



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y
SOCIALES**

**LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (PyME) Y SU
INCIDENCIA EN LAS EXPORTACIONES
MEXICANAS
2000-2007.**

T E S I S

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

PRESENTA:

CAROLINA SANTOS VÁZQUEZ.

ASESOR:

MTRO. JAVIER PACHECO MICETE.

CIUDAD UNIVERSITARIA



México, D.F

2016



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Gracias Dios.

A mi amada madre Vicenta con todo mi amor, cariño y agradecimiento, por todos los gratos y felices momentos que juntas pasamos, en su memoria.

A mí querido padre Rafael con amor, cariño y agradecimiento, por todo su gran esfuerzo y trabajo, en su memoria.

A mis queridos hermanos Lety, Paty, Rafa y Beto por ser mis grandes ejemplos, a quienes amo y de quien siempre estaré muy orgullosa.

A mis abuelitos Lola, Lolo, Agripina y Pancho por su esfuerzo y tenacidad, los amo, en su memoria.

A mi esposo Víctor y a mis pedacitos de cielo, mis amados hijos Víctor y José para que siempre tengan presente que todo lo que se comienza debe terminarse.

A todos mis profesores con mi cariño y agradecimiento.

INDICE	PAGINA
INTRODUCCIÓN	I
CAPITULO I. MARCO TEÓRICO	1
1.1 Neoliberalismo	1
1.2 Competencia	10
1.3 Competitividad	15
1.4 La Pequeña y Mediana Empresa (PyME)	25
CAPITULO II. PANORAMA ECONOMICO	27
2.1 Entorno Económico Internacional	27
2.1.1 Población	27
2.1.2 Ingreso Per Cápita	28
2.1.3 Producto Interno Bruto y Crecimiento Económico	29
2.1.4 Inflación	33
2.1.5 Comercio Mundial	34
2.2 Situación Económica de México	39
2.2.1 Datos Básicos	39
2.2.2 Producto Interno Bruto	39
2.2.3 Composición Sectorial del PIB de México y Comportamiento de la Economía en 2006	40
2.2.4 Comercio Exterior e Inversión Extranjera	46

2.2.5	Economía Mexicana en el 2007	48
2.2.5.1	Crecimiento	50
2.2.5.2	Inflación	50
2.2.5.3	Empleo, Remuneración y Productividad	51
2.2.5.4	Sector Externo	51
CAPITULO III.	SITUACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO	53
3.1	México y sus PyME Exportadoras	70
3.2	Las PyME y la Política de Apertura Comercial de México	73
3.3	La Internacionalización de las PyME	79
CAPITULO IV.	ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LAS PyME	88
4.1	Crecimiento del Valor del Comercio Exterior de México en el Periodo 2000-2007	88
4.2	Sectores Productivos con Mayores Tasas de Crecimiento de las Exportaciones	90
4.3	Saldo de la Balanza Comercial de México con sus Principales Socios Comerciales	92
4.4	Número de PyME Exportadoras en México	96
4.5	Comercio Exterior de Bienes y Servicios de los Sectores en donde se ubican las PyME Exportadoras Mexicanas	98
4.6	Las PyME ante la competencia Internacional	102
4.6.1	Las PyME en Estados Unidos de América	106
4.6.2	Las PyME en España	109
4.6.3	Las PyME en Japón	114

CAPITULO V.	CONCLUSIONES GENERALES	118
BIBLIOGRAFÍA		125

INTRODUCCIÓN

El acelerado ritmo de las relaciones comerciales internacionales en el periodo 2000 a 2007 registró un incremento medio de las exportaciones mundiales de mercancías del 6% ⁶ en el que está inmerso México y que se ha visto como uno de los pilares fundamentales para impulsar su crecimiento económico, principalmente a través del fomento de su comercio exterior.

Por su ubicación geográfica y su política exterior, México ha buscado aprovechar su posición estratégica para estimular sus exportaciones y atraer inversión extranjera. Ello ha permitido tener beneficios de la cercanía con uno de los mayores centros de comercio e inversión del mundo como es Estados Unidos. También ha buscado fortalecer y diversificar sus relaciones comerciales con Latinoamérica, Europa y Asia.

Con la entrada de México el 24 de agosto de 1986 al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), inicia un proceso de transformación de su economía, basado en la apertura comercial y en el abandono del proteccionismo que la había caracterizado en los últimos treinta años.

En efecto, de acuerdo con Luis Rubio, “la adhesión de México al GATT se genera como un instrumento de política pública para controlar la inflación que se presentó durante el sexenio de Miguel de la Madrid. Así, esta adhesión comienza justamente con una reducción

⁶ Globalización y comercio 2008 en Organización Mundial de Comercio. Pp17

unilateral de barreras arancelarias y cuantitativas de las importaciones mexicanas de bienes y servicios”⁷.

La administración del Presidente Miguel de la Madrid en su Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior de 1984 a 1988 dirigió la política comercial en cuatro áreas principales:

- 1) Racionalización de la Protección
- 2) Fomento a la exportación de bienes no petroleros.
- 3) Política de negociaciones multilaterales y entrada al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT).
- 4) Política de Franjas Fronterizas y Zonas Libres.

A través de este esquema se buscaba fortalecer la competitividad de la industria mexicana mediante el cambio estructural y la modernización del aparato productivo, para lograr una mayor presencia económica de México en el exterior.

Al régimen del Presidente Carlos Salinas de Gortari le correspondió consolidar el nuevo modelo de economía abierta y sentar las bases para que la estrategia de apertura comercial fuera un proceso continuo.

Las líneas de la estrategia económica del Presidente Salinas se centraron en lo siguiente:

- 1) Cambio Estructural
 - Liberalización comercial.

⁷ Vittorio Corbo. Las exportaciones en el crecimiento económico y el empleo. En México Transición Económica y Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior, 1997. México. pp: 466-482

- Nueva Ley de Inversión Extranjera.
 - Adelgazamiento del estado a través de la desincorporación de empresas públicas.
 - Desregulación de mercados
 - Modificación al Artículo 27 Constitucional en cuanto al régimen de propiedad de la tierra.
 - Modificación de monopolios a través de la Ley de Competencias
- 2) Política de Estabilización
- Concertación social
 - Control de precios.
 - Reestructuración de la deuda externa

“La privatización de las empresas paraestatales constituyó uno de los principales enclaves de la gestión del gobierno, así como el inicio de la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá”⁸.

“Los cambios más importantes en cuanto a esta política aperturista ocurrieron de 1992 a 2000, periodo en el que se firma y entra en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), se suscriben otros tratados de libre comercio con países de Centro y Sudamérica, la Unión Europea e Israel.”⁹

³. Jean Paul David. Internacionalización de las PYME: una herramienta de análisis. Comercio Exterior, Vol. 54, No. 2. 2004. PP.: 152-158.

⁴ *Ídem*

En el 2004 se formaliza un Acuerdo de Asociación Económica con Japón y en el 2008 existe interés de parte de Corea del Sur y Nueva Zelandia por firmar diversos tratados de libre comercio con México.

De acuerdo a la Secretaría de Economía, “México ha suscrito **doce** tratados de libre comercio, los cuales involucran a **44** países del orbe, buscando con ello la inserción de su sector productivo-empresarial en la economía global y de esta forma apoyar su crecimiento económico, generar empleos y reducir los índices de pobreza”.¹⁰

Es importante determinar si las PyME conocen sus alcances a nivel nacional e internacional, si disponen de los instrumentos de apoyo adecuados para enfrentar en competencia a las empresas extranjeras en sus propios nichos o para aprovechar nuevos segmentos de consumidores, sobre todo, si podrán sobrevivir bajo el nuevo contexto de la globalización.

Ciertamente, no hay duda de que las PyME son células vitales del tejido productivo nacional, por lo que son elementos clave para el crecimiento económico. Por su estructura son generadoras importantes de empleo. En especial, las dedicadas a la exportación por ser son fuente de ingreso de divisas.

Por su aporte al empleo y su importancia en la economía nacional, en esta investigación se ha considerado únicamente a las Pequeñas y Medianas Empresas (PyME), del ramo exportador, debido a que son las que al parecer, reciben el impacto de la apertura comercial.

¹⁰ Secretaría de Economía. Programa Sectorial de Economía 2007-2012. Noviembre, 2007. México.

En este contexto, resulta fundamental analizar con mayor detenimiento si las políticas aplicadas han dado los frutos buscados; si las unidades básicas de la economía nacional, las micro, pequeñas y medianas empresas (PyME), se han visto fortalecidas y tienen en este periodo analizado del 2000 al 2007 mayor presencia internacional que hace quince años.

Objetivo General

El objetivo de la presente investigación es comprobar si las PyME mexicanas han logrado posicionarse en la corriente exportadora, de acuerdo con los objetivos de la política de apertura comercial aplicada por el Gobierno Federal, en términos del crecimiento del comercio exterior de México, durante el periodo 2000-2007, y en función del comportamiento de las importaciones de bienes y servicios de las economías con las que el país ha suscrito acuerdos de libre comercio.

En función de esto es demostrar el valor y nivel de los siguientes indicadores:

1. Crecimiento del valor del comercio exterior de México, en el periodo 2000-2007.
2. Sectores productivos con mayor tasa de crecimiento de las exportaciones, con base en los capítulos de exportación de bienes y servicios clasificados de acuerdo con el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.
3. Saldo de la balanza comercial de México en relación con sus principales socios comerciales.
4. Número de PyME exportadoras existentes en los últimos ocho años (1999-2006), de acuerdo con la disponibilidad de esta información.
5. Concentración sectorial de las PyME exportadoras.

Objetivos Específicos

- a) Establecimiento del marco teórico de la competitividad internacional.
- b) Una presentación del panorama del entorno de la economía y de manera particular el análisis de la situación económica de México.
- c) Presentación de la situación de las pequeñas y medianas empresas en México (PyME).
- d) Realizar un análisis del entorno de las pequeñas y medianas empresas para establecer claramente cuáles son los sectores en que su ubica y sus competencias internacionales.

Hipótesis

El crecimiento y número de PyME fue superior que el resto de la economía en virtud de la política nacional de fomento a las PyME implementada en el periodo del 2000 al 2007.

Las PyME exportadoras mexicanas con la apertura comercial a través de los Tratados de Libre Comercio firmados por México, impactaron positivamente en la balanza comercial y diversificaron los mercados internacionales generando una mayor competitividad.

La política nacional de fomento a las PyME mexicanas y la apertura comercial con los Tratados de Libre Comercio en conjunto permitieron que los diversos bienes y sectores de la economía nacional se desarrollaran y generaran mayor tasa de crecimiento media anual de las exportaciones.

Metodología

Para demostrar la hipótesis planteada, el trabajo propone un análisis de varios indicadores de comercio exterior y lleva a cabo un estudio comparativo de tasas anuales medias de crecimiento de éstos, respecto de los principales sectores objeto de intercambio comercial de las PyME mexicanas y las economías que forman parte de los tratados de libre comercio suscritos.

Asimismo, se cuantifica el número de PyME exportadoras entre 1999 y el 2006, para determinar su comportamiento en ese lapso, tomándose este periodo como representativo del que es objeto de estudio.

El análisis de las PyME exportadoras mexicanas se segmenta de acuerdo con los sectores donde se concentra su actividad; es decir, no se toman en cuenta exportaciones petroleras, ni de las industrias maquiladoras o automotriz terminal, entre otras.

Los indicadores son los siguientes:

1. Crecimiento del valor del comercio exterior de México, en el periodo 2000-2007.
2. Sectores productivos con mayor tasa de crecimiento de las exportaciones, con base en los capítulos de exportación de bienes y servicios clasificados de acuerdo con el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.
3. Saldo de la balanza comercial de México en relación con sus principales socios comerciales.
4. Número de PyME exportadoras existentes en el periodo de 1999 a 2006.
5. Concentración sectorial de las PyME exportadoras

Por otro lado, para comprender el sentido e impacto del proceso de apertura comercial en el desempeño de las PyME, se revisa el significado de competencia y competitividad

internacional, sus orígenes, así como el concepto de empresa y sus implicaciones como unidad básica creadora de riqueza en la sociedad capitalista moderna.

Asimismo, se define el concepto de pequeña y mediana empresa en México, distinguiéndose sus atributos de conformidad con el Diario Oficial de la Federación. Ello, con la intención de segmentar la información estadística de comercio exterior, que facilite el análisis cuantitativo de la misma.

Con el objeto de entender el impacto de las transformaciones de la economía nacional en el comportamiento de las PyME exportadoras, se revisa el proceso de apertura comercial aplicado por México y se destaca la nula referencia a esquemas o programas de apoyo orientados a fortalecer la internacionalización de aquellas.

Además, se da cuenta del estado actual de la economía nacional y sus perspectivas, en un entorno global, destacándose el comportamiento reciente de su comercio exterior, sus apremiantes necesidades de crecimiento y el papel estratégico que juegan las PyME.

Por último, se esbozan las características de funcionamiento de las PyME mexicanas, su distribución sectorial y su participación en las exportaciones no petroleras.

I. MARCO TEÓRICO

El desempeño actual de la economía mexicana y de sus agentes productivos, entre los que destacan las pequeñas y medianas empresas, no podría entenderse sin revisar los conceptos relevantes de Neoliberalismo, contexto bajo el cual ha operado nuestra vida económica, política y social durante las últimas décadas.

Como se expondrá en este capítulo, bajo los preceptos de la política neoliberal implementada por el gobierno mexicano desde finales de la década de los ochenta, los términos competencia, competitividad, desarrollo empresarial y mercado, entre otros, se incorporaron al paradigma de las decisiones político-económicas del país, transformando notoriamente el accionar de las pequeñas y medianas empresas.

1.1 Neoliberalismo.

“Neo-Liberalismo, variante del liberalismo defendida sobre todo después de la Segunda Guerra Mundial. El núcleo de las concepciones neoliberales es la *competencia del mercado*. Este debe garantizar la eficiencia económica, la competitividad de la economía, los aumentos del bienestar pero también al mismo tiempo las libertades individuales, y sobre la base de éstas, crear una solidaridad social no coordinada, y que se desarrolle libremente entre individuos libres, los cuales actúan en cada caso según su propio impulso”.¹¹(Dieter, 2006)

“El Neoliberalismo es un movimiento ideológico [Coloquio Lipmann, Paris 1938].....que se opone a toda forma de colectivismo y proclama su fe en el mecanismo de los precios, la libertad de mercado y la propiedad privada. Pero sostiene, además, que la libre competencia

¹¹ Nohlen, Dieter. Diccionario de Ciencia Política 2006. Ed. Porrúa, México 2006 Tomo II pp 951

no es espontánea y que, como el mecanismo de los precios, debe apoyarse sobre un orden legal apropiado”.¹²

“El Neoliberalismo se refiere a una nueva forma de liberalismo clásico cuyas principales implicaciones políticas son *estabilidad macroeconómica, liberalización comercial, flexibilidad en el mercado laboral, privatización, desregulación y políticas sectoriales orientadas a la exportación*. El término se aplicó por vez primera a principios del año 2000 y hace referencia a toda una ideología política y económica que reconoce la supremacía del mercado sobre cualquier alternativa de orden social. Desde un punto de vista comparativo e histórico, busca asegurar la eficiencia en la utilización de los recursos para lograr la máxima satisfacción de las necesidades humanas. Bajo este concepto, el mercado se basa en la libertad de elección, el respeto a la propiedad privada y a los derechos individuales; los productores se encuentran en libre competencia así como los consumidores y es esto el vehículo óptimo para la realización de los propósitos humanos. Privilegia al individuo sobre la colectividad estableciendo que el papel del Estado se debe limitar a crear las condiciones que aseguren la libertad individual y la competencia así como también facilitar y consolidar la expansión del mercado”.¹³

“El Neoliberalismo nació poco después de la segunda guerra mundial en la región de Europa y América del Norte... Fue una vehemente reacción teórica y política contra el Estado intervencionista y de bienestar. Su texto de origen es *El Camino de la Servidumbre*, de Frederick Hayek, escrito en 1944. Se trata de un ataque apasionado contra cualquier

¹² Ontza, Juan. Enciclopedia de las Ciencias Sociales, la Política. 1981. Ed. Asuri Ediciones. Bilbao, España 1981. pp38

¹³ Mhone, Guy “New dictionary of the History of Ideas”2005 Ed. Thomson Gale. To0mo 5 pp1625-1627 Traducción propia

limitación de los mecanismos del mercado por parte del Estado, denunciada como una amenaza letal a la libertad, no solo económica sino también política”.¹⁴

Sin duda, uno de los principales exponentes del Neoliberalismo es el economista estadounidense Milton Friedman, quien establece: “...en la actualidad el Estado es el principal foco de interferencia con el sistema de libre mercado, por medio de los aranceles y de otros obstáculos al comercio internacional, por las medidas de política interior tendentes a fijar o a afectar determinados precios, incluyendo salarios..., por las reglamentaciones públicas de sectores específicos..., por las medidas monetarias y fiscales que producen la inflación... y por medio de otras muchas acciones”.¹⁵

El mismo autor sugiere que es un mito decir que el capitalismo libre cambista acrecienta las desigualdades sociales, donde cada vez el rico explota más al pobre. Friedman (5), sostiene que “...donde quiera que se ha dejado funcionar al mercado libre, en todos los lugares donde ha existido cierta igualdad de oportunidades, el hombre de la calle ha sido capaz de llegar a niveles de vida antes impensables. En ningún sitio es más grande el abismo entre el rico y el pobre, en ningún lugar es más rico el rico y más pobre el pobre, que en las sociedades que no permiten el funcionamiento del mercado libre”.¹⁶

El neoliberalismo más que un modelo de desarrollo económico es una concepción integral del hombre y de la sociedad que se nutre de la corriente filosófica del siglo XVIII conocida como *liberalismo clásico*, cuya aparición se ve influenciada como contrapartida a las

¹⁴ Perry Anderson. Seminario Posneoliberalismo, las Políticas Sociales y el Estado Democrático. 1994. Sao Paulo, Brasil

¹⁵ Milton Friedman. 1983. Libertad de elegir. Ediciones Grijalbo. Barcelona, España. Pp 423

¹⁶ Idem.

políticas Keynesianas que contrarrestaron la crisis económica mundial que se gestó entre la Primera y Segunda Guerras mundiales.

De acuerdo con Tamames (1994), el liberalismo es “ el conjunto de ideas que favorecen el máximo de libertad en el orden económico, con la puesta en el mercado de la tierra sin vinculaciones (desamortización), la libre contratación del trabajo, la libertad de comercio de bienes y la libre circulación de capitales; todo ello sin más intervenciones del Estado que las consideradas como indispensables (defensa, moneda, hacienda y relaciones exteriores), de modo que las voluntades de cada uno, con sus decisiones de conseguir su propio interés individual hacen posible el óptimo de bienestar, sin más dirección que una especie de mano invisible que guía su conducta”.¹⁷

El liberalismo clásico nace con la inquietud de un grupo de individuos que deseaban tener influencia en las decisiones políticas y reducir la intervención de la Iglesia Católica y la de la monarquía. Esta nueva clase social que oponía resistencia al *statu quo* imperante "comenzó por exigir su derecho al trabajo, esto es, a la producción y a la distribución comercial de bienes de consumo. Pidió libertad para invertir e incrementar sus capitales en la manufactura y el comercio, pugnó por ocupar el lugar que le correspondía en los escalones superiores de la organización estatal".¹⁸

“El liberalismo fue la ideología de la sociedad capitalista, que tomó lugar al concluir el período medieval y marcó la forma de pensar de varias generaciones sustituyendo la

¹⁷ Ramón Tamames Santiago. Diccionario de Economía y Finanzas. 1994. Alianza Editorial. España.

¹⁸ López Cámara pp19.

concepción sobrenatural del hombre por una visión naturalista y científica. El hombre se concibe a sí mismo como el creador del mundo social, por lo tanto, el único capacitado para corregirlo o darle cauce”.¹⁹

“El eje de la filosofía liberal es el individuo y la libertad, entendida ésta como el derecho a la propiedad privada. Así, el liberalismo fue la ideología de los poseedores, la filosofía por antonomasia de los capitalistas y la exaltación de una clase social muy específica...La otra influencia notable para el desarrollo del neoliberalismo la encontramos en la primera mitad del Siglo XX, específicamente en la crisis mundial de 1929 con la teoría Keynesiana la cual le daría al Estado un papel que no había tenido anteriormente: el de interventor o inductor en la economía para una labor social”.²⁰

“El Neoliberalismo se distingue del liberalismo clásico porque nace en Europa y Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial, como una reacción teórica y política en contra del Estado intervencionista y de bienestar. Es un ataque contra cualquier limitación de los mecanismos del mercado por parte del Estado denunciada como una amenaza a la libertad económica y política”.²¹

Milton Friedman, retoma los postulados clásicos en el sentido de que el Estado no debe intervenir en ámbitos de actividad privada, sea como regulador o como actor directo de la producción. Tal principio supone que el Estado no debe regular o modificar la evolución de la economía con disposiciones legales, permitir que el mercado opere a su libre albedrío.

¹⁹Roberto García Jurado. Revista de Relaciones Internacionales. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM. 1998. No. 78. pp 131-138

²⁰Milton Friedman. 1983. Libertad de elegir. Ediciones Grijalbo. Barcelona, España. Pp 423

²¹Milton Friedman. La tiranía del statu quo. 1984. Editorial Ariel. Barcelona, España. Pp 200

Bajo este enfoque el Estado no debe poseer plantas productivas, sin importar que se trate de recursos estratégicos para el desarrollo del país.

“...el Estado debe evitar promover políticas de redistribución del ingreso y de beneficio social, pues desalentará, por una parte la inversión privada y por otra, absorberá recursos de los ciudadanos para promover en forma gratuita, la improductividad de otros individuos.

Los elementos clave de la concepción Neoliberal son la productividad, la competitividad y el libre mercado, definidas como:

Productividad.- mayor producción en menos tiempo y con el menor consumo de recursos.

Competitividad.- la generación de productos en condiciones favorables, lo que puede lograrse por innovaciones tecnológicas, pero también por la depresión de los salarios a pagar.

Libre mercado.- abandono de las fronteras nacionales para facilitar el intercambio de bienes y la cooperación”.²²

“La concentración de la riqueza en unas cuantas naciones, la aparición y diseminación de la pobreza cada vez más exacerbada, la polarización de esta dicotomía ha creado una filosofía del hombre como fuerte y débil. Esta filosofía llevó a los neoliberales a determinar que los primeros no tienen derecho legal a ser tolerados por los más fuertes así tampoco se le puede negar a toda persona, el derecho a vivir y ser protegido del poder del fuerte, por lo que se necesita un Estado que proteja los derechos de todos.”²³

²² *Idem.*

²³ Ontza, Juan. Enciclopedia de las Ciencias Sociales, la Política. 1981. Ed. Asuri Ediciones. Bilbao, España 1981. pp38

“Esta teoría argumenta que el igualitarismo, que promovió el estado de bienestar, destruía la libertad de los ciudadanos y la vitalidad de la competencia, de la cual depende la prosperidad de todos”.²⁴

“De acuerdo con el Neoliberalismo, se considera que la presión por el aumento salarial, del gasto público por parte del Estado destruye los niveles de ganancia de los empresarios, generando inflaciones que terminan en crisis generalizadas.

Por lo anterior el Estado es considerado como un mal necesario ya que sus poderes no deben ir más allá de lo mínimo indispensable.

De los principios generales del neoliberalismo podemos encontrar la igualdad ante la ley, ausencia de privilegios, respeto a los derechos individuales, responsabilidad individual, respeto a las minorías y sobre todo, se propugna por el adelgazamiento de las funciones del Estado permitiendo la libertad de la competencia en el mercado de tal forma que nadie sea impedido de producir pudiendo converger en un mercado abierto, sin restricciones”.²⁵

”Para los neoliberales la Protección significa "explotación" esto por varios motivos -entre los que explica Milton Friedman- :

Se dice que otra fuente de competencia desleal son las subvenciones que los gobiernos extranjeros conceden a sus industriales, lo cual les permite vender a los Estados Unidos por debajo de su coste...Para pagar las subvenciones el gobierno extranjero debe gravar con impuestos a sus ciudadanos. Estos son los que pagan las subvenciones de las que se benefician los consumidores estadounidenses.

²⁴ Milton Friedman. 1983. Libertad de elegir. Ediciones Grijalbo. Barcelona, España. Pp 423

²⁰ Idem.

En este sentido se considera que la competitividad descansa en los costos que se pagan por la intervención Estatal, desde el punto de vista administrativo al interior del mismo y por el soporte que este da a la industria nacional".²⁶ Bajo este análisis, Friedman (5), propone la reducción del aparato Estatal en beneficio de los ciudadanos. Pero su perspectiva no queda en el subsidio a la industria sino en otros sectores desglosados a continuación.

“Seguridad Social: Propone la supresión del impuesto de la seguridad social sobre los salarios. El argumento para llevar a cabo esto, es que dentro de las familias pobres la tendencia a trabajar es desde una temprana edad a diferencia de las familias con ingresos mayores, que la expectativa de vida para las familias de bajos ingresos es menor que la de la clase rica. El resultado de esto es que los pobres pagan impuestos durante más tiempo y sin recibir beneficio de ello.

Educación: Gira en torno a la privatización educativa. El argumento si bien es similar al de la salud en la cual los impuestos de la sociedad se destinan en un gran porcentaje a la educación pública, la clase media es la más beneficiada a costa de la clase pobre que por diversos aspectos no pueden acceder a la educación y que sin embargo pagan sus impuestos. Por otra parte se arguye que el mercado privado es el que debe dominar para obtener una mejor calidad en la enseñanza.

Inflación: Reducción de la intervención del Estado en la emisión de billetes. La inflación es un fenómeno monetario, provocado por un crecimiento mayor de la cantidad de dinero que de la producción...el excesivo crecimiento de la oferta monetaria, y por tanto la inflación se debe a los Estados."²⁷

21. Milton Friedman. 1983. Libertad de elegir. Ediciones Grijalbo. Barcelona, España. Pp 423

²⁷ *Idem.*

En relación al Comercio Internacional Milton Friedman, afirma que en la actualidad el Estado es el principal foco de interferencia con el sistema de mercado libre, por medio de los aranceles y de otros obstáculos.

Para Friedman, el crecimiento monetario se debe principalmente a tres factores:

- “El aumento del gasto público: La financiación del gasto público realizada mediante el aumento de la cantidad de dinero constituye una alternativa atractiva tanto para el Presidente como a los miembros del Congreso. Les permite aumentar el gasto público y proporcionar bienes y servicios... sin tener que aprobar impuestos para hacer frente a los desembolsos y sin tener que pedir prestado a los ciudadanos.
- Política de pleno empleo: El gasto público como generador de empleo y los impuestos recaudados para financiar aquel, se pueden considerar como causantes de paro al reducir el gasto privado.
- Plan equivocado de prioridades: En este punto se considera que el objetivo no es el controlar los tipos de interés sino por el contrario la cantidad de dinero que se emite.

-Friedman, continúa su análisis diciendo que- como el aumento excesivo en la cantidad de dinero es la única causa importante de la inflación, la reducción de la tasa de crecimiento de la oferta monetaria es el único remedio para eliminarla...El Estado debe hacer crecer la cantidad de dinero a una velocidad menor. El problema radica en tener la fuerza política para tomar las medidas necesarias.”²⁸

Puede decirse que en México se establecen las bases para la adopción plena de las políticas neoliberales en el sexenio de Miguel de la Madrid y durante la administración de Carlos Salinas de Gortari se integran a las decisiones de política económica y social a través del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y el Sistema de Programación Sectorial.

²⁸ Milton Friedman. 1983. Libertad de elegir. Ediciones Grijalbo. Barcelona, España. pp 365-372.

1.2 Competencia

Desde un punto de vista económico, competencia significa “la rivalidad entre individuos de una colectividad por la obtención de recursos o gratificaciones que son escasos en relación a las necesidades o aspiraciones. En un sentido político, la competencia alude a la lucha por el poder”.²⁹

Puede decirse que *competir* es inherente a la naturaleza misma, a todos los seres vivos, vegetales o animales. Desde que se nace se busca permanecer, ser o existir, motivo por el cual la definición de competir es mucho más amplia de lo que a primera vista se piensa. En sí mismo el concepto de competir ha evolucionado, más específicamente para el ser humano. Las sociedades humanas y sus organizaciones han competido siempre. La base de dicha competencia está constituida en primera instancia por los recursos y en segunda por aquellos elementos a los que el hombre confiere algún tipo de valor, generalmente subjetivo. Para los propósitos del presente trabajo, centraremos el análisis de la competencia en el contexto económico-empresarial.

²⁹ Nohlen, Dieter Diccionario de Ciencia Política 2006. Ed.Porrúa. México. 2006. Tomo II. pp951

AUTOR	DEFINICIÓN DE COMPETENCIA
Ramón Tamames Santiago	<p>“Concurrencia de una multitud de vendedores en el mercado libre, que para conseguir la venta de sus productos pugnan entre sí proponiendo los precios que les permitan sus costes, y que se alinean con los del mercado”.³⁰</p> <p>La competencia perfecta es “aquella forma de mercado en la teoría económica que expresa la idea de la concurrencia de una gran diversidad de empresas que entran o salen libremente del mercado y que toman los precios como datos, pues al aportar cada oferente cantidades muy reducidas de producto, no ejercen influencia perceptible en las cotizaciones...la competencia imperfecta u oligopolística es la concurrencia en un mercado de pocos oferentes, que generalmente promueven la venta de sus respectivos productos a través de campañas publicitarias basadas en la de una marca, y no tanto compitiendo vía precios”.³¹</p>
Sergio Ricossa	<p>Competencia se emplea para “indicar la rivalidad que pone a un agente económico (un productor, un vendedor, un comprador) incluso involuntariamente, contra los demás agentes económicos, en la tentativa, que todos ellos persiguen, de asegurarse las condiciones más ventajosas para sí...En general, la competencia se refiere a los</p>

³⁰ Ramón Tamames Santiago. Diccionario de Economía y Finanzas. 1994. Alianza Editorial. España.

³¹ Idem.

	<p>productores, empresarios, los cuales, al procurarse factores productivos o al comercializar los productos, pueden competir entre ellos de varios modos: ofreciendo precios más altos para obtener una cantidad o calidad superior de los factores necesarios; prometiendo a los trabajadores mejores condiciones de empleo y de carrera; atrayendo a la clientela con precios más bajos, con ofertas especiales o con productos superiores o diversos; mediante la propaganda comercial, etc.”.³²</p> <p>La competencia no es sólo aumentos o rebajas de precios. “Existen otras vertientes de competencia basadas en la innovación: nuevos productos, nuevas técnicas productivas, nuevas formas organizativas, nuevas fuentes de aprovisionamiento de las materias primas, de la energía, etc.</p> <p>La competencia es un fenómeno típicamente capitalista...la legislación de los países capitalistas intenta evitar la competencia desleal o fraudulenta”³³</p> <p>“La competencia perfecta es la competencia atomizada, bajo este esquema, un aumento en la demanda y manteniéndose todo igual, provocaría un aumento inmediato en los precios de bienes y servicios, mientras que bajo la competencia oligopolística, puede no ocurrir ningún movimiento.</p>
--	---

³² Ricossa Sergio Diccionario de economía. 1990. Siglo XXI Editores. México.

³³ Idem.

	<p>Asimismo, la competencia perfecta o atomizada permanece en los mercados agrícolas, de materias primas, y en general en productos poco diferenciables en calidad, por lo que el mismo producto termina por ser ofrecido por varios productores indistinguibles unos de otros.”³⁴</p> <p>“La competencia oligopolística prevalece en los mercados industriales, donde las diferencias en la calidad son perfectamente distinguibles. Un solo productor se convierte en el abastecedor de una sola calidad, la cual es reconocida en muchos de los casos por la marca.”³⁵</p>
Jae K. Shim y Joel Siegel	<p>“La competencia es una condición de mercado en la cual vendedores rivales tratan de incrementar sus beneficios a expensas del otro. Los consumidores comprarán a aquellas empresas que sean capaces de ser superiores en términos de precio, calidad, servicio y en todo aquello que el consumidor reconozca como un valor superior. Los fabricantes, distribuidores y detallistas que demuestren ser más eficientes, tendrán ventajas para lograr una mayor participación de mercado y consecuentemente, tener mayores utilidades. Con base en este concepto, definen mercado competitivo como aquella estructura de mercado en la cual un número muy grande de pequeños vendedores</p>

³⁴ Ricossa Sergio Op Cit.

³⁵ Op Cit.

	y compradores pueden negociar y realizar transacciones sin que ninguno de ellos pueda influir discrecionalmente en los precios”. ³⁶
--	--

³⁶ Jae K. Shim, Joel G. Siegel. Dictionary of Economics. Business Dictionary Series. 1995. John Wiley and Sons. Estados Unidos de América.

1.3 Competitividad

Existen muchas definiciones de competitividad, pero todas se relacionan con la noción de éxito económico en un entorno de competencia global.

El Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. (IMCO, **13**), define la competitividad de un país como “la capacidad de atraer y retener inversiones”.³⁷

“Para las empresas, competitividad significa la capacidad de competir exitosamente en los mercados internacionales y frente a las importaciones en su propio territorio.”³⁸.

R. Jenkins, señala que la esfera más obvia en que se puede aplicar la noción de competitividad son las empresas, ya que éstas son las que compiten entre sí en el mercado.

Este mismo autor refiere que en Estados Unidos la Comisión para la Competitividad Industrial define que... “una empresa es competitiva si puede elaborar productos o servicios de calidad superior o de menor costo que los de sus competidores nacionales o internacionales”. -En otras palabras, R. Jenkins, establece que competitividad es-“sinónimo del desempeño de los rendimientos de una empresa en el largo plazo y su capacidad para compensar a sus empleados y aportar ganancias a sus dueños”.³⁹

³⁷ Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. Punto de Inflexión, Situación de la competitividad de México. 2006. México.

³⁸ Luis Rubio, Verónica Baz. El poder de la competitividad. 2005. Centro de Investigación para el Desarrollo A.C. y Fondo de Cultura Económica. México.

³⁹ Rhys Jenkins. Regulación ambiental y competitividad internacional en algunos países europeos. Revista de Comercio Exterior. Marzo 2000. Pp: 196-209.

R. Tamames, cita que competitividad es un término cacofónico introducido en los años ochenta para describir capacidad de competir, especialmente en los mercados exteriores. Este mismo autor establece que una manera de medir la capacidad de competir es utilizar el “diferencial de inflación entre el país de que se trate y sus socios comerciales, así como la posición ponderada de su divisa respecto a las divisas de sus socios”.⁴⁰

Sin embargo, dice Jenkins , “la noción de competitividad se utiliza cada vez más en el plano nacional”⁴¹ y cita como evidencia que dos organismos de reconocido prestigio mundial, el International Management Development y el World Economic Forum, publican anualmente el *World Competitiveness Yearbook*, el cual clasifica las economías de primer rango en términos de indicadores ó índices de competitividad nacional.

“El tema de la competitividad es tan viejo como el comercio internacional. La competitividad surge de la especialización y ésta del comercio”.⁴²

En efecto, L. Rubio y V. Báz (14), sostienen que “la esencia de la competitividad es la existencia de competencia, pues ésta es el acicate para que las empresas busquen reducir sus costos, mejoren sus procesos productivos e introduzcan nuevos productos, servicios y tecnologías, es decir, buscan ser más productivas.”⁴³

⁴⁰ Ramón Tamames Santiago. Diccionario de Economía y Finanzas. 1994. Alianza Editorial. España.

⁴¹ Rhys Jenkins. Regulación ambiental y competitividad internacional en algunos países europeos. Revista de Comercio Exterior. Marzo 2000. Pp: 196-209.

⁴² Luis Rubio, Verónica Baz. El poder de la competitividad. 2005. Centro de Investigación para el Desarrollo A.C. y Fondo de Cultura Económica. México.

⁴³ Luis Rubio, Idem.

R. J. Carbaugh, define...“la competitividad es el grado en el que los bienes de una compañía o industria pueden competir en el mercado, lo cual depende de los precios y cualidades relativos de los productos”. Asimismo, R. J. Carbaugh puntualiza que...”las características estructurales de una economía también influyen sobre la competitividad de una compañía o industria. Entre aquellas se encuentran los activos de una economía como infraestructura e instituciones como el sistema educativo. Estos factores determinan la fertilidad del medio empresarial de una nación, en relación con el desarrollo de la competitividad de sus compañías e industrias”.⁴⁴

Según J.M. Contreras C. , también puede hablarse de la competitividad de un producto, y la define en términos de su rentabilidad, a su capacidad de participar exitosamente en el mercado internacional, de acuerdo con los precios de mercado existentes. Este autor sostiene que...”la mayor competitividad de un producto en el mercado internacional se expresa en un mayor crecimiento de las exportaciones y en un aumento de su participación de mercado”.⁴⁵ Por su parte, R. Villarreal y R. Ramos, indican que “la nueva economía mundial y de los negocios se caracteriza por la globalización de los mercados, la era de la información, del conocimiento y del cambio continuo, rápido e incierto. Estos tres impulsores de la economía y de los negocios han dado lugar a....la hipercompetencia global en los mercados nacionales e internacionales, en que los países han tenido que abrir sus economías para participar en los mercados internacionales, al tiempo que defienden sus mercados internos. Esto ha generado un nuevo paradigma: *la competitividad sistémica (empresa-industria-gobierno-país)*”.⁴⁶

⁴⁴ Carbaugh, Robert J.. Economía Internacional. 1999. 6ª ed. Ed. Thomson Editores. México.

⁴⁵ Contreras Carrillo, José María. La Competitividad de las exportaciones mexicanas de aguacate. Un análisis cuantitativo. 2000. Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial. Universidad Autónoma Chapingo. México

⁴⁶ René Villarreal, Rocío Ramos de Villarreal. La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica. Revista de Comercio Exterior. Septiembre 2001. Pp: 772-788.

El concepto de competitividad sistémica es necesario para enfrentar “una producción flexible y personalizada o mejor dicho economías de variedad y producto-servicio-solución integral al cliente. La naturaleza del mercado es global y en red, con un aumento considerable del comercio electrónico; el mercado es variable y personalizado; el ciclo de vida del producto es corto, y el precio se basa más en el valor percibido por el cliente. La fuente de ventaja competitiva es la innovación y el aprendizaje por medio del capital intelectual, lo que significa mano de obra productiva; por último, el tipo de organización es inteligente. En el mundo globalizado, no se compete con el modelo tradicional de empresa contra empresa, sino en uno nuevo de cadena empresarial contra cadena empresarial, país contra país, región contra región.”⁴⁷

“Las empresas son competitivas como resultado de la combinación de sus propias fortalezas y del entorno en que operan...El entorno económico es crucial para la competitividad de las empresas... La clave de la competitividad yace en una transformación integral del entorno en el que operan las empresas para que éstas puedan competir en los mercados nacionales e internacionales.”⁴⁸

Michael Porter (19), propone cuatro factores determinantes de la competitividad:

⁴⁷ *Ídem.*

⁴⁸ Rubio Luis; Baz Verónica. El poder de la competitividad. 2005. Centro de Investigación para el Desarrollo A.C. y Fondo de Cultura Económica. México.

“1. La dotación del país, en términos de cantidad y calidad de los factores productivos básicos (fuerza de trabajo, recursos naturales, capital e infraestructura), así como de las habilidades, conocimientos y tecnologías especializados que determinan su capacidad para generar y asimilar innovaciones.

2. La naturaleza de la demanda interna en relación con la oferta del aparato productivo nacional; en particular, es relevante la presencia de demandantes exigentes que presionan a los oferentes con sus demandas de artículos innovadores y que se anticipen a sus necesidades.

3. La existencia de una estructura productiva conformada por empresas de distintos tamaños, pero eficientes en escala internacional, relacionadas horizontal y verticalmente, que aliente la competitividad mediante una oferta interna especializada de insumos, tecnologías y habilidades para sustentar un proceso de innovación generalizable a lo largo de cadenas productivas.

4. Las condiciones prevalecientes en el país en materia de creación, organización y manejo de las empresas, así como de competencia, principalmente si está alimentada o inhibida por las regulaciones y las actitudes culturales frente a la innovación, la ganancia y el riesgo.”⁴⁹

Para M. Porter, en el mercado globalizado lo que era competitivo regional o nacionalmente, ya no lo es, lo cual está generando la destrucción masiva de las capacidades productivas, especialmente en los países en vías de desarrollo. Por lo anterior, Porter escribe, “se hace

⁴⁹ Michael Porter. Las determinantes de la competitividad. 2006. Foro Mundial de Marketing y Estrategia. HSM Inspiring ideas. 15 y 16 de noviembre. México.

necesario formular e instrumentar una política industrial que permita al aparato productivo generar ventajas competitivas para una inserción exitosa en la dinámica de la economía mundial. ...conviene asimismo, erradicar el malentendido que identifica fomento con protección.”⁵⁰

“En el ámbito empresarial, competitividad implica potenciar las capacidades de la organización y maximizar la utilización de los factores del entorno. Sin embargo, mucho tiene que ver en la competitividad el desempeño del gobierno y del resto de las empresas que coexisten, cuya acción genera efectos que se entrelazan y crean situaciones de interdependencia. En efecto, -según M. Porter-, toda vez que una empresa en lo individual poco puede hacer para modificar su entorno, las acciones del gobierno juegan un papel crucial en la construcción de un ambiente competitivo que favorezca a las organizaciones.”⁵¹

“En este contexto, la competitividad de las empresas no sólo se limita a acceder a los factores de producción (materias primas baratas, mano de obra no capacitada y barata) o tener acceso privilegiado a los mercados. En la actualidad es necesario ostentar la propiedad de diseños y marcas, instrumentos eficaces de mercadotecnia y enfocarse a la demanda del consumidor. En el siglo XXI la tecnología, la innovación y la información –la era del conocimiento– emergen como los factores fundamentales de la competitividad de las empresas y de las

⁵⁰ Michael Porter. Las determinantes de la competitividad. 2006. Foro Mundial de Marketing y Estrategia. HSM Inspiring ideas. 15 y 16 de noviembre. México.

⁴⁶ Michael Porter. Competitive Advantage, Creating and sustaining superior performance. 1985. The Free Press. Estados Unidos de América.

naciones. El crecimiento económico depende cada día más de la generación, transferencia de conocimiento y tecnología.”⁵²

Para ser competitivo hay que desarrollar estrategias. Una estrategia es “un patrón o modelo de decisiones que determina y revela sus objetivos, propósitos o metas...produce las principales políticas y planes para lograr las metas, define la esfera de negocios a que aspira una compañía, establece la clase de organización económica y humana que es o pretende ser y, también precisa la naturaleza de contribuciones, económicas y no económicas, que intenta aportar a sus accionistas, empleados, clientes y las comunidades.”⁵³

M. Domínguez, sostiene que la competitividad de las pequeñas y medianas empresas en México está determinada por una serie de factores, cuya combinación varía de un sector a otro y de una empresa a otra, siendo los puntos fundamentales los siguientes:

“1. La competitividad de las PyME depende de: el dinamismo del propietario o director; la inversión en gestión de la inteligencia que puede obtener información gracias a una vigilancia en materia tecnológica, comercial y competitiva más o menos explícita, la capacidad de investigación ..., la calidad de organización de la empresa y la formación de recursos humanos; la inversión material en equipos con tecnologías apropiadas y la capacidad estratégica, cuyos principales elementos son la innovación y la flexibilidad.

2. La tecnología desempeña un papel cada vez importante entre todos los factores de competitividad, los productos y las técnicas de producción, pero también los métodos de gestión, la organización de la empresa y la formación de los recursos humanos.

⁵²Porter, Michael. *Competitive Advantage, Creating and sustaining superior performance*. 1985. The Free Press. Estados Unidos de América.

⁵³ Kewnworth, Andrews. *The concept of corporate strategy*. 1980. Ed. Richard D. Irwin. Estados Unidos.

3. Las elecciones estratégicas de las PyME dependen de la evolución de la coyuntura y de los cambios estructurales de la economía en donde operan.
4. El propietario, cuya decisión estratégica se encuentra en el núcleo de la vida de la empresa, no siempre tiene una visión muy clara de los datos de orden estratégico, *a fortiori*, si se trata de estrategias basadas en la utilización de nuevas tecnologías. La naturaleza y la calidad de la información científica y tecnológica constituyen por consiguiente condiciones esenciales de esta competitividad de las PyME.”⁵⁴

De acuerdo con M. Porter, son cuatro los atributos de una nación para la generación de ventaja competitiva:

1. Condiciones de los factores.- La posición de la nación en lo que concierne a mano de obra especializada o infraestructura necesaria para competir en un sector dado.
2. Condiciones de la demanda.- La naturaleza de la demanda interior de los productos o servicios del sector.
3. Sectores afines y de apoyo.- La presencia o ausencia en la nación de sectores proveedores y sectores afines que sean internacionalmente competitivos.
4. Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa.- Las condiciones vigentes en la nación respecto a como se crean, organizan y gestionan las compañías, así como la naturaleza de la rivalidad doméstica.

Para Porter, existen dos tipos básicos para generar ventajas competitivas:

Costos bajos.- surgen de la estructura del sector industrial. Se determina a través del análisis del comportamiento de los costos de la empresa a través de las actividades que ésta

⁵⁴ Domínguez Ríos, María del Carmen. Mejoramiento de la competitividad en la confección en Puebla. Comercio Exterior. Octubre 2006, pp: 854-860.

desempeña, examinando a detalle los costos de cada una de las actividades y no los costos de la empresa como un todo. Si se logra que el costo acumulado de desempeñar todas las actividades de valor sea menor que el de los competidores, entonces la empresa generará Ventaja de Costos, si esto se logra mantener en el tiempo, entonces se genera valor estratégico de la ventaja de costos. Si lo que genera (fuentes) la ventaja de costos en una empresa es difícil imitar por parte de los competidores, entonces se logrará un mantenimiento constante de la Ventaja de Costos

Diferenciación.- “Una empresa se diferencia de sus competidores cuando proporciona algo único que es valioso para los compradores más allá de simplemente ofrecer un precio bajo. La diferenciación lleva a un desempeño superior si el precio superior logrado excede a cualquier costo agregado por ser único...La diferenciación de una empresa puede apelar a un amplio grupo de compradores en un sector industrial o a un subconjunto de compradores con necesidades particulares...un sector industrial puede llevar a oportunidades de diferenciación a través del enfoque.”⁵⁵

Por su parte, el IMCO (13), cita que a nivel macroeconómico existen diez factores que determinan la competitividad del país y por ende de las empresas establecidas en México, precisando que con base en esos diez factores se mide la competitividad de la nación. Dichos factores son:

- “1. Sistema de Derecho confiable y objetivo.- observancia de marco legal y libertad suficiente para un desempeño confiable de la actividad empresarial.
2. Manejo sustentable del medio ambiente.- se refiere al estado de conservación ambiental y a la tasa de degradación de los principales activos ambientales.

⁵⁵ Porter, Michael. “Ventaja Competitiva”. Creación y sostenimiento de un desarrollo superior. Compañía editorial Continental. Marzo 1993. novena reimpresión México, D.F. pp 138

3. Sociedad incluyente, preparada y sana.- bienestar y capacidades de la fuerza laboral, dadas por salud y educación.
4. Macroeconomía estable.- clima propicio que de certidumbre a la inversión.
5. Sistema político estable y funcional.- legitimidad, estabilidad y efectividad del sistema político.
6. Mercados de factores eficientes.- eficiencia con la cual los mercados de los principales insumos surten a las actividades productivas (industria y servicios).
7. Sectores precursores de clase mundial.- se refiere al nivel de eficiencia de los sectores transporte, telecomunicaciones y servicios financieros.
8. Gobierno eficiente y eficaz.- costo de la función del gobierno, calidad de las regulaciones y eficiencia en el gasto público.
9. Relaciones internacionales benignas...- aprovechamiento de las relaciones con el exterior y flujo de capitales externos.
10. Sectores económicos con potencial.- capacidad innovadora y de adaptación al entorno global.”⁵⁶

“La ventaja competitiva resulta principalmente del valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores.”⁵⁷

⁵⁶ Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. Punto de Inflexión, Situación de la competitividad de México. 2006. México

⁵⁷ Porter, Michael. “Ventaja Competitiva”. Creación y sostenimiento de un desarrollo superior. Compañía Editorial Continental. Marzo 1993 novena reimpresión México, D.F. pp 15.

1.4 La Pequeña y Mediana Empresa (PyME)

Definición

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico OCDE establece que “una Pequeña y Mediana Empresa (PyME), es una entidad independiente, que no es subsidiaria de ninguna otra y que emplea a un número dado de trabajadores, el cual varía de país a otro. El número más frecuente de empleados para una PyME se sitúa en 250, una cota establecida en la Unión Europea. Esta fuente señala que no existe un acuerdo generalizado respecto de lo que es una PyME. Aclara también que el criterio de “número de empleados” no es el único que se toma en cuenta para definirla”.⁵⁸

En efecto, para los Estados Unidos una PyME es aquella empresa con menos de 500 empleados, lo cual difiere del concepto europeo. Algunos países fijan el límite de número de trabajadores en 200, para otorgarles esta categoría.

“Los activos financieros también se usan para definir a las PyME. La Unión Europea estableció en enero del 2005 una definición en la que incluyó el criterio financiero. Según dicho criterio, una empresa mediana es aquella entidad cuyas ventas anuales no excedan los 50 millones de Euros y tengan hasta 249 trabajadores, una empresa pequeña es aquella con ventas anuales menores a 10 millones de Euros y con 10 a 49 empleados. La categoría de micro empresa se ubica en ventas anuales menores a 2 millones de Euros con menos de 10 empleados”.⁵⁹

⁵⁸ OCDE. 2005. SME and Entrepreneurship Outlook. pp17

⁵⁹ Enhancing SME Competitiveness. The OCDE Bologna Ministerial Conference. Francia 2001

Alternativamente, desde el punto de vista de su “balance contable, la definición de la Unión Europea establece que las PyME tienen activos hasta por valor de 43 y 10 millones de Euros, respectivamente.”⁶⁰

Zevallos señala que “en Latinoamérica se aplican diversos criterios para definir a las empresas, tales como empleos, ventas, activos, ingresos, principalmente. Asimismo, las categorías empresariales utilizadas en la región son: Microempresa, Pequeña empresa, Mediana empresa y Gran empresa.”⁶¹

“El término empresa media” fue acuñado en México para refundir en un solo grupo a PyME y a aquellas microempresas que denominamos con opción de desarrollo”⁶², anota Zevallos.

Así para la presente investigación definimos como Pequeña y Mediana Empresa PyME a toda célula que pertenece a un sector productivo y que fue creada para satisfacer un bien o producto ya sea nacional o internacional, que tiene fines de lucro y que asegura la continuidad productiva y comercial y que tiene necesidades financieras, generadora de empleo y de la economía de un país en su conjunto.

⁶⁰ Enhancing SME Competitiveness. The OCDE Bologna Ministerial Conference. Francia 2001

⁶¹ Zevallos, Emilio. (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. Revista de la CEPAL. No. 79, Abril. pp 53-70.

⁶² *Idem.*

II. PANORAMA ECONOMICO

2.1 Entorno Económico Internacional

2.1.1 Población

El Banco Mundial, reconoce “209 economías formalmente establecidas con una población total de 6,518 millones de habitantes registrados hasta el 2006. Según esta fuente, la tasa de crecimiento anual de la población mundial es de 1.2%. Los países más poblados de la tierra en orden de importancia son: -en millones de habitantes-: China, India, Estados Unidos, Indonesia, Brasil, Pakistán, Nigeria, Bangladesh, Federación Rusa y Japón. México reportó para ese año 104 millones de habitantes. Poco menos de la tercera parte de la población (28%), tiene entre 1 y 14 años de edad”.⁶³

POBLACIÓN MUNDIAL	
Millones de Habitantes	
2006	
País	Millones de habitantes
Mundo (209 economías)	3.3
China	1,312
India	1,110
Estados Unidos	299
Indonesia	223
Brasil	189
Pakistán	159
Nigeria	145
Bangladesh	144
Federación Rusa	142
Japón	128
México	104

Fuente: Banco Mundial.

⁶³ Banco Mundial. Informe sobre el desarrollo mundial. 2008. Estados Unidos.

“La esperanza de vida promedio de la población del mundo es de 66 años para los hombres y de 70 años para las mujeres. México se ubica por encima de esos valores, con 73 y 78 años respectivamente.”⁶⁴

2.1.2 Ingreso per cápita

“El ingreso per cápita promedio de la población mundial es del 7,439 US Dólares, de acuerdo con cifras al 2006. En este sentido, destacan las siguientes naciones con el mayor ingreso per cápita anual: Noruega, Suiza, Dinamarca, Irlanda y Estados Unidos. México se ubica entre las economías medias con un ingreso per cápita de 7,870 US Dólares.”⁶⁵

INGRESO PER CÁPITA 2006	
País	US DOLARES
Mundo (209 economías)	7,439
Noruega	66,530
Suiza	57,230
Dinamarca	51,700
Irlanda	45,580
Estados Unidos	44,970
México	7,870

Fuente: Banco Mundial.

De acuerdo al Banco Mundial “tres de cada cuatro personas pobres en los países en vías de desarrollo viven en zonas rurales. También señala, que 2,100 millones de seres humanos subsisten con menos de 2 US Dólares al día y 880 millones con menos de 1 US Dólar al día; es decir, cerca del 46% de la población mundial está por debajo de la línea de pobreza.”⁶⁶

⁶⁴ *Idem*

⁶⁵ *Idem*

⁶⁶ *Idem.*

2.1.3 Producto Interno Bruto y Crecimiento Económico

“El Producto Interno Bruto de la economía mundial alcanzó la cifra de 48.2 billones de US Dólares al término del 2006.”⁶⁷

De acuerdo con David Márquez, quien cita datos del Fondo Monetario Internacional, al concluir 2007, “el PIB global era de 51.5 billones de US Dólares. Esta cifra representó un crecimiento real de la economía internacional del 5.4%”.⁶⁸

En las últimas décadas la dinámica económica del planeta muestra un ritmo relativamente bajo, con una “Tasa Media de Crecimiento Anual (TMCA) del 3%, en el periodo 2000-2006 y del 3.3% en el periodo 1987-1996”.⁶⁹

De acuerdo con el Informe sobre Desarrollo Mundial 2008 (23), “el PIB mundial es generado por el Sector de Servicios (69%); las actividades industriales o de producción de bienes manufacturados (28%) y el Sector Agropecuario (3%)”.⁷⁰

“La distribución geográfica del PIB global de acuerdo a su importancia y con base en datos del 2006 es como sigue: las veinticinco principales economías de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE); los países de Asia Oriental y Pacífico; Latinoamérica y el Caribe; Medio Oriente y África y por último; Europa del Este y Asia Central.”⁷¹

⁶⁷ *Op cit*

⁶⁸ Marquez Ayala, David. La marcha de la economía mundial.2007 Vector Económico. www.vectoreconomico.com

⁶⁹ *Ibidem*

⁷⁰ Banco Mundial. Informe sobre el Desarrollo Mundial. 2008. Estados Unidos.

⁷¹ *Idem.*

DISTRIBUCIÓN GEOGRAFICA DEL PIB GLOBAL

2006	
REGIÓN	PARTICIPACIÓN %
OCDE	75.8
ASIA ORIENTAL Y PACÍFICO	7.5
LATINOAMÉRICA Y CARIBE	6.1
MEDIO ORIENTE Y ÁFRICA	5.3
EUROPA DEL ESTE Y ASIA CENTRAL	5.2

Banco Mundial. Informe sobre el desarrollo mundial. 2008.
Estados Unidos.

De acuerdo con Manuel Trevor, lo anterior demuestra que “las economías en desarrollo dependen de los factores externos internacionales que derivan del comportamiento económico de los países desarrollados. Un ejemplo de ello son los subsidios a la agricultura que otorgan dichas economías, pues impiden que los países con menor desarrollo puedan aprovechar sus ventajas comparativas en la producción-exportación de productos agropecuarios y primarios en general.”⁷²

Reviste particular importancia anotar que las economías con las mayores TCMA de su Producto Interno Bruto para el periodo 2000-2006 fueron: Azerbaiyán, Chad, Armenia Sierra Leona, Angola, Kazajstán y China. Comparativamente, el registro de México para el mismo periodo fue de 2.3%.

⁷² Trevor A. Manuel. Globalización and Growth. Proceedings of a G20 Seminar. 2005. Pretoria, África del Sur. South African Reserve Bank, The People's Bank of China and Banco de México. pp 17-22

**ECONOMIAS CON LAS PRINCIPALES
TMCA DE SU PIB
2000-2006**

País	TCMA %
Azerbaijón	15.6
Chad	14.3
Armenia	12.6
Sierra Leona	12.3
Angola	11.1
Kazajstán	10.1
China	9.8
México	2.3

Banco Mundial. Informe sobre el desarrollo mundial. 2008.
Estados Unidos.

Analizando el entorno económico del orbe y considerando el PIB real mundial, las tasas de variación 1987-2006 y lo que se pronosticó en ese momento para 2007 y 2008, se esperaba que “la economía del mundo creciera a una cifra superior del 5% y, contra lo que pudiera pensarse, las economías desarrolladas contribuyeron, en conjunto, con menos del 3% al crecimiento global. Las previsiones confirmaban que en el corto plazo los países asiáticos, representados por China e India, son los motores del crecimiento económico del mundo. Ciertamente, desde 1987 estas economías crecen prácticamente al doble de lo que lo hace el planeta.”⁷³

⁷³ Banco Mundial. Informe sobre el Desarrollo Mundial. 2008. Estados Unidos

TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB REAL MUNDIAL

	1987-1996	1997-2006	2007	2008
Mundo	3.3	4.1	4.9	4.9
Economías avanzadas	3.0	2.7	2.5	2.7
Unión Europea	2.2	2.6	2.8	2.7
Estados Unidos	2.9	3.1	2.2	2.8
Canadá	2.2	3.3	2.4	2.8
Alemania	2.5	1.6	1.8	1.9
España	2.9	3.7	3.6	3.4
Francia	2.0	2.2	2.0	2.4
Reino Unido	2.4	2.8	2.9	2.7
Japón	3.2	1.4	2.3	1.9
Economías en desarrollo	3.9	6.0	7.5	7.1
Brasil	2.1	2.8	4.4	4.2
México	2.5	3.9	3.4	3.5
Asia en desarrollo	7.8	7.5	8.8	8.4
China	10.0	9.2	10.0	9.5
India	5.9	6.7	8.4	7.8

Banco Mundial. Informe sobre el desarrollo mundial, 2008. Estados Unidos.

Respecto a la Unión Europea y de acuerdo con las cifras del Banco Mundial, “su ritmo de crecimiento ha estado muy por debajo del crecimiento económico global desde finales de la década de los ochenta, continuando así hasta por lo menos el 2008”.⁷⁴

De acuerdo con David Márquez, “en 2006 el PIB per cápita a escala internacional aumentó en promedio 2.5% en los países industrializados y 6.6% en el resto del mundo. En América

⁷⁴ *Idem.*

Latina creció en promedio 4.1%, mientras que fue de 8.2% en los países asiáticos en desarrollo China e India, principalmente.”⁷⁵

Lo anterior implica que el paradigma del crecimiento fuerte y sostenido como medio principal para promover el empleo, el bienestar y el desarrollo está quedando en manos de economías en desarrollo. Ciertamente, la misma fuente confirma que China, India y algunos países emergentes de Asia continuarán siendo los principales responsables de la dinámica del crecimiento global.

2.1.4 Inflación

En términos de inflación, Oxford Economics, “establece un comportamiento histórico de contención del alza de los precios. En efecto, según puede apreciarse, la tasa inflacionaria promedio mundial se ha mantenido por debajo del 3% anual, no obstante las variaciones del precio de los energéticos. La misma fuente pronosticó un ligero descenso de la inflación promedio mundial por arriba del 2%. Canadá, Estados Unidos y la Unión Europea-27 mantuvieron cifras de inflación muy similares y solamente Japón destacó como la economía de mayor control de este índice, al haber registrado en 2007 una tasa negativa, es decir, un descenso generalizado de los precios”.⁷⁶

⁷⁵ Marquez Ayala, David. La marcha de la economía mundial.2007 Vector Económico. www.vectoreconomico.com

⁷⁶ Oxford Economics. World Economic Prospect. 2007. www.capem-oef.com

TASAS DE INFLACIÓN MUNDIAL

Región	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Promedio Mundial	2.9	2.6	2.6	2.5	2.3	2.3
Estados Unidos	3.2	2.8	2.6	2.7	2.5	2.3
Canadá	2.0	2.2	2.3	2.4	2.3	2.4
Unión Europea 27	2.3	2.2	2.2	2.2	2.2	2.1
Japón	0.2	-0.1	0.5	0.7	0.6	0.6
China	1.5	4.3	2.9	1.8	2.7	2.4
India	5.8	6.3	5.6	5.4	5.1	4.9

Oxford Economics. World Economic Prospect. 2007.
www.capem-oef.com.

Siguiendo el análisis de Manuel Trevor, “el control de la inflación por parte de las economías desarrolladas tiene varias implicaciones para las economías emergentes y desde luego para la mexicana. Entre ellas se encuentra la necesidad de incrementar los niveles de productividad y competitividad de su sector productivo, pues en términos del intercambio comercial los países desarrollados esperan un balance razonable en el binomio precio-calidad de los productos que están dispuestos a comprar de estas economías.”⁷⁷

2.1.5 Comercio Mundial

El valor del comercio mundial, entendiéndose éste como la suma de todas las exportaciones e importaciones de bienes, “totalizó 24.3 billones de US Dólares en 2006. Esta cifra representa el 50.5% del PIB mundial (Banco Mundial, **23**). De acuerdo con esta fuente, el 75% de las exportaciones es de bienes manufacturados.”⁷⁸

⁷⁷ Trevor A. Manuel. Globalización and Growth. Proceedings of a G20 Seminar. 2005. Pretoria, África del Sur. South African Reserve Bank, The People’s Bank of China and Banco de México. pp 17-22

⁷⁸ Banco Mundial. Informe sobre el desarrollo mundial. 2008 Estados Unidos.

En la región de la Unión Europea tuvo lugar el 43.3% de las exportaciones mundiales y el 42.7% de las importaciones, en términos de valor, según la Organización Mundial de Comercio. En efecto, tan solo “las importaciones extra comunitarias de la Unión Europea superan la cifra de 1.4 billones de US Dólares. Asia por su parte, representa el 28% de las exportaciones y el 26% de las importaciones del mundo. América del Norte, constituida por Canadá, Estados Unidos y México, realiza el 15% de las exportaciones y el 21% de las importaciones totales. América del Sur y Central el 3.4 y 3% respectivamente.”⁷⁹ Ver tabla.

En cuanto al saldo de la balanza comercial de las principales economías en el mundo, se observa que China, Hong Kong, Alemania, Japón, Holanda, Canadá, Bélgica y la Federación Rusa, son las principales potencias exportadoras del mundo, con un superávit en su balanza comercial. En este sentido, la Federación Rusa destaca por tener el mayor superávit comercial de todos, mientras que los Estados Unidos tienen el mayor déficit. México se ubica entre los primeros quince exportadores del mundo, pero muestra un saldo negativo de más de 17 mil millones de US Dólares en su balanza. Ver tabla.

⁷⁹ Organización Mundial de Comercio. Estadísticas del Comercio Internacional. 2006. Ginebra, Suiza.

SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE LAS PRINCIPALES ECONOMÍAS

EXPORTADORAS DEL MUNDO. 2006

Millones de US Dólares

País	Exportaciones	Importaciones	Saldo
China + Hong Kong	1'291,737	1'097,367	+194,370
Alemania	1'112,230	910,160	+202,070
Estados Unidos	1'037,720	1'919,574	-881,854
Japón	647,137	577,472	+69,665
Francia	490,145	533,407	-43,262
Holanda	462,083	416,121	+45,962
Reino Unido	443,358	600,833	-157,475
Italia	409,572	436,083	-26,511
Canadá	387,551	357,274	+30,277
Bélgica	371,953	355,919	+16,034
Federación Rusa	304,520	163,867	+140,653
<i>México</i>	<i>250,292</i>	<i>268,169</i>	<i>-17,877</i>

Fuente: Banco Mundial, 2008.

De acuerdo con la Organización Mundial de Comercio, entre 2005 y 2006 se observó una desaceleración en la expansión del comercio mundial de mercancías y servicios. “La producción manufacturera creció más que la de los sectores de la minería y la agricultura y en cada uno de los sectores el crecimiento del comercio siguió siendo más elevado que el de la producción....El pronunciado incremento de los precios del petróleo durante el año 2005 dio lugar a un alza también acusada de los productos objeto de comercio internacional pero no desencadenó un aumento general de los precios internos.... Los precios de los productos manufacturados y de los productos agrícolas objeto de comercio internacional aumentaron

menos aún que en 2004.... Los precios más elevados del petróleo contribuyeron a producir cambios importantes en las corrientes comerciales regionales, impulsando las exportaciones de las regiones y economías exportadoras del petróleo y estimulando el crecimiento de sus importaciones de bienes y servicios... China, a pesar de ser un importador neto de combustibles, reportó un crecimiento mucho mayor de sus exportaciones... La expiración del Acuerdo sobre Textiles y el Vestido y la terminación de las restricciones cuantitativas a comienzos del 2005 influyeron de manera sustancial en el comercio internacional de textiles y prendas de vestir, aunque en el segundo semestre del 2005 se introdujeron algunas restricciones a las exportaciones de China de estos productos.... Como ya pone de manifiesto el informe sobre el Comercio Mundial 2006, China y la India incrementaron significativamente su participación en el mercado, mientras que muchos proveedores textiles y de prendas de vestir de América del Sur, Central y África perdieron cuotas de mercado y, en algunos casos, registraron descensos absolutos de sus envíos de productos textiles y prendas de vestir, igual que varios países asiáticos...El rápido desarrollo del comercio de China desde su adhesión a la OMC en 2001 ha reforzado su importancia en el comercio internacional.... En 2005, el volumen de las exportaciones de mercancías aumentó 6% en relación con el 2004.... El comercio de productos agrícolas cobró mayor impulso, con un crecimiento de 5.3%, el aumento anual más elevado desde 1997. Este crecimiento contrastó con el casi total estancamiento de la producción agrícola mundial del 2005. Cabe pensar que la aceleración de las exportaciones mundiales de productos agrícolas en volumen guarda relación con las exportaciones de América del Norte, que se recuperaron en 2005”.⁸⁰

⁸⁰ Organización Mundial del Comercio. Estadísticas del comercio internacional. 2006. Ginebra. Suiza

El reporte de Estadísticas del Comercio Internacional de la OMC, indica que “las exportaciones de combustibles, menas y minerales, hierro y acero y de metales no ferrosos crecieron en 2005 por arriba del 13%, en términos de valor. Exportaciones de productos farmacéuticos, manufacturas diversas, máquinas de oficina, equipo de telecomunicaciones, instrumentos de precisión y científicos, así como productos químicos tuvieron un crecimiento del orden del 10% en valor, mientras que textiles, prendas de vestir, productos de la industria automotriz y productos agrícolas lo hicieron al 5% en promedio.”⁸¹

Desde el punto de vista regional, la OMC, reporta que “en 2005 el mayor incremento del valor de las exportaciones de mercancías correspondió a Oriente Medio, seguido de África, la Comunidad de Estados Independientes y América del Sur. En las exportaciones de mercancías de estas cuatro regiones tiene una presencia importante los productos de las industrias extractivas. En Europa, América del Norte y Asia se dio la situación inversa.”⁸²

La OMC pronosticaba que “el comercio de manufacturas mantuviera un ritmo de crecimiento positivo, del orden del 6% anual, seguido de los productos agrícolas, con una tasa estimada en poco menos del 4% y de los combustibles con el 3.8% aproximadamente. A corto plazo, no se prevé que la estructura geográfica regional del comercio mundial de bienes y servicios se iba a modificar sustancialmente, aunque era probable que la región asiática ganara algunos puntos de mercado a costa de Norteamérica y América del Sur y Central.”⁸³

⁸¹ *Idem.*

⁸² *Idem.*

⁸³ *Idem.*

2.2 Situación Económica de México

2.2.1 Datos Básicos

“México inició el 2007 en la posición número 33 del Índice de Competitividad Mundial, de acuerdo con el IMCO: con una población de 104.9 millones habitantes, que crece a un ritmo del 0.9%.”⁸⁴ “Del total de la población, el 70% se registró como urbana y el 30% restante rural; la tasa de desempleo a escala nacional alcanzó el 3.6%, mientras que la tasa de desocupación urbana el 4.6%.”⁸⁵

2.2.2 Producto Interno Bruto

El informe anual del Banco de México, refiere que el Producto Interno Bruto (PIB) del país registró un valor de 9.2 Billones de pesos nominales, durante 2006 y la economía mexicana registró un crecimiento del 4.8% real, el más alto registrado desde el año 2000. La misma fuente señala que... “al igual que en 2005 y 2004, el gasto interno y la producción se vieron beneficiados por una evolución favorable de la demanda externa y por importantes crecimientos del superávit de la balanza comercial de productos petroleros y de los ingresos por remesas familiares.”⁸⁶ En ese año, el crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) nacional mostró un comportamiento balanceado en términos sectoriales, ya que hubo crecimiento tanto en el sector agropecuario como en la producción manufacturera y la construcción, de acuerdo a dicho informe.

⁸⁴ Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. Punto de Inflexión. Situación de la Competitividad de México. 2006 México

⁸⁵ Presidencia de la República. Sexto Informe de Gobierno. 2007. Banco de México, SHCP, INEGI. México.

⁸⁶ Banco de México. Informe Anual. 2007. México.

2.2.3 Composición Sectorial del PIB de México y Comportamiento de la Economía en 2006

De acuerdo con el Banco de México, “el 65.8% del PIB nacional es generado por el Sector de Servicios, el 24.8% por el Sector Industrial y el 5% por la Agricultura, Silvicultura y Pesca. Dentro del Sector Servicios los rubros más importantes por su contribución a la riqueza nacional fueron Comercio, Restaurantes y Hoteles con el 19.7%, Servicios Personales, Comunales y Sociales 16.9% y Servicios Financieros, Seguros e Inmuebles, con el 16.4%. Las ramas de mayor contribución en el Sector Industrial fueron Industria Manufacturera 18% y Construcción 4%. Dentro de la Industria Manufacturera destacaron por su actividad Alimentos, Bebidas y Tabaco con el 4.7% del PIB a precios constantes en 2006, así como la producción Metalmecánica, Maquinaria y Equipo con el 5.7%. La siguiente tabla muestra el comportamiento del resto de los sectores.”⁸⁷

PARTICIPACIÓN % DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN EL PIB DE MÉXICO.

2000-2006

	2000	2006
Total	19.8	18
Alimentos, Bebidas y Tabaco	4.7	4.7
Textiles, Prendas de Vestir y Cuero	1.6	1.1
Madera y sus Productos	0.5	0.4
Papel, Imprenta y Editoriales	0.9	0.8
Químicos, Derivados del Petróleo y Plástico	2.9	2.6
Minerales No Metálicos	1.3	1.3
Industrias Metálicas Básicas	0.9	0.9
Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	6.4	5.7
Otras Industrias Manufactureras	0.6	0.5

⁸⁷ *Idem.*

Los principales aspectos que caracterizaron la situación económica de México durante 2006, según el Banco de México, fueron los siguientes:

“a) La demanda agregada y el PIB registraron crecimientos mayores a los observados en 2005, pero ambos renglones mostraron una desaceleración en la segunda mitad del 2006.

b) Los dos componentes de la demanda –la interna y la externa- presentaron aumentos importantes. En la demanda interna sobresalió la expansión del gasto de consumo.

c) El dinamismo del gasto de consumo privado se vio favorecido por varios factores destacando, entre otros, los siguientes: una mayor disponibilidad de financiamiento; la mejoría del empleo y el crecimiento en términos reales de las remuneraciones en varios sectores y nuevos incrementos de los recursos provenientes del exterior por concepto de remesas familiares.

d) La inversión creció por tercer año consecutivo a un ritmo superior al que registró el producto. Este comportamiento provino de aumentos de los gastos de inversión tanto pública como privada. El componente del gasto de inversión con mayor crecimiento fue el de los bienes de capital importados.

e) En su conjunto, el nivel de gasto público en 2006 superó al del año anterior, como resultado de incrementos tanto de los gastos de consumo como de los de inversión. Tal aumento se vio

favorecido por los mayores ingresos públicos derivados, en parte, de los elevados precios del petróleo que prevalecieron en el año.

f) Las exportaciones de bienes y servicios mostraron un repunte con relación a sus niveles en 2005. Este avance de las ventas al exterior se alcanzó a pesar de que en el segundo semestre de 2006 se desaceleraron las importaciones efectuadas por Estados Unidos, principal destino de nuestras exportaciones.

g) El crecimiento del PIB respondió a aumentos de sus tres sectores: agropecuario, industrial y de servicios.”⁸⁸

El Banco de México, cita cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), en las que se indica que “en 2006 el PIB de México creció 4.8% a precios constantes.”⁸⁹

Desde una perspectiva sectorial, el Banco de México señala en su informe anual, que “la expansión del PIB del 4.8 % en 2006 se derivó de aumentos del 5% en el sector industrial, 4.9% en el de servicios y de 4.8% en el sector agropecuario, la más alta desde 1991. La agricultura se vio favorecida por condiciones climáticas que permitieron un incremento anual de 10.4 % en la superficie cosechada del año agrícola, sobresaliendo la parte correspondiente

⁸⁸ Banco de México. Informe Anual. 2007. México

⁸⁹ *Idem.*

al ciclo primavera-verano. El crecimiento del sector industrial (5%), se originó de incrementos en la construcción, las manufacturas, minería y electricidad.”⁹⁰

En particular, “el sector de la construcción creció gracias a un mayor número de obras relacionadas con la edificación de vivienda familiar, escuelas y edificios para oficinas, comercios e industrias. También, se incrementaron las obras relacionadas con el transporte y con el petróleo y la petroquímica. En total, 38 de las 49 ramas manufactureras crecieron durante 2006. El aumento del PIB manufacturero en 2006 se originó de alzas en la actividad del sector maquilador y de la industria de transformación. La industria automotriz terminal constituyó la rama manufacturera que alcanzó un mayor crecimiento en 2006, seguida por las de bebidas alcohólicas, productos metálicos estructurales, cerveza y malta, muebles metálicos, cemento, alimentos para animales y productos de minerales no metálicos. La evolución de la producción de la industria automotriz en 2006 mostró un incremento anual significativo, del orden del 36.3% en el número de vehículos producidos (automóviles y camiones); ello reflejó las inversiones que las empresas ensambladoras llevaron a cabo para la modernización de sus líneas de producción para la fabricación de nuevos modelos. Asimismo, es de destacar que ha aumentado el porcentaje de empresas manufactureras que han ampliado su capacidad de producción, de acuerdo con la Encuesta Semestral de Coyuntura que recaba el Banco de México.”⁹¹

Respecto al Sector Servicios, el Banco de México, señala que “el crecimiento de este sector se debe a incrementos en los renglones de transporte, almacenamiento, comunicaciones

⁹⁰ *Idem.*

⁹¹ *Idem*

(telefonía celular), servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias, comercio, restaurantes y hoteles.”⁹²

Se observa que los tres componentes fundamentales de la economía nacional muestran signos de recuperación positiva y equilibrada, en relación con los últimos tres años. La siguiente tabla resume el crecimiento del PIB sectorial en términos reales de los últimos cuatro años.

PRODUCTO INTERNO BRUTO REAL

Variación porcentual anual

	2003	2004	2005	2006
Total	1.4	4.2	2.8	4.8
Sector Agrícola, Silvícola y Pesca	3.1	3.5	-2.1	4.8
Sector Industrial	-0.2	4.2	1.7	5.0
Minería	3.7	3.4	2.2	2.2
Manufacturas	-1.3	4.0	1.4	4.7
Construcción	3.3	6.1	3.3	6.9
Electricidad, gas y agua	1.5	2.8	1.7	5.0
Sector Servicios	2.1	4.4	4.0	4.9
Comercio, restaurantes y hoteles	1.5	5.5	2.7	3.7
Transportes y comunicaciones	5.0	9.2	7.1	9.1
Financieros, Seguros e Inmuebles	3.9	3.9	5.8	5.4
Comunales, sociales y personales	-0.6	0.6	1.8	2.8

Fuente: Sistema de Cuentas Nacionales de México (INEGI).

⁹² *Ibidem*

Destaca por su dinamismo el sector de Transporte y Comunicaciones, lo que refleja el crecimiento de la telefonía celular y las inversiones en materia de infraestructura carretera.

“La economía de México cerró el año 2006 con tasas de interés de CETES a 28 días del 7.19% y TIIE a 28 días del 7.51%; la inflación fue del 4.05% anual. El tipo de cambio al final del periodo referido cerró en promedio en 10.8 pesos por cada dólar estadounidense. Las reservas internacionales de divisas del país se ubicaron en 67 mil 700 millones de US Dólares. Al concluir 2006, el Banco de México (29), citando cifras del Instituto Mexicano del Seguro Social, indica que se generaron 163, 838 empleos formales. Las reservas de petróleo del país se estimaron en 46.4 millones de Barriles. Los salarios mínimos por zona geográfica -A, B, C- para el inicio de 2007 fueron fijados, respectivamente en \$50.0, \$49.0 y \$47.6.”⁹³

En materia de finanzas públicas es importante mencionar que “la deuda neta del gobierno ascendió al 17.9% del PIB, es decir, unos 63 mil 600 millones de US Dólares. Las remesas provenientes del extranjero alcanzaron la cifra récord de 23 mil millones de US Dólares, cantidad que es equivalente al 16.7% de todas las exportaciones realizadas por la economía mexicana en 2006, y ligeramente mayor a las realizadas por toda la industria automotriz radicada en México.”⁹⁴

⁹³ Banco de México. Informe Anual. 2007. México.

⁹⁴ *Idem.*

2.2.4 Comercio Exterior e Inversión Extrajera

El comportamiento de la Balanza Comercial de México para el periodo 2000-2006 de acuerdo a los datos del Banco de México, muestra que la economía mexicana generó un déficit comercial superior a los 6 mil millones de US Dólares, no obstante que las exportaciones llegaron casi a los 250 mil millones de US Dólares, cifra sin precedente en la historia económica nacional. A pesar de la tendencia creciente de las exportaciones de bienes y servicios mexicanos, la de las importaciones es mayor, presentándose un déficit crónico de la balanza comercial desde hace siete años.

La siguiente tabla muestra el comportamiento de la Balanza Comercial de México para el periodo 2000-2006 (Cifras en Millones de US Dólares):

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exportaciones	166,121	158,780	161,146	164,766	187,999	214,233	249,997
Importaciones	174,458	168,396	168,679	170,546	196,810	221,820	256,130
Saldo	-8,337	-9,616	-7,533	-5,740	-8,811	-7,587	-6,133

Fuente: Banco de México, con cifras del Grupo de Trabajo INEGI, SAT, SE. Cifras redondeadas.

Se analiza de acuerdo a la estructura de las exportaciones mexicanas, que después de la industria maquiladora, el sector manufacturero es el motor de la generación de divisas para México, seguido de las exportaciones de petróleo crudo.

MÉXICO: ESTRUCTURA DE SUS EXPORTACIONES, 2006.

Valor Millones de US Dólares

	2006	% del Total
Exportaciones Totales	249,997	100
Exportaciones de Maquiladoras	111,824	44.7
Exportaciones de No Maquiladoras	138,173	55.3
Exportaciones petroleras	39,022	15.6
Exportaciones no petroleras S/maquila	99,151	39.6
<i>Agropecuarias</i>	6,853	2.7
<i>Extractivas</i>	1,317	0.5
<i>Manufacturas</i>	90,982	36.3

Fuente: Banco de México (29), con cifras del Grupo de Trabajo INEGI, SAT, SE.

Nota: las sumas pueden no coincidir debido al redondeo.

De acuerdo a la tabla, las importaciones de Bienes Intermedios y de Bienes de Capital constituyen el factor fundamental del déficit comercial de México, ya que suman poco menos de 170 mil millones de US Dólares y son el reflejo de las deficiencias del desarrollo de la industria mexicana para atender los requerimientos de su crecimiento.

MÉXICO: ESTRUCTURA DE SUS IMPORTACIONES, 2006.

Valor Millones de US Dólares

	2006	% del Total
Importaciones Totales	256,130	100
Importaciones de Maquiladoras	87,503	34.2
Importaciones de No Maquiladoras	168,627	65.8
<i>Importaciones Bienes de Consumo</i>	36,972	14.4
<i>Importaciones Bienes Intermedios</i>	101,131	39.5
<i>Importaciones Bienes de Capita</i>	30,525	11.9

Fuente: Banco de México (29), con cifras del Grupo de Trabajo INEGI, SAT, SE.

Nota: las sumas pueden no coincidir debido al redondeo.

Desde el punto de vista regional, “el comercio exterior de México en 2006 y como ha sido históricamente, se centró en los Estados Unidos, país al que se envió el 84.7% del valor total exportado de bienes y servicios; a la región latinoamericana el 4.6%; al bloque de la Unión Europea se destinó el 4.4%; mientras que a países asiáticos el 2.5%.”⁹⁵

2.2.5 Economía Mexicana en el 2007

La OCDE establece que el principal logro de México desde la crisis de 1995 es haber estabilizado su economía, controlar la inflación, a niveles menores del 5%, y ubicar el déficit en cuenta corriente alrededor del 1% del PIB.

El manejo de la deuda pública también redujo su vulnerabilidad ante los choques del tipo de cambio y tasas de interés.

⁹⁵ *Idem.*

La OCDE destaca que los flujos de inversión extranjera directa han contribuido a que el país haya podido desarrollar ventajas comparativas en la manufactura de productos de tecnología de la información y comunicaciones.

Sin embargo, apunta esta fuente, los niveles de vida están muy rezagados en relación con el promedio de los países miembros de la OCDE. El ritmo del crecimiento del PIB en México es demasiado lento para reducir el diferencial de ingreso y por ende de la pobreza.

Una explicación que la OCDE da a esta circunstancia, es el bajo nivel y lento crecimiento de la productividad laboral. El capital humano en México es el más bajo entre los países de la OCDE y el sistema educativo no muestra un desempeño acorde con las exigencias del entorno.

Destaca la OCDE, en su estudio sobre México, que una fuerza laboral joven y de crecimiento acelerado representa una de sus principales fortalezas. Asimismo, señala que el país cuenta con un gran número de PyME que por lo general se orientan al mercado interno, con lo cual la actividad empresarial es extensa.

Según esta fuente, en México la dinámica empresarial muestra ritmos de entrada y salida relativamente altos, desde un punto de vista internacional. Sin embargo, una gran cantidad de micro y pequeñas empresas operan en el sector informal y la proporción de autoempleo es alta. Estos factores son indicadores de que la economía no está aprovechando el capital humano de su juventud y es claro que las regulaciones y apoyos a la actividad comercial están desvinculadas de las necesidades empresariales.

Concluye la OCDE, que aunque el desempeño de la economía mexicana ha mejorado, esto no ha sido suficiente. El país requiere con urgencia crecer a un ritmo más dinámico, con una

elevación de la productividad laboral, mejor dotación de capital físico y con una tecnología más avanzada. Se insiste en que la mano de obra es abundante, pero la productividad es baja. En el periodo del 2004 al 2006, la cifra más alta de crecimiento del PIB ha sido del 5.6%, registrada durante el primer trimestre del 2006.

En general, entre el primer trimestre del 2004 y el último del 2007, la tasa de crecimiento del PIB nacional ha sido del 3.6 y 3.8% respectivamente.⁹⁶

2.2.5.1 Crecimiento

“Durante 2007 la actividad económica de México presentó un menor dinamismo que en el año anterior. El PIB registró un crecimiento real anual de 3.3 por ciento, que se compara con el 4.8 por ciento en 2006. Esta desaceleración se originó, principalmente, por un menor crecimiento de la demanda externa, aunque también el gasto interno atenuó su ritmo de expansión. Por su parte, la disminución en el crecimiento de la masa salarial y en los ingresos por remesas del exterior contribuyó a la desaceleración del gasto de consumo privado. La inversión, en particular la realizada por el sector privado, también redujo su tasa de crecimiento.”⁹⁷

“...la demanda agregada y el PIB registraron crecimiento menores... las exportaciones de bienes y servicios constituyó el renglón de la demanda agregada que redujo de manera más importante su crecimiento anual...”⁹⁸

2.2.5.2 Inflación

“La evolución de la inflación en México durante 2007 se vio afectada por el alza en las cotizaciones internacionales de diversas materias primas, particularmente, las utilizadas

⁹⁶ Datos del Banco de México 2008. Informe Anual 2007 pp12 y www.banxico.org.mx

⁹⁷ Idem pp2

⁹⁸ Idem pp6

como insumos en la producción de alimentos. Así, la inflación general durante los primeros ocho meses del año fluctuó alrededor de 4 por ciento, ubicándose en niveles menores durante el último cuatrimestre para cerrar el año en 3.76 por ciento. A pesar del nivel de inflación observado, las expectativas de los analistas sobre esta variable para horizontes de mediano y largo plazo se mantuvieron relativamente estables, si bien por arriba de la meta de 3 por ciento....⁹⁹

2.2.5.3 Empleo, Remuneraciones y Productividad

“El número de trabajadores afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) mostró un aumento importante, pero menor que en 2006...El aumento de la ocupación formal se derivó de alzas tanto de los trabajadores eventuales urbanos como de los permanentes, resultando más significativo el crecimiento de los primeros...el crecimiento del número de trabajadores afiliados al IMSS fue mayor en el sector servicios...La proporción de la población ocupada en actividades informales y la tasa de desocupación se mantuvieron elevadas a lo largo del año”.¹⁰⁰

2.2.5.4 Sector Externo

“Las exportaciones no petroleras mostraron un crecimiento significativo, pero menor que el observado en 2006. Tal resultado reflejó una desaceleración de la demanda proveniente de Estados Unidos. En contraste, las exportaciones destinadas a otros mercados mantuvieron su dinamismo, que propició que aumentara su participación en la exportación no petrolera.

Lo anterior fue favorecido por la depreciación que presentó la cotización del peso mexicano con relación a otras principales monedas distintas al dólar estadounidense...el valor de las

⁹⁹ Idem pp3

¹⁰⁰ Ibidem

exportaciones petroleras alcanzó un monto sin precedentes que reflejó los elevados precios del crudo que prevalecieron durante el año.

No obstante, esto fue superado por el crecimiento que registraron las importaciones de productos petroleros. Lo anterior implicó que se redujera el superávit de la balanza comercial de productos petroleros con relación al observado en el 2006....Las importaciones de mercancías presentaron en 2007 un crecimiento importante, pero menor que el registrado en 2006.

Tal evolución respondió a la desaceleración que observaron en el año tanto el producto como la demanda agregada...El ingreso de recursos al país por concepto de remesas familiares mostró una fuerte desaceleración que comprendió a las distintas entidades del país... Un superávit en la cuenta de capital como resultado neto de los siguientes conceptos: entrada elevada de recursos por inversión extranjera; endeudamiento con el exterior por parte del sector privado; y por financiamiento externo dirigido a proyectos pidiregas; y egresos derivados tanto de desendeudamiento con el exterior del sector público como de un aumento de los activos en el exterior....El monto de inversión extranjera directa en 2007 constituyó el segundo más elevado que ha registrado la economía mexicana, solo superado por el observado en 2001... »¹⁰¹

¹⁰¹ Idem pp 7

III. SITUACIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO (PyME)

Ramón Tamames define *empresa* como la “entidad formada por un capital, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o en la prestación de servicios. La empresa privada puede ser de carácter individual, sociedad familiar, sociedad comunitaria o bien, cuando limita su responsabilidad y divide su capital en acciones, sociedad de responsabilidad limitada o sociedad anónima. En la empresa de tipo cooperativa, los socios son propietarios y trabajadores a la vez, con igual participación todos ellos..... La empresa será nacional o extranjera, según sea el origen de su capital mayoritario.”¹⁰²

Las economías de todos los países en el mundo se sustentan principalmente de productores y consumidores, en esta vertiente las empresas juegan un papel primordial como células de la actividad económica. Las empresas en México en el 2006 están clasificadas de acuerdo a su tamaño con base en el sector económico y el número de trabajadores. (Diario Oficial de la Federación):

TAMAÑO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
Micro	0-10	0-10	0-10
Pequeña	11-50	11-30	11-50
Mediana	51-250	31-100	51-100

Fuente: Diario Oficial de la Federación, 6 de junio de 2006.

¹⁰² Ramón Tamames Santiago. Diccionario de Economía y Finanzas. 1994. Alianza Editorial. España

“Las pequeñas y medianas empresas (PyME) juegan un papel vital en la economía de México y de todo el orbe. Así lo demuestra el hecho de que el 15 de junio del año 2000 se haya firmado en Boloña, Italia la Carta de Políticas para las Pequeñas y Medianas Empresas, en la cual se reconoce el papel fundamental que estas unidades económicas tienen en el crecimiento, la creación de empleos, la cohesión social y el desarrollo regional.”¹⁰³

Dicha iniciativa, adoptada en ese año por 48 países, estableció la necesidad de que cada nación adopte medidas para impulsar a sus PyME pues ello ayudaría a combatir de manera eficaz a la pobreza.

“En México existen cerca de cuatro millones de pequeñas y medianas empresas (PyME), cada una de las cuales emplea en promedio de siete a ocho personas.”¹⁰⁴

Aproximadamente “el 99% de todas las empresas del país pertenecen a esta categoría, generando alrededor del 52% del PIB nacional en 2006 y cerca del 72% de los empleos totales, también para ese mismo año.”¹⁰⁵

La misma fuente cuantifica que “el número de empresas grandes en México es de 6,700 firmas, lo que representa 0.2% de las unidades económicas del país, las cuales fueron responsables del 29% del empleo total en 2006. Las empresas grandes emplearon en promedio, cada una de ellas, 700 personas.”¹⁰⁶

¹⁰³ Organization for Economic Cooperation and Development. (OECD). SMEs in México. Issues and Policies.2007. Paris, Francia.

¹⁰⁴ *Idem.*

¹⁰⁵ *Idem*

¹⁰⁶ *Idem.*

Tanto en México como en el resto del mundo se ha reconocido la importancia de la PyME en la economía. México tiene uno de los porcentajes de PyME más altos del mundo, en comparación con países desarrollados.

**DISTRIBUCIÓN EMPRESARIAL (%) EN EL SECTOR MANUFACTURERO, POR PAÍS
SELECCIONADO (2003)**

PAÍS	Tamaño de empresa por número de empleados			
	1-9	10-49	50-249	+250
México	90.86	6.01	2.2	0.93
Francia	82.84	10.18	2.82	0.75
Italia	82.63	15.13	1.97	0.27
España	78.03	18.68	2.83	0.46
Holanda	74.49	19.08	5.29	1.13
Dinamarca	71.67	20.92	6.0	1.42
Reino Unido	71.27	21.45	5.91	1.37
Alemania	60.21	29.69	8.03	2.07
Estados Unidos	58.17	33.67	5.13	3.02

Fuente: OCDE, 2007.

Emilio Zevallos, señala que “las condiciones en que las PyME se desenvuelven en Latinoamérica les son desfavorables, en virtud de que presentan un bajo grado de adopción de tecnología, la calificación de sus trabajadores es muy baja al igual que la del propio empresario, muestran alta fragilidad administrativa, baja productividad y las condiciones de apoyo del entorno también son muy restrictivas, principalmente en lo que se refiere a la obtención de financiamiento y la desregulación.”¹⁰⁷

¹⁰⁷ Zevallos, Emilio. Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. Revista de la Cepal No.29 Abril 2003 pp53

Este autor afirma que muchos de los procesos asociados a la estabilización económica por la que pasaron los países de América Latina desde mediados de 1980 y hasta entrada la década de los noventa, afectaron de diferente manera y en diverso grado el desempeño de las PyME.

Según Zevallos, “los procesos de apertura comercial experimentados en la región, pero con mayor énfasis en México, generaron un nuevo escenario que modificó radicalmente el comportamiento de las PyME en relación con sus mercados interno y externo.”¹⁰⁸

En cumplimiento de los preceptos de la Carta de Boloña, el 30 de diciembre del 2002 el Gobierno Federal promulgó la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Esta fue actualizada y publicada en el Diario Oficial de la Federación el 6 de junio del 2006 y su objetivo central es el de “promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de las 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.”¹⁰⁹ En esta Ley se incluyen productores agrícolas, ganaderos, forestales, pescadores, acuicultores, mineros, artesanos y de bienes culturales, así como prestadores de servicios turísticos y culturales.

¹⁰⁸ *Idem.*

¹⁰⁹ Carta de Boloña

De acuerdo con Leonel Corona, “la importancia de las pequeñas y medianas empresas se basa también en el papel que desempeñan en la reproducción, crecimiento o permanencia de la capacidad productiva y como generadoras de empleos.”¹¹⁰

Este autor aduce que sin duda una de las características de las PyME que contribuye a que su estudio sea complejo es su diversificación y dispersión. En efecto, las PyME se desempeñan prácticamente en todas las ramas de la economía, se organizan en formas variadas y operan de modos distintos.

“La estructura productiva de México se caracteriza por su alta fragmentación, con perfiles de desempeño y productividad sumamente contrastantes, dada dicha fragmentación, muchas de las PyME mexicanas no generan utilidades, operando básicamente en niveles de sobrevivencia. Destaca que operan y son propiedad de grupos familiares y se orientan fundamentalmente a los mercados locales.”¹¹¹

Los sectores comercio y servicios son los que concentran el mayor número de PyME en el 2005, sumando entre ambos más de 2.5 millones de empresas, con más del 95% de micro establecimientos. Ver cuadro.

¹¹⁰ Corona Treviño, Leonel. Pequeña y Mediana Empresa: del diagnóstico a las políticas. UNAM. Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades. 2000. México.

¹¹¹ Organization for Economic Cooperation and Development. (OECD). SMEs in México. Issues and Policies. 2007. Paris, Francia.

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL PyME POR SECTOR (2005)

SECTOR	No. Empresas	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDE
MANUFACTURERO	328,718	90.0%	6.0%	2.2%	0.9%
Alimentos	123,308	95.3%	3.4%	1.0%	0.4%
Textil	47,400	86.9%	8.5%	3.4%	1.3%
Madera	17,729	95.7%	3.4%	0.8%	0.1%
Papel	17,165	88%	8.5%	2.8%	0.8%
Químico	7,706	49.7%	28.7%	16.6%	5.0%
Minerales no metálicos	25,037	93.4%	5.0%	1.2%	0.4%
Ind. Metálica Básica	1,250	61.8%	21.5%	12.1%	4.6%
Maquinaria y Equipo	77,732	89.9%	6.4%	2.4%	1.4%
Otras industrias	11,732	89.1%	7.2%	2.5%	1.2%
COMERCIO	1,580,587	97.0%	2.1%	0.6%	0.2%
SERVICIOS	1,013,743	94.7%	4.3%	0.5%	0.5%

Fuente: OCDE, 2007, con datos de CANACINTRA e INEGI.

De acuerdo con Leonel Corona, el desarrollo y concepto de las PyME tiene su primer referente en la familia. Atendiendo a su desarrollo histórico se pueden observar los siguientes tipos:

“a) *Unidades artesanales de tipo tradicional*: El propietario trabaja por su cuenta, produce la artesanía y la coloca en el mercado. A pesar de que el propietario es dueño de los medios de producción, las materias primas y el conocimiento, se ve obligado a depender de un intermediario-empresario. Entre los rasgos que distinguen a esta célula es la utilización de tecnología rudimentaria y escasa división del trabajo, confiando el esfuerzo a su creatividad y habilidad para que los productos sean de calidad y eficiencia.

b) *Taller Industrial*: su sustento es la mano de obra asalariada más que la familiar. La productividad es mayor debido a su división del trabajo y mayor uso de tecnología.

c) *Pequeñas y medianas empresas como entidades dinámicas con forma de especialización flexible*: cuentan con trabajadores calificados, adaptables, capaces de manejar máquinas de usos múltiples y sistemas tecnológicos avanzados. Producen eficientemente en escala pequeña y constituyen cadenas productivas y redes entre industrias del mismo rango.”¹¹²

Diversos autores mexicanos se han enfocado al estudio de las PyME en México desde muy diversos ángulos. Para efectos de la presente investigación citaremos principalmente los trabajos compilados por Leonel Corona:

En contraposición a las grandes empresas, las PyME no tienen áreas diferenciadas...“es el empresario el que realiza las siguientes funciones y actividades:

- Compra de maquinaria, refacciones y materias primas.
- Contrata al personal, lo dirige y es la única autoridad reconocida.
- Efectúa las ventas, fijación de precios, políticas de las ventas y trato con los clientes.
- Define las cantidades y condiciones de la producción y también produce.
- Se encarga de los escasos registros o del control contable cuando llega a existir.
- Tiene trato con las autoridades...y efectúa él mismo los trámites.
- Maneja el dinero de la empresa, señalando pagos y recibiendo cobros, negocia los créditos.
- Efectúa las tareas antes señaladas sin definir prioridades, lo cual genera problemas de programación.

¹¹² Corona Treviño, Leonel. Coordinador. “Diagnóstico integral de la Micro y Pequeña Empresa en México”, D.F. Araceli Jurado en Pequeña y Mediana Empresa: del diagnóstico a las políticas. Ed. UNAM. Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades pp19-22

- Comunica de manera informal, siempre unilateral y descendente.”¹¹³

Según Corona Treviño es necesario añadir que “las PyME en México carecen de una administración bien estructurada, definida y eficiente; muestran una escasa asignación de funciones y las decisiones más importantes no se delegan. Se ha observado que en aquellos casos en que la empresa pequeña encuentra un segmento de mercado exitoso el empresario no dispone de los suficientes elementos para sostener su crecimiento.”¹¹⁴

Los aspectos anteriores, aunque son ya muy conocidos, resultan clave para entender la falta de competitividad de las PyME, sin menoscabo de los factores del entorno. Como se verá más adelante, el desempeño de la empresa (“performance”) en su conjunto es un factor que determina parte de la competitividad del ente económico.

Continuando con la cita de Leonel Corona, es importante destacar el enfoque del empresario en materia de administración del factor humano:

“a) El empresario cuando contrata está prejuiciado y piensa que el trabajador no es capaz de asumir responsabilidades.

b) Por su experiencia, piensa que todo trabajador está de paso por la empresa, por lo que su duración será temporal.

c) Al empresario no le interesa la formación del trabajador sino su experiencia.

¹¹³ *Idem.* 20

¹¹⁴ *Idem.* 21

d) No hay un sistema de contratación, evaluación y fijación de salarios, ya que éstos se fijan en relación con el salario mínimo, la competencia o el ramo, no en relación con las tareas o la productividad.

e) El empresario piensa que la capacitación es una pérdida de tiempo y dinero, ya que si capacita al trabajador éste se irá a empresas más grandes con mayor salario.

f) El empresario no toma en cuenta en la mayoría de los casos la opinión del trabajador.”¹¹⁵

Desde el punto de vista del enfoque del trabajador de una PyME Corona Treviño, destaca lo siguiente:

- “Los trabajadores sólo cuentan con instrucción primaria y en algunos casos con secundaria.
- Aprenden su oficio en el trabajo mismo, con sus familiares o amigos.
- Piensan que la capacitación fuera del horario de trabajo no les genera un beneficio real.
- La necesidad de obtener ingresos provoca que los trabajadores den prioridad al trabajo sobre el estudio o la capacitación, por lo que constantemente cambian de empleo en busca de un mejor salario...no existe una capacitación anterior de inducción al trabajo ni durante éste por lo que el aprendizaje se efectúa en el transcurso del trabajo...
- El trabajador cambia constantemente de actividad, por lo que puede pasar de ser obrero a artesano, de un sector a otro, sin capacitación previa.

¹¹⁵ Idem. Pp23

- Su expectativa al ingresar a un trabajo es ganar más, no se fija el objetivo de jubilarse en una empresa.
- Piensa que el dueño no le tiene confianza y que abusa de su trabajo, no tan sólo con bajo salario, sino exigiéndole cada vez más si él se deja. El salario promedio del trabajador mexicano es muy bajo, y se ha visto frenado por la política económica del país. El trabajador toma conciencia de la sobre explotación de que es objeto; lo que, aunado a la falta de posibilidades de crecimiento para ocupar dentro de la organización un mejor puesto o tener un mejor salario, hace que su proyecto de permanencia en la empresa micro o pequeña sea corto.
- Tiene conciencia de que él sabe del trabajo, pero no será escuchado para mejorar cualquier proceso.
- No obstante el dominio que pueda tener de su trabajo, el ambiente laboral no le permite participar para mejorarlo, de modo que cualquier aportación para mejorar la calidad o productividad se interpreta mal por los compañeros y por el dueño.”¹¹⁶

Las principales condiciones de debilidad en las que se encuentran las PyME mexicanas, según la OCDE, son las siguientes:

- “Producen exclusivamente para los mercados locales, lo que implica un bajo nivel de exigencia y/o competencia.
- Los productos que ofrecen las PyME normalmente están pasados de moda o tienen diseños obsoletos.

¹¹⁶Idem pp 23

- Las herramientas, equipos o maquinaria con que operan también están fuera de moda, lo que induce una mala calidad tanto en el producto como en el servicio.
- No siguen estrategias de mercadotecnia.
- No participan o lo hacen en muy baja escala en redes empresariales o cadenas productivas.
- No valoran convenientemente a su capital humano.
- Tienen limitado acceso al desarrollo tecnológico y al financiamiento competitivo.
- Entre el 67% y el 57% de las PyME mexicanas obtiene financiamiento de sus proveedores.
- Los Bancos comerciales otorgan créditos en un rango del 15 y el 20% de las PyME, mientras que la Banca de Desarrollo atiende únicamente al 2%.
- Carecen de infraestructura y procedimientos adecuados para la difusión de la información y para acceder a tecnología de comunicación.”¹¹⁷

Por otra parte, Ismael Plascencia López, anota que “la mayoría de las PyME en México y en los países en desarrollo están desvinculadas de los negocios globales debido principalmente a que no pueden cumplir los requerimientos corporativos y las normas internacionales tanto en procesos de trabajo como ambientales, así como los estándares globales de producción, precio, calidad, entrega e higiene. Este autor enfatiza que no es posible que las PyME mexicanas puedan internacionalizarse sin políticas y apoyos gubernamentales eficaces.”¹¹⁸

¹¹⁷ Organization for Economic Cooperation and Development. (OECD). SMEs in México. Issues and Policies.2007. Paris, Francia.

¹¹⁸ Plascencia López, Ismael. La Toyota en Tijuana: ¿Oportunidad para las pequeñas y medianas empresas?. Comercio Exterior. Vol. 55. Núm 4. 2005.pp329

En México en el 2005 y “de acuerdo a cifras publicadas en el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), ...existen alrededor de 2 millones 844 mil unidades empresariales, de las cuales el 99.7 por ciento son micro, pequeñas y medianas empresas...que en conjunto generan el 42% del Producto Interno Bruto (PIB) y el 64% del empleo del país.”¹¹⁹

La administración del C. Presidente Vicente Fox confirió a las Pequeñas y Medianas Empresas particular importancia dentro de la política de “crecimiento con calidad”. Así, formuló el “Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006” con el propósito fundamental de impulsar la transformación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, desarrollar sus capacidades y competitividad así como alcanzar ritmos más elevados de crecimiento.

La Secretaría de Economía en virtud de la importancia de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa desarrolló esfuerzos dirigidos a apoyar su modernización para lo cual se creó la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (SPYME) y también instrumento el Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006 (PDE).

En respuesta al Programa de Desarrollo Empresarial (PDE) 2001-2006, “durante los años 2001 a 2003, la subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa creó los instrumentos que a continuación se describen, para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de su competitividad.

❖ *Fondo de Apoyo a las Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FAMPYME).*

¹¹⁹ López Ortega Eugenio y colaboradores. “Evaluación del otorgamiento de los recursos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME). Coordinación de Ingeniería de Sistemas del Instituto de Ingeniería. UNAM. 2005 pp 3

En el año 2001 se creó el Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Grande Empresa (FAMPYME) para apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas mediante el fortalecimiento de su capacidad de gestión y producción interna y externa a través del desarrollo de conocimiento, la gestión y la innovación tecnológica y la cultura empresarial, logrando con ello aumentar la participación de las MPYME en el mercado interno y externo.

❖ *Fondo al Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP).*

También en 2001 se creó el Fondo de Fomento a la Integración de Cadenas Productivas (FIDECAP), como un mecanismo de apoyo financiero para fortalecer la capacidad productiva de las empresas en las entidades federativas y los municipios en todo el país, aprovechando sus ventajas competitivas y comparativas, a fin de consolidar regiones que por su propia vocación productiva desarrollan estándares de competitividad a nivel internacional y sectores que por su propia condición actual permitan reconstruir e integrar nuevas cadenas productivas que fortalezcan el mercado interno.

❖ *Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.(FOAFI)*

Para el año 2002 se creó el Fondo de Apoyo para el Acceso al Financiamiento (FOAFI) para apoyar a las MIPYMES facilitando el acceso al crédito y financiamiento y fomentar su cultura empresarial a través de: i) la constitución y fortalecimiento de fondos de garantía, ii) apoyo a planes de negocios y iii) el fortalecimiento de intermediarios financieros no bancarios.

❖ *Programa de Centros de Distribución en Estados Unidos (FACOE).*

En 2003 fue creado el Programa de Centros de Distribución en Estados Unidos (FACOE) con el objetivo de incrementar de manera permanente la actividad exportadora de las MIPYME, promoviendo la igualdad de condiciones y oportunidades.

Debido a que estos instrumentos compartían en gran medida objetos y cobertura, a partir del ejercicio 2004 se decidió integrarlos en uno sólo llamado Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME). Este nuevo instrumento asumió las funciones de los cuatro anteriores con lo que se logró una visión integral del fomento empresarial.”¹²⁰

“La estrategia más ambiciosa de apoyo a las PyME durante la administración Fox y que retomó el gobierno del Presidente Felipe Calderón se engloba en el Fondo PyME.”¹²¹

Las reglas de operación del Fondo PyME se publicaron el 18 de febrero del 2005 y el 5 de marzo del 2006 fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación las últimas adecuaciones.

“El Fondo PyME prevé el otorgamiento de apoyos transitorios destinados a promover el desarrollo económico nacional, a través del fomento a la creación, consolidación, viabilidad, productividad, competitividad y sustentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas, con la finalidad de fomentar el empleo y el bienestar social. El objetivo del Fondo en este periodo de análisis, ha sido apoyar al mayor número de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas con impacto estatal, regional y sectorial. El apoyo se canalizó a través de los organismos intermedios y con el respaldo de las autoridades estatales, sector privado, académico u otros participantes que aportan recursos concurrentes al proyecto.

¹²⁰ *Idem.*

¹²¹ Secretaría de Economía. Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. Evaluación del Otorgamiento de los Recursos del Fondo de Apoyo a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME) durante el 2006. Instituto de Ingeniería UNAM. 2007. México

Los conceptos objeto de apoyo del Fondo PyME y como categoría sustantiva se engloban en cinco elementos, a saber:

1. Creación y fortalecimiento de empresas e innovación tecnológica.
2. Articulación productiva sectorial y regional.
3. Acceso a mercados.
4. Acceso al financiamiento
5. Fortalecimiento de Organismos Intermedios.”¹²²

“Al cierre del 2006, los resultados de los apoyos canalizados al sector productivo a través del Fondo PyME sumaron 3 mil 110 millones de pesos, apoyándose 994 proyectos. De este total, más de 2 mil millones se destinaron al rubro de Articulación Productiva.”¹²³

En el 2007, ya bajo la administración del Presidente Felipe Calderón Hinojosa, el modelo de apoyo a las PyME mexicanas tiene como base el Fondo PyME y su aplicación contiene **diez criterios de políticas públicas** (Secretaría de Economía), a saber:

1. “Contar con un sistema de apoyo integral a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas que sea referente a nivel internacional y que permita impulsar efectivamente a las empresas y a los emprendedores con proyectos viables que favorezcan la generación de empleos.
2. Crear un organismo de clase mundial que consolide y articule los esfuerzos del Gobierno Federal en materia de promoción de exportaciones y de atracción de inversión extranjera directa: “ProMéxico”.

¹²² *Idem.*

¹²³ *Idem*

3. Consolidar un Sistema Nacional de Apertura Rápida de Empresas, que propicie la reducción de trámites y agilice los tiempos de respuesta en la apertura de negocios
4. Garantizar la aplicación de una política de competencia en los sectores regulados (transportes, telecomunicaciones, energía, sector financiero) y en otros sectores de la economía, promoviendo mercados más eficientes.
5. Contar con un sistema para incrementar la competitividad de la economía mexicana, logrando una mejoría de México en relación a los indicadores internacionales. El sistema incluye: el Gabinete de Competitividad del Senado y la Cámara de Diputados, los Comités de Competitividad en las entidades federativas y un Consejo de Competitividad con la participación de los diversos agentes económicos.
6. Una economía más competitiva, profundizando y ampliando la red de acuerdos comerciales.
7. Instrumentar políticas para contar con una estructura económica con mayor participación de manufacturas y servicios de alto valor agregado.
8. Promover reformas que detonen la atracción de inversiones, mediante instrumentos modernos de promoción y una regulación más eficiente de la actividad económica; facilitación del comercio exterior, la aplicación de nuevas tendencias para la elaboración de normas y el fortalecimiento del registro federal de trámites y servicios; entre otros.
9. Establecer políticas que promuevan la protección del consumidor y de los sectores económicos.
10. Fomentar una banca social más fortalecida con mayor patrimonio social, especialmente para el sector de la población excluido del sistema financiero comercial, mediante la instrumentación de políticas públicas que apoyen el fortalecimiento de instituciones

financieras de ahorro y crédito popular que promuevan el desarrollo económico de las comunidades y de los negocios en pequeña escala.”¹²⁴

De acuerdo con el Programa Sectorial de Economía 2007-2012 de la Secretaría de Economía, la estrategia de apoyo a las PyME se consolidará en una sola instancia, la cual coordinará los programas con un visión integral y tomando en cuenta el tamaño y potencial de las propias empresas.

En este orden de ideas, el documento señala que habrá **cinco** segmentos de atención: emprendedores; micro, pequeñas y medianas empresas, empresas gacela (PyME que tienen un alto dinamismo en cuanto a crecimiento y generación de empleos) y empresas Tractoras (grandes empresas que constituyen la columna vertebral de determinadas cadenas productivas).

Estos cinco segmentos empresariales recibirán atención del Gobierno Federal a través de cinco instrumentos fundamentales: *financiamiento, comercialización, capacitación y consultoría, gestión e innovación y desarrollo tecnológico.*

El Programa Sectorial de Economía 2007-2012 establece también que con el propósito de agilizar la entrega de los recursos del Fondo PyME, se creará un instrumento financiero “ad-hoc”, basado en esquemas de revolvencia multianual que permitan ir incrementando los montos de apoyo de los recursos otorgados.

¹²⁴ Secretaría de Economía. Programa Sectorial de Economía 2007-2012. Noviembre 2007. México

Es importante destacar, que a nivel de las entidades federativas, existe un alineamiento de las políticas y programas de apoyo para las empresas locales, con las disposiciones federales.

En efecto, al consultar los esquemas de apoyo a PyME que existen en una muestra de tres entidades federativas (Nuevo León, Estado de México y Querétaro), se encontró que en más del 90% de los conceptos existe cabal coincidencia con las disposiciones federales.

3.1 México y sus PyME Exportadoras.

“El sector exportador es el que más fielmente proyecta la impresionante transformación que ha tenido la economía mexicana en los últimos 25 años. En ese periodo ha sido el componente más dinámico de la demanda agregada, creciendo a una tasa anual promedio de 7.4%...”¹²⁵

De acuerdo con Acosta (42), “en México el número de exportadores es relativamente pequeño, pues desde que inició el proceso de apertura comercial, la cifra de exportadores mexicanos nunca ha sido mayor a 40 mil por año, no obstante la magnitud y velocidad con la que se desarrolló este proceso en el país.”¹²⁶

¹²⁵ Oscar Acosta Piña Soria. Geografía de la Exportación Mexicana. Negocios. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. México. Diciembre, 2005. pp:8-9.

¹²⁶ *Idem.*

Un estudio elaborado por la Dirección General Adjunta de Planeación y Desarrollo Exportador, del Banco de Comercio Exterior, revela que entre 1999 y 2005, el número de exportadores mexicanos registrados pasó de 37,035 a 37,344.

	Número de Exportadores						
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
TOTAL	37,035	37,745	36,785	33,968	31,282	35,111	37,344

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. 2006.

Variación porcentual del número de empresas exportadoras.

1999-2000	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005	Total 1999-2005
1.9	-2.5	-7.6	-7.9	12.2	6.35	0.4

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. 2006

Este hecho es un indicador muy importante, pues refleja que no existe concordancia entre la dimensión de las transformaciones efectuadas en la economía nacional y los resultados en términos de un mayor número de empresas orientadas hacia la competencia global.

La distribución geográfica de las empresas exportadoras mexicanas también revela un desequilibrio estructural en cuanto a la existencia de agentes económicos orientados a la exportación, ya que cerca el 68.4% de las empresas exportadoras se localiza en diez entidades federativas, según puede apreciarse en el siguiente cuadro

Entidad Federativa	No. Empresas Exportadoras en 2005	Participación
Distrito Federal	6,859	18.4%
Baja California	2,990	8.0%
Jalisco	2,863	7.7%
Nuevo León	2,728	7.3%
Estado de México	2,655	7.1%
Chihuahua	1,904	5.1%
Sonora	1,714	4.6%
Guanajuato	1,339	3.6%
Tamaulipas	1,324	3.5%
Coahuila	1,182	3.2%
Subtotal	25,558	68.4%
Total Nacional	37,344	100%

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. 2006.

Análisis del Mercado Potencial de Bancomext.

www.bancomext.gob.mx

Seguando con la información del estudio de Bancomext, “las PyME exportadoras se ubicaban principalmente en los siguientes sectores de actividad económica:

Textil, Confección, Cuero y Calzado (26%); Maquinaria y Equipo (25%); Alimentos Bebidas y tabaco (15%); Productos de Caucho y Plástico (15%); Papel, Editorial e Imprenta (7%) y Madera y Productos de Madera (6%).”¹²⁷

De acuerdo con el estudio elaborado por Bancomext, el número de PyME exportadoras fue de 6,783 en el año 2005, segmentadas por sus ventas de exportación anuales en un rango de 200 mil USD hasta 20 millones de USD (se excluyen de esta segmentación a las personas físicas y a los micro exportadores).

Atendiendo al número total de exportadores registrados en ese año (37,344), el número de PyME, con base en dicha segmentación, representó el **18%**.

¹²⁷ Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (2006). Análisis del Mercado Potencial de Bancomext www.bancomext.com

En cuanto al valor total de exportación no petrolera (182,390 millones de US Dólares en 2005), las PyME representaron únicamente el **8.8%**.

3.2 Las PyME y la Política de Apertura Comercial de México

“En los últimos años México emprendió una apertura rápida y completa de su economía. Después de que la política de sustitución de importaciones resultó ineficaz para promover el crecimiento suficiente y condujo al país a un relativo aislamiento, desde mediados de los ochenta la economía mexicana registró una apertura progresiva al mundo exterior junto con procesos de desregulación y privatización.

La liberalización de la economía hizo que las empresas extranjeras se interesaran por conocer las posibilidades de invertir en México. A ello contribuyó el tamaño del mercado.... así como el bajo costo de la mano de obra. La presencia cada vez más importante de los hombres de negocios extranjeros ha ejercido cierta influencia en las prácticas administrativas de los empresarios mexicanos.”¹²⁸

¹²⁸ Carole Levanti. Prácticas empresariales y apertura económica en México. Comercio Exterior. Diciembre 2001. pp: 1045-1055.

El proceso de apertura comercial de México no puede entenderse sin la revisión histórica de los modelos económicos que para promover su desarrollo el país ha implementado en los últimos cincuenta años.

En efecto, a veces bajo la influencia y presiones internas y externas y otras con desfases en su implementación, la apertura de la economía mexicana al comercio y a la inversión extranjera, ha sido el resultado de querer insertar a México en el concierto global, como una vía para superar sus rezagos en materia de crecimiento, generación de empleos y abatimiento de la pobreza.

Según Gustavo Vega Canovas (39), “...desde principios de los años cincuenta hasta la mitad de los ochenta, México aplicó una estrategia de desarrollo económico fundada en la industrialización por medio de la sustitución de importaciones, tal como lo hicieron muchos otros países en desarrollo, sobre todo en América Latina. Centrada en el proteccionismo comercial y la intervención gubernamental en la economía, esta estrategia alentó la inversión en la industria, suprimió los precios agrícolas y expandió las empresas públicas. Luego de la crisis de la deuda en 1982, el gobierno mexicano empezó a cambiar de curso. En 1986 ingresó al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y en 1992 firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que entró en vigor dos años después.

La política de apertura incluyó un impresionante programa de reformas macro y microeconómicas: el saneamiento de las finanzas públicas, la liberalización del comercio y la inversión, la privatización de empresas públicas y la desregulación de la economía.

Con las reformas, la economía mexicana transitó de un proteccionismo con fuerte intervención del estado a la amplia apertura exterior con base en la iniciativa del sector privado. En 1994, México era ya una de las economías más abiertas del mundo en desarrollo.”¹²⁹

Para Vittorio Corbo (40), “... la globalización de la economía mundial es producto de varias fuerzas complementarias: i) las importantes reducciones de las barreras arancelarias... al comercio mundial desde el término de la segunda guerra mundial negociadas en las sucesivas rondas del GATT,..ii) la disminución de los costos de transporte y comunicaciones como resultado de los avances tecnológicos y los cambios institucionales que han promovido la competencia y el surgimiento y desarrollo de la iniciativa privada en estos sectores; iii) la decisión de un grupo de países, en Asia primero y en otras regiones después, de cambiar su estrategia de desarrollo, de una orientación al mercado interno a su integración a la economía mundial para mejorar sus oportunidades de crecimiento...iv) el colapso del modelo socialista, que devino en la integración a la economía mundial de los países de Europa Central y del Este y las repúblicas de la otrora Unión Soviética y que también aceleró el proceso de apertura de las naciones en desarrollo....La mayor inserción a la economía mundial forma parte de un proceso de cambios muy profundos en las políticas económicas y en las instituciones, destinados a instaurar un modelo económico que logre el crecimiento sostenido y reduzca la pobreza. Los elementos centrales del nuevo modelo son, de una parte, la restauración y el mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos y, de

¹²⁹ Gustavo Vega Canovas. La Promoción de las exportaciones, el TLCAN y el futuro del libre comercio en América del Norte. En: México Transición Económica y Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior. 1997. México. pp: 361-389.

otra, los cambios orientados a promover el desarrollo de una economía de mercado muy competitiva, abierta a la competencia internacional y encabezada por la iniciativa privada.

Esto entraña redefinir el papel del Estado: de productor y comercializador de bienes y servicio y controlador de precios, a limitarse a sentar las bases de un marco regulatorio propicio para el desarrollo de mercados competitivos, abastecer bienes públicos, mejorar las oportunidades de los pobres y combatir la pobreza extrema.... La apertura comercial propicia una estructura de consumo y de producción más eficiente porque está determinada por precios de bienes comerciables internacionalmente más parecidos a sus cotizaciones mundiales –que indican el costo real de estos bienes para la sociedad- en vez de estar determinados por sus precios internos, distorsionados por las restricciones arancelarias y no arancelarias al comercio. Además, una economía abierta por la fuerza de la mayor competencia obliga a que los productores que compiten con importaciones y bienes exportables realicen esfuerzos permanentes para mejorar su eficiencia...la presión en los mercados de los insumos de bienes comerciables internacionalmente genera, a su vez, presiones para elevar la eficiencia en los servicios privados y públicos.”¹³⁰

Con este paradigma ha transitado la economía mexicana en los últimos veinte años y los resultados no son congruentes con la política pública que se ha venido implementando ya que de acuerdo al Informe sobre Desarrollo Humano 2006 “el país no pudo reducir

¹³⁰ Vittorio Corbo. Las exportaciones en el crecimiento económico y el empleo. En: México Transición Económica y Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior. 1997. México. pp: 466-482.

significativamente el nivel de pobreza, contando con 70 millones de pobres, de una población total de 105 millones.¹³¹

Los Estados Unidos han jugado y continuarán jugando un papel fundamental en la política y en la liberalización de la economía de México. Muchas son las razones que explican lo anterior y algunas de ellas se comentarán a lo largo de este apartado.

Según René Villarreal y Rocío de Villarreal, México enfrenta la paradoja de la competitividad; es uno de los países más abiertos y de los menos competitivos.

México, lejos de lograr la industrialización durante el periodo llamado de Sustitución de Importaciones creó las bases de un capitalismo dependiente de los países industrializados, así como también la protección al interior de las transnacionales. Esta circunstancia ha sido un obstáculo determinante, que ha dificultado el despegue y acceso de las PyME en los mercados externos e incluso en su capacidad de competencia para defender su mercado interno frente a los productos importados.

La carga económica del periodo de Sustitución de Importaciones se trasladó a la clase trabajadora. Los bajos salarios así como la política impositiva orientada a beneficiar a las empresas no fructificaron en una mayor competitividad de éstas.

El grueso de las pequeñas y medianas empresas mexicanas no ha sabido aprovechar las circunstancias a su favor creyendo que éstas son de largo plazo, motivo por el cual su falta

¹³¹ Informe sobre el desarrollo Humano 2007

de visión ante la política nacional e internacional, les ha dificultado su crecimiento y expansión económica.

Los distintos modelos de política económica y comercial aplicados por México no han generado los recursos monetarios suficientes a partir de los cuales se estructuren programas de apoyo a las PyME realmente eficaces. Como se observa en los resultados expresados por el Presidente Fox en su tercer informe de gobierno, los beneficios alcanzan para algunos cientos de empresas, cuando el país contaba en ese entonces con casi tres millones de PyME.

“La astringencia de recursos no solo se observa en los montos de los fondos organizados para apoyar directamente a las PyME, también se identifica en los presupuestos y estructuras encaminadas a educación, investigación, desarrollo tecnológico, capacitación y adiestramiento del recurso humano.

Aunque el gobierno federal anuncia crecimientos reales en los recursos que destina a dichos rubros, es claro que éstos no corresponden a las necesidades que el país tiene en la materia.

Debe señalarse que la inversión en infraestructura (carreteras, puertos, etc.), tan necesaria para soportar la competitividad de los agentes económicos, tampoco ha sido del alcance que un país del tamaño de México requiere. Por sí mismo este factor ya constituye una desventaja para la internacionalización de las PyME.

Para muchos empresarios mexicanos la apertura comercial entraña aspectos negativos, ya que la gran mayoría no se preparó para competir y el mismo Estado mexicano no se

modernizó. Sin embargo, para otros permitió el surgimiento de la cultura de la calidad y abrió las posibilidades a la exportación.

La liberalización y los efectos de las crisis perjudicaron en mayor medida a las PyME y el número de las que se organizan de manera informal parece aumentar y la inseguridad se hace cada vez más evidente. Esa combinación, empero, favoreció la aparición de nuevas actitudes, como la facturación en dólares y la asociación entre empresas.

Lamentablemente, prevalece en la mayoría de las PyME una estrategia de sobrevivencia, en donde lo prioritario es asegurar la supervivencia del empresario y de su familia.

En general la asociación entre empresas y la formación de integradoras pretenden, más que competir, garantizarse trabajo para sobrevivir”.¹³²

3.3 La Internacionalización de las PyME

Jean Paul David considera que “el proceso de internacionalización de las pequeñas y medianas empresas en general, se ha estudiado poco y que muchos de los estudios disponibles se basan en el comportamiento de las transnacionales y/o en grupos corporativos grandes. Agrega este autor que, para el dirigente de una PyME, rebasar las fronteras implica riesgos y efectuar inversiones crecientes y sostenidas.”¹³³

¹³² Levanti, Carole. Prácticas empresariales y apertura económica en México. Comercio Exterior. Diciembre 2001 pp 1045

¹³³ Paul David, Jean. Internacionalización de las PyME: una herramienta de análisis. Comercio Exterior, Vol.54, No. 2. Año 2004. pp 152

Afirma Jean Paul David, que a la mayoría de las PyME no les interesa trascender las fronteras nacionales y no disponen de recursos para realizar actividades vinculadas a la internacionalización. En efecto, según este autor, un error en el proceso de incursión de una PyME en los mercados internacionales puede significar el cierre de la empresa.

La OCDE establece que “el concepto de internacionalización de las pequeñas y medianas empresas involucra un amplio rango de procesos de negocios que tienen como característica esencial su vinculación a agentes económicos allende las fronteras nacionales.

Entre estos procesos, la OCDE destaca como los más importantes los siguientes: comercio exterior, inversión internacional, participación en alianzas estratégicas, incorporación a alguna cadena de suministro, ser parte de algún proceso de desarrollo de nuevos productos o procesos con impacto global.”¹³⁴

Alfredo Salomón, refiere que la integración internacional y la expansión de las operaciones de las PyME más allá de las fronteras internacionales, mediante el comercio exterior, tiene efectos positivos en la productividad de las empresas que usan productos intermedios elaborados en el extranjero.

Para la OCDE existe una relación directa entre el potencial de crecimiento de las pequeñas y medianas empresas y su vinculación a algún proceso de internacionalización, siendo el más común el acceso de las PyME a la exportación.

¹³⁴ OCDE. (2008) Removing Barriers to SME. Acces to International Markets. Singapur.

Tanto Jean Paul David, como la OCDE coinciden en señalar que a escala mundial la internacionalización de las PyME y sus efectos en la economía son apenas perceptibles.

En efecto, la OCDE cita que mientras “las PyME del mundo contribuyen con alrededor del 50% del Producto Interno Bruto y más del 60% de la generación de empleos, su contribución a las exportaciones mundiales no va más allá del 30% y su presencia en los flujos de inversión extranjera directa es apenas perceptible.”¹³⁵

Jean Paul David, concluye que una presencia creciente de las PyME en los mercados internacionales puede mejorar su competitividad en el mercado interno. Aduce que entre los factores que explican este fenómeno es el alcance a economías de escalas superiores, ciclos de producción más largos, el aprendizaje de nuevas estrategias y prácticas en el extranjero que pueden ser trasladadas al mercado interno, el reconocimiento nacional, el acceso a fuentes de aprovisionamiento de clase mundial y la diversificación de mercados entre otros.

El mismo Jean Paul David, refiere que “las acciones que más contribuyen a la internacionalización de las PyME son:

- Visitas sostenidas al mercado meta.
- Seguimiento de clientes nacionales que se internacionalizan.
- Preparación y puesta en marcha de un plan de negocios internacional.
- Realización de estudios de mercado en el extranjero, en el mercado al que se pretende acceder.
- Participación en ferias y eventos internacionales.

¹³⁵ Idem.

- Adaptación e indización del sitio de internet de la empresa.
- Inscripción de la empresa en las listas de proveedores de demandantes extranjeros.
- Participación en delegaciones empresariales gubernamentales en suelo extranjero.”¹³⁶

Este autor enfatiza que una PyME no es el modelo reducido de una gran empresa; sus modos de gestión y de organización, junto con políticas de internacionalización difieren de manera significativa de los de la gran empresa. En consecuencia, los resultados de investigación y modelos de internacionalización aplicables a las medianas y grandes empresas no pueden trasladarse de modo sistemático a las PyME.

Gabriele Suder, sugiere que quizá sean “las PyME europeas las que más hayan enfrentado un proceso de internacionalización, en virtud de la integración regional que ha dado lugar a la conformación de la Unión Europea. Para esta autora, todo proceso de internacionalización de las PyME observa una resistencia a la apertura de los mercados; éstas son vulnerables a los procesos de globalización y se agudiza la competencia entre los diferentes proveedores de bienes y servicios, tanto en los márgenes de utilidad como en el acceso a las redes de distribución.”¹³⁷

Asimismo, afirma Gabriele Suder, que “en el mediano plazo, las PyME que entran a un proceso de internacionalización pasan por un periodo al cabo del cual se adaptan a las tendencias que marcan las grandes corporaciones. Adicionalmente, indica que las PyME experimentan transformaciones que las conducen a alcanzar un tamaño adecuado para el tipo

¹³⁶ Paul David, Jean. Internacionalización de las PyME: una herramienta de análisis. Comercio Exterior, Vol.54, No. 2. Año 2004. pp 152

¹³⁷ Suder, Gabriele. Doing Business in Europe. 2008. Sage Publications. Reino Unido.

de internacionalización en el que se han involucrado y se ven obligadas a desarrollar y fortalecer estrategias de innovación.”¹³⁸

Emilio Zevallos, dice que las condiciones en las que operan las PyME en Latinoamérica les son particularmente desfavorables en sus intenciones de internacionalizarse. Ello tiene que ver con su bajo grado de adopción tecnológica, baja calificación de sus trabajadores y/o del propio empresario, fragilidad administrativa y baja productividad, entre otros.

Por otro lado, señala Zevallos, las circunstancias estructurales prevalecientes en las economías latinoamericanas a nivel del gobierno, tampoco favorecen procesos sólidos de internacionalización de las PyME, ya que en muchos casos las instituciones gubernamentales muestran lentitud para adaptarse a las nuevas tendencias mundiales.

Debe recordarse, dice Zevallos, que muchos países de la región latinoamericana pasaron por ajustes severos en sus sistemas económicos y políticos hasta muy avanzada la década de los 90 y ello ha retrasado su respuesta de adecuación.

Zevallos enfatiza el hecho de que “la confianza de los pequeños y medianos empresarios en las instituciones sobre las que se construyen los Estados latinoamericanos es clave para entender el desempeño económico y su influencia en la internacionalización. Esto, dice Zevallos, marca una diferencia con los países industrializados, donde las instituciones y el desempeño económico tienen un alto grado de independencia. Expectativas desfavorables sobre el desempeño de las instituciones latinoamericanas generalmente son preludio de malos resultados en el ámbito de los negocios y por ende de la internacionalización. Los signos

¹³⁸ Idem

visibles de esa perspectiva desfavorable en el desempeño de los gobiernos se engloban en los siguientes aspectos:

- La definición del papel del Estado en la economía.
- La política de redistribución del ingreso.
- La definición de las áreas prioritarias para la política del Gobierno.
- La definición de la estructura impositiva.
- El tipo de política comercial.
- La política de tasas de interés, que en la mayoría de los países latinoamericanos se fija en función de objetivos estratégicos o sectores prioritarios establecidos por el Gobierno.
- La política de precios.
- La política monetaria.
- La política en el mercado de trabajo.
- El papel del Estado en la promoción de la atracción de la inversión extranjera directa.
- La política del Estado en la promoción de determinadas actividades y/o sectores.”¹³⁹

Los principales obstáculos que las PyME latinoamericanas enfrentan para su internacionalización, según Zevallos, son las siguientes:

- ✓ Finanzas.
- ✓ Tecnología.
- ✓ Información.

¹³⁹ Zevallos, Emilio. Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. Revista de la CEPAL. No. 79. Abril 2003 pp. 53

- ✓ Organización y cooperación empresarial.
- ✓ Calificación del recurso humano.
- ✓ Barreras al comercio exterior.
- ✓ Estructura regulatoria,
- ✓ Esquemas de fomento a la libre competencia.

Para Zevallos, la falta de cooperación entre las empresas pequeñas, medianas y grandes puede ser uno de los factores no directamente relacionado con el Gobierno, que más influye en las asimetrías que se presentan entre el desempeño de las grandes empresas y las PyME, debido al poder de mercado de las primeras. La ausencia de órganos legítimos y representativos de las PyME reduce las posibilidades de que éstas sean escuchadas en sus demandas y en sus necesidades de apoyo para su internacionalización.

En el caso de México, la estrategia de internacionalización de las PyME se ha enfocado principalmente a aprovechar lo negociado en los tratados de libre comercio, a través de la exportación de bienes y servicios, de acuerdo con los diferentes instrumentos de política económica establecidos a partir del año 2000.

En la administración del Presidente Felipe Calderón, la estrategia de internacionalización de las PyME mexicanas, inscrita en el Programa Sectorial de Economía, tiene como vectores el incremento de las exportaciones –directas e indirectas- así como la vinculación de las PyME a cadenas de suministro globales, apoyadas por tres categorías corporativas: *empresas impulsoras, empresas gacela y empresas tractoras*.

Un estudio publicado por el grupo Red Global de Exportación –RGX- resume la “situación actual de las PyME mexicanas en su proceso de internacionalización a través de la exportación. Por la relevancia de sus conclusiones, a continuación se citan los aspectos más destacados:

- El 36% de las empresas PyME exportadoras posee un departamento o estructura de comercio exterior.
- El 31% de las empresas vende sus productos en planta, es decir, bajo el incoterm Ex Works.
- El 45% de las PyME que cuenta con un representante, no regula su relación de trabajo a través de un contrato.
- La transferencia simple de efectivo es el medio de cobranza más usual, en el 95% de los casos.
- El 47% de las PyME logra obtener pagos anticipados de sus clientes en el exterior.
- El 92% de las empresas resguarda las evidencias documentales de sus operaciones de exportación.
- En el 38% de las PyME, es el dueño de la empresa quien realiza las gestiones y el trato comercial con clientes del exterior. En el 31% es el director general el responsable de las negociaciones y en el 23% de los casos lo hace el encargado de exportaciones de la empresa.
- El 63% de las empresas otorga plazo de validez a sus ofertas de exportación.
- El 39% de las PyME logra suscribir un contrato mercantil con su comprador en el extranjero.
- El 42% de las empresas pequeñas y medianas aplica a sus contratos la legislación mexicana, como instancia de resolución de las controversias.

- El 77% de los casos realiza directamente la gestión de ventas de exportación, mientras que el 23% restante lo hace a través de un representante o intermediario (tercerización).
- El 63% de las PyME mexicanas otorga financiación a sus clientes en el extranjero. Sin embargo, alrededor de un tercio de las empresas que lo otorgan, no documentan la operación.
- El 78% de las exportadoras pequeñas y medianas mexicanas conocen el mecanismo del factoraje.
- La mitad de las empresas en cuestión conoce el mecanismo del “forfaiting” (operación mediante la cual el exportador vende documentos financieros a una entidad financiera).
- El transporte terrestre es el medio más utilizado por las PyME mexicanas exportadoras.
- El 75% de las empresas no utiliza el régimen simplificado de Courier para realizar envíos al exterior.
- El 80% de las empresas gestiona un seguro para protegerse de algún riesgo en algún tramo del transporte de mercancías de exportación.
- El 47% asegura la mercancía en el trayecto Puerta a Puerta.”¹⁴⁰

¹⁴⁰ Red Global de Exportación. Conociendo a las PyME mexicanas. 2008. www.rgxonline.com

IV. ANÁLISIS DEL ENTORNO DE LAS PyME

4.1 Crecimiento del Valor del Comercio Exterior de México, en el Periodo 2000-2007.

De acuerdo con las cifras publicadas por la Secretaría de Economía y las reportadas por el World Trade Atlas, en el periodo del presente estudio el valor total del comercio exterior de México con el mundo pasó de 340 mil 578 millones de US Dólares en el 2000 a 555 mil 278 millones de US Dólares en el 2007, según se muestra en la siguiente tabla:

Valor del Comercio Total de México con el Mundo

2000-2007

Miles de US Dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Tasa Media de Crecimiento Anual %
2000	166,120,738	174,457,808	340,578,546	
2001	158,779,706	168,396,407	327,176,113	
2002	161,045,973	168,678,902	329,724,875	
2003	164,766,427	170,545,839	335,312,266	
2004	187,998,547	196,809,632	384,808,179	
2005	214,232,948	221,819,473	436,052,421	
2006	249,997,214	256,130,371	506,127,585	
2007*	272,044,286	283,233,953	555,278,239	7.23

Fuente: Secretaría de Economía 2008. *World Trade Atlas,2008.

En el periodo considerado, la Tasa Media de Crecimiento Anual (TMCA) del comercio exterior total de nuestro país fue del **7.23%**, cifra equivalente en términos gruesos a dos veces el ritmo de crecimiento observado de la economía nacional en los últimos años.

En este contexto, las exportaciones totales de bienes y servicios mexicanos pasaron de 166 mil 121 millones de US Dólares, a 272 mil 44 millones de US Dólares. Este comportamiento

representó una TMCA del **7.3 %**, ligeramente superior a la tasa del crecimiento del comercio exterior global del país.

En cuanto a las importaciones, se observa que éstas crecieron con un dinamismo muy similar, pues su TMCA fue del **7.2%** para el mismo periodo de estudio.

Tomando como referencia el año 2007, los sectores que más influyeron en las exportaciones, según datos del World Trade Atlas, fueron los siguientes:

1. Máquinas, aparatos y material eléctrico **25.8%**.
2. Petróleo **15.7%**.
3. Automóviles **15.4%**.
4. Calderas, máquinas y reactores **12.4%**.
5. Instrumentos y aparatos de óptica **3.2%**.

En conjunto, estos cinco rubros generaron casi las tres cuartas partes de las exportaciones totales en el 2007 y se destacan por una reducida incidencia de PyME.

Es importante mencionar que en este comportamiento hay un efecto muy influyente en el valor total de las exportaciones, ya que al considerar las petroleras se nota el impacto de los precios internacionales del petróleo, que se han mantenido relativamente altos durante la mayor parte del periodo de estudio. Se refleja también el efecto de una mayor participación del sector automotriz, en donde, como se ha acotado, existe muy baja presencia de PyME.

En cuanto a los principales socios comerciales de México, el crecimiento de sus importaciones totales, en términos de valor, tuvo el siguiente comportamiento, para el mismo periodo:

**Tasa Media de Crecimiento Anual de las Importaciones Totales de los Principales Socios Comerciales
de México 2000-2007.**

Estados Unidos	6.99%
Canadá	1.87%
Unión Europea-27	8.73%*
Japón	8.64%

Fuente: Elaboración propia, con datos del World Trade Atlas, 2008.

Nota: En todos los casos el cálculo se efectuó con cifras expresadas en la moneda de curso legal de cada región. En el caso de la Unión Europea-27 el cálculo se realizó considerando el periodo 2002-2007.

Puede observarse que únicamente en el área del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), la TMCA del valor de las exportaciones mexicanas es superior a la TMCA del crecimiento de la demanda, expresada en el valor de las importaciones totales de mercancías. En el caso de la Unión Europea-27 y Japón su dinámica importadora es superior al ritmo con el que crecieron las exportaciones mexicanas, lo que refleja el hecho de que se ha hecho poco por diversificar exportaciones hacia regiones fuera del área del TLCAN.

También, resalta el hecho de que el país no está aprovechando la expansión de las importaciones en el resto de los mercados con los que se han suscrito tratados de libre comercio.

4.2. Sectores Productivos con Mayores Tasas de Crecimiento de las Exportaciones.

Bajo este escenario lo que se busca es determinar cuáles han sido los sectores de actividad económica que han mostrado mayores TMCA en sus exportaciones, en relación con la dinámica de la demanda registrada vía importaciones de los principales socios comerciales de nuestro país.

SECTOR	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES			
	TMCA	TMCA			
	México	Estados Unidos	Canadá	U.E. 27	Japón
1 Máquinas, Aparatos Material Eléctrico, y sus partes.	6	4	-3	5	7
2. Combustibles Minerales, Aceites Minerales. Petróleo.	15	15	11	12	14
3. Vehículos Automóviles.	6	4	2	7	7
4. Reactores Nucleares, Calderas, Máquinas.	6	5	-1	3	5
5. Instrumentos Y Aparatos De Óptica y Fotografía.	10	6	-2	1	7
6. Muebles y Mobiliario.	5	8	5	10	6
7. Plástico y sus Manufacturas.	8	9	2	6	10
8. Manufacturas De Fundición, de Hierro o Acero.	8	12	4	12	16
9. Perlas Finas (Naturales) o Cultivadas, Piedras Preciosas.	22	7	17	1	8
10.Hortalizas, Plantas, Raíces Y Tubérculos Alimenticios	8	10	4	6	-1
11.Fundición de Hierro y Acero	14	8	5	22	15

Fuente: Elaboración propia con datos del World Trade Atlas, 2008.

De la tabla puede observarse que de los **once** sectores más dinámicos en cuanto a su valor de exportación por parte de México, únicamente existe congruencia con la Tasa de Crecimiento Media Anual del valor de las importaciones estadounidenses dentro del periodo de estudio. En este caso, únicamente **cuatro sectores mexicanos** de exportación mostraron un comportamiento inferior a la TMCA del valor de las importaciones correspondientes, lo que puede ser un indicio de falta de competitividad o de base de producción.

La TMCA de las exportaciones mexicanas rebasa la correspondiente a la de las importaciones canadienses en casi todos los sectores.

En lo que se refiere a la Unión Europea-27, la tabla del comparativo de TMCA muestra que nuestro país ha dejado de aprovechar el dinamismo europeo en los sectores automotriz, muebles, manufacturas de hierro y acero, y fundición de estos mismos metales, a pesar de que a la fecha todas las fracciones arancelarias de la tarifa europea se encuentran libres de arancel para los productos mexicanos.

En el caso de Japón, la TMCA de las exportaciones sectoriales mexicanas tampoco ha ido al ritmo de los indicadores de crecimiento de las importaciones japonesas en los sectores de Máquinas y Aparatos Eléctricos, Vehículos, Muebles y Mobiliario, Plástico y sus Manufacturas, Manufacturas de Hierro y Acero y Fundición de Hierro y Acero.

4.3 Saldo de la Balanza Comercial de México con sus Principales Socios Comerciales

En el periodo de estudio de la presente investigación, el saldo de nuestra balanza comercial total muestra un déficit crónico, que va de los 8 mil 337 millones de US Dólares registrados en el 2000, a los 11 mil 189 millones de US Dólares reportados al cierre del 2007. Lo anterior, de acuerdo con la siguiente tabla:

Saldo de la Balanza Comercial de México

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
2000	166,120,738	174,457,808	-8,337,070
2001	158,779,706	168,396,407	-9,616,701
2002	161,045,973	168,678,902	-7,632,929
2003	164,766,427	170,545,839	-5,779,412
2004	187,998,547	196,809,632	-8,811,085
2005	214,232,948	221,819,473	-7,586,525
2006	249,997,214	256,130,371	-6,133,157
2007*	272,044,286	283,233,953	-11,189,667

Fuente: Secretaría de Economía 2008. *World Trade Atlas,2008.

Es evidente que a raíz de los tratados de libre comercio suscritos, el país exporta más, pero también importa más, en términos nominales un 34% arriba de las compras al exterior que se efectuaban en el 2000.

Lo anterior, es un indicio de que el país no ha sido capaz de estructurar sus sectores productivos para eliminar la tendencia a la alza de las importaciones y que tampoco ha sido posible incorporar a más empresas y/o productos a la exportación.

La similitud entre las TMCA tanto de las exportaciones totales como de las importaciones, muestra que ha aumentado notablemente el valor del comercio, pero con la misma estructura. Destaca, sin embargo, que México ha podido mantener un superávit comercial con los Estados Unidos de América en los últimos años.

En efecto, desde el 2000 la Balanza Comercial de México con este país muestra un saldo positivo, el cual alcanzó los 82 mil 833 millones de US Dólares en el 2007.

**Balanza Comercial México-Estados Unidos
2000-2007
Millones de US Dólares**

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
20,074	26,530	36,082	40,973	54,620	65,015	81,488	82,833

Fuente: World Trade Atlas, 2008.

En lo que respecta a Canadá, el escenario es muy diferente ya que durante todo el periodo de estudio el saldo de la Balanza Comercial es deficitario para México, con una marcada tendencia alcista, pues el déficit paso de 663 millones de US Dólares en el 2000 a 1 mil 481 millones de US Dólares en el 2007, poco más del doble en términos nominales:

**Balanza Comercial México-Canadá
2000-2007
Millones de US Dólares**

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
-663	-1,165	-1,616	-1,294	-2,179	-1,935	-2,200	-1,481

Fuente: World Trade Atlas, 2008.

Los años 2004 y 2006 fueron particularmente importantes, ya que el déficit comercial con Canadá superó la cifra de los dos mil millones de US Dólares en esos años.

En el caso de la Unión Europea y de acuerdo con las cifras disponibles para el periodo de estudio, se consideró el saldo de la Balanza Comercial de México en comparación con las quince economías que integran dicho bloque. En este caso, también se presenta un déficit histórico en nuestro comercio con aquella región, con una fuerte tendencia al alza.

En el año 2000, México reportó un saldo negativo por 9 mil 124 millones de US Dólares, para alcanzar la cantidad de 18 mil 767 millones de US Dólares al concluir el 2007; un crecimiento prácticamente del doble, en términos nominales:

**Balanza Comercial México-Unión Europea-15
2000-2007
Millones de US Dólares**

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
-9,124	-10,833	-11,184	-12,231	-14,193	-15,796	-16,997	-18,767

Fuente: World Trade Atlas, 2008.

En el caso de Japón, la situación que se presenta es más dramática, pues el déficit comercial de México con esta nación creció alrededor de cuatro veces en el lapso 2000-2007, según puede apreciarse en la siguiente tabla:

**Balanza Comercial México-Japón
2000-2007
Millones de US Dólares**

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
-5,548	-7,465	-8,744	-6,995	-9,674	-11,608	-13,701	-14,440

Fuente: World Trade Atlas, 2008.

Por lo espectacular de su crecimiento, vale la pena mencionar el déficit comercial de México con la República Popular de China, el cual pasó de 2 mil 676 millones de US Dólares en el 2000 a 27 mil 896 millones de US Dólares en el 2007, un crecimiento nominal de poco más de diez veces dentro del periodo de estudio:

**Balanza Comercial México-China
2000-2007
Millones de US Dólares**

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
-2,676	-3,745	-5,761	-8,938	-13,622	-16,561	-22,750	-27,896

Fuente: World Trade Atlas, 2008.

4.4 Número de PyME Exportadoras en México.

De acuerdo con el estudio elaborado por el Banco Nacional de Comercio Exterior (43), el número de pequeñas y medianas empresas exportadoras registradas entre el año 2003- 2006 osciló de 6,162 a 6,939 según se muestra en el siguiente cuadro:

**Número de PyME Exportadoras en México
2003-2006**

	2003	2004	2005	2006
PyME Exportadoras	6,162	6,385	6,783	6,939

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Nota: Las PyME consideradas por el estudio citado incluyen exportadores de 200 mil y hasta 2 millones de US Dólares, más exportadoras entre 2 y 20 millones de US Dólares.

En cuatro años, el incremento en el número de unidades exportadoras de la categoría PyME fue de casi 800.

“Las PyME analizadas fueron responsables de un valor de exportación que pasó de 14 mil 582 millones de US Dólares en el 2003 a 17,163 millones de US Dólares en el 2006, representando un incremento nominal de 2 mil 581 millones de US Dólares.”¹⁴¹

¹⁴¹ Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (2006). Análisis del Mercado Potencial de Bancomext.

La proporción de esta participación en el total de las exportaciones mexicanas, para esos años se muestra a continuación:

Exportaciones de las Pequeñas y Medianas Empresas Mexicanas				
	2003	2004	2005	2006
Exportación total (Millones USD)	164,766.4	187,998.5	214,232.9	249,997.2
Exportaciones PyME (Millones USD)	14,582	15,243	16,052	17,163
Participación PyME Exportadoras	8.8%	8.1%	7.5%	6.8%

Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext y World Trade Atlas.

De acuerdo con estos datos, se observa que a mayor valor de exportación de todos los bienes y servicios, es menor la participación de las PyME exportadoras.

El mismo estudio de Bancomext reporta que en 2001 había 36,785 exportadores registrados, entre personas físicas, PyME y grandes empresas. Para el 2007, la cifra reportada fue de 37,073 exportadores; es decir, 288 exportadores más en seis años, según se puede apreciar en la tabla siguiente:

Número de Exportadores Mexicanos 2001-2007

2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
36,785	33,968	31,282	35,111	37,344	36,090	37,073

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., con datos de la cinta de Aduanas.

4.5 Comercio Exterior de Bienes y Servicios de los Sectores en donde se ubican las PyME Exportadoras Mexicanas.

Como ya se señaló, en el estudio de Bancomext se reporta que el 94% de las PyME mexicanas exportadoras se concentra en los siguientes sectores: Textil, Confección, Cuero, Calzado, Maquinaria y Equipo, Alimentos y Bebidas, Caucho y Plástico, Papel, Editorial e Imprenta, Madera y Manufacturas de Madera. Es importante mencionar que en esta clasificación no se incluye a las personas físicas que realizan exportaciones. Estos sectores están comprendidos en 46 capítulos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA).

Para efectos del presente estudio y con base en las cifras del valor de exportación reportadas por el World Trade Atlas para el periodo 2000-2007, se calculó la TMCA para cada uno de esos capítulos, a fin de evaluar su comportamiento.

Para fines de comparación, se construyó una tabla en la que los sectores con una TMCA superior al promedio nacional quedan clasificados por arriba de ésta y aquellos con una TMCA inferior se ubican por debajo de esta línea.

México - Exportaciones Totales por Sector de las PYME's

		Millones USD								
SA	Descripción	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	TMCA
23	Residuos y desperdicios de las Industrias Alimentarias	22	34	40	36	31	54	93	91	22
18	Cacao y sus preparaciones	52	51	72	97	108	130	156	186	20
33	Aceites Esenciales y Resinoides	376	476	635	498	536	676	918	1,253	19
11	Productos de la Molinería	24	27	27	32	45	51	44	75	18
19	Preparaciones a base de Cereales, Harina, Almidón	249	273	297	350	377	451	595	731	17
10	Cereales	81	82	92	108	58	82	122	226	16
08	Frutos Comestibles	782	778	784	1,057	1,240	1,510	1,660	2,152	16
21	Preparaciones Alimenticias Diversas	267	353	312	373	467	563	619	657	14
35	Materias Albuminoideas; Productos de Almidón	40	39	44	64	64	69	70	97	13
15	Grasas y Aceites Animales o Vegetales	50	41	40	61	65	81	92	116	13
17	Azúcares y Artículos De Confitería	280	274	353	290	356	558	858	591	11
02	Carne y Despojos Comestibles	205	214	205	173	227	311	351	432	11
59	Telas Impregnadas, Recubiertas, Revestidas.	91	84	95	103	101	111	143	190	11
20	Preparaciones de Hortalizas y de Frutas	343	294	327	349	433	554	574	664	10
22	Bebidas, Líquidos Alcohólicos y Vinagre	1,542	1,663	1,924	1,978	2,116	2,441	2,851	2,919	10
07	Hortalizas	2,177	2,331	2,244	2,614	2,999	3,133	3,503	3,796	8
39	Plástico y sus Manufacturas	3,088	2,944	2,896	3,209	3,977	4,583	4,988	5,306	8
40	Caucho y sus Manufacturas	828	651	689	754	933	1,108	1,188	1,414	8
04	Leche, Productos Lácteos; Huevo; Miel Natural	81	79	107	117	109	107	118	135	8
-- MUNDO --		166,424	158,443	160,763	164,860	187,999	214,233	249,997	272,044	7
49	Productos Editoriales, de la Prensa	323	298	299	293	315	415	462	527	7
84	Reactores, Calderas, Máquinas y Aparatos	22,187	23,680	23,882	25,508	29,047	28,977	32,654	33,882	6
85	Máquinas, Aparatos, Material Eléctrico	47,476	43,277	42,326	40,835	46,429	52,096	61,687	70,295	6
48	Papel y Cartón	974	954	948	961	1,068	1,274	1,371	1,352	5
05	Los Demás Productos De Origen Animal	15	12	7	5	7	15	16	21	5
56	Guata, Fielto Y Tela Sin Tejer; Hilados Especiales	148	158	169	180	178	212	213	202	5
16	Preparaciones de Carne, Pescado, Crustáceos, o Moluscos	105	106	106	91	106	102	131	132	3
12	Semillas y Oleaginosas	74	62	56	60	77	72	79	90	3
03	Pescados, Crustáceos y Moluscos	655	567	504	556	565	565	590	727	1
41	Pieles (Excepto La Peletería) Y Cueros	279	255	220	241	234	288	292	278	0
47	Pasta de Madera	45	28	26	25	26	25	31	42	-1
63	Los Demás Artículos Textiles Confeccionados	917	738	885	823	807	807	848	815	-2
57	Alfombras Y Demás Revestimientos Para El Suelo	71	57	63	57	55	56	60	63	-2
60	Tejidos De Punto	101	103	94	90	89	93	110	85	-2
64	Calzado, Polainas Y Artículos Análogos; Partes	405	357	329	318	290	301	322	341	-2
44	Madera, Carbón Vegetal y Manufacturas De Madera	519	389	359	331	381	408	468	422	-3
58	Tejidos Especiales; Superficies Textiles	200	119	157	159	125	133	107	160	-3
42	Manufacturas De Cuero, Talabartería	378	222	184	195	224	237	255	287	-4
51	Lana Y Pelo Fino U Ordinario; Hilados Y Tejidos	79	60	46	51	52	59	61	51	-6
54	Filamentos Sintéticos o Artificiales	554	437	394	387	413	383	372	340	-7
61	Prendas Y Complementos (Accesorios), de Vestir	3,256	3,286	3,167	2,998	2,789	2,589	2,429	1,994	-7
62	Prendas y Complementos de Vestir, Exterior	5,171	4,548	4,461	4,189	4,546	4,575	3,764	3,022	-7
55	Fibras Sintéticas o Artificiales Discontinuas	319	299	325	273	310	315	171	183	-8
52	Algodón	378	281	252	191	217	224	174	213	-8
09	Café, Té, Yerba Mate y Especies	702	277	224	215	238	273	348	391	-8
43	Peletería y Confecciones de Peletería	3	3	1	1	1	2	1	1	-16
53	Las Demás Fibras Textiles Vegetales; Hilados	3	3	1	2	2	1	0	1	-19

Fuente: Elaboración propia, con datos del World Trade Atlas, 2008.

Puede observarse que los sectores que han registrado un mayor dinamismo en cuanto al crecimiento del valor nominal exportado se concentran en el sector agroalimentario junto con el de telas impregnadas, plásticos y sus manufacturas, así como caucho y sus manufacturas. Estos sectores tienen una TMCA mayor al promedio nacional, que como se ha indicado, es del orden del 7%.

Sectores que se destacan por TMCA positivas, entre 5 y 7% son: Papel, Editorial e Imprenta (7%), Maquinaria y Equipo (6%), Máquinas y Aparatos Eléctricos (6%), Papel y Cartón (5%), Tela sin Tejer e Hilados Especiales (5%).

Prácticamente todo el sector textil y de confección, así como Cuero, Calzado, Madera, Manufacturas de Madera y Café, presentan TMCA negativas. En otras palabras, han perdido presencia en el espectro de las exportaciones no petroleras mexicanas.

En cuanto a las importaciones, destacan por su alta tasa de crecimiento los siguientes sectores: Productos de la Molinería (29%), Pescados, Crustáceos y Moluscos (27%), Azúcar y Confitería (18%), Residuos y desperdicios de las Industrias Alimentarias (17%), Leche y Productos Lácteos (16%), entre otros. La siguiente tabla presenta los valores del resto de los sectores involucrados, en donde se aprecia que la mayoría de ellos tienen TMCA positivas:

México - Importaciones Totales por Sector de las PYME's

Millones de US Dólares

SA	Descripción	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	TMCA
11	Productos de Molinería; Malta; Almidón Y Fécula	130	225	362	463	469	505	623	790	29
03	Pescados, Crustáceos, Moluscos	71	98	119	159	213	235	302	373	27
17	Azúcares y Confitería	169	198	139	179	252	252	495	538	18
23	Residuos y Desperdicios de la Industria Alimentaria	319	403	463	539	608	707	793	936	17
04	Leche,lácteos, Miel natural	593	811	655	732	897	1148	1030	1669	16
33	Aceites Esenciales	530	725	834	946	1028	1163	1338	1474	16
64	Calzado, Polainas Y Artículos Análogos; Partes	190	271	338	400	391	419	481	524	16
22	Bebidas, Líquidos Alcohólicos y Vinagre	241	338	366	385	417	472	540	626	15
16	Preparaciones de Carne, Pescado o Crustáceos	129	162	162	164	169	223	259	306	13
15	Grasas y Aceites Animales o Vegetales	455	391	542	622	777	762	755	1065	13
18	Cacao y sus Preparaciones	143	167	187	222	236	255	285	327	12
20	Preparaciones de Hortalizas y Frutas	262	286	320	383	394	438	521	577	12
21	Preparaciones Alimenticias Diversas	502	569	641	722	772	921	1048	1069	11
10	Cereales	1511	1728	1760	1870	2010	1864	2425	3081	11
65	Sombreros, Demás Tocados, Y Sus Partes	33	55	43	43	49	56	58	64	10
09	Café, Té, Yerba Mate Y Especies	70	88	79	79	94	108	98	134	10
35	Materias Albuminoideas	340	363	368	380	463	544	539	636	9
19	Preparaciones a base de Cereales, Harina, Almidón	301	333	385	437	519	614	460	557	9
07	Hortalizas	179	204	225	203	213	225	300	326	9
12	Semillas y Frutos Oleaginosos	1287	1357	1427	1680	1922	1715	1834	2315	9
44	Madera, Carbón Vegetal y Manufacturas de Madera	826	833	950	990	1173	1332	1405	1481	9
02	Carne y Despojos Comestibles	1576	1882	1898	1890	2050	2369	2556	2763	8
84	Reactores, Calderas, Máquinas, Aparatos	25339	27355	27997	29169	33767	35985	39854	43100	8
47	Pasta de Madera	577	505	558	592	714	743	804	943	7
-- MUNDO --		174473	168396	168679	170551	196810	221820	256130	283234	7
60	Tejidos de Punto	616	556	537	620	832	925	963	1001	7
08	Frutas	464	517	506	523	523	589	687	749	7
63	Los Demás Artículos Textiles Confeccionados	224	218	221	211	210	245	290	357	7
40	Caucho y sus Manufacturas	2502	2422	2507	2511	2738	3152	3604	3944	7
39	Plástico y sus Manufacturas	10441	9926	10536	11575	12588	14349	15943	16201	6
53	Las Demás Fibras Textiles Vegetales; Hilados	14	14	14	16	21	28	24	22	6
59	Telas Impregnadas, Recubiertas, Revestidas	538	607	649	693	706	697	716	795	6
05	Los Demás Productos De Origen Animal No Expresados	116	115	106	114	109	127	150	163	5
42	Manufacturas de Cuero, Talabartería	400	383	390	455	557	693	628	558	5
43	Peletería Y Confecciones De Peletería	5	5	5	4	5	7	6	7	5
56	Guata, Fielto Y Tela Sin Tejer; Hilados Especiales	407	420	400	397	430	477	552	530	4
85	Máquinas, Aparatos y Material Eléctrico	46202	43235	39695	37189	44062	48218	56522	60112	4
48	Papel y Cartón	3599	3333	3319	3337	3649	3962	4514	4679	4
83	Manufacturas Diversas	1542	1479	1455	1330	1491	1623	1807	1967	4
96	Manufacturas Diversas	527	452	535	531	570	604	620	656	3
49	Productos Editoriales	721	758	771	783	765	817	818	874	3
55	Fibras Sintéticas O Artificiales Discontinuas	699	707	773	685	705	787	833	811	2
57	Alfombras y Demás Revestimientos para piso	183	170	173	169	167	171	201	195	1
50	Seda	13	12	8	9	10	12	15	13	0
51	Lana y Pelo Fino	143	149	122	124	118	127	135	131	-1
41	Pieles y Cueros	819	810	870	847	1014	937	847	745	-1
58	Tejidos Especiales; Superficies Textiles	675	578	632	613	623	625	590	489	-5
62	Prendas y Complementos de Vestir	1576	1448	1409	1300	1149	1135	1113	1133	-5
54	Filamentos Sintéticos Ó Artificiales	1322	1144	1137	1130	1034	1075	1005	937	-5
52	Algodón	1735	1512	1541	1525	1644	1558	1389	1110	-6
61	Prendas y Accesorios de vestir	1896	1874	1788	1589	1268	1185	1236	1159	-7

Fuente: Elaboración propia, con datos del World Trade Atlas, 2008.

4.6 Las PyME ante la Competencia Internacional.

Las economías del mundo reconocen que las PyME son una fuente importante de crecimiento y generación de empleo, son piezas fundamentales de la cohesión social y del desarrollo local, pues contribuyen de manera notable a aliviar la pobreza, especialmente en los países en desarrollo.

“La globalización, los cambios tecnológicos y el mayor acceso a la información han transformado las circunstancias bajo las cuales venían operando las PyME, tanto las de manufactura como las de servicios. Bajo dicho contexto global han emergido nuevas oportunidades pero también amenazas. El resultado ha sido una competencia exacerbada a escala mundial, no sólo dentro de cada país, sino entre PyME de diferentes naciones.

El nuevo entorno muestra grandes posibilidades pero también conlleva más riesgos, más presiones y muchas veces mayores costos de transacción.”¹⁴²

En efecto, según la OCDE, la globalización ha creado nuevos competidores, especialmente en países con bajos costos de mano de obra, y trasladado necesidades y problemas a lugares en donde antes eran inimaginables.

Para la OCDE no hay duda de que uno de los elementos que ha agudizado la competencia internacional es el desarrollo tecnológico, en particular el que se refiere a la transferencia electrónica de datos y al procesamiento de información, que prácticamente han reducido las distancias y tiempos a casi “cero”.

¹⁴² OCDE 2001. Enchancing SME Competitiveness. The OECD Bologna Ministerial Conference. Francia. pp9.

Los desarrollos tecnológicos han motivado reducciones de costos y salarios, así como de tiempos de entrega; también han sido la fuente principal del nacimiento de las actividades basadas en el conocimiento (“knowledge-based economic activities”).

Las PyME en general tienen menos acceso a los desarrollos científicos y tecnológicos de vanguardia; tienen poco margen para operar sus flujos de efectivo, debido a las turbulencias de los mercados y a la demora en la cobranza; las entidades financieras las catalogan como de mayor riesgo, en relación con las grandes corporaciones, y por ende les ofrecen tasas de interés mayores. Estos y otros factores, limitan la competitividad internacional de las PyME.

“Las principales debilidades de las PyME en cuanto a su competitividad internacional son:

- Limitaciones en el capital de trabajo para financiar sus exportaciones.
- Carencia de sistemas de inteligencia comercial para identificar oportunidades de negocios en el mercado mundial
- Escaso poder para analizar y evaluar estrategias de acceso a mercados
- Incapacidad para negociar con clientes en el exterior.”¹⁴³

La OCDE enumera “**veinte** factores que en la actualidad limitan la competitividad internacional de las PyME. Estos son:

1. Carecer de representantes en el extranjero.
2. Deficiencias en la identificación de oportunidades de negocios con el exterior.
3. Información limitada para localizar y/o analizar mercados.

¹⁴³ OCDE 2008. Removing Barriers to SME. Access to International Markets. Singapur.

4. Presencia excesiva de intermediarios.
5. Incapacidad para contactar clientes potenciales en el extranjero.
6. Fuerte competencia en los mercados internacionales.
7. Carencia/deficiencia de apoyos gubernamentales.
8. Precios no competitivos.
9. Acceso limitado o nulo a canales de exportación/distribución internacional directos.
10. Dificultades para estructurar buenos contratos y resolver disputas con los importadores.
11. Incertidumbre en cuanto al funcionamiento de los mercados internacionales.
12. Escasa posibilidad de ofrecer esquemas de crédito a sus clientes extranjeros.
13. Carencia de un enfoque gerencial orientado a la internacionalización.
14. Escasez de capital de trabajo para financiar sus exportaciones.
15. Personal no calificado para la internacionalización de la PyME.
16. Marco regulatorio del comercio internacional poco favorable (normas, certificaciones, cuarentenas, barreras no arancelarias en general).
17. Dificultades para estructurar cotizaciones internacionales.
18. Dificultades para acceder a canales de distribución complejos.
19. Problemas en la cobranza internacional.
20. Mecanismos de promoción internacional mal enfocados y/o subutilizados.¹⁴⁴

¹⁴⁴ Idem pp46 y 47

En particular, la OCDE señala que “los países en desarrollo deben asegurar un clima de estabilidad política y macroeconómica para apoyar la competitividad internacional de sus PyME. Enfatiza que es necesario un cuerpo de regulación imparcial y transparente, en donde las PyME puedan desenvolverse. Además, la OCDE destaca que la corrupción es un factor que cada vez más atenta contra la competitividad internacional de las empresas en todo el orbe.”¹⁴⁵

“La competitividad internacional de las PyME no solo es responsabilidad de ellas, también los gobiernos tienen un papel fundamental. En efecto, los gobiernos deben crear las condiciones necesarias para el crecimiento y operación de las PyME, no solo emitiendo normas y regulaciones adecuadas a su desempeño, reduciendo la burocracia o abatiendo la corrupción, debe invertir en infraestructura y apoyar la investigación científica y el desarrollo tecnológico de modo que sea la plataforma para que las PyME puedan innovar e incorporar conocimientos de avanzada a su operación.”¹⁴⁶

La OCDE sugiere las siguientes “políticas gubernamentales para apoyar la competitividad internacional de las PyME:

- Fomentar y encauzar la innovación empresarial.
- Identificar y dar respuesta a las necesidades de las PyME.
- Establecer incentivos acorde con las necesidades identificadas.
- Reducir la burocracia.
- Identificar, difundir y apoyar las mejores prácticas empresariales, así como su adopción en diferentes entornos económicos y de negocios.

¹⁴⁵ OCDE 2001. Enhancing SME Competitiveness. The OECD Bologna Ministerial Conference. Francia. pp60

¹⁴⁶ Idem pp 67

- Proteger los derechos de propiedad intelectual.
- Fortalecer el sistema de patentes.
- Facilitar el acceso al capital y complementar con un programa de garantías crediticias.
- Crear una política de impuestos de fomento al crecimiento de las PyME.
- Crear centros de capacitación y/o de educación continua.
- Fortalecer la vinculación Universidad-PyME.
- Apoyar la investigación y el desarrollo tecnológico, como base de la innovación de las PyME, estableciendo incentivos para el acceso y puesta en marcha.
- Promover alianzas estratégicas entre PyME, y entre grandes corporaciones y PyME.
- Promover la adopción de tecnología apropiada.”¹⁴⁷

Ishikawa A. y T. Nejo, proponen “seis estrategias para elevar la competitividad de las PyME:

1. Especializarse en un nicho de mercado.
2. Acelerar sus procesos de negocios.
3. Desarrollar su propia tecnología.
4. Enfocarse a los clientes/consumidores.
5. Expandir el negocio, con una perspectiva global.
6. Establecer políticas para la retención del capital intelectual en la organización.”¹⁴⁸

4.6.1 Las PyME en Estados Unidos de América.

Al igual que en el resto del mundo, los estadounidenses “reconocen el peso que las PyME tienen en su economía. En este país, las PyME pueden emplear hasta 500 trabajadores, llenan

¹⁴⁷ Idem 62-62

¹⁴⁸ Ishikawa Akira y Nejo Tai. 2004. Top Global Companies in Japan. World Scientific Publishing Co. Singapur. Pp106

nichos de mercado, son innovadoras, competitivas y en el 2003 generaron 68 millones de empleos y un tercio del comercio exterior. Las PyME en Estados Unidos de América son responsables del 40% de la actividad económica total.”¹⁴⁹

“Las PyME estadounidenses ocupan el 54% del sector manufacturero y el 49% del sector servicios. También tienen presencia en industrias intensivas en mano de obra tales como las ventas al detalle, servicios hospitalarios y de salud, construcción, recursos naturales y minería principalmente”.¹⁵⁰

Por lo anterior, el gobierno de los Estados Unidos de América ha establecido políticas para crear ambientes propicios para el mejor desempeño y permanencia de sus PyME. Por ejemplo, la *Regulatory Flexibility Act* establece un marco que abate las normas y regulaciones excesivas (burocracia) para las PyME.

Desde 1953 el gobierno de Estados Unidos de América incentiva el funcionamiento de las PyME a través de la *Small Business Administration (SBA)* la cual es la responsable del diseño e implementación de políticas de apoyo a las PyME. La SBA tiene por misión apoyar, asesorar y proteger los intereses de las PyME de modo que se fortalezcan y permanezcan en el ámbito económico de los Estados Unidos de América. La SBA realiza acciones de coordinación y comunicación con el resto de las dependencias federales, en particular las vinculadas con los impuestos para resolver problemas de las PyME.

Por otra parte, el gobierno Estadounidense ha desplegado una extensa red de servicios no financieros orientados a capacitar y a ampliar las herramientas gerenciales de las PyME, además ha creado una cultura proactiva para reducir riesgos y estimular la innovación de las

¹⁴⁹ OCDE 2005 SME and Entrepreneurship Outlook. Francia. pp363

¹⁵⁰ Idem. 365

PyME. Las universidades cuentan con programas de capacitación para vincular a sus estudiantes con las PyME.

La SBA y el sector privado en los Estados Unidos regularmente establecen programas de asistencia técnica en beneficio de las PyME los cuales incluyen además de capacitación, asesoría y servicios de información acerca de oportunidades de negocios.

En los Estados Unidos se le ha dado una gran importancia por su bajo costo, al uso de Internet como método de vinculación con las PyME que existen en este país. “En el 2004 SBA operaba 1,100 centros de desarrollo de negocios, 105 centros de negocios para mujeres y ofrecía 80 cursos en línea para PyME.”¹⁵¹ Así mismo SBA creó una red nacional de expertos jubilados los cuales trabajan como asesores y ejecutivos temporales sin costo para las PyME, el apoyo es considerado para todos los tipos de negocio y los niveles de desarrollo empresarial. “De esta forma se atienden anualmente a más de dos millones de emprendedores.”¹⁵²

“Las PyME exportadoras en Estados Unidos superan la cifra de las 238 mil, 54% de las cuales exportan a cinco o más países.”¹⁵³ Es de destacar que muchos estados de la Unión Americana cuentan con oficinas comerciales en el extranjero para ayudar a sus PyME a cerrar negocios, proporcionándoles investigaciones de mercado y asistencia local, esta ayuda se complementa con más de veinte agencias que ofrecen servicios de promoción de exportaciones y que coordinan los apoyos del Departamento de Comercio, el Banco de Importaciones y Exportaciones y el Servicio de Agricultura Foránea.

¹⁵¹ Idem pp364

¹⁵² Idem.

¹⁵³ Idem.

En una economía tan grande como la de los Estados Unidos existe un gran número de fuentes de información que las PyME pueden utilizar para potenciar sus capacidades de innovación, por ejemplo, el sistema de extencionismo y manufactura supervisa miles de PyME manufactureras de manera anual, apoyándolas para elevar su productividad para aplicar técnicas de control de calidad, en el diseño de sus productos y para identificar y adoptar tecnología apropiada.

A nivel estatal el gobierno de los Estados Unidos ofrece diversos enfoques para difundir los avances tecnológicos a las PyME entre ellos se puede mencionar a las incubadoras de empresas, las alianzas de las Universidades estatales con los empresarios y desde luego la disponibilidad de financiamiento, en donde se da un lugar especial a fuentes de capital de riesgo orientados a impulsar la innovación de las PyME.

4.6.2 Las PyME en España

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística de España existen en esta nación “3.3 millones de empresas, de las cuales el 99.9% son PyME distribuidas de la siguiente manera: 93% son micro, 5% pequeñas y 0.8% medianas... En España las empresas micro son catalogadas porque tienen entre 1 a 9 empleados; empresas pequeñas tienen entre 10 y 49 trabajadores, mientras que las medianas cuentan entre 50 y 249 empleados.”¹⁵⁴

¹⁵⁴ Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (2008). Informe sobre la PyME. Colección Panorama PyME. España pp13

“La estructura empresarial española no ha experimentado variaciones importantes en los últimos siete años, la estructura de las 99.9% PyME y 0.1% grandes se mantiene desde el 2001.”¹⁵⁵

“El sector de los servicios absorbe el 78% de las empresas, construcción 14.7% y la industria el 7.3%. Es de notar que ha habido mayor crecimiento en el número de empresas entre los sectores inmobiliario, informática y las relacionadas con la investigación y el desarrollo. Las PyME Españolas generan más de 8 millones de empleos. En España las PyME tienen en promedio 10.5 trabajadores por empresa.”¹⁵⁶

El Plan de Fomento Empresarial (PFE) aprobado por el gobierno español en el 2006 establece una serie de condiciones para motivar el espíritu empresarial, particularmente entre jóvenes. Marca como prioridad la creación de nuevas empresas innovadoras y de base tecnológica, que contribuyan al cambio de la estructura sectorial hacia actividades más intensivas en conocimiento. Así mismo, el PFE, pretende consolidar los mercados en donde las empresas ya tienen presencia basados principalmente en innovaciones y lograr la internacionalización de las mismas, aparejado a lo anterior el PFE considera acciones de simplificación administrativa.

En cuanto al apoyo financiero, España lo ubica como una condición indispensable para respaldar a los emprendedores. Así lo demuestra el hecho de que las fuentes de apoyo financiero para las PyME españolas sean variadas. En el esquema participan bancos, cajas de

¹⁵⁵ Idem pp 14

¹⁵⁶ Idem pp14

ahorro, apoyos estatales, apoyos regionales, entidades de capital de riesgo, sociedades de inversión, entre otros.

“España considera la transformación de las PyME como esencial para completar su evolución hacia un modelo de innovación estratégica. Buscan producir e innovar de una manera más eficiente que sus homólogas en los países más desarrollados. En este sentido, marcan como prioritaria la dotación de tecnologías de información y comunicaciones (TIC), para que las PyME eleven su productividad y estén en condiciones de hacer cambios profundos en sus procesos de negocio. Así, se promueve el acceso generalizado a Internet de banda ancha. El 93% de las PyME tiene acceso a Internet.”¹⁵⁷

“España ha lanzado el concepto de e-Valor empresarial como la definitiva integración de las PyME a la sociedad de la información. (pp76) Ello permite la utilización de sistemas y de herramientas de gestión de la empresa que eleva la productividad. Un ejemplo de ello es la Gestión Interna (Enterprise Resource Planning ERP) que hace referencia al control de los recursos y factores de producción al interior de la PyME, tales como personal, información y conocimiento así, esta metodología permite eliminar duplicidades, maximizar el capital humano e intelectual y transmitir mejor el saber hacer de la empresa. De la misma manera se promueve el uso de herramientas de gestión tipo Supply Chain Management SCM, por último, las PyME en España tienen una exacerbada conciencia acerca del conocimiento de las necesidades de su cliente. La gestión eficiente de este conocimiento les permite aumentar

¹⁵⁷ Idem pp73

su participación de mercado y posicionarse en nuevos nichos. Una herramienta cuyo uso se extiende rápidamente es el Customer Relationship Management. CRM.”¹⁵⁸

Es importante destacar que las ramas que más esfuerzo están dedicando a la innovación tecnológica son la aeroespacial, farmacéutica y en general las dedicadas a los servicios.

“De acuerdo con el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de España, las principales áreas en donde las PyME españolas están realizando innovaciones son: Química, Material de Transporte, Servicios Inmobiliarios, Construcción, Alimentos, Minerales no metálicos, Metalurgia, Intermediación financiera, Energía y Agua. En España el 65.1% de las empresas realiza alguna actividad exportadora, del universo de empresas exportadoras, 77.9% son empresas medianas. En el rubro de las empresas pequeñas el 42% son exportadoras”¹⁵⁹

Las PyME exportadoras españolas se concentran en los siguientes sectores y se expresa el porcentaje de empresas que exportan, según el sector: “Vehículos automotores (89.5%), Máquinas de oficina y de procesamiento de datos (83%), Productos Químicos (85.2%), Productos de Caucho y Plástico (75.9%), Maquinaria Agrícola e Industrial (75.4%), Metales Férricos y No Férricos (73%) y Bebidas (69%).”¹⁶⁰

No obstante lo anterior, “las autoridades españolas consideran que el país cuenta con una estructura sectorial desfavorable en relación con los países europeos más avanzados, ya que tienen una elevada presencia de mano de obra de baja-media calificación.”¹⁶¹

¹⁵⁸ Idem 177

¹⁵⁹ Idem pp 83-85

¹⁶⁰ Idem

¹⁶¹ Idem 140

Desde ese punto de vista, España considera que sus sectores más débiles son textil y confección, cuero y calzado, madera y caucho, muebles, joyería, juguetes y en general los sectores intensivos en manos de obra, con baja productividad laboral y poco innovadores. Este país considera que su tejido empresarial contiene un gran número de empresas demasiado pequeñas, situación que no ha experimentado cambios significativos en los últimos años.

Han observado también que el periodo clave para la supervivencia de una nueva empresa se sitúa entre los dos y los cuatro años.

En España se reconoce que las PyME tienen problemas financieros y humanos para innovar y lamentablemente la cooperación entre empresas escaso.

En cuanto a su internacionalización, se observa un estancamiento en la propensión a exportar por parte de las pequeñas empresas, situación que es contraria en el caso de las medianas.

La integración de España a la Unión Europea, redujo las barreras al comercio internacional para las PyME españolas y los costos de transporte; les permitió acceder a nuevas tecnologías y amplió el ámbito geográfico de los mercados.

“Para España el principal problema de las PyME es la disponibilidad de recursos financieros y de capital humano suficiente y calificado. Junto con lo anterior, estas empresas tienen dificultades para adaptarse a la rapidez de los cambios que ocurren en su entorno, cada vez

más global y competitivo. En este sentido, se reconoce el poco uso de herramientas gerenciales y de planeación estratégica.”¹⁶²

“Una de las soluciones a los problemas planteados es la cooperación empresarial, ya que de esta forma se pueden compartir costos y riesgos. La cooperación interempresarial permitirá adquirir nuevas capacidades y es la opción menos costosa.”¹⁶³

4.6.3 Las PyME en Japón.

“En Japón existen 4.7 millones de PyME, lo que representa el 99.7% del conglomerado empresarial de esa nación. Las PyME japonesas representan el 70.2% del empleo de esa nación.”¹⁶⁴

“En el sector manufacturero japonés se agrupan, en orden de magnitud 1.5 millones de PyME, mientras que el sector servicios agrupa a 1.2 millones.”¹⁶⁵

¹⁶² Idem pp 146

¹⁶³ Idem pp 148

¹⁶⁴ Small and Medium Enterprise Agency, 2007. www.chusho.meti.go.jp/

¹⁶⁵ Idem.

De acuerdo con la legislación japonesa, las PyME se clasifican como sigue:

Industria	Capital Millones de Yenes	No. de Empleados
Manufactura	300	300
Construcción	300	300
Transporte	300	300
Servicios	50	100
Detallistas	50	50

Fuente: Small and Medium Enterprise Basic Law 2007

El gobierno japonés impulsó las primeras políticas de apoyo a sus PyME en 1963, considerando que en aquella época este conglomerado empresarial se encontraba debilitado y obsoleto en muchos de sus procedimientos, productos, procesos y servicios.

Las políticas gubernamentales han estado enfocadas a proveer esquemas que amortigüen las grandes diferencias que existen entre las grandes corporaciones y las PyME. Para ello, se establecieron diferentes programas para apoyar a las empresas según el tipo de industria en la que se encontraban. Factores estratégicos para las PyME fueron dotarlas de flexibilidad y de movilidad.

Las PyME en Japón tienen como prioridad la innovación y la sustentabilidad, así como el fortalecimiento de sus prácticas gerenciales y la rápida adaptación a los cambios socioeconómicos.

En materia de innovación, se canalizan apoyos para que las PyME desarrollen nuevos productos y servicios, utilicen nuevos métodos de producción y nuevas estrategias de venta. Además se apoya la implantación de nuevas estrategias gerenciales. Para el efecto, están disponibles recursos de capital de riesgo. Con ese propósito se creó un programa financiero “*The Japanese Financial Market*”, como el medio para que las PyME japonesas accedieran a recursos en el mercado de capitales.

Es de destacar que “los aspectos de desarrollo tecnológico son prioritarios en el marco de actuación de las PyME. Así, el gobierno japonés subsidia iniciativas para el fomento de nuevos negocios y/o investigaciones que satisfagan sus necesidades.”¹⁶⁶

En materia gerencial, Japón ha puesto en marcha centros de asesoría administrativa enfocados a subsanar deficiencias de las PyME en aspectos relativos a las prácticas de negocios.

El factor más importante de las PyME en Japón es la aguda competencia en el mercado interno, de suerte que la mayoría de ellas busca mantener sus condiciones de operación y no desaparecer.

En general, en Japón los esfuerzos de las PyME se enfocan en la diferenciación de los bienes y servicios que producen, evitando al máximo enfrentarse a una guerra de precios con las grandes corporaciones.

¹⁶⁶ Small Business Innovation Research System

“Las PyME son responsables del 36.2% del valor de la producción manufacturera en Japón, especialmente en el segmento de materiales y partes industriales.”¹⁶⁷

El éxito de las PyME japonesas se explica en buena medida porque se han integrado a las cadenas de manufactura de las grandes corporaciones, en todos los sectores de la actividad económica.

En Japón existe la Agencia para las Pequeñas y Medianas Empresas (Small and Medium Enterprise Agency), la cual se encarga de generar y operar las estrategias de fomento de las PyME en ese país.

¹⁶⁷ Small and Medium Enterprise Agency, 2007. www.chusho.meti.go.jp/

CONCLUSIONES

En el periodo de estudio 2000-2007 la economía mexicana no sólo no creció al ritmo que se esperaba (7%), sino que desde el primer trimestre del 2001 se generó una caída de casi cinco puntos, en relación con la cifra del trimestre inmediato anterior. En efecto, de acuerdo con cifras publicadas por el Sistema Nacional de Información, Estadística y Geografía, del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el Producto Interno Bruto de México (base 1993), pasó de un crecimiento del 7.4% en el primer trimestre del 2001 a 3.3% en el último trimestre del 2007.

El crecimiento del comercio exterior de México mostró un gran dinamismo, pues creció en más de 7% en términos del valor en US Dólares. Hacia principios del 2008, prácticamente todos los tratados de libre comercio suscritos por México entraron en plena operación y la mayor parte de las fracciones arancelarias negociadas se encontraban libres de gravamen. La incorporación de más productos y empresas a la exportación debieron ser una pieza fundamental para el crecimiento económico de México.

Lo anterior muestra que una mayor apertura comercial no implica una mayor dinámica de los procesos productivos y que es discutible el impacto positivo que el crecimiento observado del comercio exterior ha tenido en la generación de riqueza para nuestro país.

La política nacional de apoyo a las PyME debió haber sido implementada previo a la apertura comercial y no a la par; acordar entre el sector público, empresarial y trabajadores mejor condición salarial y fomentar una conciencia de consumo de productos nacionales que impactaran en la economía del país. Las empresas PyME mexicanas debieron optar por la innovación y los aspectos gerenciales para una mayor competitividad a través de la diferenciación y enfocadas a las prácticas de negocios.

El Gobierno Federal planteó, a principios del 2000, un gran esquema de apoyo a las PyME, creando para tal efecto el Fondo PyME dentro de la estructura de la Secretaría de Economía. Desplegó una serie de programas y vínculos en otras instancias como la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación y la Delegación Europea en México. El bajo número de PyME exportadoras registrado entre 2003 y 2006 es una evidencia de que dichos esquemas no fueron eficaces y operaron desarticuladamente.

Las empresas exportadoras llegaron a ser 36,785 en el año 2001 y para el 2007 se generaron 37,073, teniendo un incremento neto en este periodo de 288 exportadores en siete años, hecho que demuestra que el desarrollo exportador de estas unidades económicas no es compatible con la magnitud y dinámica de la apertura comercial.

Si el desarrollo exportador hubiese reflejado la TMCA del comercio exterior de México, es decir, aumentado al 7.2% anual, al finalizar el 2007 se hubieran generado más de 60 mil exportadores registrados lo cual no ocurrió. El estímulo fiscal es necesario para incrementar el número de PyME; mismo que se ve reflejado en la proporción de la población ocupada en actividades informales.

Entre el 2000 y el 2007, el saldo de la Balanza Comercial de México además de ser negativo ha sido creciente, pues en ese lapso pasó de 8 mil 337 millones de US Dólares a 11 mil 189 millones de US Dólares. El país con mayor beneficio de la apertura comercial mexicana ha sido China, pues mientras en el 2000 se tenía un déficit comercial con ese país de 2 mil 676 millones de US Dólares, en el 2007, dicho déficit creció 25 mil millones de US Dólares, alcanzando un total de 27 mil 896 millones de US Dólares.

En términos nominales el valor del comercio exterior de México ha crecido a niveles sin precedente, la proporción de crecimiento de las exportaciones e importaciones ha sido similar, manteniéndose un déficit crónico de la balanza comercial en todo el periodo de estudio. Se exporta más, pero se importa más, lo que es indicativo de que la industria nacional y las políticas públicas no han sido capaces de generar competencia ante los productos de importación. En otras palabras, la producción nacional no ha podido reemplazar a las importaciones, sobre todo las importaciones provenientes de China.

México está lejos de aprovechar las ventajas de los tratados de libre comercio, así lo demuestran las TMCA de las importaciones de México y de sus principales socios, en sectores donde se ubican las PyME mexicanas.

Al clasificar los sectores que más influyeron en las exportaciones generadas durante el periodo de estudio, se observa que las PyME mexicanas tienen incidencia en el ramo de Máquinas, Aparatos y Material Eléctrico, así como en Calderas y Maquinaria en general. Sin embargo, en términos de Tasas Medias Anuales de Crecimiento, se encontraron siete sectores con presencia de PyME, cuyas tasas de crecimiento son superiores al crecimiento de la

economía nacional. Significa que ha habido sectores que han sabido aprovechar las ventajas de lo negociado en los tratados. Sin embargo, al comparar sus TMCA de exportación con las de importación en los principales mercados, se observa que excepto Canadá, el país no ha aprovechado la mayor demanda de estos productos y ha concentrado su operación en atender la demanda –vía importaciones- de Estados Unidos, dejando de lado la diversificación de las exportaciones en otros mercados como la Unión Europea-27 y Japón.

A quince años de haber suscrito el primer tratado de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, el proceso de internacionalización de las PyME mexicanas se encuentra en una fase muy primaria, según los parámetros de la literatura revisada. Integrar a las PyME a cadenas globales de producción y propiciar su presencia física en el exterior, a través de centros de distribución o subsidiarias, es una tarea todavía pendiente. Crear las condiciones y los esquemas de apoyo para que eso ocurra es asignatura del Gobierno Federal, pues como se ha mencionado en esta investigación, el papel del gobierno es clave en el fortalecimiento de la competitividad empresarial.

Crear una política pública nacional para la PyME que genere el andamiaje necesario para la articulación de los sectores productivos con los siguientes elementos: Infraestructura nacional, apertura comercial gradual y acorde con las necesidades de las PyME, incremento de capacidades productivas, consumo nacional e ingreso per cápita.

Generar una nueva estratificación de la PyME conforme a su grado de desarrollo exportador como las empresas que apenas inician operaciones; las que tienen un desarrollo y mercado nacional; aquellas empresas que tienen un mercado nacional con potencial a exportar; empresas que ya exportan y están consolidando su mercado exterior; empresas con mercado internacional consolidado y que desean diversificar sus mercados internacionales; empresas consolidadas con diversificación de mercados y que desean internacionalizarse y conforme a esto generar la planeación estratégica acorde a sus necesidades específicas.

Realizar inteligencia comercial en la PyME para integrar la planeación estratégica y análisis financiero que les permita la toma de decisiones para sus exportaciones; investigación del mercado meta de exportación y de la competencia internacional; monitoreo de la innovación y mejores prácticas de comercio internacional que las PyME pudieran adoptar como propias.

Vincular a la PyME con Universidades implementando células de investigación en todas las empresas para la mejora de procesos productivos, invención e innovación, certificación, finanzas y mejora de condiciones laborales. Integrar al sector Servicios y sus subsectores a las exportaciones del país.

Capacitación y Asistencia Técnica para la mejora de procesos productivos que permitan incrementar su competitividad internacional y que con el uso de tecnologías como el internet se permita permear los conocimientos a PyME interesadas en todo el país.

A través del análisis producto-mercado, integrar la oferta exportable del país y realizar economía de escala para la exportación con la integración de las PyME, Gobierno Federal y Estatal; realizar modelos de exportación acorde con las exigencias y necesidades del país. Realizar análisis y alinear las necesidades de infraestructura nacional que coadyuven al impacto del desarrollo de las PyME y de las exportaciones nacionales.

Bibliografía

1. Presidencia de la República. Planes Nacionales de Desarrollo 1989, 1995, 2000
2. Globalización y Comercio 2008. Organización Mundial de Comercio OMC 2015.
Pp189
3. Nohlen, Dieter Diccionario de Ciencia Política 2006. Ed.Porrúa. México. 2006. Tomo II. pp951
4. Ontza, Juan. Enciclopedia de las Ciencias Sociales, la Política. 1981. Ed. Asuri Ediciones. Bilbao, España 1981. pp38
5. Mhone, Guy “New dictionary of the History of Ideas”2005 Ed. Thomson Gale. Tomo 5 pp1625-1627 Traducción propia
6. Perry Anderson. Seminario Posneoliberalismo, las Políticas Sociales y el Estado Democrático. 1994. Sao Paulo, Brasil.
7. Milton Friedman. 1983. Libertad de elegir. Ediciones Grijalbo. Barcelona, España. PP. 423.
8. Ramón Tamames Santiago. Diccionario de Economía y Finanzas. 1994. Alianza Editorial. España.
9. López Camargo
10. Roberto García Jurado. Revista de Relaciones Internacionales. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM. 1998. No. 78. PP. 131-138.
11. Milton Friedman. La tiranía del statu quo. 1984. Editorial Ariel. Barcelona, España. PP. 200.
12. Luis Malpica de la Madrid, en “México: transición económica y comercio Exterior”. 1997. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. México. PP. 223-251.

13. Sergio Ricossa. Diccionario de economía. 1990. Siglo XXI Editores. México.
14. Jae K. Shim, Joel G. Siegel. Dictionary of Economics. Business Dictionary Series. 1995. John Wiley and Sons. Estados Unidos de América.
15. Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. Punto de Inflexión, Situación de la competitividad de México. 2006. México.
16. Luis Rubio, Verónica Baz. El poder de la competitividad. 2005. Centro de Investigación para el Desarrollo A.C. y Fondo de Cultura Económica. México.
17. Rhys Jenkins. Regulación ambiental y competitividad internacional en algunos países europeos. Revista de Comercio Exterior. Marzo 2000. PP.: 196-209.
18. Robert J. Carbaugh. Economía Internacional. 1999. 6ª ed. Ed. Thomson Editores. México.
19. José María Contreras Carrillo. La Competitividad de las exportaciones mexicanas de aguacate. Un análisis cuantitativo. 2000. Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial. Universidad Autónoma Chapingo. México.
20. René Villarreal, Rocío Ramos de Villarreal. La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica. Revista de Comercio Exterior. Septiembre 2001. PP.: 772-788.
21. Michael Porter. Las determinantes de la competitividad. 2006. Foro Mundial de Marketing y Estrategia. HSM Inspiring ideas. 15 y 16 de noviembre. México.
22. Michael Porter. Competitive Advantage, Creating and sustaining superior performance. 1985. The Free Press. Estados Unidos de América.
23. Andrews Kewnnworth. The concept of corporate strategy. 1980. Ed. Richard D. Irwin. Estados Unidos.

24. María del Carmen Domínguez Ríos. Mejoramiento de la competitividad en la confección en Puebla. Comercio Exterior. Octubre 2006, PP.: 854-860.
25. Banco Mundial. Informe sobre el desarrollo mundial. 2008. Estados Unidos.
26. OCDE. Estudios Económicos de la OCDE. México. Francia 2005 PP.: 26-27.
27. David Márquez Ayala. La marcha de la economía mundial. 2007. Vector Económico (www.vectoreconomico.com.mx).
28. Trevor A. Manuel. Globalization and Growth. Proceedings of a G20 Seminar. 2005. Pretoria, África del Sur. South African Reserve Bank, the People's Bank of China and Banco de México. Pp: 17-22.
29. Oxford Economics. World Economic Prospect. 2007. (www.capem-oef.com).
30. Organización Mundial del Comercio. Estadísticas del comercio internacional. 2006. Ginebra. Suiza.
31. Presidencia de la República. Sexto Informe de Gobierno. 2007. Banco de México, SHCP, INEGI. México.
32. Banco de México. Informe Anual. 2007. México.
33. David Márquez Ayala. Proyecciones Económicas 2007-2008. Vector Económico. 2007. (www.vectoreconomico.com.mx).
34. Diario Oficial de la Federación. Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Junio 6, 2006.
35. Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). SMEs in México. Issues and Policies. 2007. París, Francia.
36. Emilio Zevallos V. Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. Revista de la CEPAL. No. 79. Abril 2003. PP.: 53-70.

37. Leonel Corona Treviño. Pequeña y Mediana Empresa: del diagnóstico a las políticas. UNAM. Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades. 2000. México.
38. Ismael Plascencia López. La Toyota en Tijuana: ¿Oportunidad para las pequeñas y medianas empresas? Comercio Exterior. Vol. 55. Num. 4. 2005. PP.: 329-335.
39. Secretaría de Economía. Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa. Evaluación del Otorgamiento de los Recursos del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PyME) durante el 2006. Instituto de Ingeniería, UNAM. 2007. México.
40. Secretaría de Economía. Programa Sectorial de Economía 2007-2012. Noviembre, 2007. México.
41. Charole Levanti. Prácticas empresariales y apertura económica en México. Comercio Exterior. Diciembre 2001. PP.: 1045-1055.
42. Gustavo Vega Canovas. La Promoción de las exportaciones, el TLCAN y el futuro del libre comercio en América del Norte. En: México Transición Económica y Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior. 1997. México. PP.: 361-389.
43. Vittorio Corbo. Las exportaciones en el crecimiento económico y el empleo. En: México Transición Económica y Comercio Exterior. Banco Nacional de Comercio Exterior. 1997. México. PP.: 466-482.
44. René Villarreal, Rocío de Villarreal. México competitivo 2020. Un Modelo de competitividad sistémica para el desarrollo. 2002. Ed. Océano. México.
45. Oscar Acosta Piña Soria. Geografía de la Exportación Mexicana. Negocios. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. México. Diciembre, 2005. pp: 8-9.

46. Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (2006). Análisis del Mercado Potencial de Bancomext. www.bancomext.com
47. Jean Paul David. Internacionalización de las PyME: una herramienta de análisis. Comercio Exterior, Vol. 54, No. 2. 2004. PP.: 152-158.
48. OECD. Facilitating SME's Access to International Markets. 2004. Paris, France.
49. Alfredo Salomón Ganado. La internacionalización de la producción y el empleo en los países exportadores de capital. Comercio Exterior. Vol. 58 No. 1. 2008. pp: 63-70.
50. Jean Paul David. La elección de la pareja producto-mercado en el entorno de la internacionalización. Un enfoque para dirigentes de PyME. Comercio Exterior. Vol. 58. No. 3. 2008. pp: 218-228.
51. Gabriele Suder. Doing Business in Europe. 2008. Sage Publications. Reino Unido.
52. Red Global de Exportación. Conociendo a las PyME mexicanas. 2008. www.rgsonline.com.
53. Secretaría de Economía. www.economia.gob.mx.
54. World Trade Atlas. 2008. Sistema de Información Comercial. Global Trade Information Services.
55. OCDE (2001). Enhancing SME Competitiveness. The OECD Bologna Ministerial Conference. Francia.
56. OCDE (2008). Removing Barriers to SME. Access to International Markets. Singapur.
57. OCDE (2005). SME and entrepreneurship Outlook. Francia. PP.: 363-369.
58. Akira Ishikawa, Tai Nejo (2004). Top Global Companies in Japan. World Scientific Publishing Co. Singapur.