



# **INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL**

## **ESCUELA SUPERIOR DE ECONOMÍA**

SECCIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO E INVESTIGACIÓN

### **Impacto de la apertura comercial y la inversión extranjera directa en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas**

**T E S I S**  
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE  
MAESTRO EN CIENCIAS ECONÓMICAS  
(COMERCIO INTERNACIONAL)  
PRESENTA  
ALBERTO FLAVIO BALDERAS HERNÁNDEZ



MÉXICO, D.F.

SEPTIEMBRE DE 2005



# INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL

COORDINACION GENERAL DE POSGRADO E INVESTIGACION

## CARTA CESION DE DERECHOS

En México D. F., siendo las 11:00 horas del día 31 del mes de mayo del año 2005, el (la) que suscribe Alberto Flavio Balderas Hernández alumno (a) del Programa de Maestría en Ciencias Económicas Con número de registro CGPI-B010759 Adscrito a la SEPI ESE-IPN, manifiesta que es autor (a) intelectual del presente trabajo de tesis bajo la dirección del Dr. Joás Gómez García y cede los derechos del trabajo intitulado Impacto de la apertura comercial y la inversión extranjera directa en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, al Instituto Politécnico Nacional para su difusión, con fines académicos y de investigación.

Los usuarios de la información no deben reproducir el contenido textual, gráficas o datos del trabajo sin el permiso expreso del autor y/o director del trabajo. Este puede ser obtenido escribiendo a la siguiente dirección 5ª Cerrada de 5 de mayo No. 21, Col Francisco Sarabia II, Nicolas Romero (C.P. 54475) Edo. Mex. el permiso se otorga, el usuario deberá dar el agradecimiento correspondiente y citar la fuente del mismo.

LIC. ALBERTO FLAVIO BALDERAS HERNANDEZ

Nombre y firma



# INSTITUTO POLITECNICO NACIONAL

COORDINACION GENERAL DE POSGRADO E INVESTIGACION

## ACTA DE REVISION DE TESIS

En México D.F., siendo las 11:00 horas del día 31 del mes de mayo del año 2005, se reunieron los miembros de la Comisión Revisora de Tesis designada por el Colegio de Profesores de Estudios de Posgrado e Investigación de la SEPI ESE-IPN, para examinar la tesis de grado titulada:

Impacto de la apertura comercial y la inversión extranjera directa en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas.

Alberto Flavio Balderas Hernández

con registro: 

B	0	1	0	7	5	9
---	---	---	---	---	---	---

Presentada por el alumno (a)

MAESTRIA EN CIENCIAS ECONOMICAS

aspirante al Grado de:

Después de intercambiar opiniones los miembros de la Comisión manifiestan SU APROBACIÓN DE LA TESIS, en virtud de que satisface los requisitos señalados por las disposiciones reglamentarias vigentes.

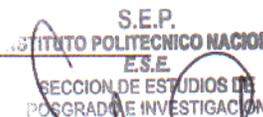
### LA COMISION REVISORA

Dr. Joas Gómez García  
(Director de Tesis)

Dr. Mario Sánchez Silva

M.en C. Amado Leonides Najera Durán

M.en C. José Ramos Poutou



M.en C. Héctor Alfier Campuzano  
(Codirector de Tesis)

### EL PRESIDENTE DEL COLEGIO

Dr. Federico Reina Sosa

# ABSTRACT

The purpose of this thesis work is to demonstrate that neo-liberal variables, degree of market openness and IED have not been elements fostering SMEs growth or at least, to establish that available information is not sufficient to prove it. Consequently, SMEs are not a GDP growth factor and therefore an important productive area is being left idle, resulting in absence of adequate policy that may push domestic economy's growth.

In order to materialize such purpose, globalization is being analyzed as the primary actor of Mexican SMEs markets change; the above due to the fact that Mexico started a market opening procedure, framed by the application of neo-liberal economic policies, practically as from 1986 up to date, which originated that Mexican economy resulted to be one of the most open economies in the world.

This entry of the Mexican economy into current globalization substantially amended the economic surrounding of micro, small and medium companies, causing the closure of some of such operations or a reformulation to their way of doing business; this is of outstanding importance due to the fact that great part of the Mexican industrial whole is comprised by this kind of companies, and contribute around 42% of gross domestic product and 64% of the work in Mexico.

Great part of these companies emerge as derivatives of family business and have problems in areas such as business management, obsolete technology, little financial resources, among other, which makes little competitive regarding price, quality, delivery termes, etc., This added to the fact that many of these companies operate in the non-regulated economy.



Due to the fact that Mexico dropped the import substitution model, to become a market opening model, framed with neo-liberal policies contemplated at the Washington Consensus; the Mexican state has reduced its share in the economy and has therefore stopped being the main investor, giving way to foreign direct investment and the degree of market opening as the main promoters of growth; since one of the purposes of the Mexican market was that the manufacture sector would foster economy by exports.

Notwithstanding, direct foreign investment does not reach small and medium companies, either most of these have not linked to foreign sector either as direct or indirect exporters. In this scenario, many of these companies are doomed to disappear.

For such and some other reasons, it is required that Mexican state develops policies in support of SMEs that materialize in efficient support programs, since existing programs have not gained its entire positive effect in the creation and growth of small and medium companies.

One of the features of direct foreign investment that arrives to Mexico, is that it comes with distribution network of transnational companies, in addition that they rather buy established business, profitable ones, and even strategic ones, therefore, it may enter into conflict with the interests of Mexican businessmen.

In view of the above, the Mexican state may retake its role as economic growth promoter, and support small and medium companies, with financial funds for terms and rates that result competitive.

\*\*\*\*\*

*I, Miguel Angel Cárdenas Cedeño, Expert Translator duly authorized by the Federal Board of the Judicature of the Judicial Power of the Federation, with number 102-2002, DO HEREBY CERTIFY that the foregoing translation in 2 pages is, to the best of my knowledge, true and correct.*

*Mexico City, September 12th, 2005*



## **ÍNDICE**

<b>ABREVIATURAS</b>	iii
<b>GLOSARIO</b>	v
<b>ÍNDICE DE FIGURAS, CUADROS Y GRÁFICAS</b>	xi
<b>RESUMEN</b>	xiii
<b>ABSTRACT</b>	xv

<b>INTRODUCCIÓN</b>	1
---------------------	---

## **I GLOBALIZACIÓN, CONSENSO DE WASHINGTON Y VENTAJA COMPETITIVA**

1.1 Globalización	9
1.2 Consenso de Washington	12
1.3 Ventaja competitiva	13
1.3.1 Antecedentes	13
1.3.2 Estrategia competitiva	14
1.3.3 Determinantes de la ventaja competitiva	17

## **II DEFINICIÓN Y ESTADO ACTUAL DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO**

2.1 Definición y características de las PyMES en México	20
2.1.1 Fortalezas y debilidades de las empresas PyMEs en México	22
2.1.2 Clasificación de las PyMEs en México	32
2.1.3 PyMEs por sector y generación de empleo en México	36
2.1.4 PyMEs y el sector informal en México	46

### **III INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA Y FACTORES DE CRECIMIENTO**

3.1 Antecedentes	50
3.2 Grado de apertura comercial de la economía mexicana	54
3.3 Inversión extranjera directa en México 1994-2003	56
3.4 La participación del Estado en la economía mexicana	64
3.4.1 Antecedentes	64
3.4.2 Gasto público en México 1994-2003	65
3.5 Las PyMEs y el comercio internacional	67
3.6 Políticas de apoyo a las PyMEs en México y en otros países	70

### **IV EL GRADO DE ASOCIACIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO MEXICANO CON LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EL GRADO DE APERTURA COMERCIAL, EN MÉXICO**

4.1 Antecedentes	79
4.2 Relación de la IED y el grado de apertura comercial con el PIB	82

### **V ANÁLISIS DE RESULTADOS**

5.1 Metodología y el desarrollo de la investigación	90
5.2 Síntesis de resultados	92

<b>CONCLUSIONES</b>	98
---------------------	----

<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	103
-----------------------------------	-----

<b>ANEXO I</b>	107
----------------	-----

<b>ANEXO II</b>	108
-----------------	-----

<b>ANEXO III</b>	109
------------------	-----

# ABREVIATURAS

AELC	Asociación Europea de Libre Comercio
AGS	Aguascalientes
ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
BACOMEXT	Banco Nacional de Comercio Exterior
BANAMEX	Banco Nacional Mexicano
BANXICO	Banco de México
BCN	Baja California Norte
BCS	Baja California Sur
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
CAMP	Campeche
CHIH	Chihuahua
CHIS	Chiapas
CIPI	Comisión Intersecretarial de Política Industrial
COAH	Coahuila
COL	Colima
CONAPO	Comisión Nacional de la Población
DF	Distrito Federal
DGO	Durango
DOF	Diario Oficial de la Federación
FAMPYME	Fondo de apoyo para las micro, pequeñas y medianas empresas
FOAFI	Fondo para el acceso al financiamiento de las MPyMEs
G3	Grupo de los Tres
GATT	Acuerdo General de Aranceles y Comercio
GRO	Guerrero
GTO	Guanajuato
HGO	Hidalgo
IED	Inversión extranjera directa
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social
INEGI	Instituto Nacional de Estadísticas, Geografía e Informática
ISSSTE	Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado
JAL	Jalisco
MEX	México
MICH	Michoacán
MPyMEs	Micro, pequeñas y medianas empresas
MOR	Morelia
NAFIN	Nacional Financiera
NAY	Nayarit
NL	Nuevo León
OAX	Oaxaca
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC	Organización Mundial de Comercio
PDE	Plan de desarrollo empresarial

PEA	Población económicamente activa
PIB	Producto interno bruto
PND	Plan nacional de desarrollo
PRONAFIDE	Programa nacional de financiamiento del desarrollo
PRONAFIN	Programa nacional de financiamiento al microempresario
PUE	Puebla
PyMEs	Pequeñas y medianas empresas
QRO	Querétaro
QROO	Quintana Roo
SE	Secretaría de Economía
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
SIN	Sinaloa
SLP	San Luis Potosí
SON	Sonora
STPS	Secretaría del Trabajo y Previsión Social
TAB	Tabasco
TAM	Tamaulipas
TLAX	Tlaxcala
TLC	Tratado de libre comercio
TLCAN	Tratado de libre comercio de América del Norte
TN	Triángulo del Norte
U.R.S.S.	Unión de Repúblicas Soviéticas Socialistas
UNCTAD	Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo
VER	Veracruz
YUC	Yucatán
ZAC	Zacatecas

# GLOSARIO

**Activos** Propiedad física o derecho intangible que tiene valor económico. (Samuelson y Nordhaus, 2002:452)

**Ahorro** Parte de la renta que no se consume; en otras palabras, diferencia entre la renta disponible y el consumo. (Samuelson y Nordhaus, 2002:39)

**Alianzas estratégicas** Acuerdos cooperativos entre dos o más firmas. (Hill, 2000:408)

**Apertura comercial** Conjunto de medidas de carácter económico y legislativo, que facilitan la movilidad de bienes, servicios, tecnologías y capitales entre países. (Hill, 2000:261)

**Arancel** Impuesto sobre los bienes importados. (Dornbusch et Al, 2004:545)

**Autoempleo** Dícese de la persona que lleva a cabo actividades de producción y distribución de bienes y servicios, con la finalidad primordial de generar empleo para sí mismo.

**Balanza comercial** Entrada neta de divisas en el país debido a las ventas de bienes en el extranjero. (Dornbusch et Al, 2004:322)

**Balanza de pagos** Mide la entrada neta de divisas en el país. (Dornbusch et Al, 2004:322)

**Banco central** Banco que controla la oferta monetaria de un país. (Dornbusch et Al, 2004:545)

**Banco comercial** Intermediario financiero. (Samuelson y Nordhaus, 2002:201)

**Barreras a la entrada** Elementos que obstaculizan que entren empresas a un mercado. (Stiglitz, 2002:572)

**Calidad** Propiedad o conjunto de propiedades inherentes a algo, que permiten juzgar su valor. (DRAE)

**Capital** Recursos utilizados para la inversión. (Stiglitz, 2002:573)

**Capital humano** Educación y formación de los individuos para aumentar su productividad. (Dornbusch et Al, 2004:30)

**Ciclo económico** Es el patrón más o menos regular de expansión (recuperación) y contracción (recesión) de la actividad económica en torno a la senda de crecimiento tendencial. (Dornbusch et Al, 2004:15)

**Comercio internacional** Intercambio de bienes y servicios entre países. (Dornbusch et Al, 2004:34)

**Corporación transnacional** Firma que intenta obtener ganancias a partir tanto del ejercicio de economías con base en curvas de experiencia y economías de ubicación como del aprendizaje global, al mismo tiempo que responde a necesidades locales. (Hill, 2000:771)

**Costos de transacción** Costos propios del intercambio. (Hill, 2000:694)

**Demanda de mercado** Cantidad total de bienes o servicios requeridos en un mercado determinado. (Stiglitz, 1998:583)

**Desempleado** Persona que no tiene trabajo pero que está buscando activamente uno. (Dornbusch et Al, 2004:157)

**Devaluación** Disminución del valor de la moneda nacional en relación con las monedas de otros países: se utiliza cuando los tipos de cambio son fijos. (Dornbusch et Al, 2004:328)

**Economía abierta** Economía que comercia bienes, servicios y activos con otros países. (Dornbusch et Al, 2004:320)

**Economía de mercado** La distribución de recursos se determina mediante la mano invisible del sistema de precios. (Stiglitz, 1998:585)

**Economía mixta** Economía que asigna los recursos a través de diferentes combinaciones de decisiones públicas y privadas. (Stiglitz, 2002:577)

**Economía planificada** Sistema económico en el que la repartición de recursos, incluyendo la determinación del tipo y cantidad de bienes y servicios a producir, es planeado por el gobierno. (Hill, 2000:772)

**Economía subterránea** Está compuesta por aquellas actividades económicas legales no declaradas, intercambio de bienes y servicios entre amigos, y las actividades ilegales. (Samuelson y Nordhaus, 2002:389)

**Economías de escala** Ventajas de costo asociadas con la producción a gran escala. (Hill, 2000:428)

**Eficiencia** Ausencia de despilfarro o utilización de los recursos económicos que reporta el máximo nivel de satisfacción posible con los factores y la tecnología dados. (Samuelson y Nordhaus, 2002:3)

**Empresa multinacional** Firma cuyas operaciones se realizan en más de un país. (Hill, 2000:17)

**Escasez** Situación en que la oferta es superada por la demanda al precio vigente en el mercado. (Stiglitz, 1998:587)

**Estrategia** Serie de acciones que los directivos deben tomar para alcanzar los objetivos de la firma. (Hill, 2000:418)

**Exportación** Venta de bienes y servicios producidos en un país a los residentes de otros países. (Stiglitz, 2002:580)

**Factores de la producción** Insumos en el proceso de producción de una firma, incluyendo mano de obra, administración, tierra, capital y conocimientos tecnológicos. (Hill, 2000:773)

**Gasto público** Gasto público total: comprende tanto las compras del Estado como sus transferencias. (Dornbusch et Al, 2004:29)

**Grado de apertura comercial** Porcentaje que representan las sumas de las exportaciones y las importaciones, respecto al producto interno bruto. (Tugores, 2002:145)

**Importación** Compra de bienes producidos en otros países. (Samuelson y Nordhaus, 2002:547)

**Inflación** La tasa de inflación es el aumento anual porcentual del nivel general de precios. (Samuelson y Nordhaus, 2002:390)

**Ingresos** Unidades monetarias que recibe una empresa por la venta de sus productos. (Stiglitz, 2002:582)

**Innovación** Desarrollo de nuevos productos, procesos, organizaciones, prácticas administrativas y estratégicas. (Hill, 2000:56)

**Integración económica** Acuerdos establecidos entre países pertenecientes a una región geográfica común, con el fin de eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias para permitir el libre flujo de bienes, servicios y factores de producción entre ellos. (Hill, 2000:260)

**Interés** Indica la cantidad de dinero que hay que pagar por un préstamo o por otra inversión, además de devolver el principal. También el rendimiento que recibe un ahorrador sumado a la cantidad depositada. (Dornbusch et Al, 2004:45)

**Inversión** Actividad económica por la que se renuncia a consumo hoy con la idea de aumentar la producción en el futuro. (Samuelson y Nordhaus, 2002:383)

**Inversión extranjera directa** Inversión directa en operaciones de negocio en un país extranjero. (Hill, 2000:204)

**Joint venture** Proyecto cooperativo entre dos o más firmas. (Hill, 2000:492)

**Liquidez** Facilidad con que pueda venderse un activo. (Stiglitz, 1998:583)

**Logística** Adquisición y transmisión física de material a través de la cadena de distribución, de proveedores a consumidores. (Hill, 2000:562)

**Mercado** Mecanismo en el que los compradores y los vendedores determinan los precios y las cantidades de las mercancías. (Samuelson y Nordhaus, 2002:22)

**Modelo econométrico** Modelo utilizado para realizar predicciones económicas cuantitativas. (Dornbusch et Al, 2004:632)

**Oferta** Cantidad total de un bien o servicio que ofertan las empresas en un mercado. (Stiglitz, 2002:584)

**Oligopolio** Industria constituida por un número limitado de empresas de tamaño considerable. (Hill, 2000:217)

**Patente** Concede al inventor de un producto o proceso los derechos exclusivos de fabricación, uso o venta. (Stiglitz, 2002:585)

**Planeación** Proceso de elaborar un programa para lograr un propósito o meta específica. (Forst, 1999:230)

**Población económicamente activa** Contempla a la población que está trabajando y a la que está buscando trabajo. (Dornbusch et Al, 2004:163)

**Política fiscal** Programa del Estado respecto a la compra de bienes y servicios, así como el gasto en transferencias; y la cantidad y tipo de impuestos. (Samuelson y Nordhaus, 2002:33)

**Política monetaria** Objetivos del banco central en su control de dinero, de los tipos de interés y las condiciones crediticias. (Samuelson y Nordhaus, 2002:33)

**Políticas industriales** Políticas públicas diseñadas para fomentar determinados sectores de una economía. (Stiglitz, 2002:585)

**Precio** Es la representación monetaria de valor que se deba dar a cambio de un bien o servicio. (Stiglitz, 1998:594)

**Privatización** La venta de empresas propiedad del Estado a inversionistas privados. (Hill, 2000:70)

**Producción** Serie de actividades relacionadas con la creación de un producto. (Hill, 2000:562)

**Productividad** Término que se refiere al cociente entre la producción y los factores (Samuelson y Nordhaus, 2002:33)

**Producto interno bruto** Es el valor de todos los bienes y servicios finales producidos en un país en un periodo de tiempo determinado, generalmente un año. (Dornbusch et Al, 2004:26)

**Proteccionismo** Políticas gubernamentales encaminadas a proteger la industria nacional de la competencia extranjera. (Samuelson y Nordhaus, 2002:27)

**Regresión** Es el estudio de la dependencia de la variable dependiente, en una o más variables; las variables explicativas, con el objetivo de estimar o predecir la media o valor promedio poblacional de la primera en términos de los valores conocidos o fijos en muestras repetidas de las últimas. (Gujarati, 2001:16)

**Segmentación de mercado** Identificación de grupos de consumidores cuyo comportamiento de compra es similar. (Hill, 2000:598)

**Solvencia** Capacidad de una empresa para pagar sus deudas según sea su vencimiento, con los recursos disponibles. (Forst, 1999:232)

**Subvención** Ayuda financiera por parte del Estado a un productor nacional. (Hill, 2000:174)

**Tasa de crecimiento** Tasa a la que aumenta el valor de una variable; variación porcentual del nivel de una variable. (Dornbusch et Al, 2004:70)

**Tipo de cambio** Es el precio de la moneda de un país expresado en otra. (Samuelson y Nordhaus, 2002:534)

**Utilidad** Satisfacción total que reporta el consumo de bienes y servicios. (Samuelson y Nordhaus, 2002:73)

**Valor agregado** Aumento del valor de la producción en una determinada fase de la producción, es decir, valor de la producción menos costos de los factores. (Dornbusch et Al, 2004:38)

**Ventaja competitiva** El éxito internacional de un sector de una nación respecto a los mejores competidores de cualquier parte del mundo. (Porter, 1991:52)

# ÍNDICE DE FIGURAS, CUADROS Y GRÁFICAS

## Figuras

Figura 1.1	Estrategias genéricas	15
Figura 1.2	La cadena de valor	16
Figura 1.3	El sistema de valor	16
Figura 1.4	Diamante de los determinantes de la ventaja competitiva	17
Figura 3.1	Tratados y acuerdos comerciales signados por México	52

## Cuadros

Cuadro 2.1	Balance de la empresa PyME	23
Cuadro 2.2	Definición de PyMEs por el valor de sus activos	33
Cuadro 2.3	Clasificación de las PyMEs por número de trabajadores	34
Cuadro 2.4	Clasificación de las empresas en México 1985-2002	36
Cuadro 2.5	Composición del sector empresarial en México 1988-2001	37
Cuadro 2.6	Cantidad promedio de empleados por tipo de empresa en México 1998-2001	39
Cuadro 2.7	Composición del sector industrial en México 1988-2001	39
Cuadro 2.8	Composición del sector comercio en México 1988-2001	40
Cuadro 2.9	Composición del sector servicios en México 1988-2001	40
Cuadro 2.10	Participación porcentual de las empresas por entidad federativa: México 2001	43
Cuadro 2.11	Fuentes de financiamiento empresarial México 2004	45
Cuadro 3.1	Tratados de libre comercio firmados por México	51
Cuadro 3.2	Saldo de la balanza comercial por sector en millones de dólares para el año 2002	69
Cuadro 3.3	Instituciones de política PyME en América Latina	72
Cuadro 3.4	Algunas instituciones mexicanas involucradas en la política de promoción empresarial	75
Cuadro 4.1	Regresión del modelo $PIB = [IED + (X+M)]$	84

## **Gráficas**

Gráfica 2.1a	Empleo generado por tipo de empresa México 2001	41
Gráfica 2.1b	Composición del sector empresarial de México 2001	41
Gráfica 2.2	Porcentaje de concentración de las MPyMEs en México 2001	43
Gráfica 3.1	Exportaciones de México por país 2004	52
Gráfica 3.2	Importaciones de México por país 2004	53
Gráfica 3.3	Grado de apertura comercial 1994-2003	55
Gráfica 3.4	Inversión extranjera directa 1994-2003	62
Gráfica 3.5	La IED en México como porcentaje de la inversión neta 1994-2001	63
Gráfica 3.6	Gasto público respecto al PIB 1994-2003	66
Gráfica 4.1	PIB, exportaciones + importaciones y la IED México 1994-2003	84

# RESUMEN

El objetivo del presente trabajo de tesis es demostrar que las variables neoliberales, grado de apertura comercial e IED no han sido elementos para el crecimiento de las PyMEs, o por lo menos la información disponible es insuficiente para demostrarlo. En consecuencia, las PyMEs no son un factor de crecimiento del PIB y por lo tanto se está dejando de aprovechar una importante área productiva, sin una política adecuada con la que podría darse un gran impulso al crecimiento de la economía nacional.

Para materializar tal cometido, se analiza la globalización como principal actor del cambio de los mercados de las PyMEs mexicanas; lo anterior debido a que México inició un procedimiento de apertura comercial, enmarcado en la aplicación de políticas económicas neoliberales prácticamente desde 1986 hasta la fecha, lo que originó que la economía mexicana se convirtiera en una de las más abiertas del mundo.

Esta inserción de la economía mexicana en la globalización actual modificó sustancialmente el entorno económico de las micro, pequeñas y medianas empresas, obligando a parte de estas a cerrar operaciones, o a reformular su forma de hacer negocios; ello es de suma importancia debido a que la mayor parte del conjunto industrial mexicano está formado por este tipo de empresas, y aportan alrededor del 42% del producto interno bruto y el 64% del empleo nacional.

La mayor parte de estas empresas surgen como derivados de negocios familiares, y tienen problemas de gestión empresarial, tecnología obsoleta, pocos recursos financieros, entre otros; lo que las hace poco competitivas en cuanto a precio, calidad, tiempos de entrega, etc. Esto aunado a que algunas de estas empresas operan en la economía informal.

Debido a que México abandonó el modelo de sustitución de importaciones, para pasar a un modelo de apertura comercial, enmarcado en las políticas neoliberales contempladas en el Consenso de Washington; el Estado mexicano ha disminuido su participación en la economía y por lo tanto ha dejado de ser el principal inversionista, dando paso a la inversión extranjera directa y al grado de apertura comercial como los principales promotores del crecimiento; ya que uno de los objetivos de la apertura del mercado mexicano era que el sector manufacturero impulsara la economía mediante exportaciones.

No obstante, la inversión extranjera directa no llega a las pequeñas y medianas empresas, y la mayor parte de éstas no han logrado vincularse con el sector externo, ya sea como exportadores directos o indirectos. Ante esta situación muchas empresas de este tipo están condenadas a desaparecer.

Por este y otros motivos, es necesario que el Estado mexicano desarrolle políticas de apoyo a las PyMEs, que se vean materializadas en programas de apoyo eficientes, ya que los existentes no han logrado cobrar todo su efecto positivo en la creación y crecimiento de las pequeñas y medianas empresas.

Una de las características de la inversión extranjera directa que llega a México, es que viene conformando redes de distribución de las empresas transnacionales, además de que prefiere comprar negocios ya establecidos, que sean rentables, y hasta estratégicos; por lo tanto puede entrar en conflicto con los intereses de los empresarios mexicanos.

Ante esta situación, el Estado mexicano, debe de retomar su papel como promotor del crecimiento económico y apoye a las pequeñas y medianas empresas con recursos financieros en tiempo y a tasas de intereses competitivas.

# ABSTRACT

The purpose of this thesis work is to demonstrate that neo-liberal variables, degree of market openness and IED have not been elements fostering SMEs growth or at least, to establish that available information is not sufficient to prove it. Consequently, SMEs are not a GDP growth factor and therefore an important productive area is being left idle, resulting in absence of adequate policy that may push domestic economy's growth.

In order to materialize such purpose, globalization is being analysed as the primary actor of Mexican SMEs markets change; the above due to the fact that Mexico started a market opening procedure, framed by the application of neo-liberal economic policies, practically as from 1986 up to date, which originated that Mexican economy resulted to be one of the most open economies in the world.

This entry of the Mexican economy into current globalization substantially amended the economic surrounding of micro, small and medium companies, causing the closure of some of such operations or a reformulation to their way of doing business; this is of outstanding importance due to the fact that great part of the Mexican industrial whole is comprised by this kind of companies, and contribute around 42% of gross domestic product and 64% of the work in Mexico.

Great part of these companies emerge as derivatives of family business and have problems in areas such as business management, obsolete technology, little financial resources, among other, which makes little competitive regarding price, quality, delivery terms, etc., This added to the fact that many of these companies operate in the non-regulated economy.



Due to the fact that Mexico dropped the import substitution model, to become a market opening model, framed whit neo-liberal policies contemplated at the Washington Consensus; the Mexican state has reduced its share in the economy and has therefore stopped being the main investor, giving way to foreign direct investment and the degree of market opening as the main promoters of growth; since one of the purpose of Mexican market was that the manufacture sector would foster economy by exports.

Notwithstanding, direct foreign investment does not reach small and medium companies, either most of these have not linked to foreign sector either as direct or indirect exporters. In this scenario, many of these companies are doomed to disappear.

For such and some other reasons, it is required that Mexican state develops policies in support of SMEs that materialize in efficient support programs, since existing programs have not gained its entire positive effect in the creation and growth of small and medium companies.

One of the features of direct foreign investment that arrives to Mexico, is that it comes whit distribution network of transnational companies, in addition that they rater buy established business, profitable ones, and even strategic ones, therefore, it may enter into conflict with the interests of Mexican businessmen.

In view of the above, the Mexican state may retake its role as economic growth promoter, and support small and medium companies, with financial funds for terms and rates that result competitive.

\*\*\*\*\*  
*I, Miguel Angel Cárdenas Cedeño, Expert Translator duly authorized by the Federal Board of the Judicature of the Judicial Power of the Federation, with number 102-2002, DO HEREBY CERTIFY that the foregoing translation in 2 pages is, to the best of my knowledge, true and correct.*

*Mexico City, September 12th, 2005*



# INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de tesis surge de la inquietud del sustentante, respecto a la situación competitiva de las empresas en México en el ámbito de la internacionalización de la economía nacional. Durante el periodo de la formación académica del que suscribe, la situación económica del país ha estado sumergida de crisis en crisis y de cortos periodos de recuperación que se considera sólo hayan paliado en poca medida la situación económica del grueso de la población; dicho comportamiento del crecimiento de la economía nacional, en la actualidad, se supone está determinado por la apertura comercial de la economía mexicana.

En el transcurso de estos años, se ha visto cómo las autoridades del país han planificado y ejecutado paulatinamente cambios estructurales que le han dado un nuevo rostro al país; por ejemplo, México signó un tratado de libre comercio con los Estados Unidos de Norteamérica y Canadá, lo cual tomando en cuenta algunas décadas atrás, parecía imposible, dadas las diferencias políticas, económicas y sociales que existen entre estos socios comerciales.

La economía nacional ya no busca el crecimiento hacia adentro. La época del proteccionismo a las empresas nacionales mediante barreras arancelarias y no arancelarias a la importación ha quedado atrás. También ha sucedido lo mismo con ese Estado máximo que intervenía en la economía nacional a través de su enorme proporción de gasto público y la existencia de grandes empresas paraestatales monopólicas que controlaban sectores que eran considerados como estratégicos.

De la misma forma, parte de los programas sociales que buscaban apoyar a la población mexicana más necesitada y la protección a los trabajadores mediante grandes sindicatos y un abanico más amplio de jubilaciones y pensiones, es ya historia. Similar cosa ocurre con los apoyos a la agricultura y las subvenciones directas y proteccionismo a las empresas nacionales.

Se puede decir que en la actualidad las empresas mexicanas operan en un entorno totalmente distinto a aquel del periodo comprendido en el modelo de sustitución de importaciones; por ejemplo, la competencia en el mercado nacional se ha incrementado por la llegada de empresas extranjeras y por el aumento de las importaciones, lo que ha llevado a las empresas nacionales a replantear su forma de hacer negocios.

Debido a estos cambios en el entorno de la economía nacional, se supone que algunas empresas mexicanas desaparecieron, otras redujeron su participación en el mercado, y otras se adaptaron y quizá crecieron.

En este orden de ideas es de suponerse que las grandes empresas, debido a su participación en el mercado, a sus redes de distribución, capital, posicionamiento en el mercado mediante sus marcas, entre otros, tienen la flexibilidad suficiente para hacer frente a las inestabilidades del mercado ya sea reduciendo costos, bajando los sueldos de su personal o desincorporándolos, o aumentando precios sustentados en diferenciación o en su poder de negociación. Sin embargo, para las pequeñas y medianas empresas, la apertura comercial representa pocas oportunidades de crecimiento y una gran amenaza.

Las pequeñas y las medianas empresas (PyMEs) son parte importante en la economía de la mayoría de los países, ya que representan el mayor conjunto empresarial. Estas empresas generan una parte sustancial del empleo, entre otros aspectos. No obstante lo anterior, las PyMEs operan en distintos entornos, con distintos obstáculos y oportunidades de crecimiento, con distintos apoyos gubernamentales.

La problemática del crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, como entes económicos: se puede analizar desde dos perspectivas; por un lado las variables controlables por la empresa, como son la gestión, la productividad, la organización y el marketing, la elección de I+D, y por el otro, las variables no controlables por la misma, como los problemas de financiamiento, los impuestos, la competencia internacional, el tipo de cambio y otros más.

En el presente estudio se utilizará el segundo caso, es decir, la problemática referente a la apertura comercial y el financiamiento vía la inversión extranjera directa en el ámbito de la globalización.

## **METODOLOGÍA**

El presente trabajo de tesis tiene como columna vertebral el estudio del peso económico de las pequeñas y medianas empresas mexicanas diseñado originalmente con el propósito de inferir cuál es la aportación de este grupo de empresas en la economía nacional. En específico se intenta investigar su peso en el producto interno bruto, representado por la función  $PIB = f(PIB_{PyME})$ , donde PIB denota producto interno bruto y  $PIB_{PyME}$  producto interno bruto de las pequeñas y medianas empresas.

Al inicio de la presente investigación y con los primeros datos obtenidos referentes al fenómeno de estudio en comentario, se identificó un obstáculo en la información, se descubrió que no existían datos oficiales históricos que cuantificaran la aportación de las pequeñas y medianas empresas al producto interno bruto nacional, por lo que se abandonó esa línea de trabajo.

En consecuencia se optó por buscar otra manera de mostrar la importancia de las PyMEs en la economía nacional, por lo que se intentó inferir su impacto en la economía mediante la utilización de ciertos agregados macroeconómicos que permitieran hacer una deducción del fenómeno PyME mexicano.

Primeramente, se trató de identificar cuáles variables disponibles en las estadísticas definen al PIB nacional, y dado que México se encuentra en un modelo de apertura comercial, cuyo accionar está íntimamente ligado al comportamiento del sector externo, se pensó que el PIB mexicano podría ser definido por el grado de apertura comercial, la IED y el ahorro interno. En este punto, se proponía un modelo definido de la siguiente manera:  $PIB = f((X+M) + IED + S)$ , donde PIB denota producto interno bruto,  $(X+M)$  grado de apertura comercial y S ahorro interno; considerando que la inversión extranjera directa y el ahorro interno impulsarían proyectos PyMEs, y que  $X+M$  ampliarían los mercados de las mismas.

Sin embargo, se descubrió que también existe cierta escasez de información oficial respecto a la cuantificación del ahorro interno, por lo que se decidió no contemplar esta variable para la presente investigación.

Por lo tanto, conservando la información disponible se diseñó el objetivo del presente trabajo de tesis que es demostrar que las variables neoliberales, grado de apertura comercial e IED no han sido elementos para el crecimiento de las PyMEs, o por lo menos la información disponible es insuficiente para demostrarlo. En consecuencia, las PyMEs no son un factor de crecimiento del PIB y por lo tanto se está dejando de aprovechar una importante área productiva, sin una política adecuada con la que podría darse un gran impulso al crecimiento de la economía nacional.

En la metodología de análisis se considera a la globalización como un proceso histórico que está ligado al proceso de internacionalización de las economías de los Estados nación, mismo que se ha acelerado sobremanera en los últimos años; una de las razones es la implementación del neoliberalismo, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo.

Asimismo, los avances en las tecnologías de transportación, como es la aparición de la aviación comercial y de carga, el uso del contenedor que simplifica el trasbordo en los medios de transporte, entre otros, han reducido los costos y tiempos de transporte, por ejemplo, en Estado Unidos, el costo de flete por tonelada milla en tren se ha reducido de tres centavos en 1985 a 2.4 centavos en 1997. (Hill, 2000: 12)

Hoy en día, la apertura comercial de las economías de los Estados nación y el incremento en los flujos de inversión extranjera internacional, han facilitado que las grandes empresas globales, estén dividiendo su cadena de valor a lo largo y ancho del mundo; en busca de la mejor tasa de ganancia. Esto está cambiando el entorno en el que desarrollan sus actividades las empresas tanto nacionales, como extranjeras, en especial el de las pequeñas y medianas empresas, mismas que por su tamaño, capital y organización son más susceptibles ante los cambios de mercado.

En este trabajo se aplica el método deductivo al partir de lo general mediante análisis de las políticas económicas neoliberales en el ámbito de la globalización, que han logrado hacer de la economía nacional una de las más abiertas del mundo.

Estas políticas neoliberales promulgan que lo más conveniente para la economía mexicana es el crecimiento hacia fuera. Posteriormente se analiza el desempeño de las pequeñas y medianas empresas mexicanas a fin de relacionar estas últimas con la apertura comercial.

Durante el desarrollo de la investigación se identificó como problemática el hecho de que el crecimiento económico de México es cada vez más dependiente de la inversión extranjera y de otras variables externas además de que se encuentra inmerso en la creciente globalización.

Ante esta situación, la pregunta que surge es cómo lograr que la economía mexicana se fortalezca en el sector de las pequeñas y medianas empresas frente al modelo neoliberal que se ha venido aplicando en México desde 1983, y que desde 1994 tiene una de las economías más abiertas.

Para dar respuesta a esta problemática identificada en la investigación, se considera la siguiente hipótesis: Dado que las pequeñas y medianas empresas no cuentan con una política de apoyo clara que les permita ser competitivas y de que México se encuentra en el marco de la globalización neoliberal que consiste fundamentalmente en la reducción de la participación del Estado en la economía, la apertura comercial y la libre circulación del capital, entonces, la aportación de las pequeñas y medianas empresas al PIB está supeditada al comportamiento de la economía del sector externo.

El cambio de modelo de política económica de sustitución de importaciones por el de apertura comercial de los países en desarrollo, la debacle de la U.R.S.S., la caída del muro de Berlín, el paso de las economías planificadas a economías de mercado en los países socialistas, son todos ellos sucesos que demuestran que la globalización actual ha ampliado sus espacios lo que ha originado una gran interdependencia económica global.

El modelo de sustitución de importaciones que caracterizó a la economía mexicana fue remplazado por un modelo de apertura comercial con el propósito de que la propiedad privada reemplazara a la propiedad pública y la competencia al proteccionismo. Las reformas adoptadas para llevar a cabo el cambio de modelo, buscaron reducir la intervención y la regulación estatales y abrir la economía al exterior con la finalidad de crear nuevas oportunidades de inversión y fortalecer la confianza empresarial. Con la liberación comercial, la disminución del Estado y por ende su inversión, y la flexibilización a la entrada y operación de la IED se sentaron las bases para que el país buscase un lugar en la economía global.

En este contexto, al reducirse de manera sustancial la inversión del Estado en la producción y debido al bajo e insuficiente ahorro interno, queda la IED como el principal promotor del fortalecimiento y crecimiento industrial, sin embargo hay que tener en cuenta que la inversión extranjera directa puede llegar mediante la adquisición de negocios establecidos y rentables, o a crear nuevos negocios.

En lo que respecta a la inversión extranjera directa, es de resaltar que una de sus modalidades consiste en que viene conformando redes de producción de índole global, caracterizadas por un creciente intercambio de productos intermedios y financieros entre filiales de una misma compañía transnacional ubicadas en varios países.

Ante este cambio de paradigma, las exportaciones, las importaciones nacionales y la inversión extranjera directa que recibe México han aumentado en gran medida y por lo tanto las empresas mexicanas han tenido que vincularse al sector externo, y de hecho, algunas empresas se han podido adaptar a estas condiciones, mientras que otras se han quedado a la zaga.

Para el caso de la gran mayoría de las pequeñas y medianas empresas la apertura comercial no alcanza a cobrar todo su alcance positivo, ya que hay elementos que de manera exógena reducen la competitividad de las PyMEs, que sumadas a las grandes deficiencias internas de las mismas han provocado una verdadera debacle en este sector una vez que se redujo el proteccionismo respecto al exterior.

El por qué llevar a cabo el presente trabajo se justifica por el hecho de que las PyMEs en México representan una parte importante de la economía nacional, por ser generadores sustanciales de empleo y sus aportaciones al producto interno bruto y por el hecho de que estas empresas están siendo seriamente afectadas por las políticas económicas de corte neoliberal aplicadas en México y la creciente globalización, lo cual incide en la vida económica de la nación.

Para el presente trabajo de tesis las variables que se consideran parte de la implementación del neoliberalismo en México, son el grado de apertura comercial, la inversión extranjera directa y la reducción del Estado en la economía nacional.

La presente investigación se centrará en el territorio nacional y con relación al comportamiento de las pequeñas y medianas empresas durante el periodo 1994-2001.

En lo que respecta al periodo de análisis del presente trabajo, este se llevará a cabo, refiriéndose a 1994, año en que se inicia el proceso de integración regional de México, primero con el TLCAN o NAFTA y después con los once TLC, y hasta el año 2001, año en que México ya forma parte activa de la economía global.

Dentro del universo teórico económico disponible, el sustento teórico elegido para la realización del presente trabajo es el Modelo Neoliberal y la globalización desde el punto de vista de diferentes autores y la ventaja competitiva de Michael E. Porter.

Con base en el marco metodológico señalado arriba, para llevar a cabo el presente trabajo de tesis, se consideran tres pasos. En el primero se describe el marco teórico conceptual utilizado, en seguida se analiza la evolución y el estado actual de las PyMEs, con la finalidad de conocer el comportamiento y la estructura de las empresas en México en la era neoliberal, y por último se analiza la apertura comercial de la economía mexicana mediante un indicador de peso del sector externo, como lo es el grado de apertura comercial. Lo anterior con la finalidad de comprobar que la economía mexicana forma parte activa del proceso de internacionalización. Finalmente, mediante un ejercicio matemático, se muestra el grado de asociación del PIB con la IED y  $(X+M)$ .

Todo lo anterior responde al hecho de que el Estado mexicano es ahora minimalista, el cual sólo debe llevar a cabo funciones básicas, y el crecimiento económico queda en manos de la inversión privada la cual depende tanto del grado de apertura comercial como del ahorro interno y la IED.

El trabajo está estructurado de la siguiente manera: primeramente, se esboza el marco teórico utilizado y se presenta el problema de las PyMEs y su evolución en México en los últimos años en asociación con la globalización.

En el tercer capítulo, se muestra que la internacionalización de la economía nacional, en particular la evolución de la inversión extranjera directa, misma que no ha servido como detonante de crecimiento.

En el cuarto capítulo, mediante una aplicación matemática se analiza el grado de asociación del PIB con el comportamiento de la inversión extranjera directa (IED) y el grado de apertura comercial (X+M), lo anterior con la finalidad de mostrar en cuánto la inversión en la economía nacional depende de la IED. En el quinto capítulo, tomando como base los resultados de esta investigación y en el marco de la problemática planteada, se hace un análisis de resultados, para finalmente concluir la presente investigación.

# **CAPÍTULO I**

## **GLOBALIZACIÓN, CONSENSO DE WASHINGTON Y VENTAJA COMPETITIVA**

### **1.1 Globalización**

En la actualidad el fenómeno económico y social que más ha llamado la atención es la globalización. De hecho es común que este término sea empleado en diferentes escenarios como globalización de la cultura, de la tecnología, de la pobreza, y otros. No obstante, existe una multiplicidad de ideas y líneas de interpretación que a todas luces indican que no existe siquiera un acuerdo, mucho menos un consenso, que permita entender el significado de la globalización.

De estas diferentes líneas de interpretación, a continuación se ofrecen algunas definiciones y puntos de vista sobre la globalización:

“Tendencia de los mercados y de las empresas a extenderse, alcanzando una dimensión mundial que sobrepasa las fronteras nacionales” Diccionario de la Real Academia Española.

Para Shahid Yusuf y Joseph E. Stiglitz, la globalización significa “la integración más estrecha a la economía mundial resultante de incrementar los flujos de comercio, la ideas, el capital, y el surgimiento de redes de producción entre múltiples países generadas por las actividades de inversión de las corporaciones transnacionales”. (Meier et Al, 2002: 228)

Samuelson y Nordhaus sostienen que la globalización “es un término popular que se emplea para referirse a un aumento de la integración económica de los países.” (Samuelson Y Nordhaus, 2002:27)

Charles W. L. Hill, “globalización se refiere al cambio hacia una economía mundial con mayor grado de integración e interdependencia. La globalización tiene dos componentes principales: la globalización de mercados y la globalización de la producción.” (Hill, 2000:5)

Aldo Ferrer estudia la globalización como un proceso histórico y lo enmarca en tres órdenes mundiales: el primero, lo sitúa del 1500 hasta el 1800 y comprende el proceso inicial de expansión de ultramar de los pueblos cristianos.

El segundo, lo sitúa del 1800 al 1914, y el fenómeno dominante de este periodo es la Revolución Industrial; el tercer orden lo refiere desde mediados del siglo XX hasta la fecha. (Ferrer, 2000: 9 tomo II)

En este orden de ideas, se considera que el fenómeno de la globalización no es nuevo, sino que ha estado presente en la historia de la humanidad. Sin embargo en la actualidad ha sido más trascendente, toda vez que fue ampliando sus espacios debido a que las economías que habían permanecido reguladas y cerradas, iniciaron un ciclo de aperturas adoptando medidas de política neoliberal y al mismo tiempo comenzaron a consolidar los bloques económicos como la Comunidad Europea, el TLCAN, la Cuenca del Pacífico y otros.

El gran alcance que ha logrado la globalización ha generado una reestructuración industrial misma que está caracterizada por el incremento en la especialización, estrategias intensivas de outsourcing, competencia frontal, cambios rápidos en las tecnologías, incremento en los costos de la I+D, entre otros. Esta reestructuración en la industria ocasiona impactos negativos a las PyMEs, mismas que cuentan con una menor competitividad para hacer frente al aumento de la competencia internacional que ha originado una substancial reducción en los precios, dada la reducción en sus costos. El aumento de la competencia global en muchas manufacturas y diversos sectores de servicios han sido los factores de mayor impacto en la reestructuración industrial. Las fusiones y alianzas estratégicas han aumentado la apertura de los mercados y han reunido recursos para enfrentar a los diversos competidores. (Kentaro, 2002:6)

En este entorno, las empresas que querían competir y sobrevivir emplearon como herramienta la competitividad con la finalidad de adquirir una mejor eficiencia y productividad, por lo que los conceptos de “calidad total”, “justo a tiempo”, “reingeniería de procesos”, “acercamiento al cliente” y “excelencia en los servicios” se presentaron como elementos indispensables para competir en la aldea global.

La globalización y la apertura comercial han generado gigantescos espacios de mercado y guerras de precios que impiden que una sola empresa pueda competir en todos los lados del globo, con base en las tradicionales estrategias de competencia donde todo se hacía con recursos propios.

Apareciendo las asociaciones y las fusiones como parte de estrategias corporativas, que van desde las alianzas estratégicas hasta las *joint ventures*.

Para las pequeñas y medianas empresas mexicanas, el panorama en el ámbito de la globalización no es nada promisorio. Los mercados locales de éstas se han visto seriamente invadidos por empresas oligopólicas transnacionales que se están apoderando del mercado natural de las PyMEs.

Las multinacionales dan cuenta de una gran parte de la producción mundial, y tal vez un tercio de todo el comercio se hace al nivel de firmas. (Meier et Al, 2002:228)

Asimismo, las multinacionales en diversas manufacturas como la electrónica, los automóviles, entre otros, están desplazando a los proveedores nacionales y creando redes de abastecimiento global. (Kentaro, 2002:6)

Es importante mencionar que son los competidores oligopólicos los que llegan a acuerdos y alianzas estratégicas y superan los simples acuerdos de precios, estableciendo fusiones accionarias, acuerdos tecnológicos en inversión, desarrollo de nuevos productos y alianzas para la comercialización. (Villarreal, 2003: 19)

Para el caso de las PyMEs, éstas tratan de resistir la competencia extranjera en el mercado local, mismo que se ha visto seriamente invadido por las empresas oligopólicas transnacionales, y dadas sus características inherentes tienen prácticamente nulas expectativas de aprovechar a través de exportaciones directas o indirectas el mercado internacional, creado por el proceso de internacionalización de las economías.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MPyMEs), se encuentran a todas luces en una situación crítica, por el hecho de que su entorno macroeconómico ha cambiado sustancialmente, y no se puede tener la certeza de que estas empresas *per se* puedan adaptarse a las nuevas reglas del juego.

## 1.2 Consenso de Washington

Las principales características del modelo neoliberal se pueden apreciar en un documento conocido como el consenso de Washington de 1989, donde se plantean 10 instrumentos de política económica para llevar adelante el objetivo de un sistema capitalista mundial que se sustenta en un sistema de mercado como asignante de recursos a través de un sistema de precios.

El documento del consenso de Washington contempla diez elementos de política económica:

1. Establecer una disciplina fiscal;
2. Priorizar el gasto público en educación y salud;
3. Llevar a cabo una reforma tributaria;
4. Establecer tasas de interés positivas establecidas por el mercado;
5. Lograr tipos de cambio competitivos;
6. Desarrollar políticas comerciales liberales;
7. Una mayor apertura a la inversión extranjera;
8. Privatizar las empresas públicas;
9. Llevar a cabo una profunda desregulación; y
10. Garantizar la protección de la propiedad privada.

La austeridad fiscal, la privatización y la liberación de los mercados fueron los tres pilares aconsejados por el consenso de Washington. (Stiglitz, 2002: 81)

Los elementos de política económica contemplados en los puntos 1, 2 y 8, de los cuales el 1 y el 8 son pilares del Consenso de Washington, van encaminados a reducir la participación del Estado en la economía, y por lo tanto su inversión. Los demás puntos están encaminados a fortalecer a las empresas a través de la reducción de impuestos, del aprovechamiento de un tipo de cambio quizá subvaluado, permitir la libre circulación de mercancías, permitir el libre flujo de capitales, flexibilizar los requerimientos en la operación de las empresas y garantizar la propiedad privada.

## **1.3 Ventaja competitiva**

### **1.3.1 Antecedentes**

En 1990 Michael E. Porter publicó los resultados de un trabajo de investigación, cuyo objetivo era determinar por qué ciertas naciones tienen éxito y otras fracasan en la competencia en el estadio internacional. Porter sostiene que la competitividad ha pasado a ser una de las preocupaciones cardinales del gobierno y de la industria de todas y cada una de las naciones. (Porter, 1991:23)

Una empresa debe comprender lo que sucede en su propia nación que es más crucial para determinar su capacidad o incapacidad para crear y mantener una ventaja competitiva en términos internacionales.

Ya que si no hubiera competencia internacional, el nivel de productividad alcanzable en la economía de una nación sería en gran medida independiente de lo que estuviera teniendo lugar en otras naciones. Sin embargo, el comercio internacional y las inversiones extranjeras brindan la oportunidad de elevar el nivel de productividad nacional, y de la misma forma, puede ser una amenaza de aumentarla o mantenerla.

Para alcanzar el éxito competitivo, las empresas de la nación han de crear una ventaja competitiva en forma de costos inferiores, o de productos diferenciados que obtengan precios superiores. Con la finalidad de mantener la ventaja competitiva, misma que se crea y se mantiene mediante un proceso altamente localizado, las empresas deben conseguir con el tiempo ventajas competitivas más refinadas, a través de la oferta de productos y servicios de calidad superior o mediante un proceso de producción más eficiente, lo que se traduce en crecimiento de la productividad.

Porter define el éxito internacional de un sector de una nación como tener ventaja competitiva respecto a los mejores competidores de cualquier parte del mundo. Y considera que las mejores medidas de ventaja competitiva son, a saber: 1) la presencia de exportaciones sustanciales y sostenidas a un buen número de países; 2) inversiones extranjeras significativas fuera de sus fronteras basadas en técnicas y activos creados en el país de origen.

### **1.3.2 Estrategia competitiva**

Dentro de esta teoría<sup>1</sup> se supone que son las empresas y no las naciones las que compiten entre sí. Y que en la competencia internacional las empresas pueden competir con estrategias mundiales.

La unidad básica de análisis para comprender la competencia es el sector; el cual, ya sea de bienes o de servicios, está formado por un grupo de competidores que fabrican o prestan servicios y compiten directamente unos con otros. Son dos los elementos que sirven para la elección de una estrategia competitiva, el primero, es la estructura del sector en la que compete la empresa y el segundo es el posicionamiento dentro del sector.

En cualquier sector, sea nacional o internacional, la competencia se compone de cinco fuerzas competitivas: 1) la amenaza de nuevas incorporaciones, 2) la amenaza de nuevos productos y servicios sustitutos, 3) el poder de negociación de los proveedores, 4) el poder de negociación de los compradores, y la rivalidad entre los competidores existentes.

Las empresas deben de elegir una posición dentro del sector. El posicionamiento comprende el enfoque general de la empresa en lo que atañe a su forma de competir. En el centro del posicionamiento se encuentra la ventaja competitiva; los dos tipos de ventaja competitiva son el costo inferior y la diferenciación; el primero está en función de la capacidad de la empresa para diseñar, fabricar y comercializar un producto comparable más eficiente que sus competidores. El segundo, es la capacidad de brindar al comprador un valor superior y singular en términos de calidad, características especiales y servicio postventa del producto.

La otra variable importante es el segmento del sector en el que competirá la empresa, el cual ha de elegirlo con base en estrategias genéricas que son diferentes enfoques para una actuación superior en un sector.

---

<sup>1</sup> En la página 44 del libro *La Ventaja Competitiva de las Naciones* Ed. Javier Vergara Editor, Argentina 1991, Porter menciona como título de un apartado; "Hacia una nueva teoría de la ventaja competitiva nacional", de donde se puede deducir que de manera indirecta Porter afirma que ha desarrollado una teoría de la ventaja competitiva de las naciones.

La elección de posicionarse en un sector específico es capital para la empresa, ya que derivado de esta elección la empresa elegirá la estrategia genérica que empleará para desarrollar la ventaja competitiva. La razón fundamental del concepto de estrategias genéricas es que la ventaja competitiva está en el centro de cualquier estrategia. Si una empresa ha de conseguir ventaja, debe de elegir el tipo de ventaja competitiva que pretende alcanzar y un ámbito dentro del que puede alcanzarla.

		<b>VENTAJA COMPETITIVA</b>	
		<b>Costo inferior</b>	<b>Diferenciación</b>
<b>ÁMBITO COMPETITIVO</b>	Objetivo amplio	<b>Liderazgo en costos</b>	<b>Diferenciación</b>
	Objetivo reducido	<b>Centrado en costos</b>	<b>Diferenciación centrada</b>

Estrategias genéricas

Figura 1.1 Ventaja competitiva tomada de la ventaja competitiva de las naciones pág. 71

Las fuentes de ventaja sobre las que se fundamenta la estrategia competitiva del sector son aquellas funciones relacionadas con la forma en que el sector se organiza y realiza actividades discretas, a fin de generar valor a lo largo de la cadena de actividades empresariales.

Las empresas crean valor para sus compradores por medio de la realización de actividades. Este valor se mide por el precio que los compradores están dispuestos a pagar por un producto o servicio.

Todas las actividades de la cadena de valor contribuyen a acrecentar el valor para el comprador, las actividades de la empresa se enmarcan en una cadena de valor que puede ser dividida a grandes rasgos, en dos grupos: 1) las que se refieren a la producción, comercialización, entrega, y servicio postventa de un producto; y 2) aquellas que proporcionan recursos humanos, tecnológicos e insumos comprados, o funciones generales de infraestructura para apoyar las otras actividades.

### La cadena de valor

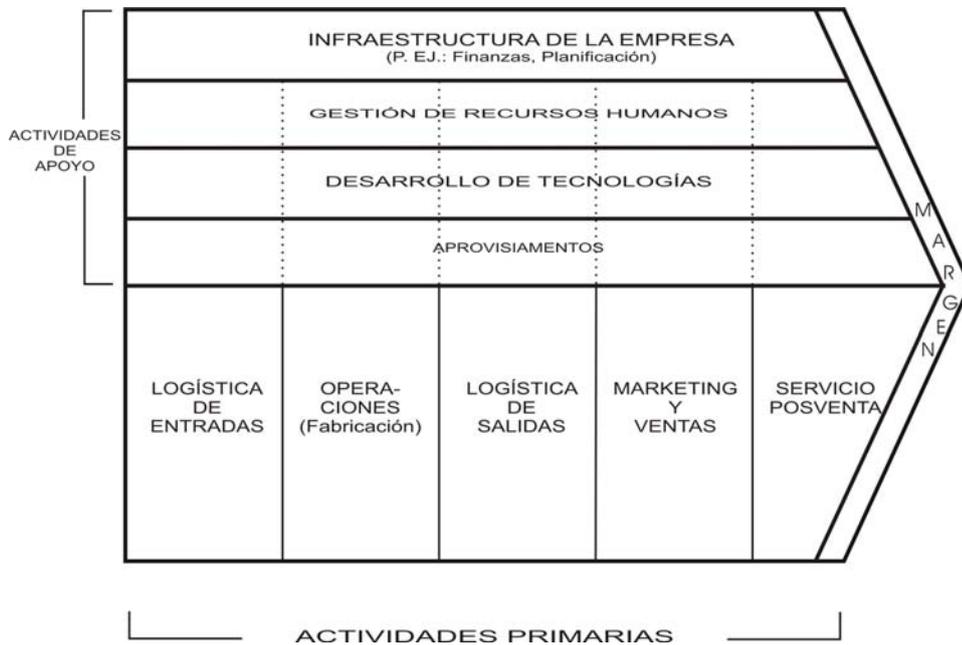


Figura 1.2 La cadena de valor tomada de la ventaja competitiva de las naciones pág. 73

Por último, el sistema de valor está compuesto por la cadena de valor de los proveedores que aportan valor a la cadena de valor de la empresa, y en el camino al comprador, la cadena de valor de la empresa forma parte de la cadena de valor de los distribuidores; y en última instancia los productos pasan a ser insumos en la cadena de valor de los compradores que utilizan los productos para llevar a cabo sus propias actividades.

### El sistema de valor

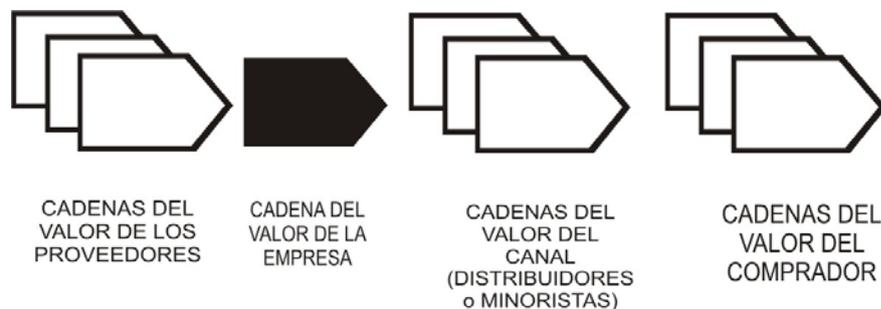
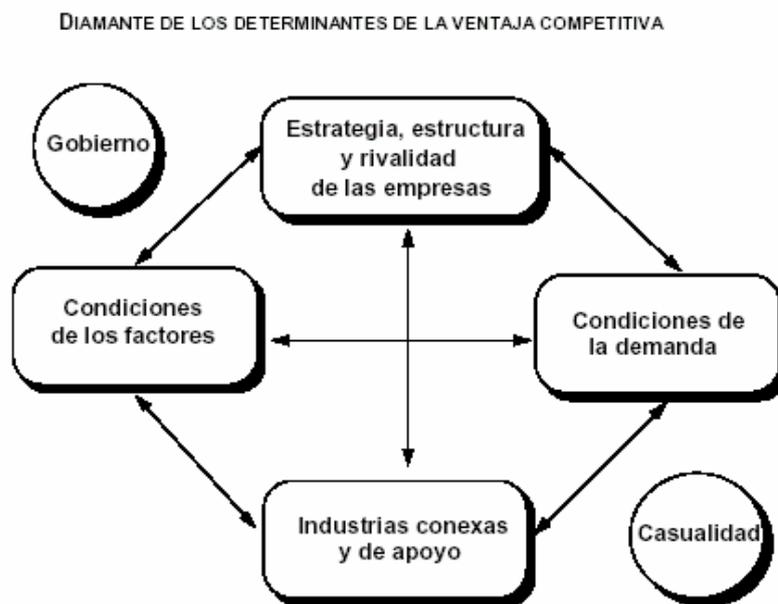


Figura 1.3 El sistema de valor tomada de la ventaja competitiva de las naciones pág. 75

### 1.3.3 Determinantes de la ventaja competitiva

En el marco de la teoría de la ventaja competitiva, se consideran cuatro determinantes de ésta; 1) Condiciones de los factores, 2) Condiciones de la demanda, 3) Sectores conexos y de apoyo y 4) Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa. Además de estos cuatro determinantes, Porter agrega dos variables más, la casualidad y el gobierno



Fuente: Michael E. Porter: "La ventaja competitiva de las naciones".

Figura 1.4 Diamante de los determinantes de la ventaja competitiva tomada de la ventaja competitiva de las naciones pág. 182

1. Condiciones de los factores
  - a) Cantidad, habilidades y costo del personal
  - b) Abundancia, calidad, accesibilidad, y costos de los recursos físicos del país, como tierra, agua, depósitos minerales, bosques, energía hidroeléctrica, y bancos de peces
  - c) Nivel de conocimientos, que abarca los de tipo científico, técnico y mercado que inciden en la cantidad y calidad de los bienes y servicios
  - d) La cantidad y el costo del capital disponible para financiar la industria

- e) Los factores que repercuten directamente en la calidad de vida de la población como tipo, calidad y costo de la infraestructura para los usuarios, como el sistema de comunicaciones, transporte, atención médica, etc.
2. Condiciones de la demanda
    - a) La composición de la demanda en el mercado del país de origen, las exigencias de los compradores
    - b) Tamaño y tasa de crecimiento de la demanda en el país de origen
    - c) Forma en la que la demanda interna se internacionaliza e impulsa los productos y servicios en el extranjero
  3. Sectores conexos y de apoyo
    - a) Industrias de proveedores competitivos a nivel mundial que generen ventajas en las industrias secundarias mediante el acceso eficiente, oportuno y rápido a insumos rentables
    - b) Industrias conexas competitivas en el ámbito internacional capaces de coordinar y compartir actividades en la cadena de valor cuando compiten o las que generan productos complementarios
  4. Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas
    - a) La forma en que son administradas y eligen competir
    - b) Las metas que deseen alcanzar y también la motivación de sus empleados y directivos
    - c) El grado de rivalidad interna, la obtención y conservación de la ventaja competitiva en la industria respectiva

Retomando los determinantes, el primero es relativo a la posición nacional en los factores de producción, como la mano de obra calificada, o la infraestructura necesaria para competir en una industria determinada. El segundo, se refiere a la naturaleza de la demanda nacional para el producto o el servicio de una industria determinada.

El tercer determinante tiene que ver con la presencia o ausencia dentro de una nación de industrias proveedoras y conexas que sean internacionalmente competitivas.

Por último, las condiciones en una nación que rigen la forma en que las compañías se encuentran creadas, organizadas y dirigidas, así como la naturaleza de la rivalidad nacional.

Porter sostiene que las empresas que tendrán éxito en el estadio internacional son aquellas que operen en un sector en el que el diamante sea favorable, es decir, aquél que cuente con los determinantes de la ventaja competitiva.

Estos determinantes son parte de un sistema de refuerzo mutuo; en otras palabras, el efecto de un atributo depende del estado de los otros. Además incluye dos variables, que es la casualidad y el gobierno. La casualidad como una innovación importante, crea variaciones que pueden darle una nueva forma a la estructura de una industria; y el gobierno mediante las políticas que establezca puede disminuir o incrementar la ventaja competitiva nacional.

En suma, las empresas compiten utilizando estrategias, las grandes empresas emplean estrategias mundiales. Las estrategias son genéricas, ya sea, por una parte, objetivo reducido, que contempla centrado en costos, o diferenciación centrada, o por la otra, objetivo amplio, liderazgo en costos y diferenciación dentro del sector. Todo ello enmarcado en las condiciones del sector en el que compita la empresa ; ésta crea valor para el cliente mediante su cadena de valor, constituida por las actividades de la empresa; y mediante el sistema de valor, es decir, la cadena de valor de sus proveedores y distribuidores.

Lo cual ayuda a crear y/o fortalecer los determinantes de la ventaja competitiva, ello con la finalidad de ser una empresa exitosa en el ámbito internacional. Por lo tanto, las empresas de una nación exportan si tienen ventaja competitiva e importan si carecen de ésta.

Siguiendo las directrices de la teoría de la ventaja competitiva de las naciones, las políticas de apoyo a las PyMEs mexicanas deben contener elementos que ayuden a fortalecer los determinantes de la ventaja competitiva para que este tipo de empresas se puedan adaptar a las condiciones de mercado de una economía abierta, en el ámbito de la globalización actual.

# **CAPÍTULO II**

## **DEFINICIÓN Y ESTADO ACTUAL DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO**

### **2.1 Definición y características de las PyMEs en México**

Antes de abordar la temática de las pequeñas y medianas empresas en México se considera conveniente aclarar, desde un punto de vista teórico lo que es, o lo que se puede considerar como empresa y lo que es, o se puede entender como una PyME, para tal cometido se ofrecen las siguientes definiciones de empresa y de pequeña y mediana empresa.

Definición de empresa:

“La idea general de producción se refiere al proceso de transformación mediante el cual ciertos bienes (inputs) se convierten en otros diferentes (outputs). Denominaremos empresa a la unidad de decisión que lleva a cabo tal transformación...” (Villar, 1996:81)

“Las empresas son organizaciones especializadas que se dedican a gestionar el proceso de producción. La producción se organiza en empresas porque la eficiencia generalmente obliga a producir en gran escala, a conseguir muchos recursos financieros externos y a gestionar y supervisar atentamente actividades diarias.” (Samuelson y Nordhaus, 2002:102)

“La empresa puede ser considerada como: una unidad conceptual de análisis a la que se supone capaz de transformar un conjunto de productos que toman forma de bienes y servicios determinados al consumo, ya sea de otras empresas o de individuos, o dentro de la sociedad en la que existen” (Diccionario de la Real Academia Española)

De las definiciones anteriores es de resaltar que la empresa es considerada como una unidad de diversos elementos como el factor trabajo, capital, tierra y organización en la cual se lleva a cabo la toma de decisiones de la producción. Y que dicha unidad forma parte de un todo, es decir la industria en donde opera.

El concepto de industria ha sido desarrollado para incluir a las empresas que mantienen alguna forma de relación entre sí, y que permite deducir un conjunto de reglas para predecir el comportamiento de los miembros del grupo que constituyen la industria y que compiten entre sí. (Koutsoyiannis, 2002:26)

#### Definición PyME

“Existe una gran correlación entre el concepto de PyME y empresa familiar.

Debemos tener en claro que dado que nos referimos a pequeñas y medianas empresas, implícitamente estamos refiriéndonos al objetivo primario de toda organización de este tipo: el lucro. En tanto empresa constituye un ente conformado por individuos que se dan entre sí alguna forma de organización a efectos de coordinar recursos (insumos) con el fin último de lucrar con una transformación o enajenación. Aquella organización con escaso peso en el mercado, gerenciamiento personalizado e independencia de decisiones respecto a las firmas grandes.” (Irigoyen y Puebla, 1997: 15)

Siguiendo la definición antes expuesta, se puede inferir que muchas de las PyMEs surgen de negocios familiares, los cuales como toda empresa, independientemente del tamaño, buscan la maximización de utilidades o la minimización de pérdidas, lo que se considera como el principal objetivo de la economía de la empresa. (Keat y Young, 2004: 33)

Algunas de las PyMEs se inician como micro emprendimientos, y con el tiempo sobreviven a los cambios del mercado, independientemente de su baja posición de negociación y peso en el mercado y se logran consolidar como PyMEs; sin embargo, otros micro emprendimientos fracasan y no llegan a consolidarse nunca como una pequeña o mediana empresa; es decir, su periodo de vida es relativamente corto.

En este sentido una pequeña o mediana empresa surge como derivado de un negocio familiar y que con el tiempo desaparece o evoluciona y que como es un ente económico pequeño o mediano como el nombre lo indica, no influye en el entorno empresarial a nivel macro, por lo tanto es un receptor de las condiciones del mercado.

Bajo estas circunstancias de operación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MPyMEs) existen factores internos y externos a la empresa que afectan su desarrollo: los factores externos, son aquellos que están fuera del control de la empresa, como lo son el financiamiento, el tipo de cambio, las políticas económicas de desarrollo, el costo de la mano de obra, la paridad cambiaria, barreras arancelarias, el tamaño de mercado, entre otros.

Dentro de los factores internos, se encuentran la deficiente gestión empresarial, la falta de delimitación de funciones, la frecuente incongruencia entre capital y dirección, mala calidad, baja productividad, entre otros.

En la siguiente página se ofrece un balance de marketing, adaptado a un balance de las PyMEs (cuadro 2.1).

Estos negocios familiares que devienen PyMEs, según la CIPI<sup>2</sup>, en México el 65% de éstas son de carácter familiar, no tienen una vida larga ya que por su tamaño y su forma de organización (dirigida por los fundadores), son muy sensibles a los cambios del mercado, quedando a expensas de las decisiones de las grandes empresas y cambios en las políticas gubernamentales.

Por lo anterior, se puede concluir que muchas pequeñas y medianas empresas desaparecen y se crean otras nuevas de manera relativamente rápida.

### **2.1.1 Fortalezas y debilidades de las empresas PyMEs en México**

El fenómeno PyME es sin lugar a dudas muy difícil de estudiar, por un lado, debido a que el universo de las pequeñas y medianas empresas presenta grandes diferencias respecto a las grandes empresas; por el otro, debido a la heterogeneidad entre las diversas PyMEs, ya sea la situación de éstas dentro del mismo sector o en comparación con los entes económicos de otros sectores.

A pesar de que las pequeñas y medianas empresas se encuentran en desventaja relativa en parangón con las grandes empresas, las primeras tienen ciertas fortalezas derivadas de su tamaño y forma de operar.

---

<sup>2</sup> Comisión Intersecretarial de Política Industrial, Objetivos y Ejercicios, CIPI

**Cuadro 2.1 Balance de la empresa PyME**

<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Bajos costos de información y transacciones comerciales</li> <li>2 Mejor distribución del ingreso y del empleo</li> <li>3 Mayor flexibilidad para cambios tecnológicos y de mercado</li> <li>4 Rapidez en la toma de decisiones por su administración personalizada</li> <li>5 Cada vez más clientes demandan productos personalizados</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Regulación impositiva excesiva</li> <li>2 Mayor impacto ante inestabilidades económicas</li> <li>3 Falta de cultura colaborativa</li> <li>4 Escala de producción reducida y baja productividad</li> <li>5 Maquinaria y equipo obsoleto</li> <li>6 Poca participación en mercados internacionales</li> <li>7 Falta de acceso a financiamiento</li> <li>8 Ausencia de políticas económicas coherentes de apoyo a las PyMEs</li> </ol>
<b>Retos</b>	<b>Oportunidades</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Obtener financiamiento oportuno y competitivo</li> <li>2 Integrarse al sector exportador de manera directa o indirecta</li> <li>3 Reducir costos al aprovechar las economías de escala de manera indirecta vía empresas integradoras.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1 Aprovechar los programas gubernamentales a las PyMEs</li> <li>2 Importar tecnología de vanguardia</li> <li>3 Participar en empresas integradoras para abastecer mercados más grandes en comparación con el nacional</li> </ol>

Se adaptó de una presentación titulada la administración de la pequeña y la mediana empresa en México y en el mundo.

## Fortalezas

i) Bajos costos de información y transacciones comerciales: este renglón obedece al tamaño de estas empresas, ya que al ser pequeñas, la información dentro del ámbito administrativo mediante el cual operan, sus costos de información y de transacción se reducen debido a la poca burocracia y el reducido tamaño de la empresa, que impera en sus operaciones cotidianas;

ii) Mejor distribución del ingreso y del empleo, respecto al empleo, debido a que este tipo de empresas son “pequeñas o medianas” cuentan con menor cantidad de empleados, los cuales desarrollan diversas funciones que no son tan especializadas o muy especializadas<sup>3</sup>, lo que implica que estos trabajadores sean polivalentes. (Albizu y Olazaran, 2003:20)

Lo que origina que estas personas desarrollen habilidades fuera de su capacitación elemental o dentro de su actividad específica y aporten y exploten intensivamente la creatividad; en lo que respecta al ingreso, los dueños obtienen una ganancia como pago al factor capital y una remuneración en forma de sueldo similar al de los empleados, en lo que respecta a los mandos superiores, que generalmente son familiares de los fundadores de la empresa, mandos medios y los obreros o personal operativo si es que existen, dentro de un marco organizacional, la diferencia de las percepciones no es significativa; en parte porque todos hacen de todo, y en parte por que se incrementa la utilidad colectiva por el ahorro de la simplicidad administrativa que optimiza recursos.

iii) Flexibilidad para cambios tecnológicos y de mercado: Ya que estas empresas no emplean, o en el mejor de los casos destinan pocos recursos al capital de largo plazo, inversión en activos tangibles o intangibles, se pueden adaptar a avances tecnológicos de manera relativamente rápida, toda vez que su inversión en estos rubros es reducida; por lo que los costos de desechar tecnología previamente adquirida son relativamente reducidos, lo que incentivaría a estas empresas a deshacerse de sus tecnologías anteriores.

---

<sup>3</sup> El término especializado o no especializado de este comentario es relativo, debido a que en estas empresas una persona puede desarrollar actividades que no están en sus funciones, es decir no tiene funciones bien definidas; o, por el contrario, algunas PyMEs surgen con la finalidad de atender micro nichos de mercado que requieren de un grado de especialización importante.

Por lo cual pueden adoptar cambios imprevistos que generen las nuevas condiciones del mercado, originados por avances tecnológicos o estratégicos, o, principalmente de política económica, que crean nuevas oportunidades y retos de negocios, de manera global.

iv) Rapidez en la toma de decisiones por su administración simplificada: En estas empresas la toma de decisiones cobra gran celeridad, debido a que la organización es reducida, lo cual origina que los encargados de la toma de decisiones sean pocos y puedan acordar de manera expedita, sin generar grandes reuniones de ejecutivos que provengan de cualquier parte del país sede de la empresa o del mundo y que el sólo hecho de reunirlos demore cualquier acuerdo.

v) Cada vez más clientes en la actualidad demandan productos especializados: Después de la segunda guerra mundial los hábitos en el consumo de bienes y servicios cambiaron radicalmente.

Durante esta guerra y en los primeros años posteriores a la misma, la mayor parte de las personas compraban prácticamente cualquier tipo de bien y servicio sin hacer caso o dar muy poco peso a la calidad o diversidad del bien o el servicio, ya que existía escasez para muchos bienes y servicios, desequilibrio de la oferta y la demanda, sin embargo, al terminar esta conflagración, surgieron un sin número de empresas; como la reestructuración de las empresas bélicas japonesas y alemanas, que dejaron de producir bienes y servicios bélicos y reestructuraron sus actividades para ofrecer bienes y servicios de índole diverso; y de marcas alrededor del mundo, lo cual indujo a las nuevas generaciones de individuos a optar por cambiar sus preferencias de consumo al preferir mayor variedad y mejor calidad, lo que genera pequeños nichos de mercado que generalmente desatienden las grandes empresas.

Esto a su vez permite que las PyMEs puedan atender reducidos nichos de mercado que están supeditados a cambios violentos en la oferta y la demanda de bienes y servicios que exigen una flexible adaptabilidad de las empresas. Dichos nichos en volumen o en proporción son pequeños, resultando poco atractivos para las grandes empresas, pero grandes oportunidades de negocios para las pequeñas.

Debilidades:

i) Regulación impositiva excesiva<sup>4</sup>: Tanto las pequeñas y medianas empresas, como las grandes empresas deben pagar impuestos originados por su actividad de lucro.

No obstante los empresarios de las PyMEs en México consideran que se ha de legislar en el sentido de cobrar menos impuestos a las PyMEs, o crear programas de incentivos fiscales que las beneficien, por el hecho de que requieren especial atención por parte de las autoridades económicas de la nación, ya que la imposición tributaria ocasiona que destinen recursos importantes hacia el pago de impuestos, lo que origina una disminución en sus recursos financieros que podrían ser utilizados en inversión para el crecimiento de largo plazo.

ii) Mayor impacto ante inestabilidades económicas: Las PyMEs, por el hecho de tener baja participación en el mercado son receptoras de precios y obtienen un margen reducido de ganancias del mercado en su conjunto.

Ello en comparación de las grandes empresas, lo cual origina que no tengan la cantidad de recursos financieros necesarios para hacer frente a contracciones repentinas que pudieran suscitarse en la nación y/o en los mercados mundiales, ocasionando una reducción o aumento en la demanda y oferta de bienes y servicios, que origina inestabilidad en el comportamiento de las ventas de las PyMEs y por ende en su planeación, ocasionando que se pudieran minimizar los recursos destinados a la consecución de futuros proyectos de inversión de largo plazo.

Así mismo, el tipo de cambio que pudiera encarecer los bienes nacionales y abaratar los bienes de importación es de suma importancia para el comportamiento de la PyMEs; la inflación; el crecimiento económico; políticas de ayuda a empresas; la estabilidad social y política; el costo de la mano de obra mexicana; la legislación; las reformas fiscales; aranceles, entre otros aspectos, son de capital importancia para el funcionamiento de las PyMEs, ya que afectan de manera positiva o negativa el desarrollo de este tipo de empresas.

---

<sup>4</sup> Obstáculos más importantes para el desarrollo empresarial en América Latina, Banco Interamericano de Desarrollo, El motor del Crecimiento, 2001

iii) Falta de cultura colaborativa: Como se mencionó anteriormente, las PyMEs son derivados de negocios familiares mismos que son fundados por una persona, o un reducido grupo de personas, que podríamos denominar generación fundadora o primera generación, esta persona o grupo de emprendedores tiene como característica especial el sentir un fuerte y arraigado compromiso para con el destino de la empresa; por ser los fundadores o creadores, y de la misma forma son una autoridad que guía y edifica dentro de sus posibilidades el futuro de la compañía; con el paso del tiempo, en el supuesto de que esta empresa continúe en operación, e incremente o mantenga su tamaño ante las nuevas “reglas del mercado”, se requiere de una expansión tanto en instalaciones como en funciones; a medida que la empresa va creciendo, por ende requiere de una ampliación o delimitación de funciones y se contrata a personas que por lo regular son hijos, sobrinos o familiares de la primera generación; es decir, aparece la segunda generación.

Estos nuevos dirigentes y empleados de la empresa, cuentan con una gama más amplia de herramientas para la dirección de la misma, fruto de la mejor situación económica a la que vivieron sus padres o familiares (primera generación) que les permitió una formación profesional de mayor nivel, no obstante, su compromiso con la empresa ya no es el mismo que el de la generación fundadora.

Entre los conflictos que se suscitan, estos ejecutivos de la nueva generación pueden estar en pugna por la sucesión en la dirección o propiedad de la empresa, o simplemente no comparten los ideales de la primera generación, y por este hecho no formulan una visión, misión y objetivos coherentes con la situación actual de la empresa que les permitan desarrollar las directrices que requiere la misma, asimismo, no comunican de manera clara el objetivo primordial de la empresa a los demás empleados, mismos que, al no tener una directriz bien definida, y al sentirse relegados o suplantados por la segunda generación, disminuyen su creatividad, productividad, y en fin su compromiso para con la empresa.

iv) Escala de producción reducida o baja productividad: En primer lugar, con base a una de las características de lo que es una PyME, como es la escasa participación en el mercado, estas empresas se encuentran restringidas por el comportamiento del mercado, ya que no pueden influir en él de manera individual, razón por la que, aquellas que ofertan de manera directa, producen una cantidad reducida como respuesta a su capacidad instalada, y a la demanda de bienes y servicios; en segundo lugar, aquellas que producen para las grandes empresas, es decir una demanda derivada, lo hacen con base a la cantidad de productos que les requieran y su capacidad de producción, por lo anterior, las PyMEs, por su tamaño y el impacto que genera el comportamiento del mercado, tanto nacional como internacional no pueden aprovechar las economías de escala, y por ende no recaudan los recursos financieros necesarios para incrementar su producción y como resultado su tamaño.

En pocas palabras, la extensión o tamaño de los mercados globales no incrementan el grueso de la producción de las PyMEs mexicanas que, por un lado, no estén articuladas con las grandes empresas transnacionales, se estima que en Japón 6 de cada 10 PyMEs forman parte de una cadena productiva piramidal, mientras que en México 72% de las PyMEs tiene como objetivo el consumidor final (Rodríguez, 2001:55). Por el otro lado, realicen exportaciones directas para que de esta forma puedan aprovechar las economías de escala generadas por la ampliación de los mercados internacionales; y finalmente, las PyMEs que no formen parte de las empresas integradoras o redes empresariales que les permitiera participar en los mercados globales.

De la misma forma, si las PyMEs surgen como derivados de negocios familiares, gran parte de los empresarios de estos entes económicos no tienen la capacitación mínima necesaria para, formalizar su negocio, en el ámbito legal o de gestión empresarial, razón por la cual la productividad de estas empresas es mínima, debido a que no tienen bien definidos los procesos y funciones que se llevan a cabo dentro de sus instalaciones, para llevar a cabo los controles que aseguren una buena calidad o su certificación.

Así mismo, muchos de los dirigentes que se encargan de la gestión en estas empresas no conocen cuáles son los estándares de calidad con los que deben de cumplir, ni cómo llegar a ellos, o cómo certificarlos, según la CIPI más del 80% de las PyMEs mexicanas no cuentan con algún tipo de certificación; como resultado de estas anomalías o carencias en materia de administración, gran cantidad de estos negocios proveen productos y servicios que se pueden considerar de baja calidad, o de calidad inferior a aquella esperada por los clientes, o no certificada.

v) Maquinaria y equipo obsoleto: Las PyMEs en México, por lo general explotan intensivamente el factor humano, y la maquinaria y el equipo que emplean por lo regular es obsoleto, esto primeramente porque en México casi no se crea tecnología de avanzada lo que se refleja en precios elevados para la tecnificación de las industrias, y la tecnología que pueden comprar las PyMEs podría ser la que desechan grandes empresas, misma que ya no es reciente, o no fue elaborada para las condiciones específicas de las PyMEs.

vi) Poca participación en los mercados internacionales: Las empresas pueden participar en los mercados internacionales vía la exportación directa individual o mediante empresas integradoras, e indirecta, ya sea en el mercado de la producción como en el financiero mediante la IED y la inversión de cartera. Para el caso de la exportación indirecta de mercancías, se puede hablar de las maquiladoras, que son empresas subcontratadas por grandes empresas para ensamblar bienes que utilizarán la marca y conocimiento de los mercados internacionales, así como infraestructura de las empresas multinacionales o transnacionales; las maquiladoras importan insumos y los transforman para crear bienes de exportación; en lo que respecta a la exportación indirecta, se puede dar mediante la venta de insumos utilizados por las empresas exportadoras.

Por otro lado, la exportación directa que llevan a cabo algunas de las pequeñas y medianas empresas es muy reducida por el hecho de que sus volúmenes y sus redes de distribución son pequeños, entre otros aspectos; y por ende buscan sobrevivir en su mercado natural con pocas expectativas de incursionar en los mercados internacionales.

De la misma forma, en lo que se refiere al mercado financiero, las pequeñas y medianas empresas tienen pocos recursos financieros, así como activos tangibles e intangibles, en comparación con las grandes empresas, como para adquirir acciones de empresas internacionales o como para acceder a créditos internacionales cotizados en la bolsa de valores, esta situación limita o dicho de otra forma, prácticamente excluye su participación en los mercados financieros internacionales.

vii) Falta de acceso a financiamiento: Acceder a financiamiento oportuno y competitivo es tarea difícil para las PyMEs, toda vez que al ser pequeñas y medianas empresas tienen poca participación en el mercado y por consecuencia lógica sus ingresos son reducidos, por lo tanto, la banca comercial y otros intermediarios financieros las considera empresas de alto riesgo ya que no pueden ofrecer garantías suficientes para acceder a créditos que permitan su crecimiento; y en el caso de obtener los recursos financieros solicitados, éstos son caros para compensar el mayor riesgo, es decir, la falta de garantías y los altos costos de investigación impuestos a este grupo de empresas.

Las PyMEs han sido las más castigadas en cuanto al apoyo crediticio, y quizás las que se encuentran menos asistidas para desarrollar proyectos a bajo costo, tanto por su tecnología como el asesoramiento externo recibido, o en la capacitación adecuada de su personal (Dante, 1998: 24)

viii) Ausencia de políticas económicas coherentes de apoyo a las pequeñas y medianas empresas: En México el fenómeno PyME ha cobrado especial relevancia en los últimos años, no obstante en el pasado inmediato, y quizá aún en el presente no se visualiza la importancia del fenómeno en cuestión de manera objetiva, lo cual se puede ver reflejado en la cantidad de criterios de estratificación empresarial utilizado por las autoridades oficiales económicas de la nación, e.g. de 1988 al 2001 ha habido 6 criterios de estratificación de las empresas nacionales, mismos que nos pueden hacer pensar que si no se tiene bien definido oficialmente lo que es una PyME; cómo se puede conocer su problemática, y más aún, cómo diseñar políticas gubernamentales de apoyo que coadyuven en su fortalecimiento y en su crecimiento.

## Retos

i) Obtener Financiamiento oportuno y competitivo: Un reto para la PyMEs nacionales es obtener financiamiento oportuno y competitivo que les permita reestructurarse para convertirse en entes económicos competitivos para hacer frente a las nuevas condiciones de los mercados globales.

ii) Integrarse al sector exportador de manera directa o indirecta: Debido a que la economía nacional cambió de estrategia de crecimiento al abandonar el modelo de sustitución de importaciones, para pasar a un modelo de apertura comercial mediante la implantación de políticas neoliberales, el Estado dejó atrás su papel como motor de crecimiento.

Dicho enfoque es orientado al exterior con la inversión extranjera directa y los mercados internacionales como motor de crecimiento; por lo que hoy resulta indispensable para las empresas nacionales integrarse al sector exportador para subsistir ante la competencia internacional.

iii) Reducir costos a través de economías de escala indirectas: Al participar la economía nacional de manera activa en los mercados internacionales, los mercados para las empresas mexicanas y del mundo se han ampliado significativamente, lo que permitiría a las PyMEs mexicanas aprovechar economías de escala de manera indirecta, convirtiéndose en proveedores de empresas multinacionales y transnacionales que atienden el mercado global.

## Oportunidades

i) Aprovechar los programas gubernamentales a las PyMEs: La pequeña y la mediana empresa pueden emplear en su beneficio los programas existentes en la nación, independientemente de que estas no sean totalmente congruentes con la situación de las PyMEs nacionales.

ii) Importar tecnología de vanguardia: Derivado de los grandes avances en la tecnología de los medios de transporte y de los medios de comunicación; así como la disminución de los impuestos de importación, se han reducido los costos de algunos de los bienes de importación, lo cual puede ser aprovechado por las PyMEs para acceder a tecnologías que se adapten a sus necesidades específicas en menor tiempo y costo.

iii) Participar en empresas integradoras: Al ampliarse los mercados internacionales debido a la globalización actual, por efecto lógico se incrementa sustancialmente la demanda de diversos bienes y servicios, misma que por su tamaño no podría ser atendida por una sola PyME dado su bajo volumen de producción y altos precios, no obstante ésta pudiera ser aprovechada por PyMEs nacionales participando en empresas integradoras, lo que les ayudaría a reducir costos de producción, distribución, gastos inherentes al proceso de exportación, entre otros, y de esta manera estar en posición de ofertar mercancías, en la cantidad, calidad, precios, tiempos de entrega y otros aspectos; demandadas por algunos clientes internacionales.

De este balance presentado, cabe destacar como fortaleza de las PyMEs la flexibilidad de estas empresas para adaptarse a los cambios que se presentan en su entorno empresarial, tales cambios cobran importancia sobremanera debido a que la globalización de los mercados ha incrementado la velocidad del cambio y de la competencia internacional reestructurado los mercados mundiales, razón por la cual, las PyMEs mexicanas tienen que enfrentar nuevos retos, al operar en un ámbito que está caracterizado por el incremento sin precedentes de la competencia internacional.

### **2.1.2 Clasificación de las PyMEs en México**

En este apartado se enuncian algunos criterios de clasificación de las PyMEs empleados en México, formulados por instituciones oficiales, que son los que se utilizan para desarrollar las políticas de apoyo, así como criterios no oficiales.

Desde un punto de vista teórico las empresas se clasifican: por su tamaño: Micro empresas, Pequeñas empresas, Grandes empresas; por su origen: Nacionales, Extranjeras y Mixtas; y por su aportación de capital: Privadas, Públicas y Mixtas. (Pineda et Al, 2004:6)

De la misma forma las PyMEs se clasifican por el valor de sus activos y la capacidad instalada:

**Cuadro 2.2 Definición de PyMEs por el valor de sus activos.**

Denominación	Características
De subsistencia	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Capacidad de acumulación limitada</li> <li>➤ Maquinaria y equipos simples que combinan la actividad empresarial con las actividades del hogar</li> <li>➤ Bajo nivel de acondicionamiento tecnológico</li> <li>➤ Capacidad para satisfacer una demanda limitada de bienes y servicios en mercados reducidos y de bajo poder adquisitivo</li> <li>➤ En términos generales se habla de una empresa inestable</li> <li>➤ Utilidades bajas para su capitalización y ampliación</li> </ul>
De acumulación	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Capacidad de competir en el mercado interno con cierto nivel de calidad, diseño y funcionalidad, generalmente en segmentos de demandas insatisfechas por empresas grandes.</li> <li>➤ Utilizan trabajo asalariado con mucha rotación, por las condiciones de contratación y su bajo nivel de calificación técnica.</li> <li>➤ Generan excedente que les permite la adecuación de sus equipos y mantener el flujo de producción en relación con sus materias primas y producto terminado.</li> <li>➤ Estas empresas pueden diferenciarse en dos tipos. <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Simple</i>. Con margen de utilidad reducido e incorporación lenta de nuevas tecnologías y procesos, operando por lo regular con cinco o menos trabajadores</li> <li>• <i>Ampliada</i>. Más dinámica, con capacidad de modernización.</li> </ul> </li> </ul>

Tomada de Competitividad Internacional su aplicación a la pequeña y mediana empresa, PyMEs.

Continuando con la idea de lo que es una PyME, ya no desde un punto de vista teórico, sino de manera institucional, cada país adopta una clasificación de PyME conforme a diferentes criterios. A pesar de que existen diferentes tipos de estatificaciones de las PyMEs, se puede decir que los dos criterios más empleados en distintos países son: a) por el número de empleados, b) por la facturación.

En Alemania en 1985 eran consideradas como PyMEs aquellas empresas que albergan 500 empleados y facturan hasta medio millón de Marcos (INEGI).

En Francia para el mismo año, eran consideradas PyMEs las empresas con 10 a 499 empleados, con ventas hasta por 40 millones de ECUS o 48 millones de dólares. Las pequeñas son de hasta 50 personas y ventas hasta de 10 millones de dólares (INEGI).

En Canadá en 1985 se determinaba un negocio pequeño si facturaba 3 millones de dólares al año o hasta 100 empleados; negocio mediano \$16 millones USD o 500 empleados (INEGI).

En México, en 1985 se empleaba el criterio de número de empleados y el valor de sus ventas netas, mismo que subsistió hasta el 29 de marzo de 1999, en la actualidad se utiliza oficialmente el número de empleados y el sector en el que operan, estructurando los sectores en industrial, comercio y servicios.

Al día de hoy y de conformidad con lo establecido en el Diario Oficial de la Federación del día 30 de diciembre de 2002, quedan establecidos los criterios de clasificación de las empresas de la siguiente manera:

<b>Cuadro 2.3 Clasificación de las PyMEs por número de trabajadores</b>			
<b>SECTOR / TAMAÑO</b>	<b>INDUSTRIA</b>	<b>COMERCIO</b>	<b>SERVICIOS</b>
MICRO EMPRESA	0 - 10	0 - 10	0 - 10
PEQUEÑA EMPRESA	11 - 50	11 - 30	11 - 50
MEDIANA EMPRESA	51 - 250	31 - 100	51 - 100
GRAN EMPRESA	251 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE

Secretaría de Economía, Ley para el desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa

Si se compara la clasificación oficial de las PyMEs de México con la que emplean otros países como los que se han mencionado, las empresas que son consideradas como PyMEs en esos países, para México serían grandes empresas. Las empresas más grandes de América Latina son en realidad pequeñas empresas según los patrones mundiales de clasificación. (Lora et Al, 2001:11)

Ello tiene gran significado por el hecho de que cuando los países desarrollados implementan programas de apoyo a las PyMEs estarían subvencionando empresas grandes según la clasificación de las empresas nacionales, mientras tanto las autoridades nacionales incentivarían empresas que para ellos serían micro empresas o auto empleo.

Se considera que en México no se ha dado la debida importancia a las PyMEs, y solo en años recientes se les empieza a poner cierta atención, lo anterior se puede corroborar con la información deficiente que presentan las instituciones oficiales mexicanas, la cual no puede ser tratada de manera confiable con fines de investigación por la poca seriedad o formalidad que presenta.

Por ejemplo, la clasificación de las empresas en México cambia muy a menudo, en 1979, el Plan Nacional de Desarrollo Industrial, consideró como pequeña industria aquella cuya inversión en activos fijos era menor a 200 veces el salario mínimo anual vigente en el Distrito Federal (10 millones de pesos de ese entonces).

En el año 1985 de conformidad con la clasificación oficial eran micro las empresas que ocupaban hasta 15 personas y el valor de sus ventas anuales era de hasta 30 millones de pesos; pequeña industria 100 personas y hasta 400 millones de pesos; mediana industria 250 personas y hasta 1,100 millones de pesos

Para el año 1990 micro hasta 15 personas y ventas de hasta 110 salarios mínimos en la zona A, pequeña 100 personas y hasta 115 salarios mínimos en la zona A, mediana 250 personas y hasta 1115 salarios mínimos en la zona A.

Ya en el año 1991, era micro hasta 15 personas, pequeña 16 a 100 personas y mediana 101 a 250 personas, y el monto de las ventas era determinado por la entonces SECOFI, hoy Secretaría de Economía.

Para 1993, la micro continuaba siendo hasta 15 personas y valor en ventas de 900,000 pesos, pequeña hasta 100 empleos y valor en ventas de 900,000 pesos, mediana empresa hasta 250 empleados y valor en ventas de 20,000,000 pesos.

En el año 1999 era micro para el sector industrial empleando hasta 30 personas, para el sector comercio 5 personas, para el sector servicios 20 personas, pequeña empresa de 31-100 personas para la industria, de 6-20 personas para el comercio, de 21-50 personas para los servicios, mediana empresa de 101-500 personas para la industria, de 21-100 empleados para el comercio, de 51 -100 personas para los servicios.

<b>Cuadro 2.4 Clasificación de las empresas en México 1985-2002</b>									
Diario Oficial	Micro			Pequeña			Mediana		
	Personal	Ventas		Personal	Ventas		Personal	Ventas	
30 de Abril de 1985	Hasta 15	30 millones de pesos al año		hasta 100	400 millones de pesos al año		250	1100 millones de pesos al año	
18 de Mayo de 1990	Hasta 15	hasta 10 s.m. (1)		hasta 100	Hasta 115 s.m. (1)		hasta 250	hasta 1115 s.m. (1)	
11 de Abril de 1991	Hasta 15	(2)		16 a 100	(2)		101 a 250	(2)	
3 de Diciembre de 1993	Hasta 15	Hasta 900,000 pesos		hasta 100	Hasta 900,000 pesos		hasta 250	hasta 20,000,000 pesos	
Por sector y número de empleados	Industria	Comercio	Servicios	Industria	Comercio	Servicios	Industria	Comercio	Servicios
30 de Marzo de 1999	0-30	0-5	0-20	31-100	6-20	21-50	101-500	21-100	51-100
30 de Diciembre de 2002	0-10	0-10	0-10	11-50	11-30	11-50	51-50	31-100	51-100

Elaboración propia con datos del INEGI y la SE

(1) s.m. salario mínimo elevado al año vigente en la Zona Geográfica A

(2) Monto que determinaba entonces la SECOFI

Como se puede apreciar en la tabla anterior de 1985 al año 2002 han habido 6 cambios en los criterios de estratificación de las empresas nacionales, lo cual podría causar cierta confusión respecto al número de empresas y su aportación a la economía mexicana.

Debido a estos constantes cambios en la estratificación de las empresas en México no se tiene información estadística que pueda ser sometida a pruebas serias que permitan una clara idea del funcionamiento del fenómeno PyME en México.

### 2.1.3 PyMEs por sector y generación de empleo en México

La actividad de las PyMEs al formar parte de la economía nacional pueden tener un comportamiento cíclico que tiene correspondencia con el comportamiento del producto interno bruto, con incrementos en su participación al PIB durante auges económicos y reducciones en periodos de crisis (Peres Wilson et Al, 2002: 302).

El número de pequeñas y medianas empresas en México del periodo de 1988 a 2001, se muestra en el cuadro 2.5, sin embargo, debemos de tener en cuenta que durante estos años se han utilizado diversos criterios de estratificación de las empresas en México, por lo que resulta imposible observar su comportamiento de manera lineal, debido a los cambios estructurales en la información.

Cuadro 2.5 Composición del sector empresarial en México 1988-2001								
Periodo	Micro		Pequeña		Mediana		Total	
	Empresas	Empleos	Empresas	Empleos	Empresas	Empleos	Empresas	Empleos
1988	1,259,383	2,809,099	38,984	1,351,793	4,613	713,327	1,302,980	4,874,219
1993	2,124,131	4,604,277	50,958	1,765,483	6,206	956,554	2,181,295	7,326,314
1995	524,529	1,811,879	56,225	1,978,312	7,150	1,104,764	587,904	4,894,955
1996	533,554	1,869,365	60,147	2,117,603	7,751	1,193,834	601,452	5,180,802
1997	542,511	1,902,611	63,091	2,232,068	8,238	1,269,793	613,840	5,404,472
1998	621,989	2,207,441	75,303	2,666,141	9,912	1,534,288	707,204	6,407,870
1999	612,509	2,307,250	83,849	1,742,626	29,967	2,609,726	726,325	6,659,602
2000	647,288	2,438,503	87,778	1,807,252	31,310	2,685,525	766,376	6,931,280
2001	644,793	2,427,129	88,058	1,808,838	31,432	2,695,993	764,283	6,931,960

Elaboración propia con datos de la SE y el INEGI

En México, el comportamiento de las PyMEs se dejó de manifiesto en el cuadro 2.5, mismo que contempla las características de las empresas tanto micro, pequeñas, medianas y grandes empresas desde el año 1988 hasta el año 2001; sin embargo dicha información ha de analizarse con cautela si se quiere inferir el comportamiento de estas empresas durante dicho periodo, debido a que en este lapso se emplearon cinco criterios de estratificación distintos.

Por ejemplo de 1988 a 1993 existieron cuatro tipos distintos de clasificación empresarial razón por la cual no se puede comparar las cifras oficiales del número de empresas y empleo generado durante este periodo de manera lineal, dados los cambios en la estratificación de las empresas.

Aún más, de 1993 a 1995, prevaleció el mismo criterio de clasificación durante este periodo, las micro empresas se redujeron en 75.30% y el empleo que generaban disminuyó en 60.65%; el número de pequeñas empresas aumentó en 10.34% y el empleo generado en 12.06%.

Y en el caso de la mediana empresa, el número de establecimientos aumentó en 15.21% y el empleo generado también se aumentó, en 15.50%; esta drástica desaparición de micro empresas y empleo se podría explicar por la crisis económica mexicana de esta época que se intensificó en diciembre de 1994, con la crisis financiera y cuyos efectos negativos se percibieron de manera notable en el año 1995.

De 1993 a 1998 (mismo criterio de clasificación empresarial), durante cinco años, las micro empresas decrecieron en un 70.72% y el empleo que generaban disminuyó en 52.06%; para el caso de las pequeñas, crecieron en 42.47% y el empleo que generaban en 51.01%; en cuanto se refiere a las medianas su crecimiento fue de 59.72%, y la generación de empleo presentó un crecimiento del 60.40%. Con base a esta información nos podemos percatar que las micro empresas decrecieron de manera significativa, mientras que las pequeñas y las medianas empresas registraron aumentos considerables.

Para el periodo 1999-2001, las micro empresas crecieron en un 5.27% y el empleo que generaban 5.20%; para el caso de las pequeñas empresas, su crecimiento fue de 5.02%, y del empleo que generaban en un 3.80%. De igual manera, ocurrió con las medianas empresas que registraron un crecimiento de 4.89% y el empleo generado creció en un 3.30%. Como se puede apreciar, ya en plena apertura comercial, durante tres años el comportamiento de las MPyMEs tiene una tendencia positiva, no obstante su crecimiento y contratación de empleados han sido muy discretos.

Desde el año 2002 y hasta la fecha, ni la Secretaría de Economía, ni el INEGI han hecho públicos los datos estadísticos del comportamiento del fenómeno MPyMEs. Sin embargo, es conveniente mencionar que los criterios de clasificación de las empresas en México durante este periodo, modifican sustancialmente la percepción estadística del fenómeno MPyME (micro, pequeñas y medianas empresas), e.g. en 1999 era micro empresa para la industria de 0-30 empleados, para el comercio de 0-5 empleados, y los servicios de 0-20 empleados; según la clasificación de las empresas en el año 2002, eran micro empresas de 0-10 personas tanto para la industria, el comercio y los servicios.

Dado este drástico cambio en la clasificación oficial de las empresas se puede pensar entonces que en la actualidad hablar de microempresas en México, es decir, de cero a diez empleados, es hablar en gran medida de autoempleo.

Como complemento a la información presentada en el cuadro 2.5, a continuación se presentan los cuadros 2.6, 2.7, 2.8 y 2.9 los cuales ejemplifican el comportamiento de las PyMEs desde 1988 a 2001, pero las desagrega en tres grandes rubros industria, comercio y servicios.

<b>Cuadro 2.6 Cantidad promedio de empleados por tipo de empresa en México 1988-2001</b>				
<b>Periodo</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Total</b>
1988	2.23	34.68	154.63	3.74
1993	2.17	34.65	154.13	3.36
1995	3.45	35.19	154.51	8.33
1996	3.50	35.21	154.02	8.61
1997	3.51	35.38	154.14	8.80
1998	3.55	35.41	154.79	9.06
1999	3.77	20.78	87.09	9.17
2000	3.77	20.59	85.77	9.04
2001	3.76	20.54	85.77	9.07

Elaboración propia con datos del INEGI y la SE

Para el sector industrial, el comportamiento de las PyMEs es el siguiente:

<b>Cuadro 2.7 Composición del sector industrial en México 1988-2001</b>								
<b>Fecha</b>	<b>Micro</b>		<b>Pequeña</b>		<b>Mediana</b>		<b>Total</b>	
	<b>Empresas</b>	<b>Empleos</b>	<b>Empresas</b>	<b>Empleos</b>	<b>Empresas</b>	<b>Empleos</b>	<b>Empresas</b>	<b>Empleos</b>
1988	120,747	373,854	13,482	521,858	2,641	414,309	136,870	1,310,021
1993	243,107	686,097	16,831	643,691	3,204	498,699	263,142	1,828,487
1995	116,249	454,617	19,357	715,270	3,381	528,967	138,987	1,698,854
1996	116,050	465,334	20,875	769,898	3,737	579,503	140,662	1,814,735
1997	124,459	489,689	21,979	816,952	3,901	607,662	150,339	1,914,303
1998	186,405	719,280	30,608	1,119,258	5,007	780,494	222,020	2,619,032
1999	210,279	1,114,701	14,820	795,577	7,303	1,558,608	232,402	3,468,886
2000	221,875	1,173,804	15,061	807,095	7,398	1,578,271	244,334	3,559,170
2001	219,681	1,158,192	14,913	801,205	7,389	1,585,226	241,983	3,544,623

Elaboración propia con datos de la SE y del INEGI

Para el sector comercio el comportamiento de la pequeña y la mediana empresa es el siguiente:

Cuadro 2.8 Composición del sector comercio en México 1988-2001								
Fecha	Micro		Pequeña		Mediana		TOTAL	
	Empresas	Empleos	Empresas	Empleos	Empresas	Empleos	Empresas	Empleos
1988	740,254	1,464,529	13,313	427,713	972	147,709	754,539	2,039,951
1993	1,191,911	2,306,555	16,447	526,024	1,457	225,929	1,209,815	3,058,508
1995	184,086	622,679	15,820	521,027	1,359	209,660	201,265	1,353,366
1996	188,497	645,668	17,112	560,410	1,445	220,798	207,054	1,426,876
1997	188,857	652,317	17,800	584,532	1,542	236,475	208,199	1,473,324
1998	197,124	686,393	19,346	639,841	1,743	266,298	218,213	1,592,532
1999	197,163	429,117	57,721	591,155	18,260	739,398	273,144	1,759,670
2000	209,138	456,535	60,606	618,194	19,279	779,743	289,023	1,854,472
2001	208,700	456,363	60,918	621,147	19,390	781,452	289,008	1,858,962

Elaboración propia con datos de la SE y del INEGI

Para el sector servicios el comportamiento de las PyMEs es el siguiente:

Cuadro 2.9 Composición del sector servicios en México 1988-2001								
Fecha	Micro		Pequeña		Mediana		Total	
	Empresas	Empleos	Empresas	Empleos	Empresas	Empleos	Empresas	Empleos
1988	398,382	970,716	12,189	402,222	1,000	151,309	411,571	1,524,247
1993	689,113	1,611,625	17,680	595,768	1,545	231,926	708,338	2,439,319
1995	224,194	734,583	21,048	742,015	2,410	366,137	247,652	1,842,735
1996	229,007	758,393	22,160	787,295	2,569	393,533	253,736	1,939,221
1997	229,195	760,605	23,312	830,584	2,795	425,656	255,302	2,016,845
1998	238,460	801,768	25,349	907,042	3,162	487,496	266,971	2,196,306
1999	205,067	763,432	11,308	355,894	4,404	311,720	220,779	1,431,046
2000	216,275	808,164	12,111	381,963	4,633	327,511	233,019	1,517,638
2001	216,412	812,574	12,227	386,486	4,653	329,315	233,292	1,528,375

Elaboración propia con datos de la SE y del INEGI

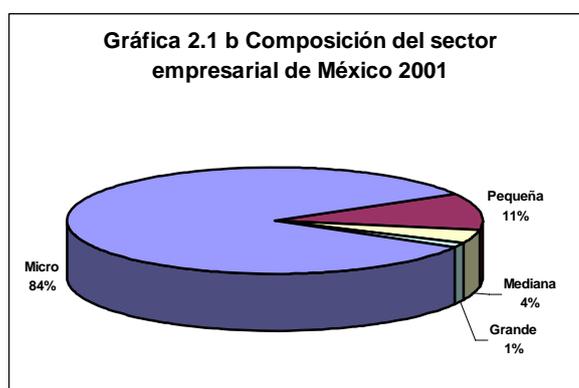
Ya en el año 2001, las micro empresas del sector industrial representaban el 34% y generaban el 48% del empleo, para el sector comercio representaban el 32% y generaban el 19% del empleo, y para el sector servicios el 34% y el 33%, respectivamente. En este periodo la participación empresarial por sector es casi equitativa; sin embargo, el sector comercio aporta la menor cantidad proporcional de empleo.

En 2001 las pequeñas empresas del sector industrial representaban el 17% y generaban el 44% del empleo, para el sector comercio representaban el 69% y generaban el 34% del empleo, y para el sector servicios el 14% y el 21% respectivamente. Como se puede apreciar, el sector comercio representa la mayor participación de empresas pero genera en proporción menos empleo que el sector industrial y servicios.

Para el mismo año las medianas empresas del sector industrial representaban el 24% y generaban el 59% del empleo, para el sector comercio representaban el 62% y generaban el 29% del empleo, y para el sector servicios el 15% y el 12% respectivamente.

La participación empresarial de este tipo de empresas es semejante al comportamiento que presenta el tipo de las pequeñas empresas, comentado antes.

La composición empresarial y la generación de empleo en México para el año 2001 es la siguiente.



Elaboración propia con datos de la SE y del INEGI

Para enero del año 1999, el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) reportó que se encontraban registradas ante esa institución alrededor de 800 mil empresas que tenían incorporados a más de 12'350,000 trabajadores a los beneficios de seguridad social del IMSS.

Pero para el Instituto Nacional de Geografía e Informática (INEGI), en sus registros, existe una diferencia de más de 2 millones de empresas, de donde se puede inferir que una parte significativa de las empresas operan en la economía informal, privando a los trabajadores de los derechos de seguridad social, y operando en la ilegalidad y en la evasión tributaria.<sup>5</sup>

En 1999 las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas generaban el 42%<sup>6</sup> del producto interno bruto nacional, y para el año 2001 aportaban aproximadamente el 40%<sup>7</sup> del PIB, de acuerdo a esta información la aportación de las MPyMEs al PIB es de suma importancia para la economía nacional, no obstante, dicha aportación ha disminuido, por lo cual se puede inferir que gran parte de estas empresas están teniendo problemas empresariales, que pueden ser tanto de índole interna como externa, por ejemplo, pérdida de competitividad, o simplemente no se han visto favorecidas o no han logrado adaptarse a la apertura comercial<sup>8</sup>.

El caso de las micro empresas mexicanas es especial, ya que de acuerdo con la clasificación de las empresas utilizada por la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, plasmada en la Ley para el desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, (de 0 a 10 empleados) la mayor cantidad de estas empresas de este tipo es lo que se conoce como autoempleo y su aumento en número podría significar simplemente el incremento en la tasa de desempleo o la disminución de los sueldos; cuya solución sería aumentar los puestos de trabajo y la remuneración de los mismos.

---

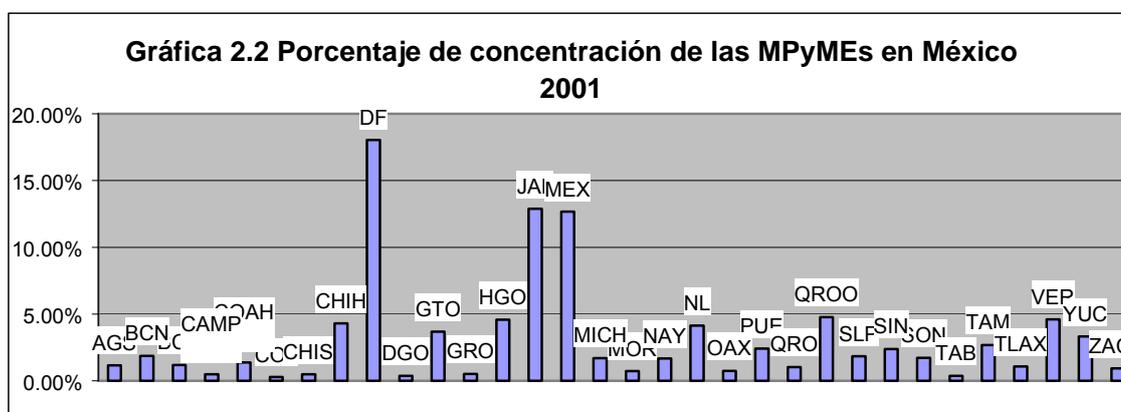
<sup>5</sup> Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006

<sup>6</sup> Ibid. 5

<sup>7</sup> Secretaría de economía, Oficina Comercial de México en América del Sur y Representación de México ante el ALADI

<sup>8</sup> Es importante mencionar que la información disponible, publicada por instituciones oficiales es de pésima calidad, ya que las PyMEs se han clasificado de manera muy diversa en los últimos años, y además no hay información histórica disponible referente a la aportación de las PyMEs al PIB.

La distribución regional de las empresas en México es la siguiente:



Elaboración propia con datos de la SE y del INEGI

Cuadro 2.10 Participación porcentual de las empresas por entidad federativa: México 2001							
<b>AGS</b>	1.17%	<b>DF</b>	18.05%	<b>MOR</b>	0.72%	<b>SIN</b>	2.38%
<b>BCN</b>	1.86%	<b>DGO</b>	0.37%	<b>NAY</b>	1.67%	<b>SON</b>	1.71%
<b>BCS</b>	1.18%	<b>GTO</b>	3.67%	<b>NL</b>	4.13%	<b>TAB</b>	0.37%
<b>CAMP</b>	0.49%	<b>GRO</b>	0.52%	<b>OAX</b>	0.74%	<b>TAM</b>	2.68%
<b>COAH</b>	1.38%	<b>HGO</b>	4.59%	<b>PUE</b>	2.41%	<b>TLAX</b>	1.08%
<b>COL</b>	0.29%	<b>JAL</b>	12.89%	<b>QRO</b>	1.02%	<b>VER</b>	4.61%
<b>CHIS</b>	0.48%	<b>MEX</b>	12.68%	<b>QROO</b>	4.77%	<b>YUC</b>	3.32%
<b>CHIH</b>	4.30%	<b>MICH</b>	1.70%	<b>SLP</b>	1.85%	<b>ZAC</b>	0.94%

Elaboración propia con datos de la S.E. del INEGI

En México, según fuente de la Secretaría de Economía, la mayor parte de las MPyMEs se concentran principalmente en el Distrito Federal, Jalisco, y el Estado de México, y la menor cantidad de empresas en Durango, Tabasco, Chiapas, Campeche, Guerrero y Oaxaca.

Con base en esta información se puede apreciar que las MPyMEs están ubicadas geográficamente donde se concentra la actividad económica en la nación, es decir, en aquellos Estados que más aportan al PIB, cual es el caso del Distrito Federal que en el año 2003 aportó, según datos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, el 21.33% del PIB, seguido del Estado de México que representó el 10.34%, Nuevo León 7.2%, Jalisco 6.34%, entre otros, en contraste con Estados como Zacatecas que representó el 0.86% del PIB, Nayarit que aportó el 0.53%, Colima 0.54%, Tlaxcala 0.54%, etc.

Esta ubicación de las empresas nacionales, es relevante para el funcionamiento y desarrollo de las mismas, toda vez que representa mercados más atractivos para las MPyMEs, donde, por un lado, se encuentran en mercados más grandes donde generar y distribuir sus bienes y servicios, mismos que les pudieran permitir reducir costos por mayores volúmenes de producción, es decir aprovechar algunas economías de escala; asimismo, les facilita acceder a una gama más amplia de posibles proveedores con diversas opciones de relación precio-calidad, tiempo de entrega, financiamiento, servicio post venta, entre otros aspectos.

Por otro lado, suponiendo que el gran tamaño relativo de estos mercados, confiere un mayor volumen de transacciones entre oferentes y demandantes en el mercado financiero, se puede dar que los mecanismos de mercado originen una mejor asignación de recursos de los mismos; situación que podría ser aprovechada por las PyMEs para obtener más recursos financieros frescos que permitieran ejecutar proyectos de desarrollo de largo y mediano plazos para su crecimiento.

En lo que respecta a la obtención de recursos financieros, este aspecto es relevante, puesto que la principal causa de la falta de crecimiento de las pequeñas y medianas empresas, es la escasez de financiamiento oportuno y a tasas de interés competitivas: según el Banco Interamericano de Desarrollo en una encuesta que realizó, los empresarios de América Latina opinaron que la falta de financiamiento es el principal obstáculo para el desarrollo empresarial; asimismo el BID menciona en esa encuesta realizada que las empresas industriales, tienen mayor acceso al crédito en comparación con las empresas de servicios y comercio.

También, este tipo de empresas tienen mayor facilidad de acceso al crédito que las empresas de un solo propietario, las que cotizan en la bolsa y las que reciben IED, y en el lado opuesto, tienen significativamente mayor problema para acceder al crédito las empresas formadas como cooperativas, las empresas familiares y de propiedad estatal, y las empresas de más reciente creación (Lora et Al, 2001:32-33).

En México en el año 2004, el financiamiento de las empresas provenía de las siguientes fuentes:

**Cuadro 2.11 Fuentes de financiamiento empresarial México 2004**

<b>Tipo de empresa</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana</b>	<b>Grande</b>
<b>Año</b>	<b>2004</b>	<b>2004</b>	<b>2004</b>
<b>Fuentes de financiamiento</b>	100%	100%	100%
Proveedores	64.5%	56.8%	50.6%
Bancos comerciales	16.2%	19.9%	20.1%
Bancos extranjeros	1.7%	2.7%	5.4%
Otras empresas del grupo corporativo	12.9%	15.0%	11.5%
Bancos de desarrollo	2.0%	2.2%	2.7%
Oficina matriz	2.2%	2.5%	7.0%
Otros pasivos	0.7%	1.0%	2.9%

Elaboración propia con datos del Banco de México

Para el caso de las pequeñas empresas el 64.5% del financiamiento provenía de sus proveedores, el 16.2% de bancos comerciales, el 1.7% de bancos extranjeros, el 12.9% de otras empresas del corporativo, el 2.0% de bancos de desarrollo, el 2.2% de la oficina matriz y el 0.7% de otros pasivos. Para las medianas empresas el 56.8% del financiamiento provenía de proveedores, el 19.9% de bancos comerciales, el 2.7% de bancos extranjeros, el 15.0% de otras empresas del corporativo, el 2.2% de bancos de desarrollo, el 2.5% de la oficina matriz y el 1.0% de otros pasivos.

Es de notar que el porcentaje más elevado del financiamiento otorgado, es aportado por los proveedores de las empresas; mientras que la banca comercial no está cumpliendo con el papel de agente activo en el financiamiento a la actividad productiva empresarial.

Ante esta situación, se puede decir que muchas de las PyMEs mexicanas están condenadas a su desaparición, o en el mejor de los casos a no crecer, toda vez que el Estado no las apoya con la cantidad de recursos financieros necesarios ya que todos los programas de financiamiento de la banca de desarrollo para el apoyo a empresas sólo representa el 2.0% y el 2.2% del financiamiento de éstas, y la inversión extranjera directa, que se supone sería la fuente de recursos para estas empresas, dada la apertura comercial, no llega a las PyMEs.

#### **2.1.4 PyMEs y el sector informal en México**

Es importante mencionar que el sector informal en México forma parte importante del quehacer económico de las empresas mexicanas, sin importar su tamaño.

La producción ilegal, está compuesta por dos tipos; el primero contempla la producción de bienes y servicios, cuya venta, distribución o posesión está prohibida por la ley; y el segundo, se refiere a la producción que es legal, pero que se vuelve ilegal cuando es realizada por productores no autorizados.

La producción oculta y la economía subterránea se da por diferentes motivos (Almagro, 2004:80):

- 1) Para violar el pago de los impuestos sobre el ingreso, sobre el valor agregado.
- 2) Para no pagar las contribuciones a la seguridad social.
- 3) Para poder incumplir ciertas normas legales.
- 4) Para no tener que cumplir con procedimientos administrativos.

Es decir, el sector informal está compuesto tanto por prácticas de evasión fiscal, el desapego a las legislaciones del trabajo y actividades ilegales y delictivas. Estas actividades tienen en común que su ejercicio está fuera de las regulaciones públicas.

Asimismo, las actividades informales concuerdan muy bien con el periodo de mutación actual, el pasar de un Estado benefactor a un Estado mínimo, el uso de políticas neoliberales en países en desarrollo como México, que se ha caracterizado por la retirada del Estado y por un mercado de empleo profundamente deprimido (Roubaud 1995: 46).

La economía no registrada no se limita a la producción, también incluye i) el servicio transfronterizo, ii) la fuga de capitales y iii) las transferencias entre hogares.

Para el primer caso, parte del comercio internacional es referente a los flujos de estupefacientes, y otros productos perfectamente lícitos. Para el segundo caso, la fuga de capitales, comprende las transferencias fraudulentas de capitales; la proliferación de organizaciones de ahorro y de crédito no registradas, que en ocasiones sustituyen al sistema financiero formal. Para el tercer caso, se puede hablar de la redistribución de los ingresos individuales, que transforma de manera apreciable su distribución primaria.

La economía subterránea está ligada a la voluntad deliberada de escapar del sistema de registro obligatorio, utilizando estrategias de ocultación voluntaria de los factores de la producción (trabajo y capital) para incrementar la tasa de ganancia; mientras que para el sector informal, los microempresarios no pagan impuestos a pesar de obtener beneficios considerables, debido al desconocimiento de las regulaciones tributarias, y a la falta de capacidades para llevar a cabo el registro formal de su empresa.

En México, el retroceso de los salarios reales, y la falta de capacidad de absorción de la mano de obra del sector moderno de la economía pudieron originar un incremento en el sector informal. (Roubaud, 1995: 117)

Asimismo, la falta de seguro de desempleo y de importantes indemnizaciones por despido o invalidez, la debilidad del sistema de protección social imponen como alternativa el sector informal para el personal despedido o en cierto grado incapacitado, y los que deseaban incorporarse al sistema productivo pero que no encuentran algún puesto de trabajo.

El sector informal en México puede ser considerado como una parte importante en la economía, no obstante lo anterior, se considera que no se le ha dado la atención necesaria a dicho fenómeno, lo que se refleja, por ejemplo, en la ausencia de estadísticas que den a conocer la magnitud del sector informal mexicano respecto al PIB, o a su interacción con la economía formal.

En México, el INEGI, lleva a cabo una Cuenta satélite del Subsector informal de los Hogares, y para tal cometido utiliza la definición de subsector informal aprobada en la XV Conferencia de Estadísticos del Trabajo de la Organización Mundial del Trabajo; a saber: El subsector informal está integrado por todas aquellas empresas no constituidas en sociedad que forman parte del Sector de los Hogares, dedicadas a la producción de bienes y servicios con la finalidad de generar empleo e ingreso para las personas implicadas.

Esta definición sólo se avoca a la cuantificación de la producción de bienes y servicios en los hogares, o por sociedades no constituidas, dejando a un lado la gran importancia de la subdeclaración de las empresas grandes y de las medianas y pequeñas.

A pesar de estas deficiencias en la contabilidad nacional, los datos que arroja esta cuenta satélite son interesantes, en el año 2001 el subsector informal representó el 12.5 por ciento del PIB nacional, cantidad que equivale a poco más de tres veces de lo aportado por la agricultura y la ganadería de manera conjunta (INEGI).

En enero de 2002, el Consejo Nacional de Población (Conapo) dio a conocer estadísticas sobre el empleo en el sector informal; destaca que 45.0% de las personas de 12 a 24 años que trabajan, lo hacen en un empleo informal.

La dimensión social de este fenómeno se aprecia si se considera, por ejemplo, que 60% de las mujeres que laboran y tienen cuatro o más hijos lo hacen en un empleo informal. Los elevados porcentajes de trabajadores en el sector informal reflejan el gran crecimiento de la población económicamente activa (PEA) y la dificultad que tuvo México para crecer por las crisis económicas (1982, 1986 y 1995).

Según el Conapo, de 1995 a 2000 la PEA creció en casi 6.7 millones de personas y el empleo formal, medido por el aumento de trabajadores afiliados a un sistema de seguridad social, lo hizo en 3.3 millones (poco más de 3.1 millones de incremento en el número de trabajadores afiliados al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y casi 160 mil al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE).

La importancia del sector informal como parte del comportamiento de las MPyMEs en México toma singular relevancia por el hecho de que gran parte de las empresas mexicanas son micro empresas que sin lugar a dudas no son más que autoempleo (dada la clasificación de empresas que ofrece la Secretaría de Economía de 0 a 10 personas para la industria, el comercio y los servicios), dentro de este autoempleo, se puede hablar de los vendedores ambulantes, trabajo doméstico, algunos micro productores dedicados a carpinteros, plomeros, herreros, zapateros, pintores, servicios de auto lavado, entre otros oficios.

De la misma forma, parte de las PyMEs se encuentran en el sector informal, por ser negocios que se originaron como emprendimientos familiares y que están dirigidos por los fundadores de tales empresas, independientemente de la formación académica o empresarial, relegando con ello la contratación de personas capacitadas en materia que pudieran estructurar las empresas desde un punto de vista legal tributario y de gestión profesional; por lo que se deduce que una cantidad considerable de este tipo de empresas opera fuera de la legalidad con o sin conocimiento de causa. Las grandes empresas no son un caso de excepción del sector informal ya que pueden subdeclarar el factor trabajo y financiero, además de vender bienes y servicios sin realizar la facturación correspondiente, en aras de incrementar la tasa de ganancia.

# CAPÍTULO III

## INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA Y FACTORES DE CRECIMIENTO

### 3.1 Antecedentes

El modelo de sustitución de importaciones que caracterizó a la economía nacional desde los años treinta, fue aniquilado por la crisis económica nacional de 1982, y fue remplazado por uno de economía abierta, donde la participación del Estado está delimitada por un nuevo marco legal e institucional. Según las “reglas del juego” del nuevo modelo de desarrollo, la tendencia es que la propiedad privada remplace a la propiedad pública y la competencia —incluida la proveniente del exterior— remplace al proteccionismo. Es decir, se pasó de un Estado benefactor a una Estado minimalista. (Lustig, 1994:23)

El nuevo paradigma está enmarcado en las políticas económicas neoliberales, que en la segunda mitad de los años setenta comenzaron a abrirse paso alrededor del mundo, mediante sus dos grandes promotores: a saber: Margaret Thatcher y Ronald Reagan en Inglaterra y Estados Unidos, mismas que empezaron a ganar terreno en otros países, a formar parte de políticas concretas y posteriormente en los organismos financieros internacionales. (Aguilar, 2002: 156)

En México, al implementar este tipo de políticas, el entorno económico y legal de las empresas nacionales se modificó sustancialmente, en virtud de que el proteccionismo prácticamente dejó de existir, exponiéndolas a la competencia internacional y obligándolas a utilizar como motor de crecimiento el sector externo, mismo que vería reflejado el aumento de las importaciones y de las exportaciones.

Dicho incremento se acentuó en las empresas más grandes, pues éstas tienen mayor capacidad de disfrutar los beneficios del cambio de régimen comercial con gran rapidez que las empresas pequeñas, y porque las empresas grandes, en general, multinacionales, están en mejor situación para explotar las redes de distribución internacional que se han ampliado debido a la globalización actual. (Lustig, 1994:164)

El cambio del modelo de sustitución de importaciones a un modelo de apertura comercial se fue dando de manera paulatina en México, iniciando en el sexenio del Lic. Miguel de la Madrid hasta la actualidad. Para la implantación del nuevo modelo de crecimiento, se llevaron a cabo reformas de carácter estructural, por ejemplo, la privatización y desaparición de empresas paraestatales, la modificación al Artículo 27 Constitucional, cambios a la Ley de Inversión Extranjera, la privatización de la banca, la disminución en los criterios de lo que se consideraba petroquímica básica, la firma del TLCAN y otras.

Estas reformas estructurales, a través del tiempo, se fueron materializando en la medida en que la nación fue incrementado su relación comercial con otros países y de esta forma incursionó en la economía global actual.

Parte de la apertura comercial que planificaron las autoridades económicas mexicanas se ve reflejada en que México, según la Secretaría de Economía, se ha convertido en la octava potencia comercial mundial y la primera de América Latina y por la cantidad de tratados y acuerdos comerciales que signaron las autoridades económicas del país.

**Cuadro 3.1: Tratados de libre comercio firmados por México**

Tratado	Países	Publicación D.O.F.	Entrada en vigor
<a href="#">TLCAN</a>	Estados Unidos y Canadá	20 de diciembre de 1993	1 de enero de 1994
<a href="#">TLC-G3</a>	Colombia y Venezuela	9 de enero de 1995	1 de enero de 1995
<a href="#">TLC México – Costa Rica</a>	Costa Rica	10 de enero de 1995	1 de enero de 1995
<a href="#">TLC México – Bolivia</a>	Bolivia	11 de enero de 1995	1 de enero de 1995
<a href="#">TLC México - Nicaragua</a>	Nicaragua	1 de julio de 1998	1 de julio de 1998
<a href="#">TLC México – Chile</a>	Chile	28 de julio de 1999	1 de agosto de 1999
<a href="#">TLCUEM</a>	Unión Europea	26 de junio de 2000	1 de julio de 2000
<a href="#">TLC México – Israel</a>	Israel	28 de junio de 2000	1 de julio de 2000
<a href="#">TLC México – TN</a>	El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo de 2001	15 de marzo de 2001 con El Salvador y Guatemala y 1 de junio de 2001 con Honduras.
<a href="#">TLC México – AELC</a>	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	29 de junio de 2001	1 de julio de 2001
<a href="#">TLC México – Uruguay</a>	Uruguay	14 de julio de 2004	15 de julio de 2004
<a href="#">AAE México - Japón</a>	Japón	31 de marzo de 2005	1 de abril de 2005

Tomado de la Secretaría de Economía

## Tratados y acuerdos comerciales signados por México

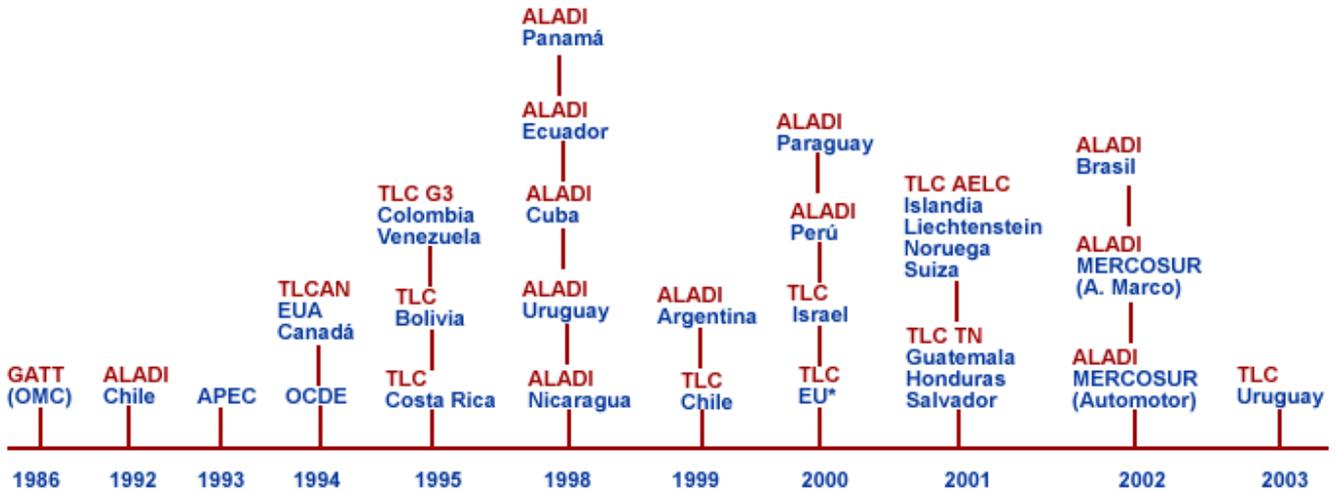
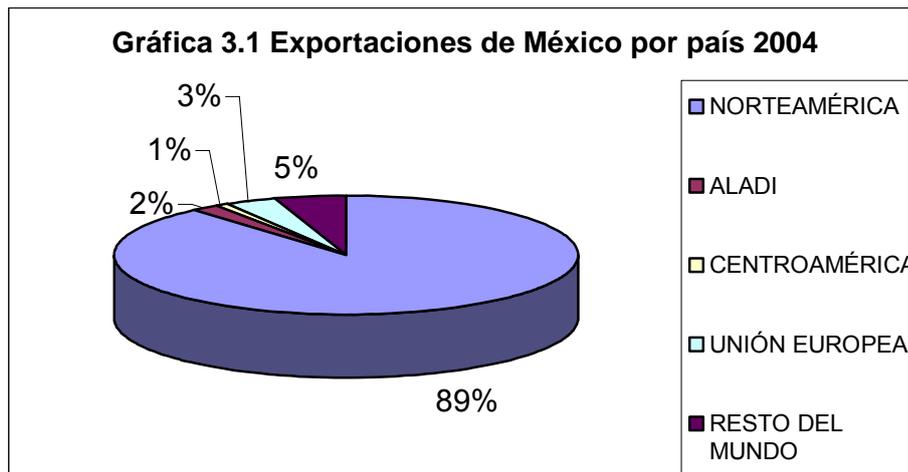


Figura 3.1 Tomada de la S.E; el 31 de marzo de 2005 se firmó un acuerdo comercial con Japón.

No obstante que México cuenta con un gran abanico de tratados de libre comercio, lo cual podría significar grandes oportunidades de negocios para las empresas mexicanas y por ende una razón de ser de estos tratados; el comercio de la nación está concentrado con nuestros vecinos del norte.

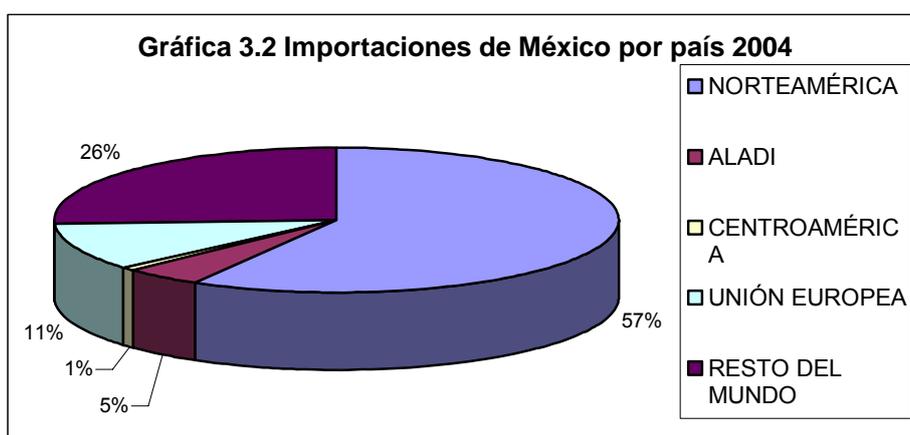


Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Como se aprecia en la gráfica 3.1 las exportaciones de México se concentran en un 89 por ciento hacia los Estados Unidos de América y Canadá, es decir, tan sólo un tratado de libre comercio es el destino de casi el total de las exportaciones mexicanas y el resto de éstas se distribuye en los otros once tratados y el resto del mundo, quienes son destino de alrededor del 11 por ciento de las exportaciones nacionales.

De lo anterior se pueden formular las siguientes consideraciones:

- Una recesión de la economía norteamericana puede tener un efecto negativo sobre las exportaciones nacionales.
- Las decisiones de inversión de las empresas mexicanas dependen de las políticas comerciales que adoptan nuestros vecinos del norte.
- Existe poca diversificación de mercados para las empresas nacionales.
- Las políticas de fomento a las exportaciones no están dando los resultados esperados en cuanto a su diversificación.
- Inexistencia de orientación y creatividad de las empresas nacionales para diversificar productos y mercados.



Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía

Como se aprecia en esta gráfica 3.2, el 57 por ciento de las importaciones nacionales son procedentes de nuestros vecinos del norte, es decir, un tratado de libre comercio, y el 46 restante viene de once tratados de libre comercio y del resto del mundo.

Para el caso de las importaciones, por un lado, también los empresarios mexicanos prefieren proveerse de bienes y servicios procedentes de América del Norte, desaprovechando las oportunidades de negocio que representan otras naciones con las que se tienen signados tratados de libre comercio; por el otro, la cantidad de empresas maquiladoras que se han situado en la frontera norte de México, importan insumos de Estados Unidos y Canadá aprovechando el régimen de maquila, la mano de obra barata, entre otros aspectos, de la misma forma empresas transnacionales norteamericanas utilizan abastecedores de su país de origen.

### **3.2 Grado de apertura comercial de la economía mexicana**

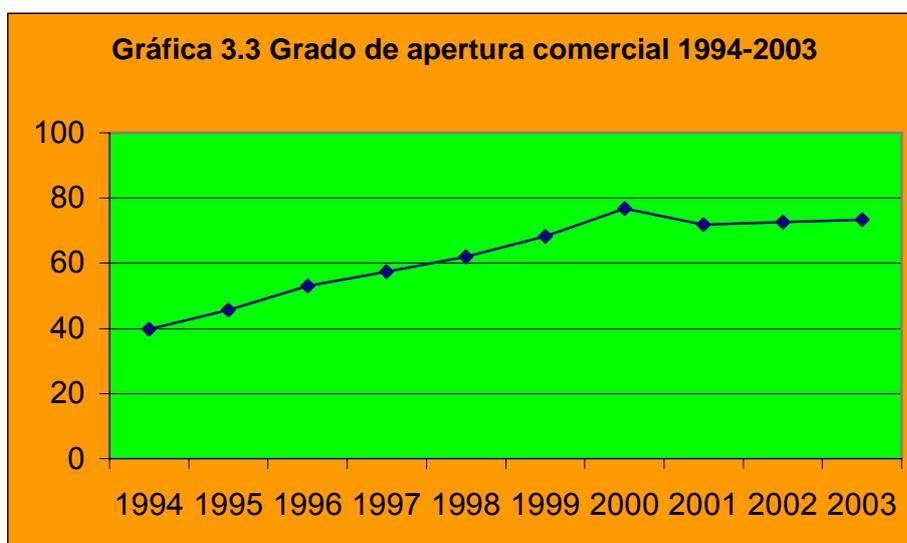
Como se ha comentado, al pasar la economía nacional de un modelo de sustitución de importaciones a un modelo de apertura comercial neoliberal, se contempla que el Estado deja de ser el principal impulsor del crecimiento de la economía nacional y da paso a que el impulsor de la economía sea la inversión extranjera directa y el grado de apertura comercial, es decir, el motor de crecimiento del PIB mexicano sería el sector externo.

La economía nacional está en un proceso de internacionalización neoliberal, y que por ende, la inversión en la producción nacional, de la cual forman parte las PyMEs, tiene que ser extranjera. Para demostrar esto se emplea el grado de apertura comercial, el cual se define como un indicador de peso de comercio exterior en relación a la actividad económica global del país.

Como indicador de comercio exterior se utilizan las importaciones, las exportaciones, la suma de ambas o su promedio. Para construir los índices de apertura se expresan como porcentaje del producto interno bruto del país correspondiente. (Tugores, 2002:145)

Para ejemplificar la dependencia de la economía nacional respecto al resto del mundo, en especial de su socio comercial más importante, Los Estados Unidos de Norteamérica, que es el país con el que se tiene el mayor flujo comercial de mercancías, se calculará el grado de apertura comercial en México utilizando datos del Banco de México (BANXICO).

En el año de 1994, prácticamente estaba consolidada la apertura comercial, en ese año el grado de apertura comercial era de 39.75% y en el año 2003 pasó a 73.30%, gráfica 3.3, lo que indica que la relación comercial de México con países extranjeros aumentó substancialmente, creando un entorno totalmente distinto para las PyMEs nacionales. De 1994 al 2003 la apertura comercial de la economía nacional creció en un 33.55%; por lo tanto la economía mexicana lleva a cabo un papel activo en el proceso de internacionalización.



Elaboración propia con datos de BANXICO

Cifras en millones de pesos a precios de 1993

Es decir, la economía nacional es una de las economía más abiertas del mundo, las barreras arancelarias prácticamente han desaparecido, lo que aunado a otros factores permite un flujo enorme de mercancías del exterior, compitiendo con los productos y servicios generados por las empresas mexicanas.

De acuerdo con datos del BID la economía mexicana es de las más abiertas del mundo, pero es uno de los países menos competitivos en el estadio internacional, ya que ocupa el lugar 43 de competitividad a nivel internacional, pero de acuerdo al tamaño y crecimiento de su mercado ocupa el lugar número 13, por lo que existe una brecha de competitividad de 30 posiciones<sup>9</sup>.

Por lo antes expuesto, queda claro que la economía nacional pretende emplear como motor de crecimiento económico el sector externo, no obstante se infiere que muchas de las empresas mexicanas no se han beneficiado de ello, toda vez que no han aprovechado los mercados internacionales, esto se refleja en el saldo de la balanza comercial, mismo que ha sido deficitario durante mucho tiempo, por ejemplo en 1994 el déficit de la balanza en cuenta corriente era de 65,524.4 millones de pesos y para el año 2004 era de 40,417.4 millones de pesos; según datos del Banco de México.

### **3.3 Inversión extranjera directa en México 1994-2003**

Una de las características de mayor auge en la globalización actual ha sido la importancia que han venido cobrando los flujos de inversión extranjera directa (IED); como parte de la expansión del capital, el cual busca en todas partes del mundo los espacios materiales y legales donde reproducirse libremente.

Con los cambios profundos en la configuración del orden mundial, como la caída del mundo socialista, la confrontación de bloques regionales comerciales y económicos, China como potencia en la producción y el comercio, el descrédito del papel del Estado como asignador de recursos y factores productivos para promover la inversión, se originó una nueva concepción paradigmática que sostiene en esencia que la apertura de los mercados locales a la competencia externa, el adelgazamiento del sector público y sobre todo la reducción de la intervención gubernamental en la actividad productiva, la formación de capital fijo, y la distribución y financiamiento son requisitos para lograr la asignación eficiente de recursos y un desarrollo económico duradero (Ibarra y Moreno, 2004:1).

---

<sup>9</sup> Banco Interamericano de Desarrollo, publicación, El motor del crecimiento.

Un elemento característico de la convergencia en las estrategias macroeconómicas nacionales fue la de colocar a la inversión de las empresas transnacionales —la inversión extranjera directa— como el agente fundamental del financiamiento al desarrollo y del proceso de transformación y modernización productiva.

A la par de que la inversión extranjera directa, por diversos mecanismos, abate costos y mejora eficiencia, al mismo tiempo conlleva cargas asociadas de manera inherente al funcionamiento de los oligopolios transnacionales, además de las cargas que surgen de la cesión de soberanía de los Estados nacionales huéspedes.

La concentración del comercio y de los sectores de vanguardia en manos de grandes consorcios privados transnacionales, en un contexto de adelgazamiento del sector público y acotamiento de su intervención económica, transfiere las tareas de la planeación estratégica de los Estados nacionales a dichos consorcios internacionales.

Se supone que la contribución más importante de la inversión extranjera directa reside en desarrollar capacidades exportadoras incrementales y quizá, con menor contenido importado, redes internas de valor agregado y de tecnología; lo que permitiría al aparato productivo nacional reunir requisitos de precio, calidad y servicio para elaborar bienes competitivos.

Sin embargo, la experiencia mexicana parece refutar el supuesto de que la simple libertad comercial y financiera basta para lograr la inserción dinámica en los mercados globalizados, e indica que la capacidad de atraer inversión extranjera no sólo depende de llevar a cabo reformas estructurales de corte neoliberal; también la IED puede estar sujeta a determinantes, como el tamaño y dinamismo del mercado interno, la proximidad geográfica a los centros mundiales, la solidez de la estructura institucional, la capacidad de los gobiernos de ser garantes confiables de los desequilibrios internos, el grado de desarrollo expresado en la disponibilidad de recursos humanos entrenados, de infraestructura física, de comunicaciones y servicios (Ibarra y Moreno, 2004:5).

La esfera de acción de los consorcios mundiales, aparte de centralizar el dominio de la tecnología y de las corrientes del intercambio, aborda con fuerza la integración productiva en redes planetarias, nítidamente se manifiesta en un intenso proceso de fusiones y adquisiciones que ha venido acelerándose en años recientes. Según la UNCTAD, la inversión destinada a esos propósitos se elevó en el mundo de 115.6 miles de millones de dólares en 1988 a 1.143.8 miles de en 2000.

El rubro que más atrajo a la inversión extranjera directa en ese período fue el sector de servicios (finanzas, electricidad, gas, transporte y comunicaciones) con una tasa de expansión anual del 29.5%, seguido por las manufacturas (12.2% de crecimiento por año, principalmente en petróleo, productos químicos y equipo eléctrico), mientras se rezagan los proyectos en las ramas primarias (8%), actividades que por su naturaleza, como lo son los altos montos de inversión requerida, grandes redes de distribución para grandes mercados, tecnología de punta, know how, y otros, son llevadas a cabo por grandes empresas. (Ibarra y Moreno, 2004:9)

Como se puede inferir, la preferencia de las empresas transnacionales se inclina a actividades estratégicas (alta tecnología, energéticos, servicios financieros, transporte y algunos bienes de capital), que estén vinculadas al control de los principales mercados nacionales y no necesariamente al comercio exterior.

Estas preferencias de las grandes empresas transnacionales pueden originar concentración económica, misma que está impulsada por la racionalización de la producción en mercados sin fronteras, junto al impulso a la innovación tecnológica y la competencia oligopolística, lo que abate los costos y mejora la eficiencia.

Hay, sin embargo, cargas asociadas en algún grado a los males propios del oligopolio y a las que se añaden las relacionadas con la cesión de soberanía de los Estados nacionales que se expresan desde el relajamiento de los derechos sociales, como la disminución de sueldos y prestaciones a los trabajadores, el desplazamiento de las PyMEs y otras.

Asimismo, en lo que respecta al aspecto técnico de la gestión empresarial, este se ha facilitado debido al avance de los sistemas de comunicación, informática y transporte, lo que permite a las empresas transnacionales usar recursos o planear la producción y el ensamblaje de componentes elaborados en gran parte del mundo, aprovechando su competitividad y escapando en alto grado a las exigencias de los gobiernos nacionales. Este tipo de estrategias empresariales a todas luces quedan fuera del alcance de la PyMEs.

La misma fuente señala que una fracción creciente de las transacciones internacionales se lleva a efecto dentro de las mismas corporaciones transnacionales y sus filiales, mediante la combinación de productos, componentes, servicios o utilidades provenientes de distintas zonas transfronterizas.

Destaca en especial el auge que experimentó la IED desde fines de los ochenta hasta fines de los noventa. Este respondió en parte a cambios en el funcionamiento de las economías en desarrollo, frente a la instrumentación de reformas macroeconómicas orientadas a reducir el tamaño del sector público, favorecer la privatización de empresas públicas y la desregulación de los mercados de capitales y de bienes y servicios, así como liberar el campo de acción de la inversión extranjera en los mercados locales.

Los procesos de apertura comercial y de liberalización financiera que se vinieron desarrollando en países tanto desarrollados como subdesarrollados y países socialistas, por un tiempo, redujeron las percepciones de riesgo en torno a la inversión extranjera en diversas regiones del mundo en desarrollo. (Ibarra y Moreno, 2004:12)

No obstante, la reformas estructurales han originado, entre otros costos, pérdida de soberanía y la reducción de los instrumentos de acción gubernamental, la volatilidad, la distribución desigual de las actividades de alto valor agregado o contenido tecnológico entre los países exportadores e importadores de capital; los costos de desajustes relacionados con el cambio en la producción, como el desempleo y quiebra de empresas, en especial el caso de las PyMEs, las cuales son desplazadas con mayor facilidad por las grandes empresas.

A pesar del supuesto de que la inversión extranjera directa permite importar tecnología de punta, se puede pensar que los consorcios transnacionales, por razones de estrategias competitivas, limitan la difusión del conocimiento técnico a posibles competidores, y acomodan su transmisión de recursos financieros a las políticas gubernamentales y a las capacidades de asimilación del país huésped, sin romper sus propias estrategias de integración vertical u horizontal a escala mundial.

En general, las empresas transnacionales prefieren la compra a la organización y desarrollo de negocios nuevos en los países en desarrollo cuando los costos de transferir tecnologías o de mantener su exclusividad es baja y viceversa. De ahí pudiera inferirse que el aporte tecnológico de la inversión extranjera en los procesos de privatización y extranjerización ha sido más bien reducido. (Ibarra y Moreno, 2004:32)

En México y buena parte de los países latinoamericanos, el fomento a la inversión extranjera atiende puntualmente a las necesidades o demandas externas, pero rara vez conviene programas que concilien los intereses nacionales con los de las empresas foráneas y arraiguen o extiendan sus beneficios al país receptor. (Ibarra y Moreno, 2004:47)

Se puede decir que no es cierta o segura la función de la inversión extranjera directa o de las empresas transnacionales en impulsar la integración del aparato productivo del país receptor, ni en optimizar su impacto modernizante en el desarrollo nacional. Las repercusiones pueden ser positivas o negativas, dependiendo de la efectividad y del alcance de las estrategias de los gobiernos para hacer convergentes los objetivos de las empresas extranjeras con los intereses nacionales.

Por ejemplo, en el año 2001, la inversión extranjera directa que captó México se expandió aproximadamente en 68 por ciento, en parte por la venta del Banco Nacional de México (BANAMEX), pero el producto interno bruto decreció -0.3%, la inversión bruta interna -7.4% y la inversión privada -5.1%. (Ibarra y Moreno, 2004:52)

Es importante mencionar que la desregulación de la IED al igual que la apertura comercial, persiguió favorecer las empresas locales con incentivos y oportunidades para mejorar, aspectos como la tecnología, la gestión empresarial, economías de escala y otros, con el propósito de incrementar la productividad. En particular, la desregulación eliminó las restricciones a la IED. Un supuesto esencial era que la entrada de IED permitiría explotar mejor en lo económico la ventaja geográfica del país, dada su vecindad al mayor mercado del mundo.

En México en el período de 1993-1999, las ventas de las mayores empresas exportadoras crecieron a una tasa media de poco más del 14%. Las de las empresas foráneas en esa categoría subieron a más del 20%, mientras las nacionales apenas lo hicieron al 11%. Por eso, la participación de las primeras se expandió del 29% al 40%. (Ibarra y Moreno, 2004:58)

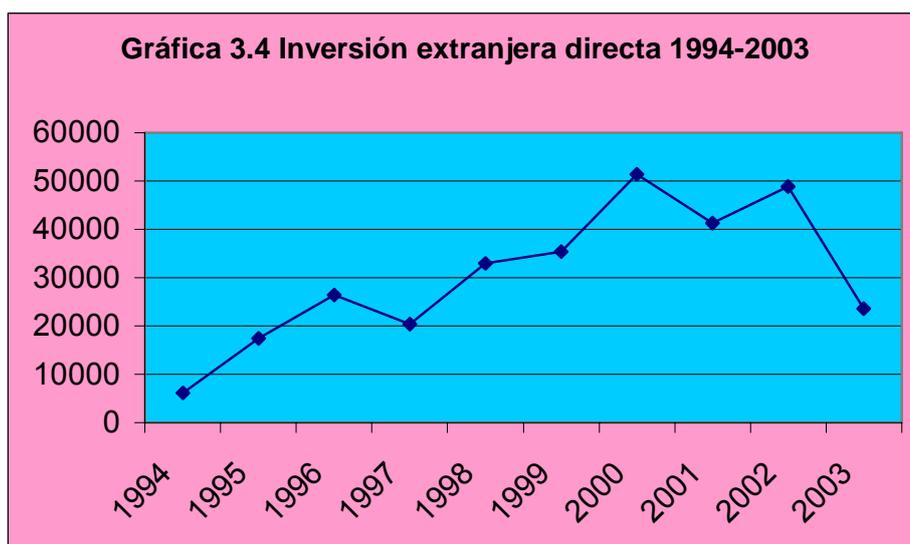
Como se ha comentado la IED representa una posible ampliación de la planta productiva y comercial del país al que llega, y ésta generalmente se invierte en los sectores productivos más rentables y de menor riesgo, misma que se da principalmente por medio de filiales de las empresas oligopólicas cuya matriz se encuentra en el extranjero.

Otra característica de la IED es que la generan los países altamente desarrollados, en donde la tasa de ganancia no es elevada debido a la reducción de costos que se ha generado por los avances tecnológicos, el aumento de la productividad y la competencia, reduciendo así los precios de los bienes ofertados para posesionarse en los mercados.

En México la inversión extranjera llega en gran medida a la bolsa de valores, se calcula que en 1993 el 65 por ciento de la inversión extranjera directa se invirtió en la bolsa de valores, en donde tienen acceso sólo las empresas de gran tamaño y más rentables que pueden disminuir el riesgo de la inversión realizada, dejando a un lado a las PyMEs, que por su tamaño, su falta de recursos, su actualidad gerencial poco desarrollada, así como sus proyectos de poco alcance e inestabilidad financiera, son consideradas como empresas de alto riesgo, por lo que quedan prácticamente excluidas de los flujos de IED que recibe la nación.

Desde el año de 1982 hasta el año de 1992, según la Secretaría de Economía, la inversión extranjera directa mantuvo altos niveles de crecimiento en comparación con los anteriores años, y a partir de 1994, con un avance importante en materia de apertura comercial, (la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte el 1° de enero del mismo año) el ritmo de crecimiento de la IED fue muy elevado, de lo cual se debería esperar un incremento significativo en la planta productiva de la nación.

La procedencia de la IED que llega a México es principalmente de Estados Unidos de Norteamérica, en el año 2002 el 62 por ciento de ésta provenía de ese país, seguido de Holanda e Inglaterra con un 8.7 y 8.6 por ciento respectivamente, Alemania, Suiza y España con 4.3, 3.1 y 2.2 por ciento en ese orden.



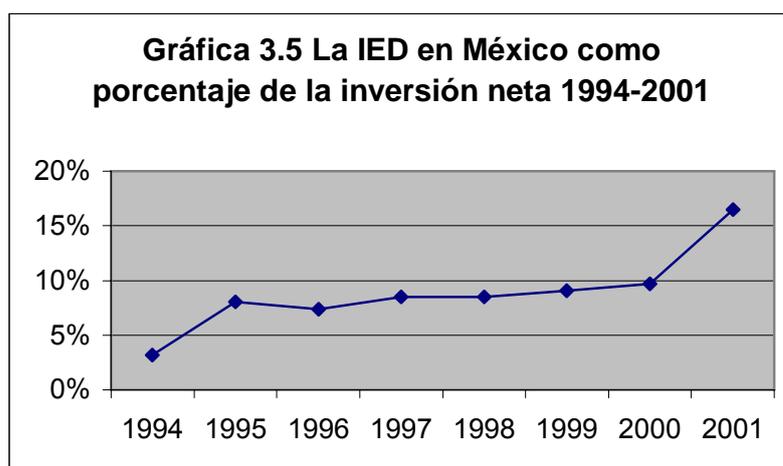
Elaboración propia con datos de BANXICO

Cifras en millones de pesos a precios de 1993.

En el año 2002 de la inversión extranjera directa que recibió México, el 40.99 por ciento se invirtió en la industria manufacturera, el 32.35 por ciento en servicios financieros, el 10.06 por ciento en el comercio, 7.21 por ciento en servicios comunales, 5.90 por ciento en transporte y comunicaciones, 1.53 por ciento en minería y extracción, el 1.08 por ciento en construcción, 0.83 por ciento en electricidad y agua, y 0.05 por ciento en el sector agropecuario.

No obstante el gran incremento de flujos de inversión extranjera directa que ha logrado atraer México, se puede pensar que ésta aun no ha conseguido representar una parte importante como detonante del crecimiento del aparato productivo mexicano en su conjunto, ya que en el año 2001 el ahorro interno representaba el 17.89% respecto al producto interno bruto, mientras que el ahorro externo sólo representaba el 2.83% respecto al PIB. (Secretaría de Economía)

Como se aprecia en la gráfica anterior, a pesar de que la inversión extranjera directa recibida por México ha mantenido una tendencia de crecimiento desde 1994, año en que la apertura comercial mexicana ya estaba consolidada, hasta el año 2003, ésta no ha sido substancial toda vez que en 1994 la inversión extranjera directa como porcentaje de la inversión bruta representaba tan sólo el 3.15 por ciento, y para el año 2001 representa el 16.48 por ciento, es decir la IED que recibe la nación ha aumentado de manera considerable, sin embargo, y derivado de su bajo porcentaje de participación respecto a la inversión bruta, se deduce que no es lo suficientemente elevada como para financiar el crecimiento de las empresas y de la economía en su conjunto; y por ende no alcanza la dimensión de actuación que venía presentando el Estado mexicano en la época del modelo de sustitución de importaciones .



Elaboración propia con datos del INEGI

## **3.4 La participación del Estado en la economía mexicana**

### **3.4.1 Antecedentes**

La vida política de un país gira alrededor a unas cuestiones económicas básicas: ¿Cómo influye el Estado en la economía? ¿Qué debe hacer el Estado? ¿Por qué realiza el sector público unas actividades y el privado otras? ¿Debe hacer el Estado más de lo que hace actualmente o menos? ¿Debe cambiar lo que está haciendo y cómo lo está haciendo?. (Stiglitz, 2002:9)

La misma fuente señala que el Estado está conformado por una multitud de instituciones y organismos públicos, en los países occidentales tiene una estructura descentralizada y posee varias esferas de actuación.

Son muchas las formas que tiene el Estado para intervenir en la economía, nacemos y morimos regidos por él, algunos estudiamos en escuelas públicas, nos atendemos en hospitales de seguridad social, el Estado puede o no proteger la propiedad privada, le pagamos impuestos, es decir regula actividades económicas, políticas y sociales, crea programas de protección al ambiente, entre otros.

Todas estas actividades que lleva a cabo el Estado impactan en el quehacer económico de las sociedades, de ahí que constantemente los estudiosos de la economía del sector público se cuestionen a cerca de la participación o tamaño del Estado en la economía; y hay quienes abogan a favor de éste o en contra.

Se considera que hay incentivos para que el Estado participe en las actividades económicas, por ejemplo, el desempleo, la pérdida de dinero de la gente por quiebra de bancos o problemas en la bolsa, la contaminación, la delincuencia, entre otros, por lo que el Estado trata de solucionar estos fallos de mercado, problemas sociales y ambientales. Mas, y como resultado de las actividades que realiza, también se supone que hay fallos de su intervención, según Stiglitz, éstos son: información limitada, control limitado de las empresas privadas, control limitado de la burocracia y limitaciones impuestas por los procesos políticos.

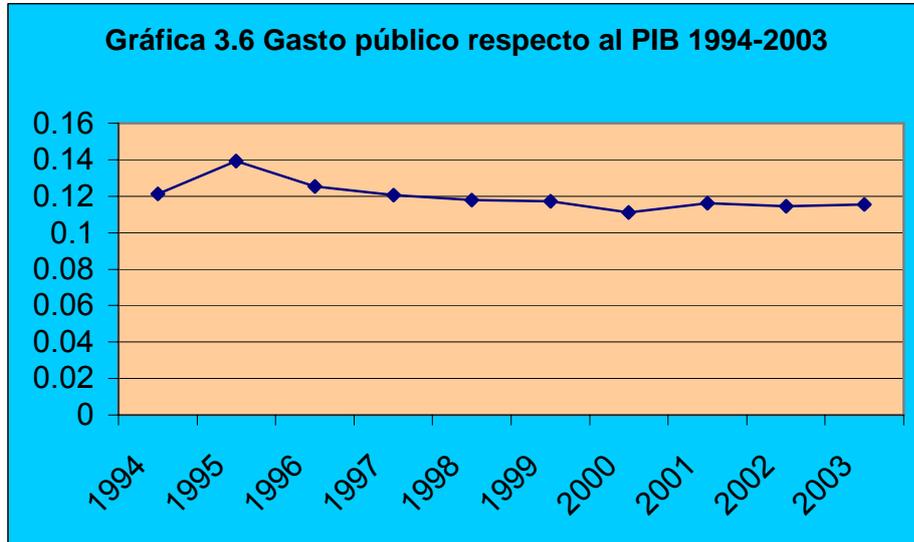
Independientemente de las diversas posturas tanto a favor como en contra, respecto al impacto en las economías como resultado de su funcionamiento y tamaño.

El gobierno puede influir en los niveles de producción, de empleo y de inflación utilizando instrumentos conocidos, como la política fiscal y monetaria. Empleando estos dos instrumentos de política macroeconómica los gobiernos de los Estados nación pueden influir en el nivel de gasto total, en la tasa de crecimiento y en el nivel de producción, en los niveles de empleo y desempleo y en el nivel de precios y la tasa de inflación de las economías. (Samuelson y Nordhaus, 2002:33)

### **3.4.2 Gasto público en México 1994-2003**

Como se ha comentado en el capítulo primero, en específico en el apartado 1.2, donde se hace mención de los diez instrumentos de política económica recomendados por los Estados Unidos de Norte América y algunos organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional, enmarcados en el documento conocido como el Consenso de Washington, las políticas económicas neoliberales implementadas en México durante el sexenio de Lic. Miguel de la Madrid Hurtado, el del Dr. Carlos Salinas de Gortari y el del Dr. Ernesto Zedillo Ponce de León; han buscado la reducción significativa del Estado mexicano y por lo tanto el impacto generado por su interacción con los mecanismos del mercado, mediante la venta de la mayoría de las empresas paraestatales, a través de políticas de austeridad presupuestal, entre otros, con la finalidad de limitar la participación del Estado mexicano en el quehacer económico de la actividad nacional.

Vale la pena recordar que en el contexto establecido en los diez puntos de política económica del Consenso de Washington, en lo que se refiere a las políticas contempladas en los casos 1: Establecer una disciplina fiscal, 2: Priorizar el gasto público en educación y salud; y el 8: Privatizar las empresas públicas; van encaminados a la reducción del sector público, misma que para México se puede apreciar en la siguiente gráfica.



Elaboración propia con datos de BANXICO  
 Cifras en millones de pesos a precios de 1993

En el año 1994 el gasto del sector público en México respecto al producto interno bruto era de 12.12%, y para el año 2003 era del 11.53%, lo que indica que efectivamente el Estado mexicano ha ido disminuyendo su participación en la economía. En este sentido es de suponer que el Estado mexicano ya no tenga el mismo poder de negociación, que implicaba un mayor tamaño frente a las empresas privadas, tanto nacionales como internacionales; y en cuanto al alcance de sus decisiones económicas.

Por ejemplo, las actividades globales que efectúan las empresas multinacionales dan lugar a cuestiones sensibles como si sus objetivos entraran en conflicto con el bienestar de los países individuales, o si tienen poder para burlar o apoderarse de la soberanía del gobierno nacional. (Pugel, 2004:345)

En este contexto, del adelgazamiento del Estado, y continuando con la idea de Stiglitz de que el sector público tiene control limitado de las empresas privadas; ¿Cómo podría el Estado mexicano, en caso de así decidirlo, apoyar, por ejemplo, a las pequeñas y medianas empresas mexicanas?

### **3.5 Las PyMEs y el comercio internacional**

En el ámbito internacional, lo que interesaría a la economía nacional, sería el comportamiento activo de las pequeñas y medianas empresas en la globalización actual, es decir, su crecimiento en un entorno que se caracteriza por la velocidad del cambio de nuevos productos, publicidad, prácticas de deslocalización de la producción, constantes cambios en los gustos y preferencias de los clientes, mercados más amplios, tecnologías cambiantes, alianzas estratégicas entre otros.

En este marco, se considera que gran parte de las PyMEs mexicanas tienen pocas posibilidades de estabilidad y crecimiento de largo plazo; debido entre otros aspectos, a que generalmente son empresas con un alto grado de sensibilidad ante los cambios en las condiciones de mercado, y que surgen como derivados de negocios familiares, algunos en los que impera la falta de capacidad en la gestión empresarial, la organización, la distribución, el marketing, tecnología obsoleta, y principalmente el financiamiento, entre otros.

Otro punto particularmente débil, se sitúa en la actividad de la comercialización internacional por parte de pequeñas y medianas empresas, ya que como resultado de su falta de recursos financieros y humanos se ven limitadas para acopiar información de mercados y promover sus propios nombres de fábrica.

Independientemente de la problemática para incursionar en los mercados internacionales, es una realidad que las pequeñas y medianas empresas en México, se han enfrentado a un cambio radical en su entorno, debido a la inserción de México en una economía cada vez más globalizada.

La ampliación de la globalización actual ha originado que en los mercados internacionales la competencia se haya incrementado rápidamente. Como consecuencia de esta situación, los márgenes de rentabilidad disminuyen, aspecto que no todas las empresas pequeñas, medianas y algunas grandes podrán sobrellevar, por lo que se puede esperar que las empresas transnacionales continuarán incrementando su participación en los mercados mundiales, y muchas pequeñas y medianas empresas seguirán desapareciendo.

De conformidad con datos publicados por la Secretaría de Economía, en el ámbito internacional, el sector exportador de México se encuentra en el décimo tercer lugar; México es el segundo socio comercial de los Estados Unidos de Norte América y está estatificado como el primer exportador de América Latina; y se presupone que en la actualidad, es una de las economías más abiertas del mundo.

Vale la pena recordar que uno de los principales objetivos de la apertura comercial mexicana como reemplazo del modelo de sustitución de importaciones, es que el sector manufacturero mexicano impulse el crecimiento económico por medio de las exportaciones.

No obstante estos datos proporcionados por la Secretaría de Economía, y el aceptable dinamismo de las exportaciones mexicanas comprendido en el periodo de 1994-2003. La internacionalización actual de la economía mexicana como modelo de crecimiento, ha sido, en términos generales, deficiente para impulsar el crecimiento económico de la economía mexicana en su conjunto, ya que se ha concentrado en pocos sectores, como lo son: productos metálicos, maquinaria y equipos.

Las grandes empresas exportadoras que operan en territorio nacional no se han vinculado con el mercado interno, lo cual se puede ver reflejado en un alto contenido de insumos de importación. Debido a esta situación se ha originado el desencadenamiento de cadenas productivas, toda vez que las empresas exportadoras prefieren los insumos extranjeros por encima de los nacionales, en algunos casos, por menor precio, mejor calidad o servicio, o por estrategias de las empresas oligopólicas transnacionales dictadas desde el centro de toma de decisiones de la casa matriz.

A pesar de la falta de integración de muchas de las actividades de negocios del sector manufacturero con el resto del aparato productivo nacional, éste ha experimentado un gran auge alcanzando un 89.02 por ciento de las exportaciones, sin embargo, las exportaciones de este sector se concentran en un número pequeño de empresas, agudizando con ello la situación del mercado interno.

<b>Cuadro 3.2 Saldo de la balanza comercial por sector en millones de dólares 2002</b>			
<b>Sector</b>	<b>Porcentaje de las exportaciones</b>	<b>Porcentaje de las importaciones</b>	<b>Saldo de la Balanza comercial</b>
<b>Agropecuario</b>	2.44	3.24	-0.80
Agricultura y selvicultura	2.06	2.94	-0.88
Ganadería, apicultura, caza y pesca	0.38	0.30	0.08
<b>Industria extractiva</b>	8.54	1.01	7.53
Petróleo crudo y gas natural	8.29	0.52	7.77
Extracción de minerales no metálicos	0.15	0.24	-0.10
Extracción de otros minerales	0.10	0.25	-0.15
<b>Industria manufacturera</b>	89.02	95.75	-6.73
Alimentos, bebidas y tabaco	2.81	3.82	-1.01
Textiles, artículos de vestir e industria del cuero	6.97	6.21	0.76
Industria de la madera	0.54	0.68	-0.14
Papel, imprenta e industria editorial	0.80	2.75	-1.95
Derivados del petróleo	0.74	1.97	-1.23
Petroquímica	0.11	1.32	-1.21
Química	3.59	7.60	-4.01
Productos plásticos y de caucho	1.59	5.65	-4.06
Productos minerales no metálicos	1.82	1.30	0.52
Siderurgia	1.86	4.32	-2.47
Minero metalurgia	0.86	1.58	-0.72
Productos metálicos, maquinaria y equipo	67.34	58.55	8.80

Elaboración propia con datos del INEGI

Con base a la información presentada en el cuadro anterior, es un hecho que las PyMEs casi no participan en las exportaciones de alto valor agregado ya que la fabricación de bienes primarios, acero, cemento, polímeros, vidrio y bienes que requieren de alta tecnología y/o grandes inversiones como automóviles petroquímica, celulosa y productos farmacéuticos; por su propia naturaleza requieren de grandes volúmenes de producción y extensos mercados donde colocar los productos, para poder recuperar la inversión realizada.

Los principales productos que exportan las empresas mexicanas son pertenecientes a la industria automotriz, aparatos eléctricos y electrónicos, razón lógica para que las empresas líderes en la exportación pertenezcan a este sector. Según datos de la UNCTAD cerca de dos tercios de las exportaciones manufactureras en México es realizada por filiales de compañías extranjeras (Villarreal, 2003: 94). Asimismo, en el año 2002 las empresas de gran tamaño, de carácter oligopólico, fueron las que contribuyeron de manera más importante en la generación y el gasto de divisas.<sup>10</sup>

En 1993 se registraron 21500 empresas exportadoras de las cuales 20500 eran PyMEs, es decir el 95 por ciento, para el año 2001 ese 95 por ciento continuaban siendo PyMEs; en contraste el valor anual de las exportaciones de las PyMEs representó sólo el 11% de las exportaciones totales.<sup>11</sup>

### **3.6 Políticas de apoyo a las PyMEs en México y otros países**

En general, las experiencias de apoyo a las PyMEs en diversos países muestran una significativa transformación de las formas de promoción empresarial, en el reconocimiento de tres fenómenos de alcance mundial: 1) el proceso de globalización, de apertura económica y de crecimiento de la competitividad externa; 2) el agotamiento de un patrón de regulación sustentado en el papel protector del sector público, y 3) la recuperación del mercado como agente dinamizador básico del crecimiento y de la competitividad empresarial (Domínguez, 1996:2).

---

<sup>10</sup> Revista de comercio exterior abril de 2005.

<sup>11</sup> Ibid.:10

A pesar de que existe una gran diversidad de políticas de apoyo a las PyMEs, en países con distintos grados de crecimiento y en ambientes altamente heterogéneos; las políticas de apoyo encaminadas a las pequeñas y medianas empresas, por lo general se enfocan y por añadidura se clasifican en tres grandes grupos:

1) Financiamiento (crédito, avales y garantías de crédito y fomento a la capitalización de empresas).

2) Medidas de transformación estructural para incrementar la productividad (asociación y cooperación, desarrollo tecnológico, innovación control de calidad y actualización de equipo, internacionalización, entrenamiento, asesoramiento y consultoría, difusión y acceso a información. y 3) Otras políticas (beneficios fiscales, compras públicas, mercado de trabajo y empleo y promoción de nuevas empresas y empresarios. (Domínguez, 1996:3)

Las políticas dirigidas a las pequeñas y medianas empresas, buscan, como principal objetivo, apoyar la competitividad empresarial y contribuir a la generación de externalidades propias del desarrollo de las firmas (incremento del empleo, ampliación del mercado de factores y bienes finales, crecimiento de la economía).

Para alcanzar tales metas, los gobiernos han centrado su accionar en dos aspectos principales: por un lado, buscan reorganizar las “reglas de juego” reguladoras a fin de compensar en cierta medida las desventajas derivadas del tamaño de este tipo de empresas y, por el otro, intentan facilitar el acceso a los recursos existentes y la inserción de las firmas en los mercados globales. (Domínguez, 1996:3)

En los últimos años, debido al reconocimiento de que el fenómeno PyME es un importante actor en el funcionamiento de las economías por sus aportaciones al PIB y la generación de empleo, en América Latina los gobiernos han tratado de impulsar el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas mediante el uso de diversas políticas de apoyo a este tipo de entes económicos. El siguiente cuadro muestra algunas de las instituciones que se encargan de apoyar a las PyMEs en América Latina. (Solís et Al, 2002:4)

**Cuadro 3.3 Instituciones de política PyME en América Latina**

País	Institución	Año de creación	Personal *	Gasto Anual (US\$ 000) *	Area de dependencia
Argentina	Secretaría de la PyME y Desarrollo Regional	1997	S/d	S/d	Ministerio de la Producción
Bolivia	Viceministerio Micro Empresa	1997	22	730	Ministerio de Trabajo y Microempresa
Brasil	SEBRAE	1990	4500*	450,000*	-
Chile	CORFO	1939	S/d	S/d	-
Colombia	Dirección de Desarrollo Empresarial	1968	20	S/d	Departamento Nacional de Planeación
El Salvador	CONAMYPE	1996	24	6,500	Ministerio de Economía
Guatemala	Viceministerio de Micro y PyME	2000	S/d	S/d	Ministerio de Economía
Honduras	Consejo Nacional de la PyME - Dirección General de Inversiones	S/d	S/d	S/d	Secretaría de Industria y Comercio
México	Subsecretaría para la PyME	2000	S/d	S/d	Secretaría de Economía
Nicaragua	Instituto Nicaragüense de Apoyo a la PyME	1991	S/d	S/d	Ministerio de Fomento, Industria y Comercio
Paraguay	Subsecretaría de Estado de Industria	1960	450	800	Ministerio de Industria y Comercio
República Dominicana	PROMIPYME	1997	110	6,500	Secretaría de Estado de Industria y Comercio
Uruguay	DINAPYME	1990	29	S/d	Ministerio de Industria, Energía y Minería

Tomada de políticas de apoyo a la pequeña empresa en 13 países de América Latina

En México<sup>12</sup> se enfocan las políticas de apoyo a las PyMEs con base a lo estipulado en el Plan Nacional de Desarrollo (PND), y por consecuencia en el Programa de Desarrollo Empresarial (PDE), mismo que elabora la Secretaría de Economía, enfocándose en tres grandes retos.

1) Generar un entorno económico adecuado: para lo cual se pretende que las principales variables económicas, las reformas estructurales y el buen desempeño de la administración pública, permitan a las empresas de todos los tamaños y de todos los sectores desarrollarse e incrementar su competitividad.

<sup>12</sup> Comisión Intersecretarial de Política Industrial, Objetivos y Ejercicios, CIPI

2) Incrementar la competitividad de las empresas: transformando a las empresas del país, en particular a las MPyMEs, en organizaciones competitivas, desarrollando en ellas las capacidades necesarias para su participación exitosa en los mercados nacional e internacional., y

3) Fortalecer las regiones y sectores productivos del país. Identificando las posibilidades de actividad económica en regiones económicas y sectores productivos, fortaleciendo la capacidad de las entidades federativas y los municipios en todo el país para capitalizar sus ventajas competitivas y comparativas, consolidando regiones que por su alta competitividad a nivel internacional, y sectores que por su condición actual permitan reconstituir e integrar nuevas cadenas productivas.

Ya en el año 2002, y con el propósito de apoyar el desarrollo de las MPyMEs se crea una ley, que se denominó Ley para el desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, cuyos objetivos se enuncian a continuación:

I Establecer:

a) Las bases para la planeación y ejecución de las actividades encaminadas al desarrollo de las MIPYMES en el marco de esta Ley;

b) Las bases para la participación de la Federación, de las Entidades Federativas, del Distrito Federal, de los Municipios y de los Sectores para el desarrollo de las MIPYMES;

c) Los instrumentos para la evaluación y actualización de las políticas, programas, instrumentos y actividades de fomento para la productividad y competitividad de las MIPYMES, que proporcionen la información necesaria para la toma de decisiones en materia de apoyo empresarial, y

d) Las bases para que la Secretaría elabore las políticas con visión de largo plazo, para elevar la productividad y competitividad nacional e internacional de las MIPYMES.

## II. Promover:

- a) Un entorno favorable para que las MIPYMES sean competitivas en los mercados nacionales e internacionales;
- b) La creación de una cultura empresarial y de procedimientos, prácticas y normas que contribuyan al avance de la calidad en los procesos de producción, distribución, mercadeo y servicio al cliente de las MIPYMES;
- c) El acceso al financiamiento para las MIPYMES, la capitalización de las empresas, incremento de la producción, constitución de nuevas empresas y consolidación de las existentes;
- d) Apoyos para el desarrollo de las MIPYMES en todo el territorio nacional, basados en la participación de los sectores;
- e) La compra de productos y servicios nacionales competitivos de las MIPYMES por parte del sector público, los consumidores mexicanos e inversionistas y compradores extranjeros, en el marco de la normativa aplicable;
- f) Las condiciones para la creación y consolidación de las cadenas productivas;
- g) Esquemas para la modernización, innovación y desarrollo tecnológico en las MIPYMES;
- h) La creación y desarrollo de las MIPYMES sea en el marco de la normativa ecológica y que éstas contribuyan al desarrollo sustentable y equilibrado de largo plazo.
- i) La cooperación y asociación de las MIPYMES, a través de sus organizaciones empresariales en el ámbito nacional, estatal, regional y municipal, así como de sectores productivos y cadenas productivas.

Los objetivos de esta Ley, pueden ser congruentes con la problemática de algunas de las micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas, sin embargo, no menciona como van a lograr o materializar los objetivos planteados en la misma. Por lo que quizá esta Ley para el desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, se convierta en letra muerta.

En materia de financiamiento, en México se creó la Subsecretaría para PyMEs, con programas como Pronafide (Programa nacional de financiamiento del desarrollo), Pronafin (Programa nacional de financiamiento al microempresario), Fampyme (Fondo de apoyo para las micro, pequeñas y medianas empresas), Foafi (Fondo para el acceso al financiamiento de las MPyMEs) y Red centro crece, E-Gobierno (contactos e informes), cooperación, canalización de apoyos con instituciones como (Unicrece, Canacindra-Centros de financiamiento).

No obstante estas acciones, entre 1994 y 2002 el otorgamiento de crédito de la banca decreció cerca del 52% y solamente se ha aumentado el crédito vía tarjetas de crédito; los pocos otorgamientos se han dado a las grandes empresas y a los clientes favoritos de los bancos, por tales razones la banca ha sido un freno para las empresas que han buscado créditos especialmente para las PyMEs.<sup>13</sup>

México cuenta con 7 bancos de desarrollo de los cuales sólo NAFIN y BANCOMEXT es de lo más rescatable, junto con Banobras, sin embargo este último maneja sólo proyectos grandes.

Instituciones mexicanas involucradas en la política de promoción empresarial a nivel federal

**Cuadro 3.4 Algunas Instituciones mexicanas involucradas en la política de promoción empresarial**

	CONACYT	S. ECONOMÍA	NAFIN	BANCOMEXT	S.T.P.S	Cámaras empresariales
Desarrollo tecnológico	X					
Asistencia técnica y asesoría empresarial		X	X	X		X
Capacitación laboral					X	
Integración productiva	X	X	X	X		X
Promoción de exportaciones				X		
Financiamiento			X	X		

Tomada de Valoración de Políticas de Apoyo a la Pequeña Empresa.

Continuando con la idea de las políticas de apoyo a las PyMEs en diversos países, es de resaltar algunas de las directrices que se han seguido en diversos países.

<sup>13</sup> Estudio breve sobre el desarrollo de fuentes de apoyo y financiamiento para PyMEs en México.

En Estados Unidos, existe la Administración de Pequeñas Empresas misma que atendía en materia de capacitación y asesoría al pequeño empresario que deseara emprender un nuevo negocio; actualmente sólo brinda los fondos y administra una red de asesores e instructores.

En dicho país existen cerca de 11,000 bancos que participan en los programas de préstamos. Se estima que entre el 30% y el 40% de los concedidos a largo plazo están garantizados por la administración (Irigoyen y Puebla, 1997:74).

En Alemania, se otorga a las PyMEs ayuda fiscal, jurídica y asesoría externa para mejorar su reorganización.

Los carteles o acuerdos entre empresas para la fijación ventajosa de precios, están prohibidos. Las fusiones se vigilan para evitar que las grandes empresas alcancen posiciones dominantes. No se permite que las mismas penetren en sectores con estructuras de pequeñas y medianas empresas, y desplacen mediante fusiones a sus rivales más débiles, sancionándolas en caso de producirse este tipo de irregularidades.

En las áreas donde falta capital de inversión, la política regional concede como derecho a las PyMEs inversión y garantías crediticias.

Respecto a la política de investigación y desarrollo, las PyMEs alemanas son reconocidas por su dinámica en la innovación. Estas firmas participan en los programas del Ministerio Federal de Investigación y Tecnología.

En Corea el enfoque general de las medidas de apoyo a las PyMEs apunta hacia una fuerte intervención del gobierno en materia fiscal y monetaria y en la provisión de un adecuado marco regulatorio.

Existe un sistema obligatorio de préstamos mediante el cual los bancos deben prestar a las PyMEs, una proporción mayor de sus préstamos incrementales anuales; el sistema de industrias reservadas, en el que la fabricación de ciertos artículos corresponde en forma legal y exclusiva a las PyMEs; el sistema de préstamos financieros comerciales, al que tienen acceso únicamente firmas de estas dimensiones. También han creado un sistema de fomento a la subcontratación.

Se otorga también apoyo preferencial (como concesión de préstamos, fácil acceso al capital extranjero y a la asistencia técnica) a empresas seleccionadas que se especializarán en bienes prioritarios.

En el caso de España, los instrumentos que se utilizaron fueron de cuatro tipos: sociedades de reconversión, medidas financieras, medidas laborales y establecimiento de zonas prioritarias.

Las sociedades anónimas contaban con la participación de la administración central, y el gobierno autónomo y las empresas del sector, facilitando la especialización productiva y la coordinación comercial.

Se otorgaron financiamientos en mejores condiciones y avales para créditos concedidos por el sector privado. En este aspecto hubo subvenciones de tasas, compensación de intereses y bonificaciones y renegociaciones de créditos anteriores.

En el aspecto ocupacional se estableció un régimen de prestaciones por desempleo; se crearon instituciones, junto al Instituto Nacional de Empleo para la recolocación de trabajadores excedentes, incentivar la creación de nuevos empleos y organizar cursos de información.

También se crearon sociedades de garantía recíproca mutualistas a efectos de obtener avales para créditos de socios PyMEs, y aparecieron las entidades de capital/riesgo con el propósito de financiar la capitalización de las empresas.

Se redujo la incidencia del impuesto a las rentas, la compensación de quiebras y la existencia de tablas especiales de amortización en activos.

Retomando el caso de México, una de las políticas de apoyo a las MPyMEs se puede ver reflejada en el programa Proyectos Productivos, que está orientado a generar empleos mediante la consolidación de proyectos productivos rentables, buscando que en el mediano y largo plazo, estos proyectos establezcan relaciones comerciales y productivas que les permitan permanecer y crecer en el mercado.

Dichos programas están dirigidos a las personas de 16 años en adelante que estén desempleadas o subempleadas, y tengan el interés de llevar a cabo algún proyecto productivo.

Uno de los requisitos para acceder a este programa, es que las personas que estén interesadas no tengan acceso a crédito en ninguna institución financiera, ya sea pública o privada, y que no tengan deudas que comprometan el patrimonio del proyecto. Además deben aportar recursos propios y tener dos años de residencia en donde se va a realizar el proyecto.

Finalmente, el interesado deberá tener experiencia en el ramo o actividad, y de no ser el caso, preferentemente ser egresados del Programa de Becas para Desempleados o de instituciones capacitadoras.

Es importante mencionar que los proyectos deben ser rentables y viables, económicamente, financieramente y socialmente, y generadores de empleo.

De cumplir con los requisitos, se podrá financiar, para un socio hasta 15 mil pesos, 2 socios 30 mil pesos, 3 socios 45 mil pesos, 4 socios 60 mil pesos y 7 socios 75 mil pesos.

De conformidad con la clasificación de las empresas en México, son consideradas como micro empresas de 1 a 10 personas, tanto para el sector industria, servicios y comercio. La pregunta que surgiría, ¿qué micro empresa se puede iniciar con 75 mil pesos, que es el máximo que puede aportar el Programa de Proyectos Productivos, o como le dicen de manera coloquial el programa changarros?.

Con base en la información presentada en este capítulo, se puede deducir que en México no existen políticas de apoyo acorde con las necesidades de las PyMEs. Empezando, se considera, por que no hay una idea clara oficial de lo que es una PyME; en México el 65%<sup>14</sup> de empresas de este tipo son de carácter familiar, razón por la cual, al no tener bien definido el objeto a apoyar, muchas de las políticas de apoyo a estas empresas han de ser infructíferas.

Por otro lado, las políticas de apoyo a las PyMEs no han tenido la difusión necesaria o hay una gran apatía por parte de los empresarios mexicanos, ya que según la CIPI éstos desconocen el 86% de los programas de apoyo federales, estatales y municipales, el 12.65% los conoce y sólo el 1.8% de los empresarios ha utilizado alguno de estos programas.

---

<sup>14</sup> Principales resultados del Observatorio PyME en México (CIPI)

# **CAPÍTULO IV**

## **EL GRADO DE ASOCIACIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO MEXICANO CON LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EL GRADO DE APERTURA COMERCIAL, EN MÉXICO**

### **4.1 Antecedentes**

Durante el periodo anterior a 1983 la economía mexicana se encontraba inmersa en un modelo de sustitución de importaciones, algunas de las características de dicho modelo eran: a) las empresas mexicanas gozaban de una protección mediante altos aranceles a la importación, una estricta regulación en el porcentaje de participación en la propiedad de las empresas por parte de inversionistas extranjeros; b) un Estado máximo que intervenía en la economía nacional mediante la producción de sus grandes y monopólicas empresas paraestatales, c) subvenciones a las empresas nacionales; y otras.

En este entorno el motor de la economía nacional era el Estado, la inversión para la producción era principalmente proveniente y promovida por él mismo.

Al pasar la economía nacional a un modelo de apertura comercial neoliberal, el Estado dejó de intervenir de manera sustancial en el quehacer económico, se privatizaron la mayoría de las empresas paraestatales, se buscó combatir el déficit fiscal, se redujo el gasto público, y más.

Ante esta nueva situación de las empresas mexicanas, se espera que la inversión extranjera directa y las exportaciones hagan o realicen el papel que venía desempeñando el Estado mexicano como promotor del crecimiento de la economía nacional.

Es de mencionar que dichas expectativas se han cumplido, cuando menos de manera parcial, las exportaciones y las importaciones de México han aumentado sobremanera, y similar cosa ocurre con la inversión extranjera directa, la cual ha llegado a México en volúmenes sin precedentes.

Sin embargo, muchos de los problemas en cuanto al crecimiento y comportamiento empresarial no se han resuelto, situación que se puede constatar en mayor medida en aquellas empresas y personas que no están vinculadas directa o indirectamente con el sector externo de la economía.

Principalmente, y salvo algunas excepciones, las pequeñas y las medianas empresas no se han podido adaptar al nuevo orden enmarcado en el paradigma de la apertura comercial.

Estas empresas no están vinculadas, en el mayor de los casos, al sector exportador, por lo cual no han gozado de los beneficios que se han producido por el nuevo modelo.

De la misma forma, la inversión extranjera directa no llega a este tipo de empresas, ya que por su tamaño y participación en el mercado, son consideradas como de alto riesgo, aunado a que no representan una tasa de ganancia elevada que buscan los inversionistas extranjeros.

Por lo tanto, la preocupación que surge al respecto es: ¿buscará el Estado mexicano la forma de hacer llegar la IED a las PyMEs, o el Estado hará las veces de promotor de este tipo de empresas?

Sin lugar a dudas, la IED no llegará al grueso de las PyMEs, toda vez que no representan un negocio seguro para los grandes capitales que circulan alrededor del mundo en busca de las mejores condiciones de inversión.

Lo que orilla al Estado mexicano a retomar su papel de impulsor de la economía, invirtiendo en las pequeñas y medianas empresas, que en conjunto representan el mayor conglomerado empresarial en México. Dicha inversión debe de ser tanto para capital de trabajo destinado a producción, como para nueva creación, entre otros aspectos.

La inversión tiene una relación positiva respecto al producto interno bruto, así lo han sustentado muchos teóricos del crecimiento, como es el caso de Domar, que suponía que el PIB es proporcional a las máquinas, de modo que el cambio en producto será proporcional al cambio en máquinas, o sea la inversión del año anterior. (Easterly, 2001:27)

También es el caso de Lewis quien decía que “el meollo del desarrollo económico es la rápida acumulación de capital”. Como el crecimiento era proporcional a la inversión se podía estimar dicha proporción y encontrar así el monto de la inversión requerida para lograr así cierto objetivo de crecimiento.

Asimismo, Rostow en una de las cinco etapas del crecimiento acuñadas por él, la etapa “despegue hacia el crecimiento autosostenido”, señalaba que el único determinante del despegue era el aumento de la inversión del 5 al 10 por ciento del ingreso.

Chenery y Alan Strout, consideraban que la inversión se convierte en crecimiento. Pero también suponían una alta tasa de ahorro proveniente del aumento de la renta, esta tasa de ahorro debería de ser lo suficientemente alta para que el país llegase al crecimiento.

Estos autores suponían un déficit financiero, que es la diferencia entre la inversión requerida y el ahorro del país. Este déficit financiero podría ser llenado por la inversión extranjera directa o por ayuda externa.

Los flujos de la IED están creciendo en los últimos años, parte de tal aceleración podría ser explicada por la globalización actual, misma que ha ampliado sus espacios debido a la implantación de políticas neoliberales en países desarrollados y subdesarrollados y la transición de las economías planificadas.

En México la IED ha aumentado en gran medida en los últimos años, y similar situación ha sucedido con las exportaciones y las importaciones mexicanas, lo que puede hacer inferir que el comportamiento del PIB está ligado al movimiento de estas variables del sector externo.

Sin embargo, no hay que olvidar que la inversión extranjera directa puede traer beneficios pero puede también ser demasiado intensiva en capital cuando hay excedente de mano de obra, o las multinacionales pueden presentar costos al país huésped que aumentan en el tiempo y que alteran desfavorablemente la relación costo-beneficio. (Meier et Al, 2002: xvii)

Puede ser también el caso de que la IED prefiera comprar empresas establecidas y rentables cual fue el caso de BANAMEX, y aporte muy poco al crecimiento del PIB.

Por otro lado, parte de los ingresos generados por el aumento de las exportaciones pueden estar siendo destinados al pago de las importaciones, mismas que también se han incrementado en los últimos años.

## **4.2 Relación de la IED y el grado de apertura comercial con el PIB**

Para ejemplificar matemáticamente la relación existente entre las variables del sector externo, como son la inversión extranjera directa, las exportaciones y las importaciones; y el comportamiento del producto interno bruto, se llevará a cabo una regresión simple utilizando el método de mínimos cuadrados.

Con la finalidad de realizar el modelo de regresión se representan las variables con cifras oficiales, tomadas del Banco de México y expresadas en millones de pesos a precios de 1993. Se aclara que la inversión extranjera directa en su fuente original estaba expresada en dólares americanos y fue convertida en pesos mexicanos utilizando el promedio trimestral del tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera, también proporcionado por el Banco de México.

El modelo matemático que se propone para relacionar las siguientes variables objeto de estudio, es el PIB nacional, dentro del cual está comprendida la aportación de las PyMEs, como función de la IED (se supone que parte de la IED llega a las PyMEs), y la suma de las exportaciones y las importaciones (apertura comercial, es de mencionar que en la apertura comercial también están comprendidas las PyMEs), es decir el PIB como variable endógena y el resto de estas variables como exógenas.

$$\text{PIB} = f [(IED + (X+M))]$$

El signo esperado para la IED respecto al PIB es positivo, debido a que el aumento de inversión genera un aumento de producto y el signo esperado para el grado de apertura comercial respecto al PIB también es positivo, toda vez que representa una ampliación de la demanda.

Sea el modelo

$$\text{PIB} = \text{IED} + (\text{X}+\text{M})$$

Forma funcional

$$\text{PIB} = \text{IED} + (\text{X}+\text{M})$$

Forma estructural

$$\text{PIB} = \alpha_0 + \alpha_1\text{IED} + \alpha_2\text{X}+\text{M} + \mu$$

Donde

PIB = Producto interno bruto mexicano, la variable dependiente

IED = Inversión extranjera directa

X+M = Suma de exportaciones e importaciones

$\alpha_0$  = Intercepción de la línea con el eje Y o PIB autónomo

$\alpha_1$  = Indica la sensibilidad del PIB a la IED

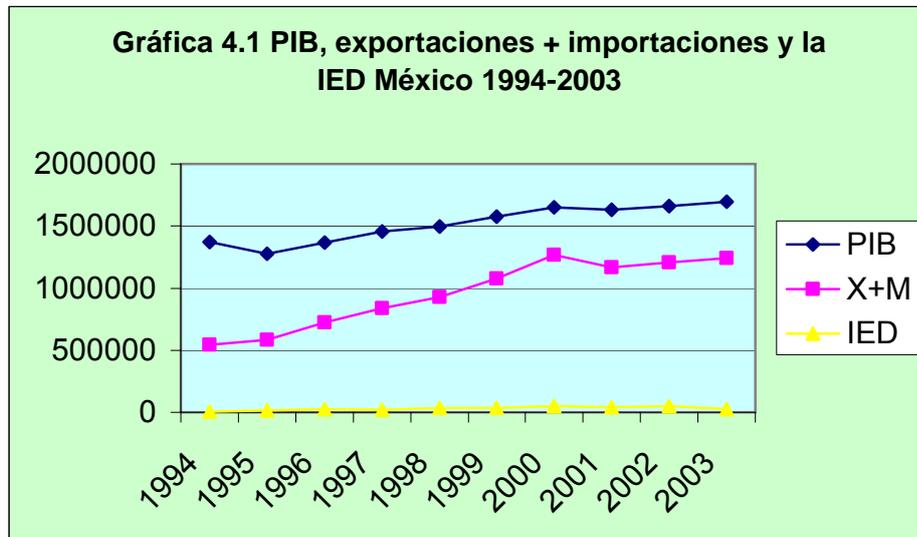
$\alpha_2$  = Indica la sensibilidad del PIB a X+M

$\mu$  = Factor aleatorio

Hipótesis

$H_0 : b = 0$ . El coeficiente de regresión de la población es 0, es decir, no hay relación entre el PIB con la IED y el grado de apertura comercial. Si b es cero, como lo expresa la hipótesis nula, los cambios en la IED y el grado de apertura comercial no impactan en el PIB.

$H_a : b \neq 0$ . El coeficiente de regresión es distinto de 0, es decir, existe una relación entre el PIB con la IED y el grado de apertura comercial. Si b es distinto de cero, por lo tanto los cambios en la variables IED y grado de apertura comercial impactan en el comportamiento del PIB.



Elaboración propia con datos de BANXICO  
 Cifras en millones de pesos

Se ajustaron las curvas a través del método de mínimos cuadrados, con los siguientes resultados.

**Cuadro 4.1 Regresión del modelo  $PIB = [IED+(x+m)]$**

Dependent Variable: PIB  
 Method: Least Squares  
 Date: 05/08/05 Time: 11:38  
 Simple(adjusted): 1995:1 2004:3  
 Included observations: 39 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	896994.9	22793.23	39.35357	0.0000
IED(-4)	-0.222088	0.309087	-0.718530	0.4771
X+M	0.631401	0.027299	23.12899	0.0000

R-squared	0.955660	Mean dependent var	1496057.
Adjusted R-squared	0.953197	S.D. dependent var	154402.2
S.E. of regression	33403.45	Akaike info criterion	23.74451
Sum squared resid	4.02E+10	Schwarz criterion	23.87248
Log likelihood	-460.0179	F-statistic	387.9552
Durbin-Watson stat	1.929142	Prob(F-statistic)	0.000000

Elaboración propia con datos de BANXICO  
 Cifras en millones de pesos

En la regresión anterior, se utiliza el PIB mexicano como variable dependiente y la suma de las exportaciones y las importaciones, y la inversión extranjera directa como variables explicativas con valores trimestrales de éstas en un periodo que abarca de 1994 al tercer trimestre de 2004.

La estimación del modelo, se hizo, primeramente sin rezagos, y la IED presentó signo negativo.

Estimation Command:

```
=====
LS PIB C IED X+M
```

Estimation Equation:

```
=====
PIB = C(1) + C(2)*IED + C(3)*(X+M)
```

Substituted Coefficients:

```
=====
PIB = 952328.0551 - 0.1247139559*IED + 0.577773652*(X+M)
```

Posteriormente se realizó el mismo ejercicio matemático, pero con 1 rezago y la IED presentó signo positivo.

Estimation Command:

```
=====
LS PIB C IED(-1) X+M
```

Estimation Equation:

```
=====
PIB = C(1) + C(2)*IED(-1) + C(3)*(X+M)
```

Substituted Coefficients:

```
=====
PIB = 947192.346 + 0.0365313346*IED(-1) + 0.5767118077*(X+M)
```

Al efectuar la regresión con 2 rezagos el signo fue positivo.

Estimation Command:

```
=====  
LS PIB C IED(-2) X+M
```

Estimation Equation:

```
=====  
PIB = C(1) + C(2)*IED(-2) + C(3)*(X+M)
```

Substituted Coefficients:

```
=====  
PIB = 932666.8323 + 0.06219662919*IED(-2) + 0.5891532702*(X+M)
```

Cuando se realizó la regresión con 3 rezagos el signo fue positivo.

Estimation Command:

```
=====  
LS PIB C IED(-3) X+M
```

Estimation Equation:

```
=====  
PIB = C(1) + C(2)*IED(-3) + C(3)*(X+M)
```

Substituted Coefficients:

```
=====  
PIB = 926336.0245 + 0.05521247503*IED(-3) + 0.5953507159*(X+M)
```

Se aplicaron cuatro rezagos, es decir un año, debido a que se estima que existe un periodo de maduración por parte de la inversión, el cual se materializaría en nuevas empresas o aumento de la producción, para que la IED aporte al PIB.

Estimation Command:

```
=====  
LS PIB C IED(-4) X+M
```

Estimation Equation:

```
=====  
PIB = C(1) + C(2)*IED(-4) + C(3)*(X+M)
```

Substituted Coefficients:

```
=====  
PIB = 896994.906 - 0.2220880496*IED(-4) + 0.6314009513*(X+M)
```

La prueba t, indica que la relación que existe entre la IED y el PIB es negativa, y la suma de las exportaciones y las importaciones y el PIB es positiva, lo anterior con base a la probabilidad de 0 para X+M y 0.47 para la IED, mismas que se encuentran dentro de los parámetros establecidos como normales, por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

El coeficiente de determinación,  $R^2$  indica que el nivel de ajuste que tiene el modelo, para este caso el producto interno bruto mexicano, es explicado de manera incierta por la IED y sí es explicado por X+M en un 63%; es decir, un grado de ajuste de 63%, por lo cual se puede decir que el grado de ajuste de X+M y el PIB, es alto.

La prueba F-statistic indica que las variables independientes explican a la variable dependiente, para este caso su probabilidad es de cero lo cual indica que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Con base a la estimación del modelo propuesto, existe una relación positiva entre el PIB y X+M, por lo que si X+M se incrementa en una unidad el PIB crecerá en 0.63140095 millones de pesos.

Como se puede apreciar en el punto anterior, el grado de apertura comercial, tienen una relación positiva con el PIB, explicando su comportamiento en un 63 por ciento, mientras que la relación de la IED y el PIB, se puede catalogar como incierta.

En el modelo matemático anterior, se utilizaron variables macroeconómicas históricas trimestrales, partiendo del año 1994 al año 2004; mismas en las que se empleaba el producto interno bruto mexicano, dentro del cual se encuentra la aportación económica por parte de las pequeñas y medianas empresas; sin embargo, y como lo menciona el Observatorio PyME mexicano<sup>15</sup>, no existen datos estadísticos que, entre otros aspectos, cuantifiquen la aportación histórica de las PyMEs mexicanas al PIB. Por lo tanto, y derivado de esta carencia, se tiene que deducir el impacto de la apertura comercial mexicana en el comportamiento de las PyMEs.

---

<sup>15</sup> "...la información estadística disponible sobre el papel económico de las PyMEs en México es escasa..." [www. cipi.gob.mx/html/observatorio.html](http://www.cipi.gob.mx/html/observatorio.html), visitada por última vez el día 10 de junio de 2005.

La aportación económica al PIB por parte de las pequeñas y medianas empresas, en el año de 1999 fue de 42% según datos del INEGI, para el año 2001 calcula una aportación del 40%, es decir en tres años hubo de decremento del 2%. Es de mencionar que con base a los resultados obtenidos de la regresión desarrollada en este trabajo de tesis, aproximadamente el 63% del comportamiento del PIB mexicano es explicado por el grado de apertura comercial, y el 37% es explicado por otras variables no consideradas en el modelo matemático propuesto.

Por lo tanto, en el marco de este ejercicio, algunas PyMEs que estén articuladas al sector exportador, aportan parte del PIB y el grado de apertura comercial coadyuva en su quehacer económico; y las que no estén articuladas a dicho sector también aportan al PIB, pero su comportamiento depende principalmente del mercado interno.

La mayor parte de las PyMEs no han crecido conforme a lo estipulado, a priori, y después de más de dos décadas, el sector externo no ha servido de impulsor de la economía nacional en su conjunto, al contrario, se han desarticulado las cadenas productivas, empeorando con ello la situación de las PyMEs.

Asimismo, sólo las grandes empresas obtienen financiamiento externo a plazos más largos y a menores tasas, mientras que para las PyMEs mexicanas el acceso al crédito externo es prácticamente imposible.

Un indicador del comportamiento de las PyMEs, podría ser el empleo que generan. La Secretaría de Economía informó que en el año de 1995 existían 63,375 PyMEs y empleaban a 3'083,076 personas, en promedio empleaban a 48.64 personas por empresa, para el año 2001 existían 119,490 pequeñas y medianas empresas y empleaban a 4'504,831, y en promedio empleaban a 37.70 personas por empresa.

Como se puede apreciar en seis años se crearon 56,115 empresas pequeñas y medianas, y el empleo generado por las PyMEs se incrementó en 1'421,755, lo cual indica que los avances en materia de la creación de PyMEs y por ende en la generación de empleo, han sido muy discretos.

Asimismo, durante el mismo periodo, el promedio de empleados por empresa se redujo en 10.94%, por un lado, quizá debido a que las PyMEs tratan de introducir tecnologías más recientes que permita una relación capital-trabajo más intensiva en capital.

O simplemente, para hacer frente a los precios internacionales, las PyMEs han tratado de reducir costos vía eliminación de empleos y el aumento de la productividad, o mejor dicho, una mayor explotación del factor humano.

Asimismo, el Banco Nacional de Comercio Exterior reporta que en el año 2001, el número de pequeñas empresas exportadoras registradas era de 30,987, y para el año 2002, se redujo a 28,410. Mientras que las medianas empresas exportadoras registradas pasaron de ser de 2,054 en el año 2001, a 1928 para el año 2002.

Como se puede apreciar, el comportamiento de las pequeñas y medianas empresas en su conjunto, durante el periodo comprendido entre 1995 y 2001, periodo en el que ya estaba consolidada la apertura comercial nacional; no ha presentado la dinámica del grado de apertura comercial, el cual pasó de 45.58% en 1995 a 71.99% en 2001.

Retomando los resultados arrojados de la regresión efectuada en la presente investigación, se deduce que gran parte de las pequeñas y medianas empresas están comprendidas en el 37% del PIB mexicano no explicado por el grado de apertura comercial.

# **CAPÍTULO V**

## **ANÁLISIS DE RESULTADOS**

### **5.1 Metodología y el desarrollo de la investigación**

Dentro del marco teórico propuesto para la presente investigación, se contempló la globalización actual tratada por diferentes autores, el modelo neoliberal, y la ventaja competitiva de las naciones de Michael E. Porter.

Se determinó que la globalización actual, como una vía de la expansión del capital, ha modificado sustancialmente el entorno económico en el que operan las pequeñas y medianas empresas mexicanas; ya que debido a ésta, misma que contempla la deslocalización de la producción de las grandes empresas oligopólicas transnacionales, permitida por la apertura comercial de los mercados de los Estados nación, el flujo de capitales, entre otros; se ha incrementado sobremanera la competencia, dando origen a guerras de precios, de publicidad, diversificación de productos y más. Por lo tanto, las empresas oligopólicas transnacionales son las que tienen mayores oportunidades para aprovechar los grandes mercados creados por la globalización; mientras tanto, algunas PyMEs desaparecerán; y otras pudieran adaptarse a las “nuevas reglas del juego”.

Por otro lado, en México se implementaron políticas económicas neoliberales, resumidas en el Consenso de Washington, mismas que abogan, entre otros aspectos, por una reducción del Estado, que puede ser medida por el gasto público. En México, en los últimos años, se ha venido disminuyendo el gasto público, y por ende la participación del en la economía nacional.

Por lo que es de esperarse que el Estado mexicano no apoye directamente a las pequeñas y medianas empresas, independientemente de la problemática actual en que se encuentran inmersas, a pesar de que parte del cambio en el entorno económico de las PyMEs se debe a la apertura comercial promovida por las autoridades económicas de la nación.

En este contexto, y retomando la ventaja competitiva de Michael E. Porter, una posible alternativa para el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas nacionales es crear ventaja competitiva, la cual, tiene que ver, esencialmente, con los determinantes: estrategia, estructura y rivalidad de las empresas; condiciones de los factores; condiciones de la demanda; y sectores conexos y de apoyo.

Dejando a un lado, o dándole poca importancia a la casualidad y al gobierno; éstos dos últimos elementos son congruentes con la postura en la época neoliberal del Estado mexicano respecto a su intervención en la actividad de las empresas. No obstante, esa pequeña intervención del gobierno se podría ver reflejada en eficientes políticas de apoyo a las PyMEs.

Con estos elementos teóricos y el desarrollo de la presente investigación, se puede considerar como adecuado el planteamiento del problema, el cual contempla en su contenido que el crecimiento económico de México es cada vez más dependiente de las variables externas, y que ante esta situación es cómo se ha de fortalecer la economía nacional en el sector de las pequeñas y medianas empresas.

Los resultados obtenidos de este trabajo de investigación concuerdan con la hipótesis que se propuso, en el sentido de que el crecimiento económico de México, y por ende el comportamiento económico de las PyMEs nacionales, está supeditado al sector externo, en específico a las siguientes variables: grado de apertura comercial e inversión extranjera directa y que las pequeñas y medianas empresas no cuentan con políticas de apoyo adecuadas que les permitan fortalecerse.

En lo que respecta al objetivo, el cual busca demostrar que las variables neoliberales grado de apertura comercial e IED no han sido elementos para el crecimiento de las PyMEs. Se puede deducir que éstas no han alcanzado a cobrar todo su efecto benéfico en el funcionamiento de las PyMEs, toda vez que muchas PyMEs no se han articulado al sector exportador, aunado al hecho de las políticas de apoyo a estas empresas no han dado los resultados esperados, ya que muchas de éstas no los usan o los desconocen.

## 5.2 Síntesis de resultados

Primeramente se introdujeron algunos conceptos de empresa y de micro, pequeña y mediana empresa, MPyMEs, con la finalidad de clarificar lo que son este tipo de actores económicos, en virtud de que son parte central de la presente investigación.

Siguiendo las definiciones presentadas, queda claro que las MPyMEs son entes económicos que como toda empresa buscan maximizar beneficios o minimizar pérdidas, pero que tienen ciertas características inherentes que las diferencian de las grandes empresas, como lo son: poca participación en el mercado; no cuentan con grandes capitales para llevar a cabo proyectos para su crecimiento; tecnología obsoleta; deficiencia administrativa; son receptoras de precios, entre otras.; ello las hace más sensibles a los cambios de los mercados en los que operan.

Sin embargo, cuando las autoridades económicas de la nación abordan la temática de las pequeñas y medianas empresas, tratan de enmarcarlas utilizando diferentes criterios, es decir, establecen de manera oficial lo que es o se puede considerar como una PyME. Sin lugar a dudas, ello adquiere gran relevancia en el quehacer de estos entes económicos, debido a que la creación de políticas de apoyo está enmarcada en los criterios oficiales de lo que se considera como PyME.

En la actualidad, en México se utiliza el número de empleados que componen a la empresa y el sector en donde operan, como criterios para la clasificación oficial, según la Ley para el desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa; de donde se puede inferir que esta forma de clasificación sea totalmente errónea, ya que estamos hablando de grupos de individuos que se organizan entre sí con la finalidad de lucro; es decir, con el objetivo de obtener ganancias; y esta reproducción del capital no está ligada sólo con el número de empleados que pueda tener una empresa. Es decir, la producción no depende de un solo factor, en este caso el trabajo, sino que está en función de tierra, trabajo y capital, incluyendo la organización.

Sirva como ejemplo de que no se debe considerar el tamaño de la empresa sólo por el número de empleados; el caso de Amazon.com, una librería virtual que comenzó operaciones en 1995 con sólo dos empleados, en 1998 generaba ingresos de más de 600 millones de dólares (Kalakota y Robinson, 2001:2)

Otro ejemplo, es la moda del outsourcing, muchas empresas están dividiendo sus procesos de producción, subcontratando a otras empresas para reproducir su capital, lo que reduce el tamaño de las contratistas; vulgarmente hablando, un puñado de personas que obtienen grandes ganancias y no por ello son pequeñas o medianas empresas.

Como es el caso de Pabst Brewing Company, que anunció en junio de 2001 que sería una cervecería “virtual”; y suspendió operaciones de su última cervecería y contrató a Miller para que se encargara de su producción. (Keat y Young, 2004:489)

Por lo tanto, se considera que una mejor forma de clasificar oficialmente las empresas sería con algún criterio que contemplara la participación en el mercado respectivo que tiene una empresa y las utilidades que genera, independientemente del número de empleados.

Volviendo a lo presentado en el segundo capítulo; el caso de las micro empresas no es de gran relevancia en la presente investigación, ya que con la clasificación oficial de empresas en México elaborada por la Secretaría de Economía y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, y publicada en el Diario Oficial de la Federación del 30 de diciembre de 2002, son consideradas como micro empresas, tanto para el sector industria, servicios y comercio, aquellas que emplean de 1-10 personas. Debido a esta clasificación, muchas de éstas no son más que autoempleo. Sin embargo, en el año 2001 representaban el 84% del sector empresarial en México y generaban el 20% del empleo.

De esta situación de las microempresas, se puede deducir que la actividad económica en México en los últimos años no ha crecido lo suficiente para absorber a las personas que desean incorporarse al mercado laboral, por lo que estas personas deciden iniciar algún micro emprendimiento o microempresa, y por lo general operan en la economía informal.

Las pequeñas y medianas empresas tienen una gran importancia en la vida económica de México, en el año 2001 este grupo de empresas representaban el 15 por ciento del sector empresarial, generaban el 37 por ciento del empleo y aportaban el 40 por ciento del producto interno bruto.

Es decir, casi la mitad de la actividad económica de la nación depende de las pequeñas y medianas empresas; y a pesar de su gran peso en la economía nacional, no se les ha dado la importancia que ameritan, de hecho las estadísticas que presentan las fuentes oficiales muestran la poca importancia que se les había dado a este tipo de empresas, debido a que no contemplan datos históricos continuos.

Posteriormente, con la finalidad de mostrar que el crecimiento económico de México depende en gran medida del comportamiento del sector externo, se utilizó el método estadístico de mínimos cuadrados para buscar el grado de asociación del PIB con el grado de apertura comercial y la inversión extranjera directa.

El grado de apertura comercial explica el comportamiento del PIB, en un 63%, si tomamos esta información se concluye que efectivamente las exportaciones y las importaciones respecto al PIB, han servido de detonante del crecimiento económico mexicano.

Pero ello no implica que la apertura comercial haya beneficiado a las PyMEs, ya que la mayoría de éstas no están vinculadas al sector exportador, ya que según la CIPI, sólo el 9% de las PyMEs han consolidado exportaciones en los últimos años. Las PyMEs pueden exportar de manera directa, pero dichas exportaciones han de ser reducidas, ya que la cantidad de producción de las pequeñas y medianas empresas no es en gran escala.

Por otro lado, pueden exportar de manera indirecta, es decir, producir para las grandes empresas, en este rubro, se encuentran muchas maquiladoras, mismas que aprovechan la mano de obra relativamente barata en México, sin embargo la mayor cantidad de los beneficios quedan en manos de las empresas que las contratan.

Como se ha comentado la IED no llega a las PyMEs, de 1988 a 2000, el rubro que más atrajo la inversión extranjera directa fue el sector servicios, finanzas electricidad, gas, transporte y telecomunicaciones; seguido de las manufacturas, principalmente, en petróleo, productos químicos y eléctricos; que por su naturaleza requieren de grandes inversiones para la producción y grandes mercados para aprovechar economías de escala. Por lo tanto, las pequeñas y medianas empresas, por su naturaleza, no llevan a cabo este tipo de actividades, y por ende quedaron prácticamente marginadas de la IED que captó México.

En otro orden de ideas, se mostró la apertura comercial de la economía mexicana, la cual está enmarcada en la aplicación de políticas de corte neoliberal; por lo que México abandonó el modelo de sustitución de importaciones para pasar a un modelo de economía abierta.

Desde 1986 con el ingreso de México al GATT/OMC quedaba claro que el país iniciaría un proceso de apertura comercial que incrementaría la internacionalización de la nación. A la fecha se tienen firmados 12 tratados de libre comercio.

A pesar de que las autoridades económicas de la nación hayan signado 12 tratados de libre comercio, el grueso de las exportaciones mexicanas están concentradas con nuestros vecinos del norte, en el año 2003 el 89% de éstas tuvieron como destino los Estados Unidos de Norte América y Canadá; y el 57% de las importaciones procedieron de estos países.

Como se ha comentado, en México se utilizaron políticas económicas neoliberales, las cuales están enmarcadas en un documento que se conoce como el Consenso de Washington de 1989, que está formado por 10 instrumentos de política económica. Cabe resaltar, que en los puntos 1, 2 y 8, establecer una disciplina fiscal, priorizar el gasto público en educación y salud, y privatizar las empresas públicas; están encaminados a reducir el sector público.

Previo a la aplicación de un modelo de apertura comercial, la inversión de las empresas provenía del sector público y del ahorro interno; por lo que el Estado era un promotor activo del crecimiento económico.

Hoy día, se espera que el motor de crecimiento económico sea el sector externo, mediante las exportaciones, importaciones y los flujos de inversión extranjera directa a México. Es decir, la inversión extranjera directa ha de financiar la producción de las empresas nacionales.

La apertura comercial de la economía nacional es un hecho, en 1994 el grado de apertura comercial era de 39.50% y para el año 2003 de 73.30%, asimismo, los flujos de inversión extranjera se han incrementado sustancialmente, por lo anterior, queda demostrado que el motor de la economía nacional es el sector externo.

Pero si el sector externo es el motor de crecimiento económico, cabría esperar que los beneficios se vieran reflejados principalmente en las empresas y personas que estén directamente vinculados con dicho sector.

En el año 2001 el 95% de los exportadores fueron PyMEs, pero sus exportaciones anuales representaron el 11% del total nacional. Según la UNCTAD cerca de dos tercios de las exportaciones manufactureras en México es realizado por filiales de empresas extranjeras, por lo que se puede pensar que la aportación del valor de las exportaciones hechas por las PyMEs no es relevante, es decir, las PyMEs no se han vinculado activamente con el sector exportador.

Si como se ha mencionado, la globalización y el proceso de internacionalización de la economía mexicana, han cambiado el entorno de las PyMEs mexicanas, y éstas son importantes para la economía nacional, podríamos esperar que el Estado mexicano instrumentara políticas de apoyo a las PyMEs; y de hecho las autoridades económicas de la nación han diseñado programas de apoyo a las PyMEs.

En materia de financiamiento se han establecido programas como Pronafide, Pronafin, Fanpyme, etc., sin embargo, dichos programas no han dado los resultados esperados, o puede ser que estos programas fueron mal diseñados, lo anterior se puede constatar, por el hecho de que en el año 2004, para el caso de las pequeñas empresas 64.5% del financiamiento provenía de los proveedores, y tan sólo el 2.0% de la banca de desarrollo, para las medianas empresas los porcentajes eran de 56.8% de proveedores y 2.2% de la banca de desarrollo.

Es lógico que la banca de desarrollo como fuente del financiamiento empresarial tenga poca participación como impulsor de la actividad productiva, ello debido a que en México se están empleando políticas neoliberales, que abogan por la reducción y la no intervención en la economía por parte del Estado.

Ahora el impulsor de la economía ha de ser la inversión extranjera directa, pero si el 53.2 por ciento del financiamiento empresarial proviene de los proveedores, luego entonces la IED tampoco está cumpliendo con su papel de motor del crecimiento económico cuando menos en lo respecta a las PyMEs.

# CONCLUSIONES

Con base en el esquema metodológico planteado para la consecución del presente trabajo y el análisis elaborado, se desprenden las siguientes conclusiones.

El grado de apertura comercial explica en gran parte el comportamiento del producto interno bruto mexicano durante el periodo de 1994-2004, es decir, la actividad exportadora actual sirve como motor de crecimiento de la economía mexicana, sin embargo, la mayoría de las PyMEs no están vinculadas con el sector exportador, por lo que se requiere de manera urgente la instrumentación de políticas gubernamentales de apoyo que intenten vincularlas con el mismo, mediante programas encaminados a integrarlas a través de modelos de integración vertical con las grandes empresas, u horizontal en forma de clusters o empresas integradoras.

En lo que respecta a la inversión extranjera directa, ésta tampoco ha servido como detonante del crecimiento de las PyMEs, por lo que el Estado mexicano debe de retomar un papel activo como inversionista en este tipo de empresas.

Asimismo, y derivado del análisis del objeto de estudio de la presente investigación, se desprenden los siguientes resultados, mismo que podrían ser empleados en el desarrollo de futuros trabajos de investigación.

1. Se identificó que la definición de PyME adoptada por la Secretaría de Economía no es la adecuada para comprender el fenómeno PyME y por añadidura, al no tener claro lo que son las pequeñas y medianas empresas no se pueden diseñar eficientes programas de apoyo a este tipo de empresas.

2. Las micro, las pequeñas y las medianas empresas son de suma importancia para la economía mexicana, dadas sus aportaciones al producto interno bruto y la generación de empleo.

3. En años recientes, en México se ha dado la importancia que requieren las pequeñas y medianas empresas, ya que anteriormente se tenían abandonadas, lo cual se ve reflejado en la falta de datos estadísticos que permitan revisar el funcionamiento de las PyMEs.

4. La fuente principal de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas son sus proveedores, mientras que el apoyo financiero de la banca de fomento es paupérrimo.

5. Las micro empresas, según la clasificación de la Secretaría de Economía, son en parte, autoempleo, y generalmente operan en la economía informal.

6. Las políticas económicas neoliberales implementadas en México, han logrado hacer de la economía nacional una de las más abiertas del mundo, sin embargo, también es una de las menos competitivas.

7. La inversión extranjera directa que recibe México prefiere comprar negocios ya establecidos y con una alta tasa de ganancia, así como aquellos negocios que se encuentran en sectores estratégicos; en lugar de invertir en la generación de nuevas empresas, asimismo, la IED generalmente viene articulada en grandes redes de las empresas transnacionales; y dicha inversión no llega a las empresas pequeñas y medianas.

8. A partir de la implementación de políticas económicas neoliberales, el Estado mexicano ha disminuido su participación en la economía.

9. Las PyMEs mexicanas prácticamente no participan en el comercio exterior, lo que muestra que no basta una política industrial orientada a la exportación sino que se requiere de articulación y fomento empresarial.

10. Las políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas aún no han alcanzado a cobrar todo su efecto positivo, por lo que se requiere de una revisión y adecuación de los programas de apoyo existentes.

11. La IED no representa un papel muy claro como promotor del crecimiento de la economía mexicana, ya que esta puede disminuir al mismo momento que aumenta el PIB.

En lo que respecta al grado de apertura comercial, es un hecho que éste está funcionando como motor de crecimiento de la economía nacional.

12. Entre otros aspectos, las PyMEs requieren con urgencia de financiamiento oportuno y a tasas de interés competitivas, mismo que no lo aporta la banca comercial por considerarlas empresas de alto riesgo; por lo tanto el Estado mexicano debe de facilitar el financiamiento que necesitan este tipo de empresas, cometido que podría llevar a cabo mediante la creación de una banca PyME.

Por último, queda comentar que la teoría de la ventaja competitiva de Michael E. Porter, contempla que el papel del gobierno no es determinante para que las empresas creen ventaja competitiva, sin embargo, considera que éste puede ayudar u obstaculizar el desarrollo de ventaja competitiva. En este sentido, se considera que el Estado mexicano puede coadyuvar a la creación de ventajas competitivas de las PyMEs, a través de políticas de apoyo coherentes con las necesidades de estas empresas.

Primeramente, y bajo el modelo de apertura comercial existente en México, es recomendable determinar qué PyMEs se pueden o no articular con el sector exportador, ya que hay pequeñas y medianas empresas que dada su naturaleza y el sector en el que operan no se articularán al sector exportador. Es decir, se han de crear políticas de apoyo para empresas que sean factibles de integrarse al sector exportador, y políticas de apoyo que busquen fortalecer a las PyMEs que se dedican a atender exclusivamente el mercado interno.

En México hay un gran abanico de políticas de apoyo a las PyMEs, mas, en el marco de esta investigación se considera que la columna vertebral de estas políticas de apoyo, debe de ser el acceso a financiamiento oportuno y a tasas de interés competitivas.

Por ejemplo, cómo puede acceder una PyME a tecnología de vanguardia. Por un lado, prácticamente las regulaciones en materia de comercio exterior han desaparecido, lo único que hace falta a tal empresa es el financiamiento necesario para adquirir la tecnología que requiere.

Por otro lado, quién va a operar dicha tecnología, es decir, se requiere de capacitar en el corto plazo al personal de la empresa, lo cual se podría llevar a cabo si se tuviera la cantidad de recursos monetarios necesarios para contratar dicha capacitación.

El conocimiento de mercado y de oportunidades de comercio exterior, se pueden contratar mediante consultores especializados en la materia, si se tiene el dinero necesario para hacer frente a sus honorarios.

Similar cosa ocurre con la gestión empresarial, para mejorar esta gestión se ha de contratar a personal capacitado, que por añadidura reclamará una mejor remuneración.

En pocas palabras, si se tiene el financiamiento oportuno y a tasas de interés competitivas, algunas las PyMEs mexicanas tendrán más oportunidades de enfrentar los retos creados por la internacionalización de la economía mexicana, de manera eficiente.

Por lo tanto, uno de los aspectos esenciales para el diseño de políticas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, es un paquete de financiamiento, mediante diversos instrumentos, tanto para capital de trabajo, I+D, como para nueva creación de empresas, entre otros.

Dicho paquete tiene como eje el financiamiento, en las condiciones que demandan las PyMEs, es decir conforme a sus necesidades específicas. En México se han dado avances en lo que respecta al apoyo a las pequeñas y medianas empresas, como lo es la creación de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa, los apoyos crediticios y asesoría para la exportación que ofrece Nafin y Bancomext, la elaboración de la Ley para el desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana empresa, entre otras.

Pero en última instancia es necesaria la creación de una banca PyME, misma que ofrecería financiamiento oportuno y a tasas de interés competitivas con la finalidad de que las pequeñas y las medianas empresas puedan obtener capacitación, tecnología de punta, se puedan asociar en grupos de empresas que busquen exportar directamente en forma de empresas integradoras.

O puedan exportar de manera indirecta ofreciendo calidad y precios competitivos a las grandes empresas; o desarrollen ventajas competitivas que les permitan hacer frente a la competencia internacional y puedan atender eficientemente el mercado nacional.

Una Banca PyME otorgaría recursos monetarios en tiempo y forma mediante avales y garantías, pero también coordinaría asesoría comercial y legal, capacitación, elaboración de proyectos para el crecimiento de las PyMEs, asociaciones en forma de clusters o cárteles, creación de nuevas empresas, y más.

En suma, una banca PyME, permitiría que las pequeñas y medianas empresas, susceptibles de apoyo gubernamental, accedan a paquetes integrales de apoyo para maximizar los recursos disponibles y de esta forma contribuir en mayor medida en el crecimiento económico nacional.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Albizu, Eneka y Olazarán, Mikel, **Reingeniería y cambio organizativo**, 1ª edición, Ed. Prentice Hall, España, 2003.
2. Almagro Vázquez, Francisco, **El sistema de cuentas nacionales y sus aplicaciones**, 1ª edición, Ed. Instituto Politécnico Nacional, México, 2004.
3. Andriani, Carlos et Al, **El nuevo sistema de gestión para las PyMEs**, 1ª edición, Ed. Grupo Editorial Norma, México, 2003.
4. Aguilar Monteverde, Alonso, **Globalización y capitalismo**, 1ª edición, Ed. Plaza y Janés México, S.A. de C.V., México, 2002.
5. Berry, Albert, **Valoración de políticas de apoyo a la pequeña empresa**, EUA, 2002
6. Cárdenas, Enrique et Al, **México, transición económica y comercio exterior**, 2ª edición, BANCOMEX y Fondo de Cultura Económica, México, 1999.
7. Basile, Dante S., **Desarrollo de proyectos de emprendimientos PyMEs para el crecimiento**, 1ª edición, Ed. Ediciones Macchi, Argentina, 2000.
8. Dolan, Simon y Soto, Eduardo, **Las PyMEs ante el reto del siglo XXI, los nuevos mercados globales**, 1ª edición, Ed. Thomson Editores, S.A. de C.V., México, 2003.
9. Domínguez, Ricardo, **Promoción y reestructuración de pequeñas y medianas empresas**, EUA, 1996.
10. Dornbusch, Rudiger et Al, **Macroeconomía**, 9ª edición, Ed. McGraw Hill, Colombia, 2004.
11. Easterly, William, **En busca del crecimiento económico**, 1ª edición, Ed. Antoni Bosch Editor, España, 2001.
12. Ferrer, Aldo, **Historia de la globalización. Orígenes del orden económico mundial**, 1ª edición, Ed. Fondo de Cultura Económica, Argentina, 1996.

13. Ferrer, Aldo, **Historia de la globalización II. La revolución industrial y el segundo orden mundial**, 1ª edición, Ed. Fondo de Cultura Económica, Argentina, 2000.
14. Forst, Brian, **Administración financiera para obtener utilidades**, 1ª edición, Ed. Grupo Noriega Editores, México 1999)
15. Garrido Ruiz, Abel, **El ingreso de México al acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio**, 1ª edición, Ed. Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, México, 1986.
16. Goldbreger, Arthur S. **Introducción a la econometría**, 1ª edición, Ed. Editorial Ariel, S.A., España, 2001.
17. Gujarati, Damodar N. **Econometría**, 3ª edición, Ed. McGraw Hill, Colombia, 2001.
18. Hill, Charles W.L., **Negocios internacionales**, 1ª edición, Ed. McGraw-Hill, México, 2000.
19. Ibarra, David y Moreno, Juan Carlos. **La Inversión extranjera**, México, 2004.
20. Irigoyen, Horacio y Puebla, Francisco, **PyMEs, su economía y organización**, 1ª edición, Ed. Ediciones Macchi, Argentina, 1997.
21. Kalakota, Ravi y Robinson, Marcia. **Del e-Commerce al e-Business**, 1ª edición, Ed. Addison Wesley, México, 2001.
22. Keat, Paul y Young, Philip. **Economía de la empresa**, 4ª edición, Ed. Prentice Hall, México, 2004.
23. Kentaro, Sakai, **Global industrial restructuring: Implications for small firms**, Francia, 2002.
24. Korten, David, **El mundo post empresarial**, 1ª edición, Ed. Granica, España, 1999.
25. Koutsoyiannis, A., **Microeconomía moderna**, 2a edición, Ed. Amorrortu Editores, Argentina, 2002
26. Lora, Eduardo et Al, **Competitividad: el motor del crecimiento**, EUA, 2001.
27. Lustig, Nora, **México, hacia la reconstrucción de una economía**, 2ª edición, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

28. Meier, Gerald et Al, **Fronteras de la economía del desarrollo**, 1ª edición, Ed. Alfaomega Grupo Editor, S.A. de C.V., Colombia, 2002.
29. Morishima, Michio, **Teoría económica de la sociedad moderna**, 1ª edición Ed. Antoni Bosch, Editor, España, 1981.
30. Peres, Wilson et Al. **Pequeñas y medianas empresas industriales en América Latina y el Caribe**, 1ª edición, Ed. Siglo XXI, México, 2002
31. Pineda et AL. **La plataforma tecnológica: un arma para la competitividad de las empresas mexicanas ante la globalización**, 1ª edición, Ed, Instituto Politécnico Nacional, México, 2004.
32. Porter, Michael E., **La ventaja competitiva de las naciones**, 1ª edición, Ed. Javier Vergara Editor, Argentina, 1991.
33. Pugel, A. Thomas, **Economía internacional**, 12ª edición, Ed. Mc Graw Hill, España, 2004.
34. Rodríguez Valencia, Joaquín, **Administración de pequeñas y medianas empresas exportadoras**, 1ª edición, Ed. ECAFSA, México, 2001.
35. Roubaud, François, **La economía informal en México**, 1ª edición, Ed. Fondo de cultura económica, México, 1995
36. Rueda, Isabel, **Las micro, pequeña y mediana empresas en México en los años noventa**, 1ª edición, Ed. Miguel Ángel Porrúa. México, 2001.
37. Samuelson, Paul y Nordhaus, William, **Economía**, 17ª edición, Ed. McGraw Hill. España, 2002.
38. Solís, Alejandro et Al, **Políticas de apoyo a la pequeña empresa en 13 países de América Latina**, EUA, 2002
39. Stiglitz, E. Joseph, **La economía del sector público**, 3ª edición, Ed. Antoni Bosch Editor, España, 2002.
40. Stiglitz, E. Joseph, **El malestar en la globalización**, 1ª edición, Ed. Taurus, México, 2002.
41. Stiglitz, E. Joseph, **Macroeconomía**, 1ª edición, Ed. Ariel Economía, España 1998.

42. Stiglitz, E. Joseph, **Microeconomía**, 2ª edición, Ed. Ariel Economía, España 2002.
43. Tugores Ques, Juan, **Economía internacional, globalización e integración económica**, 5ª edición, McGraw Hill, España, 2002.
44. Villar, Antonio, **Curso de microeconomía avanzada**, 1ª edición, Ed. Antoni Bosch Editor, España, 1996.
45. Villareal, René, **México competitivo 2020**, 1ª edición, Ed. Océano México, S.A. de C.V., México, 2002
46. Villareal, René y Villarreal, Tania, **La empresa competitiva sustentable en la era del capital intelectual**, 1ª edición, Ed. McGraw-Hill. México, 2003.

## ANEXO I

	PIB	X	M	X+M	IED
I 1994	1277838	217047.2	275995.7	493042.9	9984.5904
II 1994	1331435.1	224473	293977.8	518450.8	10973.3576
III 1994	1267386.3	221081.9	292773.7	513855.6	9551.20165
IV 1994	1372142.3	239921.8	305446.2	545368	6197.34165
I 1995	1272241.6	272565.4	237478	510043.4	11831.2047
II 1995	1209052.7	289427.3	235754.6	525181.9	17953.1607
III 1995	1165580.2	299086.9	251715.7	550802.6	14003.9094
IV 1995	1275557.5	313951	267532.9	581483.9	17425.1018
I 1996	1273078	324143.1	264401.9	588545	15263.3385
II 1996	1287401.3	339646.5	289647.6	629294.1	13318.8907
III 1996	1248665.1	349397.2	316141.2	665538.4	15154.2335
IV 1996	1366292	376062.7	349412.1	725474.8	26403.7576
I 1997	1331526.9	347717.6	317850.8	665568.4	16582.3606
II 1997	1395247.5	383331.2	363829.6	747160.8	20545.0367
III 1997	1342048	393512.5	390928.7	784441.2	43732.6017
IV 1997	1457278.3	413559.5	424402.6	837962.1	20441.4933
I 1998	1431861.7	415554.1	410655.8	826209.9	21484.5027
II 1998	1455594.1	426293.7	432733.9	859027.6	30028.3347
III 1998	1412882	423586.8	433513.2	857100	28761.8355
IV 1998	1496902.4	458729.1	468008.3	926737.4	33009.746
I 1999	1462740.2	441181	435352.7	876533.7	32442.2894
II 1999	1506307.5	478707.2	486117.5	964824.7	31136.1978
III 1999	1475502.4	497236	513137.8	1010373.8	27265.6486
IV 1999	1577232	521155.3	555845.9	1077001.2	35437.9843
I 2000	1571295.9	517927.6	539178.7	1057106.3	38734.3424
II 2000	1617057.4	553991.4	589822.7	1143814.1	42663.6636
III 2000	1579482.7	579911.1	625736.5	1205647.6	26079.1848
IV 2000	1651503.3	604760.5	663196	1267956.5	51408.9176
I 2001	1601651.8	540215.3	575894.1	1116109.4	30114.9285
II 2001	1619638.4	551638.5	599957.3	1151595.8	46825.1688
III 2001	1558906.3	530803.7	580524.2	1111327.9	138119.675
IV 2001	1629065.4	547424	622105.1	1169529.1	41283.9164
I 2002	1564985.8	504744	544502.7	1049246.7	25160.383
II 2002	1650489.2	566283.8	620626.6	1186910.4	42863.9966
III 2002	1585255.7	563191.3	610605.7	1173797	29970.402
IV 2002	1661515.6	568599.7	636514.2	1205113.9	48832.8223
I 2003	1603830	524312.9	548873.5	1073186.4	32169.8727
II 2003	1651961	548590.1	588603.3	1137193.4	41318.3628
III 2003	1600332.9	559429	601993.7	1161422.7	24988.6195
IV 2003	1697059.9	594966.9	649059.1	1244026	23618.8108
I 2004	1666604.1	578969.5	595351.3	1174320.8	91084.7034
II 2004	1719325.2	627415	654083.7	1281498.7	36137.5862
III 2004	1673284.7	627177	667594.7	1294771.7	28603.6684

Cifras expresadas en millones de pesos a precios de 1993

Datos del Banco de México

Se utilizó el tipo de cambio para solventar obligaciones en moneda extranjera con El propósito de expresar la IED en pesos mexicanos

## ANEXO II

Programas	Conoce y ha utilizado*	Conoce y no ha utilizado*	No conoce*
<b>A) FEDERALES</b>			
Centro de Asesoría Empresarial Primer Contacto (SE)	1.04	5.84	93.12
Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial CETRO-CRECE (SE)	2.32	9.23	88.45
Fondo de Apoyo ala Micro, Pequeña y Mediana Empresa FAMPYME (SE)	1.05	25.39	73.56
Fondo de fomento a la Integración de Cadenas Productivas FIDECAP (SE)	0.41	3.20	96.39
Comité Nacional de Productividad e Innovación Tecnológica COMPITE (SE)	2.08	7.41	90.51
Programa de Capacitación y Modernización del Comercio Detallista PROMODE (SE)	0.23	4.99	94.78
Programa de Promoción Sectorial PROSEC (SE)	0.37	5.89	93.73
Programa de Apoyo a la Capacitación, antes denominado Calidad Integral y Modernización CIMO (STPS)	4.06	9.57	86.37
Programa de Modernización Tecnológica PMT (CONACYT)	0.52	5.75	93.74
Programa de Cadenas Productivas (NAFIN)	1.48	10.69	87.83
Financiamiento NAFIN	2.06	29.83	68.10
Programa para establecer sistemas de aseguramiento de calidad en las micro, pequeñas y medianas empresas, ISO-9000 (SE)	4.71	27.23	68.06
Financiamiento (BANCOMEXT)	1.58	30.08	68.34
Servicios de Asistencia Técnica y Promoción para la Exportación (BANCOMEXT)	2.65	22.37	74.97
Programa Nacional de Auditoria Ambiental PNAA (SEMARNAT)	4.64	16.09	79.27
B) ESTATALES	1.19	1.23	97.58
C) MUNICIPALES	0.14	0.34	99.52

Figura tomada del documento Principales resultados del Observatorio PyME en México  
De la Comisión Intersecretarial de Política Industrial

### ANEXO III

#### Regresión sin rezagos

Dependent Variable: PIB  
Method: Least Squares  
Date: 05/08/05 Time: 10:32  
Sample: 1994:1 2004:3  
Included observations: 43

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	952328.1	23114.33	41.20076	0.0000
IED	-0.124714	0.337046	-0.370021	0.7133
X+M	0.577774	0.028584	20.21290	0.0000
R-squared	0.934931	Mean dependent var	1478954.	
Adjusted R-squared	0.931677	S.D. dependent var	157034.2	
S.E. of regresión	41046.51	Akaike info criterion	24.15001	
Sum squared resid	6.74E+10	Schwarz criterion	24.27289	
Log likelihood	-516.2253	F-statistic	287.3656	
Durbin-Watson stat	1.462184	Prob(F-statistic)	0.000000	

Estimation Command:

=====  
LS PIB C IED X+M

Estimation Equation:

=====  
 $PIB = C(1) + C(2)*IED + C(3)*(X+M)$

Substituted Coefficients:

=====  
 $PIB = 952328.0551 - 0.1247139559*IED + 0.577773652*(X+M)$

## Regresión con un rezago

Dependent Variable: PIB  
 Method: Least Squares  
 Date: 05/08/05 Time: 11:33  
 Simple(adjusted): 1994:2 2004:3  
 Included observations: 42 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	947192.3	24311.18	38.96118	0.0000
IED(-1)	0.036531	0.343925	0.106219	0.9160
X+M	0.576712	0.030120	19.14734	0.0000
R-squared	0.933953	Mean dependent var		1483743.
Adjusted R-squared	0.930566	S.D. dependent var		155727.9
S.E. of regresión	41034.89	Akaike info criterion		24.15098
Sum squared resid	6.57E+10	Schwarz criterion		24.27510
Log likelihood	-504.1706	F-statistic		275.7434
Durbin-Watson stat	1.483050	Prob(F-statistic)		0.000000

Estimation Command:

=====

LS PIB C IED(-1) X+M

Estimation Equation:

=====

PIB = C(1) + C(2)\*IED(-1) + C(3)\*(X+M)

Substituted Coefficients:

=====

PIB = 947192.346 + 0.0365313346\*IED(-1) + 0.5767118077\*(X+M)

## Regresión con dos rezagos

Dependent Variable: PIB  
 Method: Least Squares  
 Date: 05/08/05 Time: 11:34  
 Simple(adjusted): 1994:3 2004:3  
 Included observations: 41 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	932666.8	23991.80	38.87440	0.0000
IED(-2)	0.062197	0.320239	0.194219	0.8470
X+M	0.589153	0.028943	20.35588	0.0000
R-squared	0.940477	Mean dependent var		1487458.
Adjusted R-squared	0.937344	S.D. dependent var		155767.0
S.E. of regresión	38990.18	Akaike info criterion		24.05036
Sum squared resid	5.78E+10	Schwarz criterion		24.17575
Log likelihood	-490.0324	F-statistic		300.2058
Durbin-Watson stat	1.615528	Prob(F-statistic)		0.000000

Estimation Command:

=====

LS PIB C IED(-2) X+M

Estimation Equation:

=====

PIB = C(1) + C(2)\*IED(-2) + C(3)\*(X+M)

Substituted Coefficients:

=====

PIB = 932666.8323 + 0.06219662919\*IED(-2) + 0.5891532702\*(X+M)

## Regresión con tres rezagos

Dependent Variable: PIB  
 Method: Least Squares  
 Date: 05/08/05 Time: 11:34  
 Simple(adjusted): 1994:4 2004:3  
 Included observations: 40 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	926336.0	25149.41	36.83331	0.0000
IED(-3)	0.055212	0.350258	0.157634	0.8756
X+M	0.595351	0.029881	19.92415	0.0000
R-squared	0.938425	Mean dependent var		1492959.
Adjusted R-squared	0.935096	S.D. dependent var		153664.0
S.E. of regresión	39147.74	Akaike info criterion		24.06011
Sum squared resid	5.67E+10	Schwarz criterion		24.18678
Log likelihood	-478.2022	F-statistic		281.9455
Durbin-Watson stat	1.514703	Prob(F-statistic)		0.000000

Estimation Command:

=====  
 LS PIB C IED(-3) X+M

Estimation Equation:

=====  

$$\text{PIB} = C(1) + C(2)*\text{IED}(-3) + C(3)*(X+M)$$

Substituted Coefficients:

=====  

$$\text{PIB} = 926336.0245 + 0.05521247503*\text{IED}(-3) + 0.5953507159*(X+M)$$