América	42,912	51,619	66,274	80,574	94,377	103,096	120,393	147,686	140,296	141,547	144,466
- Canadá	1,563	1,520	1,987	2,172	2,157	1,519	2,391	3,353	3,070	3,011	3,022
Grupo de los Tres	467	480	833	862	1,188	995	804	981	1,204	1,324	1,083
- Venezuela	228	174	380	424	675	546	436	519	697	666	421
- Colombia	239	306	453	438	513	449	368	462	506	658	662
Triángulo del Norte	355	415	527	615	828	943	944	985	1,014	996	1,037
- El Salvador	113	127	148	158	214	218	244	246	274	292	286
- Guatemala	204	218	310	360	498	590	544	535	560	548	590
- Honduras	38	70	69	97	116	135	156	204	180	156	161
Unión Europea	2,637	2,771	3,353	3,512	3,989	3,891	5,203	5,610	5,334	5,574	6,077
- Alemania	430	395	515	641	719	1,152	2,093	1,544	1,504	1,159	1,715
- Austria	0	0	13	10	16	11	11	17	20	61	16
- Bélgica-Luxemburgo	285	271	490	412	376	236	247	235	329	484	348
- Dinamarca	18	21	8	19	31	36	49	45	44	37	44
- España	877	864	797	907	939	714	822	1,520	1,254	1,447	1,468
- Finlandia	0	0	2	1	5	2	8	4	9	12	17
- Francia	446	518	483	426	430	401	289	375	373	310	337
- Grecia	6	5	8	9	11	10	8	10	7	14	18
- Holanda	124	174	177	192	262	339	488	439	508	797	701
- Irlanda	82	110	71	146	113	37	67	112	186	213	184
- Italia	78	86	197	140	273	181	170	222	240	196	276
- Portugal	71	60	81	57	97	87	180	194	149	141	187
- Reino Unido	220	267	481	532	664	639	747	870	673	656	733
- Suecia	0	0	30	20	53	46	24	23	37	43	29
- Otros de Unión Europea	0	0	0	0	0	0	0	0	1	4	4
Asociación Europea de Libre Comercio	152	170	634	404	359	277	456	586	457	172	114
- Islandia	1	0	0	0	1	1	1	1	0	0	0
- Liechtenstein	0	0	10	5	0	1	0	0	1	1	1
- Noruega	10	12	16	38	14	18	10	33	6	8	10
- Suiza	141	158	608	360	344	258	445	553	451	164	103
Otros países sin acuerdo comercial	2,605	2,902	4,046	5,378	5,074	4,717	4,735	5,511	5,263	6,455	7,296
América	1,196	1,161	1,833	2,383	2,340	2,125	2,255	2,998	2,750	2,714	3,064
- Perú	94	110	179	211	238	196	178	210	173	233	194
- Panamá	159	124	224	281	334	351	303	283	247	304	320
- Antillas	846	775	1,263	1,692	1,549	1,397	1,651	2,297	2,146	1,915	2,303
- Otros	98	152	167	198	220	182	122	208	184	262	248
Europa	93	115	57	252	159	190	192	232	127	162	209
- Países de la antigua URSS	12	5	17	152	14	6	3	6	18	19	47
- Otros	81	110	40	100	145	184	189	226	109	143	162
Asia	1,245	1,542	2,033	2,591	2,362	2,182	2,086	2,128	2,183	3,254	3,622
- Corea	28	41	91	198	68	73	154	189	310	182	188
- Hong Kong	95	174	504	434	283	217	178	187	120	151	144
- Japón	707	1,001	979	1,393	1,156	851	776	931	621	1,194	1,173
- República Popular China	45	42	37	38	46	106	126	204	282	654	974
- Singapur	131	67	173	235	387	449	480	196	242	199	189
- Taiwán	24	23	44	42	43	50	91	144	172	208	148
- Otros	216	194	205	251	379	436	281	278	437	666	805
África	15	16	47	81	120	94	66	42	87	117	178
Oceanía	56	69	75	70	88	124	133	102	108	189	212
- Australia	49	54	63	58	76	109	122	84	88	169	199
- Otros	7	15	12	12	12	15	11	18	20	20	13
Otros países no identificados	0	0	0	1	3	2	4	8	9	18	11

p/ Cifras preliminares enero-junio.
Fuente: Banco de México.

Cuadro A.2
Exportaciones totales por sector de origen

(Millones de dólares)

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total	42,688	46,196	51,886	60,882	79,542	96,000	110,431	117,460	136,391	166,455	158,443	160,763	164,922
Agricultura y silvicultura	1,877	1,679	1,961	2,221	3,324	3,197	3,408	3,436	3,473	3,616	3,326	3,260	3,911
Ganadería, apicultura y pesca	496	433	543	457	693	395	420	361	453	602	577	607	753
Industrias extractivas	7,812	7,776	6,764	6,994	7,975	11,192	10,840	6,865	9,402	15,427	12,055	13,510	17,350
- Petróleo crudo	7,265	7,420	6,485	6,624	7,420	10,705	10,334	6,368	8,859	14,887	11,591	13,109	16,832
- Resto	547	356	278	370	555	486	506	497	543	540	464	401	518
Industrias manufactureras	32,307	36,169	42,500	51,075	67,383	81,014	95,565	106,550	122,819	146,497	142,115	143,203	142,708
- Alimentos, bebidas y tabaco	1,421	1,365	1,590	1,896	2,529	2,930	3,325	3,508	3,791	4,144	4,229	4,449	4,621
- Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	2,014	2,317	2,770	3,256	4,899	6,339	8,815	9,844	11,218	12,520	11,171	11,029	10,443
- Industria de la madera	443	499	574	586	619	861	1,047	1,057	1,113	1,139	899	849	809
- Papel, imprenta e industria editorial	622	655	662	562	872	895	1,063	1,164	1,336	1,350	1,282	1,273	1,283
- Derivados del petróleo	643	624	719	545	653	664	683	561	800	1,166	961	1,178	1,612
- Petroquímica	259	263	214	263	340	247	278	174	179	310	172	178	208
- Química	2,120	2,298	2,344	2,756	3,972	4,011	4,403	4,610	4,919	5,661	5,761	5,675	5,746
- Productos plásticos y de caucho	697	794	1,005	1,064	1,218	1,416	1,707	1,801	2,137	2,627	2,336	2,514	2,767
- Fabricación de otros productos hechos a base de minerales no metálicos	836	919	1,125	1,215	1,405	1,718	2,025	2,290	2,586	2,886	2,990	2,880	3,029
- Siderurgia	1,261	1,145	1,399	1,535	3,088	3,085	3,655	3,282	2,786	2,984	2,555	2,936	3,102
- Minerometalurgia	827	929	1,024	1,085	1,801	1,705	1,703	1,657	1,557	1,703	1,586	1,358	1,339
- Productos metálicos, maquinaria y equipo	20,463	23,712	28,352	35,324	44,681	55,736	65,166	74,783	88,737	108,517	106,635	106,603	106,042
. Para la agricultura y ganadería	42	49	89	105	136	138	146	156	144	149	110	113	166
. Para los ferrocarriles	10	15	31	19	30	39	59	246	534	545	512	479	209
. Para otros transportes y comunicaciones	6,522	7,356	8,960	10,867	15,298	19,695	20,832	23,691	27,476	32,339	31,786	31,893	31,303
Industria automotriz	6,044	6,838	8,354	10,128	14,147	18,640	19,714	21,290	24,375	29,789	29,662	29,690	28,809
. Maquinaria y equipos especiales para industrias diversas	3,415	3,683	4,233	6,007	7,281	9,757	12,920	14,961	18,415	23,088	25,346	25,368	26,638
. Equipo profesional y científico	489	547	592	652	754	986	1,310	1,572	1,855	2,301	2,634	3,766	4,490
. Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	9,719	11,730	14,032	17,277	20,720	24,571	29,263	33,350	39,528	49,201	45,273	44,192	42,474
. Aparatos de fotografía, óptica y relojería	267	332	415	397	462	551	636	807	785	893	975	792	763
- Otras industrias manufactureras	701	649	722	989	1,308	1,406	1,696	1,821	1,660	1,491	1,540	2,282	1,709
Otros	196	139	118	134	168	202	198	247	244	313	370	184	199

Fuente: Banco de México.

Cuadro A.3
Importaciones totales de México por países de origen

	(Millones de dólares)												
Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Total	49,967	62,129	65,367	79,346	72,453	89,469	109,808	125,373	141,975	174,458	168,396	168,679	170,546
Países con Acuerdo Comercial	44,702	54,459	56,493	68,048	63,819	79,327	96,926	110,691	125,029	151,804	140,313	134,687	135,924
Costa Rica	21	15	22	28	16	58	77	87	191	180	184	416	584
Bolivia	10	17	16	19	5	8	10	7	8	13	14	24	29
Chile	50	96	130	230	154	171	372	552	683	894	975	1,010	1,082
Nicaragua	14	18	11	11	8	12	11	14	15	27	31	27	38
Israel	24	43	45	85	47	79	112	137	173	297	258	250	313
Uruguay	35	47	43	56	17	36	35	31	42	83	85	92	101
Acuerdo de Complementación Económica	1,120	1,352	1,453	1,558	756	990	1,105	1,302	1,341	2,050	2,543	3,252	4,135
- Argentina	365	242	252	333	191	300	236	264	212	247	441	687	867
- Brasil	755	1,110	1,201	1,226	565	690	869	1,038	1,129	1,803	2,101	2,565	3,267
Tratado de América del Norte	36,990	44,768	46,470	56,411	55,277	69,280	83,970	95,549	108,216	131,551	118,002	111,037	109,481
- Estados Unidos de América	36,201	43,710	45,295	54,791	53,903	67,536	82,002	93,258	105,267	127,534	113,767	106,557	105,361
- Canadá	789	1,057	1,175	1,621	1,374	1,744	1,968	2,290	2,949	4,017	4,235	4,480	4,120
Grupo de los Tres	191	280	311	418	311	331	545	454	517	696	848	885	972
- Venezuela	141	207	227	297	214	234	421	303	297	422	503	532	566
- Colombia	50	73	84	121	97	97	124	151	220	273	344	352	406
Triángulo del Norte	112	95	82	106	63	101	110	118	109	124	142	178	242
- El Salvador	19	12	14	19	8	19	24	25	18	20	30	36	44
- Guatemala	87	78	62	83	51	77	80	81	83	91	95	117	151
- Honduras	6	5	6	4	4	5	6	12	8	13	17	25	47
Unión Europea	5,725	7,197	7,378	8,594	6,750	7,775	9,960	11,786	12,951	15,033	16,314	16,628	18,005
- Alemania	2,319	2,483	2,852	3,101	2,687	3,174	3,902	4,543	5,032	5,758	6,080	6,066	6,218
- Austria	0	0	0	0	88	113	139	192	170	177	220	187	255
- Bélgica-Luxemburgo	329	309	279	347	218	248	344	372	315	483	648	574	603
- Dinamarca	80	135	130	131	71	71	96	120	126	142	169	177	199
- España	575	880	1,155	1,338	694	629	978	1,257	1,322	1,430	1,827	2,224	2,288
- Finlandia	0	0	0	0	63	85	101	122	176	212	249	151	277
- Francia	979	1,327	1,105	1,527	979	1,019	1,182	1,430	1,394	1,467	1,577	1,807	2,015
- Grecia	11	22	23	24	10	10	17	6	16	30	23	29	23
- Holanda	216	240	242	240	218	225	262	328	326	363	471	547	556
- Irlanda	70	179	151	138	181	239	266	308	330	404	551	614	795
- Italia	630	988	835	1,021	771	999	1,326	1,581	1,649	1,849	2,100	2,171	2,474
- Portugal	16	13	12	21	19	22	34	44	52	51	101	94	126
- Reino Unido	500	621	593	707	532	679	915	1,056	1,135	1,091	1,344	1,350	1,242
- Suecia	0	0	0	0	201	229	354	339	700	1,318	806	451	733
- Otros de Unión Europea	0	0	0	0	18	33	44	88	208	258	148	186	201
Asociación Europea de Libre Comercio	410	532	532	531	415	486	619	654	782	857	917	888	941
- Islandia	1	2	0	0	1	1	2	1	1	0	2	1	6
- Liechtenstein	2	2	2	0	1	1	2	6	6	6	10	16	20
- Noruega	28	31	33	40	25	27	56	58	56	98	143	93	96
- Suiza	379	497	497	490	389	457	559	589	720	753	763	778	820
Otros países sin acuerdo comercial	5,265	7,670	8,873	11,298	8,633	10,142	12,882	14,682	16,946	22,654	28,084	33,992	34,621
América	372	500	492	582	485	498	556	522	582	849	745	834	820
- Perú	102	190	170	211	99	117	142	143	181	177	141	152	131
- Panamá	93	58	61	25	9	7	19	16	26	120	45	35	38
- Antillas	145	191	212	244	293	289	327	288	310	462	427	609	590
- Otros	32	61	49	103	84	85	68	74	65	91	132	37	61
Europa	671	679	642	820	191	241	510	656	559	840	1,027	1,042	1,141
- Países de la antigua URSS	16	49	75	141	64	59	180	246	166	333	243	236	248
- Otros	655	630	567	679	127	182	330	410	392	507	784	806	893
Asia	3,990	6,131	7,328	9,377	7,652	8,919	11,203	12,703	14,956	19,975	25,087	31,109	31,540
- Corea	501	696	926	1,209	974	1,178	1,831	1,951	2,964	3,855	3,632	3,948	4,137
- Hong Kong	320	422	343	287	159	129	189	216	253	456	442	509	517
- Japón	2,199	3,322	3,929	4,780	3,952	4,132	4,334	4,537	5,083	6,466	8,086	9,349	7,595
- República Popular China	142	430	386	500	521	760	1,247	1,617	1,921	2,880	4,027	6,274	9,401
- Singapur	105	135	215	290	289	383	426	493	540	606	1,147	1,555	1,338
- Taiwán	435	653	717	1,029	716	891	1,137	1,527	1,557	1,994	3,015	4,250	2,509
- Otros	288	473	811	1,282	1,041	1,446	2,039	2,362	2,638	3,718	4,738	5,225	6,044
África	80	101	131	149	129	221	276	373	412	504	608	401	391
Oceanía	151	259	271	316	177	261	319	402	426	485	613	600	711
- Australia	80	105	113	167	99	128	166	244	274	306	348	351	429
- Otros	71	154	158	149	78	133	153	158	152	179	265	249	282
Otros países no identificados	1	0	9	54	0	1	17	26	12	1	3	6	17

Fuente: Banco de México.

Cuadro A.4
Importaciones totales por sector de origen
(Millones de dólares)

Concepto	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
TOTAL	49,967	62,129	65,367	79,346	72,453	89,469	109,808	125,373	141,975	174,458	168,397	168,679	170,546
Agricultura y silvicultura	1,687	2,402	2,324	2,993	2,479	4,346	3,660	4,281	4,027	4,305	4,655	4,872	5,465
Ganadería, apicultura y pesca	443	456	309	378	165	325	513	492	453	494	477	504	398
Industrias extractivas	386	520	390	438	601	649	854	916	894	1,326	1,581	1,967	3,124
Industrias manufactureras	46,967	58,235	61,568	74,425	67,500	81,138	101,587	116,431	133,182	165,136	159,409	160,623	160,975
- Alimentos, bebidas y tabaco	2,635	3,336	3,356	3,989	2,616	3,116	3,587	3,931	4,167	5,036	5,945	6,325	7,004
- Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	2,237	3,023	3,525	4,167	3,618	4,603	6,146	7,441	8,729	10,031	9,740	10,295	10,069
- Industria de la madera	428	551	571	695	350	390	461	544	670	884	922	1,127	1,230
- Papel, imprenta e industria editorial	1,812	2,189	2,366	3,039	2,899	2,887	3,280	3,536	3,918	4,579	4,386	4,563	4,677
- Derivados del petróleo	1,335	1,458	1,368	1,275	1,243	1,626	2,515	2,319	2,629	4,645	4,343	3,274	3,450
- Petroquímica	480	513	600	759	920	942	1,217	1,188	1,437	2,168	1,871	2,186	2,706
- Química	3,695	4,413	4,855	5,818	5,521	6,884	8,226	9,157	9,973	11,422	12,009	12,593	13,547
- Productos plásticos y de caucho	2,534	3,153	3,404	3,972	4,157	5,275	6,470	7,070	8,129	9,277	8,855	9,367	10,032
- Fabricación de otros productos hechos a base de minerales no metálicos	568	717	820	1,010	910	1,264	1,462	1,538	1,699	2,162	1,905	2,154	2,140
- Siderurgia	2,994	3,461	3,312	3,931	3,693	4,542	5,469	6,235	6,326	7,652	6,787	7,163	7,447
- Minerometalurgia	792	1,048	968	1,195	1,204	1,407	1,813	2,282	2,469	2,933	2,680	2,612	2,719
- Productos metálicos, maquinaria y equipo	26,903	33,731	35,673	43,490	39,709	47,462	59,792	69,689	81,429	102,485	98,147	97,050	94,154
. Para la agricultura y ganadería	178	173	191	291	144	199	289	333	329	391	437	487	445
. Para los ferrocarriles	151	107	90	188	147	65	121	318	528	440	307	234	262
. Para otros transportes y comunicaciones	7,749	9,796	9,925	12,120	9,673	10,642	13,373	15,471	17,329	23,759	23,598	23,654	21,791
Industria automotriz	6,787	8,312	8,744	10,762	9,051	9,836	12,380	13,676	16,011	22,306	22,030	22,098	20,302
. Maquinaria y equipos especiales para industrias diversas	8,431	10,884	11,029	13,325	11,402	14,947	19,464	22,225	25,232	28,697	27,850	27,779	28,819
. Equipo profesional y científico	967	1,215	1,252	1,486	1,348	1,817	2,122	2,469	2,795	3,150	3,207	3,407	3,658
. Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	8,959	10,970	12,511	15,310	16,443	19,131	23,633	27,953	34,155	44,744	41,333	40,031	37,790
. Aparatos de fotografía, óptica y relojería	468	587	675	771	552	662	791	921	1,061	1,305	1,415	1,458	1,389
- Otras industrias manufactureras	555	644	750	1,086	662	739	1,149	1,501	1,608	1,864	1,821	1,912	1,802
Otros	483	516	776	1,112	1,709	3,011	3,194	3,253	3,419	3,198	2,275	714	584

Fuente: Banco de México.

Cuadro A.5
Exportaciones de México por Tratado de Libre Comercio, 1993-2003
millones de dólares

Año	Total	TLC							TLC		
		TLCAN	TLCUE	TLC G-3 ¹	Triángulo del Norte ²		TLC Chile	TLC AELC ³	TLC Costa Rica	Nicaragua	TLC Bolivia
1993	51,832	44,420	2,789	467	355	200	152	100	21	17	104
1994	60,817	53,128	2,806	480	417	204	170	95	21	13	3
1995	79,541	68,260	3,354	833	527	490	625	142	31	24	11
1996	96,004	82,746	3,510	862	615	689	399	188	53	30	10
1997	110,237	96,341	3,988	1,188	829	842	359	221	64	32	30
1998	117,460	104,443	3,889	995	944	625	276	282	58	35	18
1999	136,391	122,784	5,203	804	944	366	456	251	65	32	38
2000	166,455	151,039	5,610	981	985	431	586	286	93	27	55
2001	158,443	143,366	5,333	1,204	1,014	374	457	338	92	25	39
2002	160,813	145,872	5,218	1,142	988	259	465	344	91	20	51
2003	165,355	149,635	5,592	849	1,007	323	706	331	23	24	56

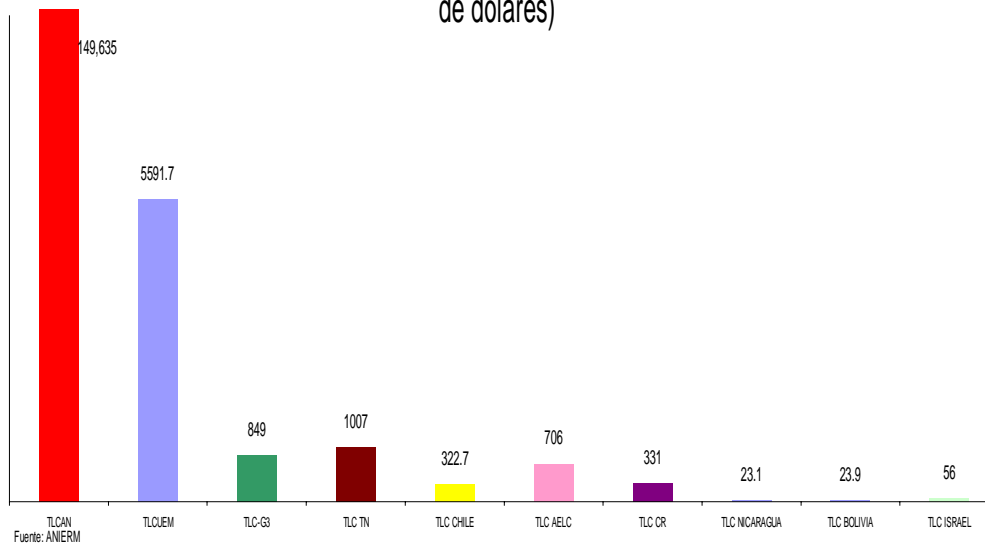
Fuente: ANIERM con datos de la Secretaría de Economía

1 Incluye a Venezuela y Colombia

2 Integrado por Guatemala, Honduras y El Salvador

3 Asociación Europea de Libre Comercio (sólo se contempla a Islandia, Suiza y Noruega)

Exportaciones de México por Tratado de Libre Comercio, 2003 (millones de dólares)



Cuadro A.6
Importaciones de México por Tratado de Libre Comercio, 1993-2003
millones de dólares

Año	Total	TLCAN	TLCUE	TLC AELC3	TLC G-31	TLC Triángulo		TLC			
						del Norte2	TLC Chile	Costa Rica	TLC Bolivia	TLC Nicaragua	TLC Israel
1993	65,367	46,470	7,799	531	311	83	130	22	16	11	45
1994	79,346	56,411	9,058	530	418	106	230	28	19	11	85
1995	72,453	55,203	6,732	414	312	63	154	16	5	8	46
1996	89,469	69,280	7,741	484	331	101	171	58	8	12	79
1997	109,808	83,970	9,917	617	545	111	372	77	10	11	112
1998	125,373	95,549	11,699	648	455	119	552	87	7	14	137
1999	141,975	108,216	12,743	777	518	109	684	191	8	15	172
2000	174,458	131,551	14,775	851	696	124	894	180	13	27	296
2001	168,396	118,002	16,166	907	848	143	975	184	14	31	257
2002	168,949	111,140	16,442	872	885	179	1,010	416	24	27	250
2003	170,958	109,806	17,861	921	971	242	1,082	584	29	38	313

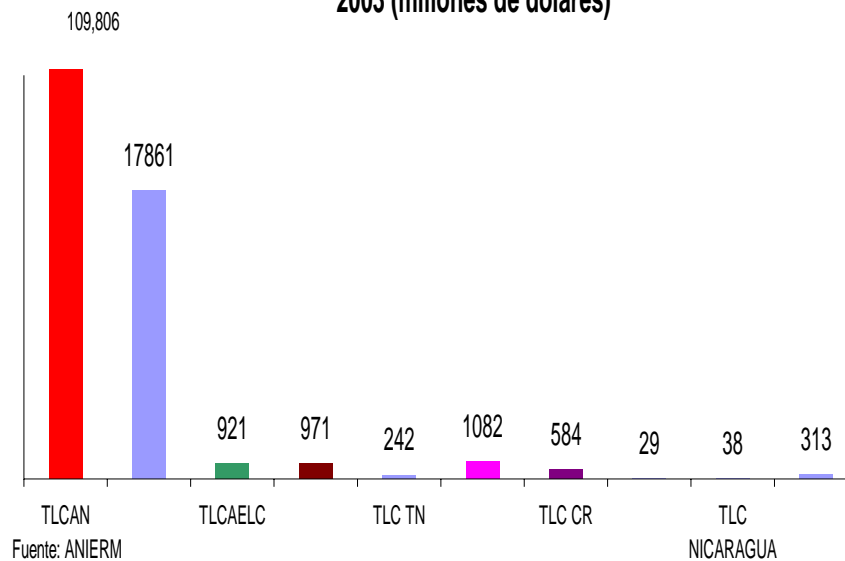
Fuente: ANIERM con datos de la Secretaría de Economía

1 Incluye a Venezuela y Colombia

2 Integrado por Guatemala, Honduras y El Salvador

3 Asociación Europea de Libre Comercio (sólo se contempla a Islandia, Suiza y Noruega)

Importaciones de México por Tratado de Libre Comercio,
2003 (millones de dólares)



BIBLIOGRAFÍA

- Ayala José, *Estado y desarrollo. La formación de la economía mixta mexicana en el siglo XX*, Facultad de Economía, UNAM, México, D.F., 1996, pp.167.
- Altenburg Tilman y Dirk Messner, *América Latina Competitiva. Desafíos para la economía, la sociedad y el Estado*, Ed. Nueva Sociedad, Venezuela, 2002. pp.272.
- Aspe Pedro, *El camino mexicano de la transformación económica*, Ed. FCE, México D.F., 1993, pp.133.
- Banco Mundial, *The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy*, Ed. Oxford University Press, EEUU, 1993, pp.389.
- Bianchi Patrizio y Lee M. Millar, *Innovación y territorio. Políticas para las pequeñas y medianas empresas*, Ed. Jus, México D.F., 1999, pp.301.
- Call T. Steaven y William L. Holahan, *Microeconomía*, Grupo Editorial Iberoamérica, México D.F., pp. 575
- Calva José Luis (coord.), *Formación de Recursos Humanos, Desarrollo Tecnológico y Productividad. Situación y Alternativas*, Juan Pablos Editor, México, D.F., 1997, pp.281.
- Calva José Luis, *México más allá del Neoliberalismo. Opciones dentro del cambio global*, Ed. Plaza Janes, México D.F., 2000, pp.287.
- _____, *Modelos de crecimiento económico en tiempos de globalización*, Juan Pablos Editores, México D.F., 1995, pp.254.
- Calvo Thomas y Barnardo Méndez (coord), *Micro y Pequeña Empresa en México. Frente a los retos de la Globalización*, Centro Francés de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, México D.F., 1995, pp.249.
- Cárdenas Enrique, *La política Económica en México, 1950-1994*, Ed. FCE, México, D.F., 1996, p.235.
- Centro de Comercio Internacional, *Las Pyme y el mercado mundial. Un análisis de los obstáculos a la competitividad*, Ed. UNCTAD/OMC, Suiza, 1997, pp.180.
- CONCAMIN, *La política Industrial 2000-2006*, CONCAMIN, México, D.F., 2000, pp.212.

- Corona Leonel, *Pequeña y mediana empresa: del diagnóstico a las políticas*, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, UNAM, México, D.F., 1997, pp.401.
- Decuir María Luisa, *El papel de las instituciones en el crecimiento económico. La hipótesis de la distribución de las ganancias como paradigma de crecimiento*, Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía, Ciudad Universitaria, UNAM, México, D.F., 2000, pp.135.
- Delgado Celene, *Integración de Cadenas Productivas en México. Una alternativa de política industrial*, Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía, Ciudad Universitaria., UNAM, México, D.F., 2002, pp.154.
- Dussel Enrique, *Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*, Ed. Jus, México D.F., 2001, pp.210.
- _____, *La economía de la polarización. Teoría y Evolución del Cambio Estructural de las Manufacturas Mexicanas 1988-1996*, Ed. Jus, México D.F., 1997, pp.325.
- _____ et al., *Pensar Globalmente y actuar regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, Ed. Jus, México D.F., 1997, pp.527.
- _____(coord.), *Perspectivas y retos de la competitividad en México*, UNAM-CANACINTRA, México D.F., 2003, pp.328.
- _____, *Territorio y Competitividad en la Agroindustria en México. Condiciones y propuestas de política para los clusters del limón mexicano en Colima y la piña en Veracruz*, Ed. Plaza y Valdés, México, D.F., 2002, pp.269.
- Eroles Antonio, *La pequeña empresa exportadora. Guía práctica para iniciar operaciones de comercio exterior*, Ed. Panorama, México, D.F., 1995, pp.143
- Esser Klaus, *Competencia global y libertad de acción nacional. Nuevo desafío para las empresas, el estado y la sociedad*, Ed. Nueva Sociedad, Venezuela, 1999, pp.288.
- Flores José (comp.), *Estudios organizacionales y pequeñas y medianas empresas*, UAM-X, México D.F., 2001, pp.284

- García Salvador, *La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los Retos de la Competitividad*, Ed. Diana, México D.F., 1993, pp.242.
- Gomes Ciro, *Una alternativa práctica al neoliberalismo*, Ed. Océano, México D.F., 1998, pp.127.
- Gutiérrez Federico y Clemente Ruiz (comp.), *Propuestas de acción para impulsar el desarrollo competitivo de la micro, pequeña y mediana empresa*, NAFIN, México D.F., 1995, pp.275.
- Grunwald Joseph et al., *La fábrica mundial. El ensamble extranjero en el comercio internacional*, Ed. FCE, México, D.F., 1991, pp.341.
- Hernández René, *Competitividad de las MIPYME en Centroamérica. Políticas de Fomento y "mejores prácticas"*, CEPAL, México D.F., 2003, pp.239.
- Lansdrom Hans et al., *Entrepreneurship and Small Business Research in Europe*, Ed. Ashgate, Inglaterra, 1998, pp. 395.
- Loyola Antonio J., *Estrategia Empresarial en una Economía Global*, Ed. Iberoamérica, México D.F., 1994, pp.258.
- Maggi Claudio et al., *Gobernanza global. Una mirada desde América Latina. El rol de la región frente a la globalización y a los nuevos desafíos de la política global*, Ed. Nueva Sociedad, Venezuela, 2002, pp. 398.
- Madrueño Rogelio, *Evolución y dinamismo del comercio exterior de la zona metropolitana de la Ciudad de México. Un enfoque regional, periodo 1988-1997*, Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía, Ciudad Universitaria, UNAM, México D.F., 2001, pp.149.
- Meyer Jörg et al., *Competitividad sistémica. Competitividad Internacional de las empresas y políticas requeridas*, Instituto Alemán de Desarrollo, Alemania, 1994, pp.150.
- Neffa Julio, *Los paradigmas productivos taylorista y fordista y su crisis*, Ed. Lumen, Argentina, 1998, pp. 224
- Olmedo Bernardo (coord.), *Políticas Industriales y tecnológicas para las pequeñas y medianas empresas. Experiencias Internacionales*, Ed. Porrúa, México D.F., 2001, pp.103.

- OECD, *Las Pequeñas y Medianas Empresas, tecnología y competitividad*, OECD, Ed. Mundi Prensa, 1994, pp.131.
- OECD, *OECD: Small and Medium Enterprise Outlook 2002*, Ed. OECD, Francia, 2002, pp.248.
- Ortíz Arturo, *El Desarrollo Estabilizador: reflexiones sobre una época*, Ed. FCE, México, D.F., 1998, pp.405.
- Peres Wilson (coord.), *Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe*, Ed. SXXI, México, D.F., 2002, pp.547.
- _____, *Políticas de Competitividad Industrial: América Latina y el Caribe en los años noventa*, Ed. S.XXI, México D.F., 2003, pp. 307
- Pomar Silvia, *Alternativas de Financiamiento para la Mipyme*, UAM, México D.F., 1998, pp.148.
- Porter Michael, *La ventaja competitiva de las naciones*, Ed. Vergara, México, 1990, pp.1025.
- Puga Cristina, *Empresarios medianos, pequeños y micro*, FCPYS, UNAM, México D.F., 1992, pp.61.
- Puga Cristina, *México: Empresarios y Poder*, FCPYS, UNAM, México, D.F., 1993, pp.207.
- Roldan Eduardo (coord.), *Las relaciones económicas de China. OMC, Taiwan y la Unión Europea*, Ed. AMEI-Plaza Valdés, México, 2003, pp.120
- Rueda Isabel, *Las Micro, Pequeña y Mediana Empresas en México en los años noventa*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México D.F., 2001, pp.78.
- Ruiz Clemente, *Dinámica Regional y Competitividad Industrial*, Ed. Jus, México D.F., 1999, pp. 285.
- _____, *Macroeconomía Global. Fundamentos Institucionales y de Organización Industrial*, Ed. Jus, México D.F., 1999, pp.379.
- Samuelson Paul *et al.*, *Macroeconomía con aplicaciones a México*, Ed. Mc Graw Hill, México D.F., 2001, pp. 575.

- Suárez Estela y Miguel Ángel Rivera, *Pequeña empresa y modernización: análisis de dos dimensiones*, UNAM; México, 1994, pp.263
- Torres Elfid *et al.*, *Empresa Media: Potencial Económico de México. La Evidencia de los Censos Económicos 1989, 1994, 1999 (Estadísticas básicas)*, Ed. FUNDES, México D.F., pp.132.
- _____y Kenya García, *Retos y oportunidades de financiamiento a la empresa media*, Ed. FUNDES, México D.F., 2003, pp.169.
- Vargas Gustavo, *Introducción a la Teoría Económica. Aplicaciones a la Economía Mexicana*, Ed. Pearson Educación, México, 2002, pp.602.
- Villarreal René, *Industrialización, deuda y desequilibrio en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2000)*, Ed. FCE, México D.F., 2000, pp.717.
- Villarreal René y Rocío de Villarreal, *México Competitivo 2020. Un Modelo de Competitividad Sistémica para el Desarrollo*, Ed. Océano, México D.F., 2002, pp.356.
- Zevallo Emilio (coord.), *Experiencias Internacionales sobre políticas para la empresa media*, Ed. Mc Graw Hill/FUNDES, Chile, 2001, pp.189.

Hemerografía

- APEC, "Small Business and Trade in APEC. A report Highlighting the Contribution of Medium, Small and Micro Enterprises to the Asia Pacific Region", *APEC*, publicación electrónica, junio de 2002, pp.36.
- Becerril Isabel, "Desaparecen cerca de 4 mil pequeñas empresas en 2003", en *el Financiero*, Sección Economía, febrero 25 de 2004, p.20.
- _____, "Empresarios, olvidados por el gobierno de Fox", en *el Financiero*, Sección Economía, junio 22 de 2004, México D.F., p.22.
- Bianchi Patricio, "Nuevo Enfoque en el Diseño de Políticas para las PYMES. Aprendiendo de la Experiencia Europea", *Documento de trabajo de la CEPAL*, CEPAL, Chile, agosto de 1996, Núm. 72, pp.36.

- Bianchi Patrizio y Marco Di Tomasso, "Política industrial para las PYME en la economía global", en *Comercio Exterior*, BANCOMEXT, México D.F., agosto de 1998, p. 617-623.
- Castaingts Juan, "No hay reforma fiscal sin Reforma del Estado", en *el Financiero*, Sección Opinión, noviembre 18 de 2004, p.31.
- Clavijo Fernando y José I. Casar, "La industria mexicana en el mercado mundial. Elementos para una política industrial", en *Revista el Trimestre Económico*, Ed. FCE, México D.F., 1994, Vol. II, pp.486.
- Dussel Enrique, "Cambio estructural Regional. El caso de Renania-Westfalia del Norte, Alemania", en *Mercado de Valores*, NAFIN, septiembre de 2002, p. 54-65.
- _____, "Características del sector manufacturero mexicano, recientes medidas comerciales y retos de la política empresarial", Documento de discusión, *Seminario sobre Camino a la Competitividad: El nivel meso y microeconómico*, CEPAL, Chile, marzo 15 de 2001, pp.18
- _____, "La inversión extranjera en México", en *Serie de Desarrollo Productivo*, Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales, CEPAL, Chile, octubre de 2000, pp.103.
- _____, "¿Por qué no se genera empleo?", en *Reforma*, México D.F., marzo 19 de 2004, Sección Negocios, p. 5A.
- Escalante Roberto, "Los retos de la política cambiaria hacia el futuro", en *el Financiero*, México D.F., Sección Editorial, junio 4 de 2004, p.26.
- Esser Klaus *et al.*, "Competitividad sistémica: Nuevo desafío para las empresas y a la política", en *Revista de la CEPAL*, Chile, Núm. 59, p.39-52.
- Espinoza Luz Elena, "Seguridad para inversionistas cuestión de facto", en *Revista Carta ANIERM*, ANIERM, México D.F., octubre de 2002, Núm. 21, Año 20, Vol. XXXIII, p. 25 – 26.
- Haldenwang Christian, "La Nueva Política Regional en Alemania: Conceptos, Experiencias y Posibles Aportes para América Latina", en *Revista Mercado de Valores*, NAFIN, México D.F., septiembre de 2002, p. 66-82.

- Hernández René, "Elementos de Competitividad sistémica en el Istmo Centroamericano", en *Serie de estudios y perspectivas, Unidad de Desarrollo Industrial, CEPAL*, México D.F., 2001, Núm.5, pp.59.
- Hounie Adela *et al.*, "La Cepal y las nuevas teorías del crecimiento", en *Revista de la CEPAL*, Chile, agosto 1999, Núm. 68, pp.21-29.
- Ibarra David, "Corporativismo Empresarial" en *El Universal*, México D.F., marzo 17 de 2004, Sección Editorial, p. A18.
- García Gilberto y Víctor Paredes, "Programas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas en México, 1995-2000", en *Serie de Desarrollo Productivo. División de Desarrollo Productivo y Empresarial*, CEPAL, Chile, noviembre de 2001, p. 27-45.
- Katz Jorge, "Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional", en *Revista de la CEPAL*, CEPAL, Chile, diciembre de 2001, Núm. 75, p.137-159.
- Krugman Paul, "Competitiveness: a Dangerous Obsession", en *Foreign Affairs*, México D.F., marzo/abril, 1994, p.29-61.
- Kuwayama Mikio, "E-Commerce and export promotion policies for Small and Medium-Sized Enterprises: East Asian and Latin American Experiences", en *Revista de la CEPAL*, CEPAL, Chile, octubre 2001, Núm. 13, pp.63-85.
- Linsi Kim *et al.*, "The Republic of Korea's Small and Medium-Sized Enterprises and Their Support Systems", *World Bank Working Paper 1404*, Policy Research Department, EEUU, 1994, pp.78.
- Madrueño Rogelio, "Perspectivas del Comercio Exterior de México y su Relación con el Desarrollo Regional", en *Revista Carta ANIERM*, ANIERM, México D.F., septiembre de 2001, Núm. 228, Año 19, Vol. XXXII, pp. 13-16.
- Martínez Ignacio, "Productividad y Competitividad de la Industria Exportadora", en *Revista Carta ANIERM*, ANIERM, México D.F., septiembre de 2001, Núm. 228, Año 19 Vol. XXXII, p.12-15.
- Mattar Jorge *et al.*, "Foreign Investment in Mexico after Economic Reform", en *Serie de Estudios y Perspectivas*, CEPAL, México, D.F., julio 10 de 2002, pp.45-57.

- Mendoza Mauricio, "As políticas de apoio à geração e difusão de tecnologias para as pequenas e médias empresas no Brasil", en *Revista de la CEPAL*, Chile, julio de 2002, Núm.127, pp.48-60
- Meyer Jorg, "Estrategias de Desarrollo Local y Regional: Clusters, Política de Localización y Competitividad Sistémica", en *Revista Mercado de Valores*, NAFIN, México D.F., septiembre de 2002, pp.14-27
- _____, "Estrategias de Desarrollo Territorial Basadas en el Concepto de Competitividad Sistémica", en *Mercado de Valores*, NAFIN, México, D.F., septiembre de 2000, pp. 28-39.
- _____ *et al.*, "Innovación tecnológica y perfeccionamiento de las pequeñas y medianas empresas en la República Federal de Alemania: Incentivos y financiamiento", en *Revista de la CEPAL*, CEPAL, Chile, enero de 2002, Núm. 120, pp.89.
- Mortimore Michael *et al.*, "México: Un CANálisis de su competitividad internacional", en *Serie de Desarrollo Productivo*, CEPAL, Chile, marzo de 2000, pp.72.
- _____ y Wilson Peres, "La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe", en *Revista de la CEPAL*, Chile, agosto 2001, Núm. 74, pp.59.
- Ortiz Guillermo, "América Latina y el Consenso de Washington. La Fatiga de la Reforma", en *Finanzas y Desarrollo*, México, D.F., septiembre de 2003, p.14-17.
- Ramírez María *et al.*, "Competitividad, productividad y ventaja comparativa. El enfoque de negocios de Michael Porter y el de la economía nacional de Paul Krugman, una aplicación al caso de México" en *Investigación Económica*, Facultad de Economía, Ciudad Universitaria, UNAM, México D.F., julio-septiembre, 1998, Núm. 225, Vol. LVIII, p.17-65.
- Rodríguez Andrés, "Sistemas Locales de Producción y Crecimiento Económico en Europa Occidental", en *Revista Mercado de Valores*, NAFIN, México, D.F., septiembre de 2000, p. 40-54.
- Saldaña Ivette, "Controlan empresas Altex más del 50% del mercado", en *el Financiero*, México D.F., junio 7 de 2004, Sección Economía, p.20.

- Saviñon Adalberto, "Sistemas Productivos y Desarrollo Local. Algunas Experiencias desde Italia y México para un Desarrollo Armónico", en *Economía y Desarrollo*, Ed. Marín de Buen, México, D.F., agosto de 2003, Vol.1, Núm. 0, p.9-15.
- Shatan Claudia, "Pequeñas empresas, productos étnicos y de nostalgia: oportunidades en el mercado internacional. Los casos del Salvador y México", *Documento de Trabajo de la CEPAL*, Chile, diciembre de 2003, Núm.589, pp.67.
- Schimitz Hubert, "¿Tiene importancia la Cooperación Local? Experiencias de Clusters Industriales en el Sur de Asia y América Latina, en *Mercado de Valores*, NAFIN, México, D.F., septiembre de 2000, p.8-13.
- Stiglitz Joseph, "El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina", en *Revista de la CEPAL*, Chile, agosto de 2003, Núm.80, p. 8-40.
- Torres Elfid, "Empresa Media: Potencial Económico de México. La Consolidación del Concepto", en *Economía y Desarrollo*, Ed. Marín de Buen, México D.F., noviembre-diciembre de 2003, Vol.1, Núm. 2, p.3-8.
- Vázquez Antonio, "La Política de Desarrollo Local en Italia: Instrumentos y Experiencias" en *Revista de la CEPAL*, Chile, publicación electrónica 2000, pp.33.
- Zevallos Emilio, "Obstáculos al Desarrollo de las Pymes Latinoamericanas: Un Análisis Comparado", en *Economía y Desarrollo*, Ed. Marín de Buen, México D.F., noviembre-diciembre de 2003, Vol.1, Núm. 3, p.9-22.

Documentos Oficiales

- BANCAMEX, *Informe Anual 2003*, BANCAMEX, México D.F., 2003, publicación electrónica, www.bancomext.gob.mx
- BANXICO, *Boletín de agregados monetarios y financieros*, BANXICO, México D.F., mayo de 2004, publicación electrónica www.banxico.gob.mx

- _____, *Evolución trimestral de financiamiento a empresas*, BANXICO, México D.F., 2do. Trimestre de 2004, publicación electrónica www.banxico.gob.mx
- _____, "Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior 1995-2000", en *BANCOMEXT*, México D.F., junio de 1996, Vol. 46, Núm.6.
- CONACYT, *Informe 2001-2003*, CONACYT, México D.F., 2003, documento electrónico, obtenido de www.conacyt.mx
- Presidencia de la República, *Plan Nacional de Desarrollo 2000-2006*, documento electrónico en www.inegi.gob.mx
- Presidencia de la República, *Cuarto Informe de Gobierno Presidencia de la República*, México D.F., 2004, documento electrónico obtenido de www.presidencia.gob.mx
- SECOFI, *Programa para la Modernización y Desarrollo de la Industria Pequeña y Mediana 1991-1994*, SECOFI, México D.F.,1993
- SECOFI, "Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior" en *Comercio Exterior*, BANCOMEXT, México, D.F, junio de 1996, Vol. 46, Núm 6.
- Secretaría de Economía, *Plan de Desarrollo Empresarial 2001-2006*, SE, México D.F., noviembre de 2001.
- _____, *Programa de Comercio Exterior e Inversión*, SE, México DF, 2002

Otras fuentes

- Fiszbein Ariel, "Las alianzas entre sociedad civil, estado y empresas: hacia un nuevo paradigma en la lucha contra la pobreza", *Seminario académico internacional. Hacia una Política Económica de Estado*, México D.F., UNAM, FE, 14-16 de enero de 1998.
- Muñoz Ledo, "Palabras pronunciadas en la Ceremonia de Celebración del LX Aniversario de la ANIERM", 22 de septiembre de 2004, México D.F., en el Hotel Presidente Intercontinental.