



# INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN  
UNIDAD SANTO TOMÁS

SEMINARIO: LA IMPORTANCIA DE LAS MICRO,  
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES)  
EN EL DESARROLLO ECONÓMICO DE MÉXICO

“LA GLOBALIZACIÓN Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO  
Y CRECIMIENTO DE LAS MIPYMES EN MÉXICO”

## **TRABAJO FINAL**

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

**CONTADOR PÚBLICO**

PRESENTAN:

SUSANA GÓMEZ PONCE

LUIS ALFONSO MARTÍNEZ SALAZAR



CONDUCTOR: M. EN A.P. JOSÉ L. SOSA MONSALVO  
MEXICO, D.F. SEPTIEMBRE 2013



## INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

### CARTA DE CESIÓN DE DERECHOS

En la ciudad de México, D.F., el día 24 de Septiembre del año 2013 los que suscriben:

- SUSANA GÓMEZ PONCE
- LUIS ALFONSO MARTÍNEZ SALAZAR

Pasantes de la Licenciatura:

Contador Público

Manifiestan ser autores intelectuales del trabajo final, bajo la dirección de M.A.P. JOSÉ LORETO SOSA MONSALVO y ceden los derechos totales del trabajo final “EL IMPACTO DE LOS EFECTOS DE LA GLOBALIZACION EN EL CRECIMIENTO Y DESARROLLO DE LAS PYMES EN MEXICO Y A NIVEL MUNDIAL”, al Instituto Politécnico Nacional para su difusión con fines académicos y de investigación para ser consultado en texto completo en la biblioteca digital y en formato impreso en el catalogo colectivo del sistema institucional de bibliotecas y servicios de información del IPN.

Los usuarios de la información no deben reproducir el contenido textual, graficas ó datos del trabajo sin permiso del autor y/o director del trabajo. Este puede ser obtenido escribiendo la siguiente dirección electrónica: [ppsosam49@yahoo.com.mx](mailto:ppsosam49@yahoo.com.mx) si el permiso se otorga, el usuario deberá dar el agradecimiento correspondiente y citar la fuente del mismo.

Susana Gómez Ponce

Luis Alfonso Martínez Salazar

---



## **AGRADECIMIENTOS**

### **A MI MAMÁ.**

*Por el gran amor y la devoción que tienes a tus hijos, por el apoyo limitado e incondicional que siempre me has dado, por tener siempre la fortaleza de salir adelante sin importar los obstáculos, por haberme formado siempre con buenos valores, cultura, conocimiento y sobre todo respeto y los más importante por ser la mujer que me dio la vida y me enseñó a vivirla sin miedos. Gracias por todo.*

### **A MI PAPÁ.**

*Por el valor y el coraje que has tenido para levantarte ante cualquier adversidad, por las enseñanzas, apoyo, confianza, que me has dado, y por darme ánimos siempre diciéndome lo orgulloso que te sientes de tus hijos. Así mismo el simple hecho de creer en mí y en todos mis logros que algún día dije que lo lograría gracias a tu apoyo.*

### **A MI ESPOSO.**

*Al término de esta etapa de mi vida, quiero expresar un profundo agradecimiento ya que con tu ayuda, apoyo, amor y comprensión me alentaste a lograr esta satisfacción.*

### **A MIS HERMANOS.**

*Guillermo Gómez y Sharon Gómez por su empeño, su constancia, su entusiasmo, apoyo, ganas de ser mejor y sobre todo por su cariño incondicional.*

### **PROFESOR Y AMIGOS.**

*Es una satisfacción personal terminar algo que costó mucho al inicio, en el tiempo de la universidad aprendí de mis errores, conocí cual es mi verdadero potencial y descubrí que la vida es más bonita cuando se trabaja por las cosas que uno quiere junto a personas de buen corazón. En este largo trayecto he conocido a gente maravillosa con la que he pasado buenos momentos juntos y de quienes he aprendido cosas valiosas.*

**SUSANA GÓMEZ PONCE**

---



## **AGRADECIMIENTOS**

### **A DIOS:**

*Por haberme dado sabiduría, fortaleza, salud, coraje, y no  
Dejarme solo en los momentos difíciles, y haberme permitido  
Llegar a la meta en este gran proyecto.*

### **A MIS PADRES:**

*Con un profundo agradecimiento a mis padres  
Irma Salazar y Alfonso Martínez,  
Por darme todo su Amor, su Comprensión  
Y su apoyo para poder cumplir esta meta.  
Gracias por que a ustedes les debo gran parte de lo que soy.*

### **A MIS HERMANOS:**

*Diana, Sergio y Alexis por estar ahí  
Cuando los necesito y hacer que la vida sea más fácil,  
Ya que con sus ocurrencias nos podemos  
Reír todo el tiempo.*

### **A TODOS:**

*Los que de alguna manera me motivaron  
Y me estuvieron insistiendo para que entrara  
A mi Seminario de Titulación y pudiera concluir  
Con lo que algún día empecé.*

**LUIS ALFONSO MARTÍNEZ SALAZAR**

---



## DÉCALOGO POLITÉCNICO

### SOY POLITÉCNICO

Porque aspiro a ser todo un hombre.

Porque exijo mis deberes antes que mis derechos.

Por convicción y no por circunstancia.

Para alcanzar las conquistas universales y ofrecerlas a mí pueblo.

Porque me duele la patria en mis entrañas y aspiro a calmar sus dolencias.

Porque ardo en deseos de despertar al hermano dormido.

Para prender una antorcha en el altar de la Patria.

Porque me dignifico y siento el deber de dignificar a mi institución.

Porque traduzco la tricotomía de mi bandera como trabajo, deber y honor.

Porque mi respetada libertad de joven y estudiante me impone la razón de respetar este recinto.

---



## PROLOGO

La información contenida en esta tesis representa la culminación de nuestras carreras, inicio de una nueva etapa profesional.

En esta ocasión convergieron que participantes de las carreras de licenciados de relaciones comerciales y contador público participáramos en un seminario por demás multidisciplinario, de interés nacional y desde luego personal.

En México, como en muchos países con economías globalizadas el mundo empresarial solo se concentra en una pequeña porción de la población debido en parte a una falta de cultura y por tanto de los conocimientos para desarrollar una MIPYME y en su caso para hacerla sustentable.

Sin duda las MIPYMES en un contexto globalizado es un tema que toma urgencia permear en la comunidad empresarial así como en toda persona que pretende incursionar en su propio negocio.

Aun y cuando el comercio exterior no es muy nuevo en México, es importante subrayar que la participación de las MIPYMES dará mayor crecimiento al país por lo que es importante mayor involucramiento de este sector en el mercado internacional.

Este seminario, ha enriquecido e incentiva la participación de muchos estudiantes en el sector empresarial, y en cuanto a nuestra persona, nos ha iniciado en un abanico de posibilidades que no solo puede representar experiencias nuevas, si no un desarrollo económico familiar. Así como el crear una cultura empresarial es un beneficio para México y sus familias.

---



## MARCO HISTÓRICO

Este trabajo tiene como referencia las siguientes regulaciones:

- Secretaría de Economía.
  - Secretaría de Turismo.
  - Secretaría de Agricultura.
  - Nacional Financiera.
  - Banco de Comercio Exterior.
  - PROMEXICO.
  - Banco de México.
  - Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa.
  - Small Business Administration (SBA).
  - Banco Mundial (BM).
  - Fondo Monetario Internacional (FMI).
  - La organización para la cooperación y el desarrollo económico (OCDE).
  - Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
  - Organización Mundial de Comercio (OMC).
  - Fondo de Cooperación Asia Pacifico (APEC).
  - Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
  - Asociación Latinoamericana de Desarrollo (ALADI).
  - Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).
  - BRIC
-



## MARCO CONCEPTUAL

MIPYME	<p>Es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. Generalmente el número de trabajadores es de 50 a 120.</p>
Liberalización	<p>En términos económicos es el proceso por el cual se pasa de una economía sujeta al control del Estado a una economía de mercado.</p>
Neoliberalismo	<p>Es una denominación del liberalismo económico, cuyos defensores apoyan la liberalización económica, el libre comercio, los mercados abiertos, la privatización, la desregulación y la disminución del tamaño del sector público incrementando la influencia del sector privado en la sociedad moderna.</p>
Subdesarrollo	<p>El término subdesarrollo es controvertido por el escaso consenso existente. Una nación o región subdesarrollada sería la que no cuenta con cierta cantidad de riqueza, servicios o capacidades productivas, pero no hay acuerdo sobre cómo medir esas cantidades porque se han elaborado distintas listas y criterios.</p> <p>Lo que sí parece alcanzarse en el siglo XXI es cierto consenso sobre la desunión entre a la felicidad o infelicidad y el subdesarrollo (Punset, 2005). Es decir, lograr mejor alimentación, viviendas sólidas, alfabetización, empleo digno... no tiene porque hacer a la gente más infeliz o menos.</p> <p>La idea del subdesarrollo tiene su origen en los economistas alemanes del siglo XIX y principios del XX, quienes discutían la</p>

---





idea de Adam Smith según la cual todas las regiones, profesiones y poblaciones pueden progresar económicamente a un ritmo parecido.

Independientemente de lo muy complicado que ha resultado la definición del término, el subdesarrollo es un problema mundial al que se le han atribuido multitud de factores; pero sin acuerdo sobre si son o no influyentes, como la raza, si pueden considerarse genéricos o específicos, como la religión, si han sido creados por otras naciones, caso de los colonialismos, o si por el contrario serían algo propio de las poblaciones subdesarrolladas.

#### País Desarrollado

Un país desarrollado hace referencia general a un país que posee tanto un alto nivel de vida como un muy alto desarrollo humano y un pasado o actual desarrollo industrial y comercial. Unos de los indicadores más usados para considerar a un país como «desarrollado» es el índice de desarrollo humano.

A pesar de lo anterior, no existe un consenso absoluto sobre todos los criterios usados para calificar el desarrollo. El criterio más fiable y aceptado es aquel extraído de los indicadores sociales sobre la calidad de vida. Si bien es cierto los países más industrializados, que han logrado una avanzada tecnología e innovación, alcanzan un elevado desarrollo humano como consecuencia, también es cierto que hay muchos países que, por cuestiones diversas, han logrado un alto desarrollo humano, pero con medianos o bajos niveles tecnológicos e industriales, en la teoría un país altamente poblado necesariamente necesita generar una alta industrialización para generar consiguientemente una alta calidad de vida, mientras que uno pequeño solo necesita generar una baja industrialización.

#### Organismo Internacional

Es aquel cuyos miembros son estados soberanos u otras organizaciones intergubernamentales.

También puede usarse el término organización internacional, sin embargo esta última denominación podría interpretarse como abarcando genéricamente cualquier organización

---



(incluidas aquellas privadas) con integrantes, objetivos, o presencia internacional, mientras que lo que se designa como organismo internacional siempre es de naturaleza pública.

Para evitar posibles confusiones, algunas veces se usan los términos organismo internacional gubernamental u organismo internacional público.

#### Tratados Internacionales

Es un acuerdo escrito entre ciertos sujetos de Derecho internacional y que se encuentra regido por este, que puede constar de uno o varios instrumentos jurídicos conexos, y siendo indiferente su denominación. Como acuerdo implica siempre que sean, como mínimo, dos personas jurídicas internacionales quienes concluyan un tratado internacional.

Por ejemplo los gobernantes de cada país se reúnen para ponerse de acuerdo con sus límites de países para no tener problemas con sus territorios.

Lo más común es que tales acuerdos se realicen entre Estados, aunque pueden celebrarse entre Estados y organizaciones internacionales.

Los primeros están regulados por la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 1969; los segundos, por la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados celebrados entre Estados y Organizaciones Internacionales de 1986.

Los acuerdos entre empresas públicas de un Estado y Estados no son tratados internacionales. La Corte Internacional de Justicia tuvo la oportunidad de pronunciarse acerca de esta cuestión en el caso "Anglo-Iranian Oil" (1952). Irán había firmado un acuerdo con la empresa "Anglo-Iranian Oil" para la explotación de los recursos petrolíferos. Este acuerdo tenía dos caras: era un acuerdo de concesión y al mismo tiempo tenía la naturaleza de un Tratado entre Irán y el Reino Unido.

Esta tesis no fue aceptada por la Corte Internacional de Justicia porque los Tratados internacionales solo pueden tener lugar entre estados y porque los acuerdos con empresas se rigen por

---



las normas del Derecho internacional privado.

#### Economías Emergentes

A los países con una actividad social o de negocios en rápido crecimiento e industrialización.

Situación al interior de un país en donde se pasa de una economía de subsistencia a un gran desarrollo industrial.

Actualmente se consideran más de una veintena de mercados emergentes en el mundo, dos con el más rápido e importante crecimiento económico son China e India. Según la revista The Economist muchas personas encuentran el término anticuado, pero ningún término nuevo ha ganado mucha fuerza.

#### Mercado Global

También llamado como mercado mundial de relaciones económicas, mercantiles y financieras, entre estados enlazados por la división internacional del trabajo. Con el concepto de la división internacional del trabajo está íntimamente relacionado el concepto de cooperación internacional, la base de una administración eficiente de los factores de producción.

El crecimiento colosal de los medios de transporte - transatlánticos, ferrocarriles, telégrafos eléctricos, el canal de Suez- han dado lugar por vez primera a un mercado verdaderamente mundial.

---



## OBJETIVO

Este trabajo tiene como finalidad informar el impacto que una economía global tiene en las MIPYMES Mexicanas, para conocer las diversas herramientas que un empresario mexicano puede tener en este entorno tales como financiamiento ó el acceso a economías de otros países. Así como conocer el rol que juega la globalización en el crecimiento mundial de las últimas décadas, desarrollar los diferentes procesos que definen la integración global y analizar las oportunidades y amenaza de la globalización.

Se analizaran los orígenes de la globalización su evolución y su relación con las teorías liberales y neoliberales. En edición se identificarán a los organismos internacionales que otorgan apoyo a las MIPYMES.

Abordaremos el comportamiento que las MIPYMES tienen en las economías emergentes y su evolución en México así como las estrategias con las que actualmente cuenta México para hacer competitivas a las MIPYMES en el mercado global.

Repasaremos los organismos y dependencias nacionales que apoyan a las MIPYMES por mencionar algunas de ellas como la Secretaria de Economía, Nacional Financiera, Banco de Comercio Exterior, PROMEXICO, etc.

Citaremos los principales tratados internacionales firmados por México las organizaciones empresariales dedicadas a las exportación y que apoyan a las MIPYMES así como las ventajas y desventajas ante estos tratados.

También se pretende reflexionar respecto de la cultura empresarial mexicana en este entorno globalizado con la finalidad de identificar competencias y oportunidades para un desarrollo de la MIPYMES mexicanas.

---



## JUSTIFICACIÓN

México es una potencia en desarrollo que vive las consecuencias del inevitable proceso mundial denominado Globalización, el cual ha generado beneficios en los sectores económico, político, social, cultural, ideológico entre muchos otros más. El fenómeno de la Globalización ha creado oportunidades, tanto para individuos como para países, al mismo tiempo que ha contribuido para que comercio internacional y los llamados flujos de inversión se hayan incrementado de forma aventajada al PIB mundial en los últimos años. Se hace notar que hoy en día existe una mayor acción integradora como resultado no solo de la formación de bloques económicos y de la eliminación de barreras arancelarias, sino que además gracias al mayor peso de las empresas transnacionales y a su hegemonía influencia a la creación del comercio industrial e intraempresarial.

En la actualidad el sector empresarial mexicano adolece de tres grandes problemáticas que merman sus niveles de competitividad:

- Cultura empresarial.
- Inversión económica.
- Mal uso de las Tecnologías de la Información.

Lo anterior, provocara resultados palpables y muy específicos respecto a los altos costos, la complejidad técnica y el tiempo de comercialización de los productos y servicios que representan serias barreras para el desarrollo competitivo del sector comercial nacional. La aplicación de estos patrones de decisión que agruparan metas y objetivos muy específicos de cada una de las organizaciones, permitirán que se consoliden las estructuras comerciales y economías de las pequeñas y medianas empresas, de esta manera puedan iniciar una apertura comercial a nuevos mercados para atender sus mejoras productivas, mantener una buena infraestructura exportadora y consolidar la comercialización de sus productos.

---



## **ALCANCES**

La información contenida en esta tesis, es un parte aguas que pretende introducir al lector al empresario MIPYME en un entorno globalizado, a manera de una guía dada la complejidad de la economía internacional.

Particularidades como topes de financiamientos, requisitos para aplicar a un programa, estadísticas de mercado de casa país, etc. No se abordan en este trabajo en virtud de la diversidad que puede representar cada estado, sin embargo se plasma un bosquejo de lo que puede implicar invertir en cada tipo de cultura, asiática o europea.

No se aborda el caso americano, dado que este es el mercado con el que más hemos coexistido y consideramos que existen aún otras alternativas a analizar con mayor detenimiento.

---



## INDICE

Decálogo Politécnico	I
Prologo	II
Marco Histórico	III
Marco Conceptual	IV
Objetivo	V
Justificación	VI
Alcance	VII
INTRODUCCIÓN GENERAL	25
1 CAPITULO I. LOS EFECTOS DE LA GLOBALIZACION EN LAS MIPYMES A NIVEL MUNDIAL.	26
Introducción	26
1.1 Historia de la Globalización.	27
1.1.1 Naturaleza de la Globalización.	29
1.1.2 Antecedentes.	31
1.2 Concepto de Globalización.	32
1.3 Retos de las MIPYMES ante la globalización.	33
1.3.1 Efectos positivos y negativos de la Globalización.	35
1.4 La Globalización como base del Desarrollo.	38
1.5 Efectos de la Globalización en las economías socialistas.	44
1.6 Capitalismo y Globalización.	46
1.7 Globalización en la Economía Mundial.	48
1.7.1 Asia siembra la semilla de la Globalización.	49
1.7.2 Comercio y contacto interregional.	52
1.8 Liberalismo.	54
1.8.1 Características principales del Liberalismo.	55

---



1.8.1.2	Pensadores Liberales.	56
1.8.2	Neoliberalismo.	63
1.8.2.1	Modelo Neoliberal.	64
1.8.2.2	Origen e Historia del término.	65
1.8.2.3	Pros y contras de las propuestas económicas neoliberales.	68
1.9	Impulsores de la Globalización.	72
1.9.1	Medición de Impulsores de la Globalización.	74
1.10	La Administración y su actitud ante a Globalización.	76
1.10.1	El administrador mexicano y la Globalización.	78
	Conclusión.	84
2.1	CAPITULO II. MODELOS DE DESARROLLO DE LAS MIPYMES EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL.	85
	Introducción	85
2.2	Caso Argentina y Chile.	86
2.2.1	Caso Argentina.	89
2.2.2	Caso Chile.	92
2.2.3	Caso Brasil.	96
2.2.4	Caso España.	102
2.2.4.1	La situación de las exportaciones de las PYMES en España.	106
2.2.4.2	Apoyo para las MIPYMES en España.	107
2.2.5	Caso China.	108
2.2.5.1	China puede superar a la India.	110
2.2.6	Caso Corea.	111
2.2.6.1	Tratados de Libre Comercio en apoyo a las MIPYMES.	112
2.2.7	Caso Japón.	113
2.2.7.1	Programas y políticas de apoyo a las PYMES de Japón.	118
2.2.8	Caso México.	118

---





2.2.8.1	Los problemas de las MIPYMES en México.	120
2.2.9	Caso Singapur.	123
2.2.10	Caso India.	125
	Conclusión.	128
3.1	<b>CAPITULO III. EL COMPORTAMIENTO DE LAS MIPYMES EN LAS ECONOMÍAS EMERGENTES.</b>	129
	Introducción	129
3.1	Concepto de Economía Emergente.	130
3.1.2	Otras economías emergentes de las que apenas se habla	132
3.1.4	Características de las Economías Emergente.	135
3.2	Las MIPYMES en las economías emergentes.	136
3.2.1	Rasgos Generales de la Evolución Económica de México a 2012.	138
3.2.2	MYPYMES y la vanguardia tecnológica en sistemas de información.	141
	Conclusión.	144
4.1	<b>CAPITULO IV. ESTRATEGIAS DE MÉXICO PARA QUE LAS MIPYMES COMPITAN EN UN MERCADO GLOBAL.</b>	145
	Introducción	145
4.1	La Importancia de una Cultura empresarial.	146
4.1.1	La Empresa y su Imagen.	147
4.1.2	¿Qué se entiende por Cultura?.	149
4.1.3	¿De qué manera se puede transmitir la cultura a los empleados?.	150
4.1.4	Cultura Empresarial.	153
4.1.5	Diagnostico de la Innovación en México.	156
4.2	La innovación tecnológica como estrategia para acceso a los mercados.	156
4.2.1	Relación Tecnología — Competitividad.	161
4.2.2	Importancia del Proceso de Innovación.	163
4.2.3	Concepto de Innovación Tecnológica.	166
4.2.4	Definición de Empresa Innovadora.	171

---



4.2.5	Innovación Estratégica.	176
4.2.6	Relación innovación Tecnológica – Cliente.	179
4.3	La especialización del factor humano.	182
4.3.1	¿Qué es el Factor Humano?.	192
4.3.2	Características del factor humano.	194
4.3.3	Tipos de trabajadores del conocimiento SXXI.	195
4.3.4	Administración de Recursos Humanos.	197
4.3.5	Aspectos a considerar en el desarrollo del personal.	202
4.3.6	El recurso humano en las organizaciones.	205
4.3.7	El factor humano en calidad y productividad.	208
4.4	Alianzas Estratégicas.	211
4.4.1	¿Qué es un agrupamiento empresarial?.	215
4.4.2	Objetivos.	215
4.4.3	Ventajas y Beneficios.	216
4.4.4	¿Por qué agrupamientos empresariales?.	216
4.4.5	¿Quiénes interviene en un agrupamiento empresarial?.	217
4.4.6	Empresas globalizadas.	218
4.4.7	Características.	219
4.4.7.1	Oportunidades.	219
4.4.7.2	Ejemplos.	220
4.5	Implicaciones generales para la gestión del marketing.	220
4.5.1	Aspectos mercadológicos de la empresa frente a los mercados de globalización.	225
4.5.2	Estructura necesaria para operar en mercados internacionales.	228
4.6.1	¿Qué es tercera parte Logística?.	233
4.6.2	Origen de la proveeduría logística externa (3PL)	234
4.6.3	Aplicaciones 3PL.	234

---



4.6.4	Proceso 3PL.	235
4.6.5	Beneficios 3PL.	237
4.6.6	Limitaciones y riesgos 3PL.	237
4.6.7	Condiciones 3PL.	238
4.7	Subcontratación en México.	239
4.7.2	A favor.	240
4.7.3	Situación Actual.	241
4.8.1	Industria Maquiladora.	242
4.8.2	Análisis.	243
4.8.3	Situación Actual.	244
	Conclusión.	246
5.1	CAPITULO V. ORGANISMOS Y DEPENDENCIAS NACIONALES QUE APOYAN A LAS MYPIMES.	247
	Introducción.	247
5.1	Secretaría de Economía.	248
5.1.1	Objetivo.	248
5.1.2	Organización.	248
5.1.3	Funciones.	250
5.2	Nacional Financiera.	251
5.2.1	Misión.	251
5.2.2	Visión.	252
5.2.3	Objetivos.	252
5.3	Banco de Comercio Exterior.	252
5.3.1	Misión.	253
5.3.2	Visión.	253
5.3.3	Objetivos.	253
5.3.4	¿Quiénes son sus clientes?.	253

---



5.3.4.1	¿Qué ofrecemos a nuestros clientes?.	254
5.3.4.2	PYMES Exporta.	254
5.3.4.3	Cadenas Productivas.	254
5.4	PROMEXICO.	255
5.4.1	Visión.	255
5.4.2	Misión.	255
5.4.3	Valores.	255
5.4.4	Objetivos.	257
5.4.5	Funciones.	258
5.5	Secretaria de Agricultura.	258
5.5.1	Misión.	258
5.5.2	Visión.	259
5.5.3	Objetivos.	259
5.6	Visión de Secretaria de turismo.	260
5.6.1	Misión de Secretaria de Turismo.	260
5.6.2	Funciones.	260
5.6.3	Programa de Calidad MODERNIZA.	261
5.7	Banco de México.	264
5.7.1	Mercado Cambiario.	265
5.7.2	Mercado de Valores.	265
	Conclusión.	266
6.1	CAPITULO VI. LAS MIPYMES FRENTE A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.	267
	Introducción.	267
6.1	Tratados de Libre Comercio.	268
6.1.1	Tratados de Libre Comercio Vigentes.	269
6.1.2	Año 1995 Tratado de Libre Comercio del G3, entre México, Venezuela y Colombia.	270

---



6.1.3	Año 1995 Tratado de Libre Comercio con Costa Rica.	270
6.1.4	Año 1995 Tratado de Libre Comercio con Bolivia.	270
6.1.5	Año 1998 Tratado de Libre Comercio con Nicaragua.	271
6.1.6	Año 1999 Tratado de Libre Comercio con Chile.	271
6.1.7	Año 2001 Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras).	271
6.1.8	Año 2000 Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM).	271
6.1.9	Año 2001 TLC con la Asociación Europea de Libre Comercio (Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein).	272
6.1.10	Año 2005 Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón.	272
6.1.11	Año 2000 Tratado de Libre Comercio con Israel.	272
6.1.12	Año 1994 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con Estados Unidos y Canadá.	273
6.2	Perspectivas de exportación de las MIPYMES.	273
6.2.1	Organización Empresarial de exportación de las MIPYMES.	273
6.2.2	Ventajas y Desventajas de los tratados de Libre de Comercio en las MIPYMES.	274
	Conclusión.	276
7.1	CAPITULO VII. ORGANISMOS INTERNACIONALES QUE APOYAN A LAS MIPYMES EN LOS PROCESOS INDUSTRIALES Y COMERCIALES.	277
	Introducción.	277
7.1	Organismos Internacionales de apoyo a las MIPYMES.	278
7.1.1	Small Business Administration (SBA).	279
7.2	Banco Mundial (BM).	286
7.2.1	Estructura del Banco Mundial.	287
7.2.2	¿Cómo puedo registrar mi empresa en el Banco Mundial?.	289
7.2.3	Servicios para las Pymes.	290
7.3	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).	291
7.4	Banco Interamericano de Desarrollo (BID).	296
7.4.1	¿Qué es el BID?.	296
7.4.2	Objetivos y Prioridades.	296

---



7.4.3	Estructura.	297
7.4.4	Financiamiento de Proyectos.	298
7.4.5	Microempresa y Empresariado Social.	299
7.4.6	La Corporación Interamericana de Inversiones.	300
7.4.7	<b>FINPYME.</b>	302
7.4.8	Programa de Financiamiento de la CII a Instituciones Financieras Especializadas en México que permitirá el Acceso y expansión del crédito a Empresas Individuales y Familiares Mexicanas.	302
7.5	Fondo Monetario Internacional (FMI).	305
7.5.1	¿Qué es el Fondo Monetario Internacional?	305
7.5.2	Las Actividades del FMI.	307
7.5.3	La Gestión y Organización del FMI.	308
7.5.4	El FMI y el Fomento de la Estabilidad Económica Mundial.	312
7.5.5	La Asistencia del FMI.	316
7.5.6	Préstamos del FMI.	317
7.5.7	Servicios Financieros del FMI.	320
7.6	Organización Mundial de Comercio (OMC).	321
7.6.1	La Organización.	321
7.6.2	Servicios.	324
7.6.3	Propiedad Intelectual.	326
7.6.4	Solución de Diferencias.	328
7.6.5	Examen de Políticas Comerciales.	334
7.6.6	Asistencia Técnica y Formación.	336
7.7	Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).	338
7.7.1	Antecedentes.	338
7.7.2	Plan Marshall.	340
7.7.3	¿Qué es la OCDE?.	344
7.7.4	Objetivos de la OCDE.	344

---



7.7.5	Países Miembros de la OCDE.	345
7.7.6	El trabajo de la OCDE con los Países Miembros.	348
7.7.7	México y la OCDE.	360
7.7.8	¿Cuáles son los beneficios para México de ser miembro de la OCDE?.	361
7.7.9	Cómo apoya la OCEDE a las MIPYMES?	362
7.8	Fondo de Cooperación Asia Pacífico (APEC).	364
7.8.1	Objetivos de la APEC	365
7.8.2	Países Miembros de la APEC.	366
7.8.3	El trabajo de la APEC con los países miembros.	368
7.8.4	México y la APEC.	370
7.8.5	¿Cuáles son los beneficios para México de ser miembro de la APEC?	372
7.8.6	¿Cómo apoya la APEC a las MIPYMES?.	374
7.9	Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).	374
7.9.1	¿Qué es la UNCTAD?	374
7.9.2	Estructura Orgánica.	376
7.9.3	Composición de la UNCTAD.	378
7.9.4	¿Cómo apoya la UNCTAD a las MIPYMES?.	381
7.10	Asociación Latinoamericana de Desarrollo (ALADI).	382
7.10.1	¿Qué es ALADI?.	382
7.10.2	Países Miembros.	383
7.10.3	Acuerdo.	384
7.10.4	¿CÓMO APOYA ALADI A LAS MIPYMES?.	386
7.11	Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).	388
7.11.1	¿Qué es el SGP?	388
7.11.2	Objetivos del SGP.	392
7.11.3	¿Cómo apoya el SGP a las MIPYMES?.	392

---



Conclusión.	394
Conclusiones y Recomendaciones.	395
Himno del Instituto Politécnico Nacional.	396
Web grafía.	397

---





## INTRODUCCION GENERAL

El ser humano ha requerido siempre de productos que satisfagan sus necesidades. No obstante en la mayoría de los casos las personas son incapaces de producir todo lo que necesitan, por eso el intercambio o trueque se desarrollo en los albores de la vida en sociedad. Este mecanismo fue utilizado para obtener productos con los que no se contaba. Posteriormente, con el crecimiento de la población, la constante evolución del conocimiento y los avances tecnológicos el intercambio de bienes y servicios se volvió más complejo y voluminoso. Por lo tanto, con el avance de las sociedades surgen más productos y servicios, y van surgiendo personas, empresas y organizaciones que se comprometen a realizar esas tareas. Por esa razón, el mundo de los negocios constituye un constante reto para quienes desean participar activamente en él. Es, además una oportunidad para las personas emprendedoras, que gracias a su iniciativa, generan nuevas oportunidades comerciales que al inicio pueden parecer pequeñas, pero que, con el tiempo, pueden llegar a ser grandes empresas. Ejemplo de lo anterior son las pequeñas y medianas empresas, (Pymes), que han desempeñado un papel preponderante en la economía de muchos países.

Lo anterior ha sido posible por un pequeño tamaño y versatilidad, que les permite actuar en diferentes entornos comerciales y prestar servicios en áreas muy diversas así como generar empleos y negocios por doquier.

Este trabajo pretende ser una guía para que las MIPYMES no solo incursionen a un mercado nacional si no también en el exterior aprovechando la apertura comercial de México con otros países, considerando los tratados de libre comercio firmados, que existen organismos internacionales que promueven el comercio exterior así como las medidas de financiamiento de bancos y entidades internacionales.



## **CAPITULO I. LOS EFECTOS DE LA GLOBALIZACION EN LAS MIPYMES A NIVEL MUNDIAL**

### **INTRODUCCIÓN**

En este capítulo abarcaremos aspectos fundamentales. En primera instancia hablaremos del concepto de Globalización y los efectos de esta hacia la economía mundial, lo anterior con el objeto de explicar la situación del Estado dentro de los procesos que dominan a la economía mundial. Sin lugar a dudas los impactos de la globalización en México al igual que en el resto del mundo son muy diversos y representan un fenómeno complejo de analizar, sin embargo, no se puede refutar que estos han sido severos y han cambiado drásticamente la economía nacional y el fundamento de esta.

Así mismo La Globalización de la economía es uno de los aspectos que más influye en el desarrollo de un país en la actualidad, ya que si un país quiere que sus productos puedan entrar a competir en el mercado internacional tiene que, inevitablemente, relacionarse con otros países para así hacer más fácil el proceso de comercialización de sus productos.

Desde este punto de vista debemos incluir un aspecto que ha sido pieza fundamental para la globalización de la economía, este aspecto es la globalización del comercio. La globalización del comercio implica que los países desarrollen un sistema de intercambio global, no solo de bienes sino también de servicios y tecnología. Este sistema de intercambio es indispensable para que exista una economía global.



## 1.1 Historia de la Globalización.

Aldo Ferrer señala que el actual proceso de globalización es parte de un proceso mayor iniciado en 1492 con la conquista y colonización de gran parte del mundo por parte de Europa. Marshall McLuhan sostenía ya en 1961 que los medios de comunicación electrónicos estaban creando una aldea global. Rüdiger Safranski destaca que a partir de la explosión de la bomba atómica en Hiroshima en 1945 nació una comunidad global unida en el terror a un holocausto mundial. También se ha asociado el inicio de la globalización a la invención del chip (12 de septiembre de 1958), la llegada del hombre a la Luna, que coincide con la primera transmisión mundial vía satélite (20 de julio de 1969), o la creación de Internet (1 de septiembre de 1969). Pero en general se ubica el comienzo de la globalización con el fin de la Guerra Fría, cuando desaparece la Unión Soviética y el bloque comunista que encabezaba, cuyo experimento fallido de colectivismo representaba el ocaso de los proyectos de sociedades cerradas y economías protegidas. Si bien la autodisolución de la Unión Soviética se produjo el 25 de diciembre de 1991, se ha generalizado simbolizarla con la caída del Muro de Berlín el 9 de noviembre de 1989.<sup>1</sup>

El proceso de globalización también hace entrar en crisis al proteccionismo y al Estado de Bienestar había ganado popularidad en período entreguerras, cuando en las naciones capitalistas se difunde la noción de que el Estado tiene una doble función fundamental en el buen funcionamiento de la economía: uno en asegurar la prosperidad de la población y el otro en evitar los ciclos de crecimiento y recesión. Se crean así las bases para la aparición del keynesianismo y el Trato Nuevo. En las siguientes décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial se vio la emergencia a la preeminencia de las "corporaciones" o empresas multinacionales, que desplazan la importancia de las empresas del capitalismo clásico que tanto Adam Smith como Karl Marx conocieron cuando formularon sus teorías.

1. Mc Luhan, Marshall, *La galaxia de Gutenberg*, Origen Planeta, México, 1985.



Se vio en Alemania un precedente del éxito de la liberalización que tomarían otros países: el resurgimiento de su nación en el denominado Milagro alemán.

Sin embargo, una nueva crisis que se inició a mediados de la década del sesenta (ver estanflación), agudizada por la crisis del petróleo de 1973 provocó una reorganización radical de la economía, fundada en la intensa promoción de la innovación tecnológica (TIC), la reforma de las políticas de desarrollo (ver Consenso de Washington) y tentativas de desmantelar del Estado de Bienestar, que llegó a ser visto como -en las palabras de Margaret Thatcher - un "estado niñera", sofocador de las libertades y restringidor de la capacidad de escoger de los individuos. Ya desde la década de los 70 y 80 del siglo XX varios analistas y políticos encontraron necesario o conveniente efectuar una fuerte crítica, sea desde un punto de vista pragmático o desde un punto de vista liberal a formas socio-político y económicas anteriores, que ellos consideraban estetizantes y en consecuencia restricto ras tanto de las libertades individuales como del desarrollo económico y social, proponiendo nuevas formas a fin de crear un terreno favorable para la revitalización de las economías.

En el gobierno de Pinochet en Chile (en lo que se llamó "experimento, ver Milagro de Chile), seguido por el de Thatcher (1979-1990) en Gran Bretaña) y el de Reagan (1981-1989) en EE. UU., etc, implementaron parcialmente las políticas económicas de personajes tales como Friedrich Hayek y Milton Friedman respectivamente, lo que de hecho redundó en la generación de nuevas interrelaciones entre los factores económicos y mercados de todo el mundo (consumidores, trabajo, recursos naturales, inversiones financieras, etc.); sin embargo ambos gobiernos fueron en otras áreas fuertemente intervencionistas. A partir de entonces otros gobiernos aplicarían medidas combinando algún nivel de liberalismo económico junto con la tecnocracia estatal, muchas veces para poder contentar con algún grado de intervencionismo a sectores sociales y grupos de presión que rechazan el desmantelamiento del Estado de Bienestar. Todo este fenómeno en políticas públicas sería conocido, especialmente por



sus críticos provenientes del socialismo post-Guerra Fría, bajo el confuso término de "neoliberalismo".

El 9 de noviembre de 1989, se produjo la caída del Muro de Berlín, abriendo camino a la implosión de la Unión Soviética en 1991 y la desaparición del bloque comunista. A partir de ese momento comenzó una nueva etapa histórica: La globalización. Ante los hechos en julio-septiembre de 1989 el economista político estadounidense Francis Fukuyama publica un artículo titulado El fin de la Historia, llegó a decir que «lo que podríamos estar viendo no es sólo el fin de la Guerra Fría, o de un particular período de post-guerra, sino el fin de la historia como tal: Esto es, el punto final de la evolución histórica de la humanidad y la universalización de la democracia liberal occidental como la forma final de gobierno humano». Posteriormente se retractaría de tal afirmación.



Fig. 1 Fuente: Wikipedia Globalización

### **1.1.1. Naturaleza de la Globalización.**

La globalización no es un fenómeno nuevo, aunque en la actualidad se presenta con unas condiciones y posibilidades diferentes, especialmente por el acelerado progreso tecnológico.



La globalización ha acompañado el proceso de desarrollo de la economía desde antiguo, se podría decir que la historia económica es la historia de la globalización.

No obstante, reducir la globalización a los factores económicos es un error, pues afecta a todos los aspectos de la vida, pues la comunicación mundial (la famosa aldea global) hace que todas las cuestiones, tanto políticas, económicas como culturales, sean compartidas. La International Monetary Fund definió en 1997 a la globalización en estos términos: "La acelerada integración mundial de las economías a través de la producción, el comercio, los flujos financieros y las corrientes culturales. Las percepciones más vigentes del proceso de globalización comparten, entre otros, los siguientes elementos de descripción del proceso: progresiva integración mundial de las economías y, en general, las sociedades, intensificación y ampliación de despliegues empresariales y financiero-especulativos en búsqueda del máximo beneficio definidos sobre horizontes estratégicos y operativos mundiales, progresiva liberalización y desregulación de la actividad y el tráfico, progresiva evanescencia de las potestades nacionales, progresivo desdibujamiento de los perfiles culturales nacionales acompañado de progresiva formación de una nueva cultura global. La gran mayoría de esas percepciones incluyen en sus caracterizaciones del proceso de globalización, además de los elementos que acabamos de consignar y de otros, enunciados teóricos explícitos o implícitos y juicios valorativos.



Fig. 2 Fuente: Wikipedia Globalización



### **1.1.2 Antecedentes.**

Este proceso originado en la Civilización Occidental y que se ha expandido alrededor del mundo en las últimas décadas de la Edad Contemporánea (segunda mitad del siglo XX) recibe su mayor impulso con la caída del comunismo y el fin de la Guerra Fría, y continúa en el siglo XXI. Se caracteriza en la economía por la integración de las economías locales a una economía de mercado mundial donde los modos de producción y los movimientos de capital se configuran a escala planetaria (Nueva Economía) cobrando mayor importancia el rol de las empresas multinacionales y la libre circulación de capitales junto con la implantación definitiva de la sociedad de consumo. El ordenamiento jurídico también siente los efectos de la globalización y se ve en la necesidad de uniformizar y simplificar procedimientos y regulaciones nacionales e internacionales con el fin de mejorar las condiciones de competitividad y seguridad jurídica, además de universalizar el reconocimiento de los derechos fundamentales de ciudadanía. En la cultura se caracteriza por un proceso que interrelaciona las sociedades y culturas locales en una cultura global (aldea global), al respecto existe divergencia de criterios sobre si se trata de un fenómeno de asimilación occidental o de fusión multicultural. En lo tecnológico la globalización depende de los avances en la conectividad humana (transporte y telecomunicaciones) facilitando la libre circulación de personas y la masificación de las TICs y el Internet.

En el plano ideológico los credos y valores colectivistas y tradicionalistas causan desinterés generalizado y van perdiendo terreno ante el individualismo y el cosmopolitismo de la sociedad abierta. Mientras tanto en la política los gobiernos van perdiendo atribuciones ante lo que se ha denominado sociedad red, el activismo cada vez más gira en torno a las redes sociales, se ha extendido la transición a la democracia contra los regímenes despóticos, y en políticas públicas destacan los esfuerzos para la transición al capitalismo en algunas de las antiguas economías





dirigidas y la transición del feudalismo al capitalismo en economías subdesarrolladas de algunos países aunque con distintos grados de éxito.

Geopolíticamente el mundo se debate entre la unipolaridad de la superpotencia estadounidense y el surgimiento de nuevas potencias regionales, y en relaciones internacionales el multilateralismo y el poder blando se vuelven los mecanismos más aceptados por la comunidad internacional.

## 1.2 Concepto de Globalización.

Es un proceso económico, tecnológico, social y cultural a gran escala, que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo unificando sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global. La globalización es a menudo identificada como un proceso dinámico producido principalmente por las sociedades que viven bajo el capitalismo democrático o la democracia liberal y que han abierto sus puertas a la revolución informática, plegando a un nivel considerable de liberalización y democratización en su cultura política, en su ordenamiento jurídico y económico nacional, y en sus relaciones internacionales.



Fig. 3 Fuente: Monografias.com Globalización





### **1.3 Retos de las MIPYMES ante la globalización.**

Existen varios retos a los que deberán enfrentarse las PYMES mexicanas pero sin embargo, se plantea como principal reto el factor cultural, pues al superarse y mejorarse este aspecto se podría implantar de una manera más fácil la nueva cultura de negocios internacionales, ya que las empresas mexicanas nunca se han caracterizado por tener una cultura empresarial fuerte, y peor aún, en algunas organizaciones mexicanas pareciera que no cuentan con una cultura dentro de ellas, situación que limita su participación en los negocios internacionales, debido a que en la actualidad el aspecto humano, así como el cultural dentro de la organización son los principales factores para mejorar la competitividad internacional de las empresas mexicanas.

En la actualidad los negocios internacionales se han venido caracterizando principalmente por el fenómeno de la globalización’, el cual ha generado muchos cambios tanto en ámbitos como son el político, social, tecnológico y económico, en este aspecto se ha llegado a tener una gran dependencia de los mercados extranjeros, creando así un entorno muy competitivo e incierto para las pequeñas y mediana empresas (Pymes) mexicanas en el ámbito del comercio Internacional por lo que se deben identificar los retos y oportunidades para éstas en la actualidad.

Un estudio elaborado por la empresa Centro de Negocios WSFB en febrero de este año calcula que aproximadamente existen 4 millones de micro, péquelas y medianas empresas de los sectores industriales, comercio y servicios de los cuales se encuentren principalmente:

- El 65% de las pymes en México son de carácter familiar,
- Más de 80% no cuenta con algún tipo de certificación;
- Cerca de 50% no utiliza técnicas en calidad o productividad;
- Sólo 24 % maneja alguna licencia o patente



- El 83% no realiza actividad alguna para consolidar su presencia en el exterior.
- Dentro del sector manufacturero se destaca que el 35% de los negocios no realizó ninguna inversión.

Es importante recordar que la mayoría de las Pymes en nuestro país son familiares y que ese factor juega un papel importante dentro del proceso de formación debido a que limita el acceso a créditos que ofrece en su caso la banca comercial que son necesarios para poder tener una inversión en maquinaria, mejora de procesos, transporte y tecnología para que de esa manera puedan poder generar productos de mejor calidad que les permita tener acceso en el Comercio Internacional y de esa manera evitar errores internos para enfrentar la contracción de la demanda en distintas industrias y a competidores de distintas partes del mundo ya que debido a la crisis económica mundial que afecto a casi todos los sectores industriales mundiales, de la misma forma en constante desarrollo de las comunicaciones y transporte hace que la competencia sea a nivel mundial, es por ello que se deben fortalecer de manera interna para no fracasar.

Uno de los objetivos de ProMéxico es el de difundir y brindar asesoría, especialmente a las pequeñas y medianas empresas, respecto de los beneficios que tienen con los tratados internacionales o negociaciones en materia comercial, promoviendo la colocación de sus productos y servicios en el mercado internacional, de manera directa o indirecta.

Por medio de la Secretaría de Economía los empresarios de las Pymes pueden tener acceso a financiamiento, asesoría, consultoría, capacitación, asistencia técnica y estudios previamente elaborados por distintas instituciones y que cuentan con una gran variedad de temas como son estudios sectoriales, de mercado, de competitividad, transporte y que también son por entidades federativas, estos tipos de programas son importantes ya que ayudan a las empresas tanto a aumentar su capital y así poder a



mejorar y conocer aquellos puntos en los su negocio es vulnerable, así como poder desarrollar un proyecto de exportación con un producto de calidad que le permita tener acceso al comercio internacional.

### **1.3.1 Efectos positivos y negativos de la Globalización.**

#### **Los efectos de los procesos de globalización son positivos y negativos.**

Como positivos podemos citar: Nuevas posibilidades del aumento de la efectividad de trabajo, mejoramiento de la vida de algunos grupos sociales, más amplio mercado de mercancías y servicios, mayor oferta de los productos para comercio, así como mejor acceso a los capitales, tecnologías, informaciones y los beneficios, relacionado con la escala, aumento de la efectividad de exportaciones e inversiones extranjeras, mejor aprovechamiento de mano de obra, recursos capitales, así como precios de competencia y mejor división de trabajo internacional.

Más efectos positivos aprovechan los países desarrollados, porque aquí dominan las transnacionales. Como efectos negativos se puede citar: la creación de un mercado comercial, financiero e informativo, que influye desfavorable para los mercados locales. Este mercado es subordinado por actividades de corporaciones transnacionales.

Flujo incontrolado de los capitales hacia los países pobres puede crear crisis económica. Los países pobres son obligados por el Fondo Internacional Monetario o Banco Mundial, realizar determinadas políticas financieras. Los bancos locales pierden sus prerrogativas. La política de total ocupación es aparente, porque desocupación en el mundo está creciendo hasta 30% de mano de obra (820 millones personas). Esto es el resultado de nuevas tecnologías productivas, que no necesitan muchos trabajadores. Se profundizan las diferencias entre empleados en los sectores, que pertenecen a los



transnacionales y otros, donde los sueldos son más bajos. Las corporaciones emplean principalmente la mano de obra calificada, que no influye en desocupación.<sup>4</sup>

### **Aspectos Positivos:**

- Aceleración de la tasa de crecimiento de los países en desarrollo y de la economía mundial.
- Difusión de nuevas tecnologías y generación de empleos productivos en gran escala.
- Disminución de la pobreza y mejoramiento de los índices de desarrollo humano.
- La importancia de este efecto está ligada a la adopción de políticas internas apropiadas.
- Un sistema internacional más libre aumenta el número y la calidad de productos que están disponibles para el consumo; los precios también resultan más favorables y se combate el monopolio.
- Posibilidades de que los países en vía de desarrollo participen en la exportación de manufacturas por conducto de la inversión de las multinacionales, la producción se ha venido descentralizando y los componentes de un determinado producto puede seguir siendo elaboradas en diversas naciones.

4. Balló, J.; Pérez, X. La semilla inmortal: los argumentos universales en el cine. Tusquets, 1997.



- Posibilidad de reducción de los conflictos internacionales y de mayor coordinación de la comunidad internacional en asuntos de vital importancia.

### **Aspectos Negativos:**

- Desempleo y discriminación de los salarios en los países de altos ingresos.
- Deterioro ambiental hasta el punto en que todo el ecosistema está seriamente amenazado por el capitalismo desbocado.
- Desmantelamiento de las redes de protección social.
- Protección de los banqueros y los inversionistas de los países del norte en la crisis financiera de los países emergentes.
- Costos exagerados de tecnología.
- Marginalización de numerosos países que no están preparados para gozar de las ventajas del proceso o no desean integrarse a la economía mundial.
- Los gobiernos locales están perdiendo el control mientras que las multinacionales explotan trabajadores. Esto ha llevado a una ampliación de la brecha de ingresos entre los países.



- Desconocimiento de los intereses de los países en vía de desarrollo lo cual con lleva a que la distribución de los beneficios no sea equilibrada.
  
- Homogenización cultural; si todos los habitantes del planeta leen los mismos libros, escuchan la misma música, hablan el mismo idioma; si todas adoptan una visión similar del mundo, este pierde mucho en términos de riqueza cultural y de aprendizaje intercultural.
  
- Transnacionalización del terrorismo y del crimen, incluyendo los temas asociados al narcotráfico y el lavado de dinero.

#### **1.4 La Globalización como base del Desarrollo.**

La globalización y sus dilemas constituyen un aspecto fundamental del mundo contemporáneo. La globalización designa a un tiempo de mercados globales y calentamiento global, con una brutal y creciente división entre los ricos y los pobres y con una progresiva difusión de la preocupación ambiental. La amplitud de la crisis ecológica y su creciente reconocimiento mundial luego de la llamada "Cumbre de la Tierra", realizada en Río de Janeiro en 1992, han puesto sobre la escena mundial la posibilidad de percepción de un destino común, signado por amenazas que no reconocen fronteras ni nacionalidades.

Para algunos vivimos una comunidad de destino (Boff, 1994): el destino de la especie humana está asociado estrechamente al destino de la biosfera. El alcance de los peligros que acechan a la vida humana en el planeta es revelado de manera minuciosa por informes, diagnósticos, proyecciones, estadísticas y escenarios que tienen como base un sofisticado despliegue tecnológico de detección y evaluación de desequilibrios. La sorprendente precisión de los modelos climáticos aumenta rápidamente poniendo en



evidencia patrones de deterioro ambiental en todo el ámbito planetario. Las percepciones de ciertos riesgos ambientales se globalizan; fenómenos como el calentamiento global (efecto invernadero), el deterioro de la capa de ozono, la reducción de la biodiversidad convergen en una atmósfera aparentemente favorable a la conformación de una "conciencia común cosmopolita" (Beck, 1998: 66) ante los peligros globales.

Con el despliegue de la preocupación ambiental global la imagen de la "astronave Tierra" parece más popular que nunca. Ciertamente ésta es una imagen muy difundida y en buena parte plasmada en el imaginario de grupos que muestran interés y preocupación por la situación del ambiente. Se trata de una idea asociada a las nociones de supervivencia y seguridad del globo que dependen de los cambios que han inducido en la gente la percepción de que todos los humanos estamos en una gran nave espacial. Y la difusión de ésta imagen ha propagado simultáneamente la idea de que en toda astronave}, como ocurre con los autobuses, aviones, barcos y trenes, la mayoría de las personas son meramente pasajeros cuyo destino y seguridad descansa en las manos de una élite (expertos, hombres y mujeres de ciencia, tecnócratas); este último aspecto había ya sido advertido por Hans Magnus Enzerberger a finales de los años ochenta (Enzensberger, 1988). Además, siendo que el propósito fundamental de un grupo de personas que están a bordo de una nave espacial es el de sobrevivir, la calidad de una vida culturalmente significativa pasa a un segundo lugar como objetivo.

Agreguemos la consideración de que, dadas las limitaciones y condiciones de una nave espacial (incluso la de un artefacto sofisticado como los que podemos observar en ciertas películas de ciencia-ficción), la metáfora de ambiente y naturaleza asociada a la nave refiere a un ámbito simplificado y uniforme refractario a la posibilidad de diversidad natural y cultural. Esta focalización en los problemas globales ha generado imágenes distorsionadas de los problemas ambientales regionales y locales,

---



presentándolos como problemas de interés global que afectan a un patrimonio común de la humanidad y, en consecuencia, deben ser abordados y manejados globalmente (Gudynas, 1993). La distorsión permite omitir el hecho de que el ambiente es primaria y eminentemente local, que la Naturaleza se diversifica creando nichos, entrelazando lo local en su propia red. De la misma forma se ignora que las intervenciones y adaptaciones humanas permanentes en esos ámbitos son también fundamentalmente locales e incluyen instituciones, prácticas sociales, formas organizativas y universos simbólicos diversos.

En este contexto ha surgido un discurso identificado con un globalismo ambiental cuya expresión más difundida se resume en la fórmula del desarrollo sustentable. Si a comienzos de los años setenta del siglo pasado, ante la amenaza percibida en un crecimiento desmesurado de la población, la avaricia de recursos y la inadecuación ambiental de la tecnología, el objetivo de salvar al mundo se pretendía alcanzar a través de una fórmula simple, drástica y radical : la imposición de límites al crecimiento (Behrens, 1973); a mediados de los ochenta la idea de sustentabilidad fundamentada en una buena gestión de los recursos naturales y una economía "respetuosa de la biosfera" surgió como una opción atractiva, menos traumática. No obstante, a pesar de su amplia aceptación y recurrente uso el lema del desarrollo sustentable muestra signos de desgaste.

Popularizado por el "Informe Brundtland" (COMAD, 1987) y legitimado en la Cumbre de la Tierra, el desarrollo sustentable fue definido como un proceso de cambio en el cual la explotación de los recursos naturales, la dirección de las inversiones, la orientación del desarrollo tecnológico y el cambio institucional se encuentran todos en armonía, permitiendo así incrementar el potencial presente y futuro necesario para la satisfacción de las necesidades y aspiraciones humanas. Esto supone la adopción de ajustes dinámicos en relación a factores institucionales (tales como el estado, la comunidad y el mercado), factores económicos (que incluyen las inversiones) y factores





científico tecnológicos, pero por sobre todo la definición plantea una distinción entre necesidades y aspiraciones. Dichas necesidades son referidas al contexto de la pobreza en el mundo y las aspiraciones a los patrones de vida básicos. Igualmente se establece como elemento normativo la idea de garantizar la satisfacción de las necesidades de las generaciones presentes y futuras.

El proceso de cambios que se deriva de esta idea incluye a los ecosistemas, la demografía y las estructuras políticas y asume una perspectiva planetaria para preservar la sustentabilidad de los ecosistemas sobre los cuales descansa la economía global, procurando garantizar también la sustentabilidad de los ecosistemas. Visto así el concepto de sustentabilidad se presenta como una formulación imprecisa que no establece distinciones entre las diferentes necesidades humanas culturalmente determinadas, ni entre aquellas de los países altamente industrializados del "centro" del sistema económico mundial y los países pobres de la "periferia"; ni tampoco entre las necesidades humanas y los deseos de los consumidores en relación a la satisfacción de aquello lo cual se orienta la mayor parte del consumo en el "centro" (consumo que, obviamente, también tiene una determinación cultural).

Otro tanto puede decirse en relación a la falta de distinción entre las necesidades de las generaciones actuales y las de las generaciones futuras cuyos patrones culturales tampoco tienen que ser los mismos. Por último, si el término sustentable significa hacer que las cosas duren más tiempo, que sean más permanentes y durables, cabe preguntarse ¿qué es lo que se quiere sustentar o hacer perdurar?

En la recurrencia al desarrollo sustentable como modelo para poner en práctica medidas efectivas para resolver los cada vez más graves problemas ambientales subyace un campo de confusión conceptual, enfrentamiento entre variados intereses y disputas ideológicas. En este marco, la ideología globalista ha hecho suya la preocupación ambiental proponiendo la fórmula de la sustentabilidad como base para



una gestión ambiental global que en el fondo lo que busca es la provisión de estrategias de supervivencia al capitalismo (Velasco, 1966). Al término de globalización se adosan ahora nociones de "seguridad ecológica global", "geoecología", etc.

El planeta está siendo remodelado por el cálculo del intercambio comercial y la globalización de los mercados en un frenesí que ignora el contexto y las consecuencias socioculturales y socio ambientales del proyecto globalizador neoliberal. En América Latina la expansión de la lógica mercantil ha generado profundas perturbaciones socioeconómicas, culturales, políticas y ecológicas. La perspectiva neoliberal que asume al mercado como el escenario social ideal, en su afán de desregulación e ignorancia de los fines colectivos, ha promovido una gestión ambiental basada en la privatización de los recursos naturales "...otorgando derechos de propiedad y patentes sobre variedades de plantas y animales, y transfiriendo la gestión ambiental a organismos por fuera del Estado y el control social".

Esta gestión ambiental, al privatizar bienes y recursos naturales comunes, reduce la Naturaleza a capital natural y convierte a la conservación en mero negocio o inversión financiera cuyo propósito no es la preservación de ecosistemas, especies o procesos ambientales sino la rentabilidad y la ganancia económica. La gestión globalista del ambiente se acompaña de consignas según las cuales debemos "pensar globalmente y actuar localmente" y de llamados hechos por los planificadores ambientales para que la gente se incorpore a una "visión compartida del futuro deseado". Igualmente incorpora una economía ambiental basada en la reducción de los valores y visiones de la Naturaleza a precios y en la concepción del conflicto socio ambiental como algo que puede ser resuelto mediante el consentimiento tácito del uso de la negociación mercantil.

El globalismo verde caracteriza a los seres humanos y a la Naturaleza en su conjunto, no por el papel que desempeñan en comunidades o culturas más o menos discretas o



autónomas, sino por el lugar que ocupan en sistemas universales y absolutos. Esta visión de lo humano y lo natural responde a una constante del llamado pensamiento occidental en el sentido de tratar de reducir los fenómenos a un patrón único de validez universal; es una constante que fundamenta también el concepto de desarrollo. En última instancia, la obsesión de encontrar un criterio universalmente aceptado que sirve para delimitar la respuesta consensual y uniforme a todas las preguntas ha servido históricamente para justificar el colonialismo, la expropiación y el control de sociedades, culturas y patrimonios naturales.

Siguiendo esta misma lógica, al clamar por un desarrollo sustentable que implica una reorganización de las actividades económicas y tecnológicas para hacerlas "compatibles" con la "armonía ecológica" y facilitar su emulación universal, se refuerza el dominio y desmembramiento de totalidades sociales y ecológicas; bosques, sabanas, tierras de cultivo, ríos, lagos y ciénagas o los fragmentos de ellos que aún perduran, son aislados de los tejidos locales de subsistencia y convertidos en substratos para el productivismo y el comercio internacional sin límites. De igual manera, se fragmentan y empobrecen los universos sociales asociados a estos sistemas naturales de los cuales millones de seres humanos derivan sustento, conocimientos tradicionales y significaciones de identificación individual y colectiva; se intensifica el ya avanzado proceso de homogeneización cultural y la precariedad de las bases de supervivencia ecológica y cultural.

En resumen, el globalismo ecológico que pregona la sustentabilidad y asume la política ambiental desde una óptica estrictamente gerencial, hace del productivismo y la eficiencia en el manejo de los recursos naturales un dogma, promoviendo un ambientalismo tecnocrático que ignora toda referencia a la ética, las relaciones de poder y las identidades culturales.



### **1.5 Efectos de la Globalización en las economías socialistas.**

Este informe analiza los efectos sociales que el proceso de globalización tiene sobre los campesinos de Honduras, México y Nicaragua, y propone algunas medidas que les faciliten una integración más favorable en las economías nacionales. Por globalización se entiende el proceso de apertura comercial e integración en la economía mundial, así como las reformas económicas destinadas a fomentar esta transición.

La apertura comercial y el ajuste estructural han creado un marco macroeconómico desfavorable para la producción agropecuaria. La importación de alimentos y materias primas baratas ha reducido la rentabilidad y ha agudizado la competencia en los mercados domésticos de granos, oleaginosas, lácteos y carnes. Al mismo tiempo, los apoyos y subsidios gubernamentales a la producción han descendido en términos generales, reforzando el descenso de la rentabilidad del sector. La mayor parte de los productores ha resultado afectada, aunque existen ganadores y perdedores en este proceso en curso. La retirada de los Estados de algunas de las funciones que antes desempeñaban, y la reestructuración y desaparición de empresas estatales, han creado importantes vacíos institucionales que no ha llenado el sector privado, situación que ha debilitado los mercados de crédito, seguros y servicios agropecuarios. Los pequeños productores rurales resultan particularmente afectados por este proceso, dada su precariedad económica. Se observa una regresión tecnológica de la agricultura campesina.

Diversas tipologías de productores rurales reflejan una gran heterogeneidad; existen diferentes dotaciones de recursos naturales, humanos y financieros, y los niveles de acceso a instituciones y mercados son muy dispares. Por ello, los impactos de la globalización son también diversos y las medidas diseñadas para fomentar la pequeña agricultura tienen que partir de esta heterogeneidad para que políticas que se ejecuten no sean de alcance generalizado, sino que estén diferenciadas por tipo de productor.



La economía campesina en los tres países estudiados es una unidad familiar con múltiples actividades con diversas fuentes de ingreso y combinaciones: producción agrícola, ganadería en pequeña escala, venta de fuerza de trabajo en mercados laborales regionales o en ciudades, pequeño comercio, artesanías, actividades informales y emigración.

Los distintos tipos de familias campesinas tienen estrategias de ingreso claramente discernibles. Su rasgo común es el esfuerzo de valorizar sus recursos y activos en los diferentes mercados y actividades a los cuales tienen acceso. Entre estas estrategias figuran la seguridad alimentaria familiar mediante el autoconsumo, la producción de productos básicos intercalados y la ganadería familiar.

Esta última sirve de importante fuente de ahorro. La principal forma de enfrentar la crisis rural es su participación cada vez más activa en el mercado laboral mediante actividades no agrícolas de carácter informal.

Pese a la política social y a los programas de combate a la pobreza puestos en marcha en los tres países, la pobreza y la pobreza extrema han aumentado durante la última década de reformas económicas, tanto en el campo como en las ciudades. Este hecho está estrechamente asociado con una economía incapaz de generar suficientes empleos y con la caída de los salarios reales.

El estudio explora los factores de la pobreza. En suma, se puede afirmar que una familia campesina tiene más probabilidades de ser pobre cuando: a) sus activos territoriales son pocos y sus ingresos dependen sólo de la agricultura; b) el tamaño de la familia es grande y el índice de dependencia económica alto; c) tiene pocos o ningún adulto trabajando en los mercados laborales; d) carece de capital de migración y no participa en los flujos migratorios; e) tiene un bajo nivel de escolaridad; f) no pertenece a organizaciones campesinas y redes locales de solidaridad, y g) forma parte de un grupo étnico.



Finalmente, el estudio ofrece un conjunto de recomendaciones para mejorar la situación de las familias campesinas. Entre ellas, sugiere diseñar políticas diferenciadas, de nueva generación, orientadas a reforzar el capital humano, el capital social y las instituciones rurales y, con ello, la capacidad de las familias para aprovechar las oportunidades y enfrentar los retos que acompañan a la globalización.<sup>4</sup>

### **1.6 Capitalismo y Globalización.**

El capitalismo es un sistema económico, basado en la propiedad privada de los medios de producción y la consiguiente diferenciación con respecto a ellos de dos grupos sociales opuestos, y en el hecho de que el proceso productivo procura una plusvalía que permite la acumulación y reproducción del capital.

Por una parte, pues, existe la división de la sociedad en dos clases, los proletarios de los medios de producción, que pueden ser individuos o sociedades, y los no poseedores de dichos medios, que se ven obligados a vender su fuerza de trabajo al poseedor – capitalista, quien la explota en beneficio propio; entre estas dos clases sociales se establecen unas relaciones de producción de terminadas por la estructura del proceso productivo. Con todo, este esquema no se da jamás en estado puro, pues con dichas dos clases coexisten otros grupos sociales, como pequeños propietarios, miembros de las profesiones liberales, campesinos que no emplean mano de obra ajena, etc.

Por otra parte, para que el capital se convierta en elemento predominante del proceso de producción y pueda hablarse de capitalismo es necesario que el capitalista pueda comprar en el mercado la fuerza de trabajo que necesita como si fuera otra mercancía cualquiera, de manera que pueda apropiarse de una parte del trabajo asalariado sin pagarla y asegurar con ese excedente el desarrollo del propio capital y del capital en general, considerado en cuanto propiedad social de los capitalistas.

<sup>4</sup> Crecimiento económico sin estado de derecho.



Si las decisiones de los distintos empresarios coinciden, se produce el equilibrio de la oferta y la demanda; en caso contrario, se tenderá, mediante una rectificación de los precios, a la vuelta a ese equilibrio. Cuando este mecanismo falla, surgen las crisis de sobre producción, por exceso de la oferta, o la inflación, por exceso de la oferta, o la inflación por exceso de la demanda. El Capitalismo, surge históricamente, como sistema social, posterior al feudalismo, y por tanto, a la esclavitud. En estos dos sistemas anteriores, se producía también un excedente económico, fruto del trabajo, del que se beneficiaba la clase dirigente, pero no se reinvertía en un proceso creador de nuevos excedentes, capaces de asegurar la acumulación y reproducción sistemáticas del capital, que es el rasgo típico del capitalismo.

La Globalización está a la base del nuevo orden internacional, de los tratados de libre comercio, de los nuevos bloques económicos y de los mercados comunes. Hoy día el debate acerca de la "globalidad", acapara miles de espacios. Se trata de un futuro y un fenómeno compartido por el género humano. La integración de países y regiones a nivel mundial ha traído múltiples efectos, de los cuales los negativos son los más notables. Crisis financieras se expanden por todo el mundo, con consecuencias funestas para las economías reales:

- Empobrecimiento.
- Desempleo.
- Marginación.

Entonces, definitivamente, el proceso de globalización, que no sólo es económico, aunque ha sido lo dominante, sino que tiene aspectos en la comunicación, en la informática, en la cultura, etcétera, debe sufrir una profunda corrección, es decir, debe haber una globalización democrática, una globalización de la solidaridad, en donde los objetivos no sean la mayor acumulación de capital en el menor tiempo posible, que sería la definición apropiada de una "economía de casino", de una economía especulativa, sino buscar en la economía soluciones para el desarrollo social y humano

---



de todos los pueblos, que en el fondo ha sido la preocupación real central de los grandes economistas de siempre, es decir, una preocupación moral y no mecánica.

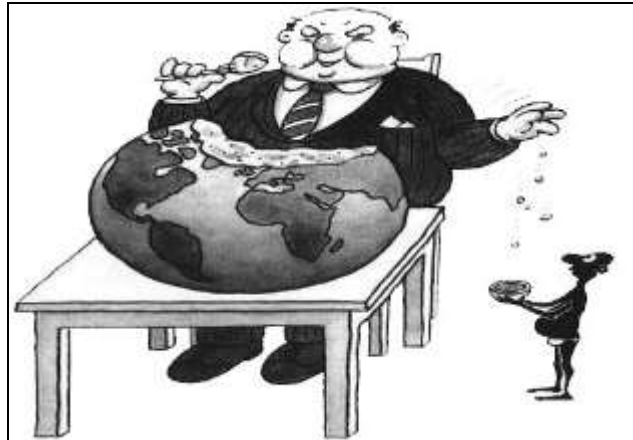


Fig.4 Fuente: Wikipedia Desarrollo de la Globalización

### **1.7 Globalización en la Economía Mundial.**

La globalización de la economía mundial, entendida esta como la interconexión a escala mundial en tiempo real , gracias al avance tecnológico en el transporte y telecomunicaciones ha impulsado las fuerzas competitivas y ha permitido la aparición de nuevos competidores que irrumpen con fuerza en los mercados mundiales, lo que obliga al sector productivo a trasladarse buscando ventajas competitivas en costes, especialmente de mano de obra y en capacidad de absorción de tecnología, lo que está afectando a las relaciones humanas y a la asignación de los recursos.

La creciente interdependencia de los mercados mundiales que caracteriza el actual proceso de globalización no proporciona un incremento de renta y de bienestar equitativo a todos los países que participan. Las sucesivas rondas de negociaciones comerciales multilaterales han permitido una progresiva reducción de los obstáculos al comercio, pero todavía los países menos desarrollados continúan sumidos en el subdesarrollo y muchos de ellos en la pobreza.





Los países de un nivel de desarrollo intermedio y los países emergentes también se benefician del proceso de globalización, aunque la rápida liberalización de los sistemas financieros y de los movimientos de capitales, a veces voluntaria y en otros sujetos a la recomendación de las instituciones financieras internacionales ha provocado crisis financieras recurrentes.

La globalización no solo afecta al intercambio de bienes y servicios y a la organización de la actividad a todos los niveles, también está impulsando la integración económica a escala mundial. La Unión Europea, el proyecto de integración económica más importante hasta ahora. Una vez lograda la Unión Económica y Monetaria y la moneda única, la Unión Europea se prepara para la incorporación de nuevos países y la adaptación y reforma de sus instituciones.

### **1.7.1 Asia siembra la semilla de la Globalización.**

El término "globalización" designa la creciente interconexión de naciones y pueblos que se ha venido produciendo en todo el mundo a través del comercio, las inversiones, los viajes, la cultura popular u otras formas de interacción. Muchos historiadores han calificado la globalización como un fenómeno del siglo XX que está asociado al crecimiento de la economía internacional bajo el dominio de Occidente.

Sin embargo, la amplia interacción entre pueblos remotos y los viajes a través de largas distancias por diferentes regiones del mundo ya habían existido durante muchos siglos en el pasado. En el siglo XI, las semillas de la globalización ya habían echado raíces en el hemisferio oriental, especialmente en las tierras que bordeaban el océano Índico y el mar de la China meridional. En aquella época estas eran las regiones más dinámicas y con mayor interacción del mundo. Para entender cómo la globalización echó por primera vez sus raíces entre los siglos XI y XVI es necesario centrar la atención en los



contactos mantenidos entre pueblos distantes de Asia, especialmente en los contactos derivados del comercio de larga distancia.

El comercio interregional ha sido siempre un factor importante en la historia mundial porque fomenta otras formas de intercambio, incluida la difusión de religiones, culturas y tecnologías. Durante muchos siglos el ejemplo más sobresaliente de interacción por tierra fue la Ruta de la Seda a través de Asia central, aunque también floreció el comercio marítimo que convirtió al océano Índico en el núcleo de la red comercial marítima más amplia del mundo preindustrial. Los comerciantes islámicos dominaban esta red, a través de la cual difundían al máximo su religión.

La expansión islámica dio lugar a una inmensa región cultural que se extendía por todo el hemisferio oriental. Puertos comerciales tales como Malaca, en la península homónima, se convirtieron en activos centros globalizados de comercio y cultura internacional. Los navíos chinos seguirían más tarde esta red comercial para llevar a cabo las mayores exploraciones oceánicas de la historia mundial hasta ese momento. Estas exploraciones confirmaron el papel crucial de este comercio marítimo afro-asiático y el dinamismo de algunas civilizaciones asiáticas. Los intercambios a través de Asia en aquella época, incluida la expansión del islam, fueron suficientemente significativos como para que podamos hablar de una globalización de la economía y de la cultura.

Una característica de la globalización de la edad moderna ha sido la expansión del comercio entre países de todo el mundo. Sin embargo, las raíces de este fenómeno se retrotraen mucho tiempo atrás en la historia. Las rutas comerciales de larga distancia sobrepasaron los sistemas de transporte desarrollados debido a la necesidad de mover recursos por tierra y por mar. A su vez, el comercio y la expansión produjeron un mayor contacto entre diferentes civilizaciones y sociedades, contacto que permitió la



expansión de la influencia india, incluida la del budismo, por rutas comerciales terrestres y marítimas hasta Asia Central, Tíbet, China, Japón y el Sureste asiático entre el 200 a.C. y 1500 d.C. Entre aproximadamente el 200 a.C. y 1000 d.C. el ejemplo más significativo de interacción y comercio de larga distancia fue la Ruta de la Seda, que discurría a lo largo del centro y el suroeste asiático, uniendo China a la India, Asia occidental y el Mediterráneo.

A lo largo de la Ruta de la Seda, productos, personas e ideas viajaban miles de millas entre China, la India y Europa. Productos como la seda, la porcelana o el bambú procedentes de China eran transportados hacia occidente a través de desiertos, montañas y praderas hasta Bagdad y los puertos del este del Mediterráneo para, a continuación, ser embarcados hacia Roma.

El sistema marítimo establecido en el océano Índico cobró mayor importancia entre 1000 y 1500, sobrepasando incluso en importancia al comercio terrestre. Las rutas oceánicas entre el Sureste asiático y Oriente Próximo sufrieron una considerable expansión. Comerciantes de Arabia, Persia y la India visitaban la costa oriental africana y muchos asiáticos y africanos gozaron de un largo periodo de intercambio comercial marítimo muy lucrativo y relativamente libre. A finales del siglo XV ya había llegado hasta Europa la fama de ciudades como Malaca, Cantón, Calicut y Ormuz como centros de lujo asiático. Ansiosos de acceder directamente al comercio asiático, los portugueses llegaron finalmente a India en 1498 y a Malaca en 1509, instaurando una nueva era de actividad europea en la historia de Asia. Realmente los portugueses conquistaron Malaca en 1511. A pesar de la superioridad de Portugal en cuanto a navíos y armas, su nivel de vida era probablemente inferior al de las sociedades más desarrolladas de Asia, lo que contribuyó sin duda a que los europeos tuvieran que usar la fuerza armada para alcanzar sus fines comerciales y políticos. Esta tendencia propició que en los cinco siglos siguientes la globalización del mundo se encontrase bajo los auspicios de los



cristianos occidentales en lugar de musulmanes, indios y chinos, quienes entre 1000 y 1500 habían establecido su marco básico.



Fig. 5 Fuente: Monografías.com Asia siembra semilla en la Globalización

### **1.7.2 Comercio y contacto interregional.**

Según esta teoría, basada en los planteamientos de Ohlin (1933), el “stock” de capital, las infraestructuras y el “know-how” carecen en gran medida de la movilidad perfecta de los factores de producción propia de la teoría neoclásica, en tanto que la tendencia a la emigración de la mano de obra depende en buena parte de los niveles reales de renta y disminuye rápidamente con el paso del tiempo. Basándose en el relativo inmovilismo al que se encuentran sometidos los factores de producción, se aplicaron los modelos del comercio internacional a la teoría de la economía regional.

La principal corriente teórica sobre el comercio internacional se corresponde exactamente, en cuanto a las premisas y conclusiones, con la teoría neoclásica del crecimiento regional. Esta teoría plantea que si existe una perfecta movilidad de los factores de producción, pero una imperfecta movilidad de los bienes, los factores deberían dirigirse hacia aquellas regiones en que obtengan mayores productividades, acarreado todo ello a una situación de equilibrio e igualándose, consiguientemente, los



precios de los bienes en todas las regiones (Sánchez y Ortega, 2002). Si, por el contrario, existiera una perfecta movilidad en el comercio de las mercancías, pero los factores de producción fueran inmóviles, cada zona se especializaría en aquellas producciones que hicieran mayor uso de los factores que allí fueran más abundantes. Ello tiene gran trascendencia en el contexto de la teoría del crecimiento interregional, ya que pronostica una rápida homogeneización de los niveles salariales dentro de una zona de libre comercio como consecuencia de los movimientos de los factores de producción (especialmente de la mano de obra) y del comercio interregional.

- Este último efecto complementaría al primero en el caso de que existiera una movilidad imperfecta de los factores, como ocurre en el mundo real (Cuadrado Roura, 1992). Teniendo en cuenta lo anterior, un objetivo razonable de la política regional podría consistir en reducir el avance de esta tendencia por medio de un cuidadoso control de la negociación colectiva nacional, con objeto de mantener una cierta ventaja comparativa en cuanto al coste de la mano de obra en las regiones menos favorecidas.

La aplicación de la teoría del comercio internacional cuenta con algunas limitaciones cuando intenta explicar los fenómenos de corte regional:

- Por un lado, la teoría del comercio internacional presupone una situación de equilibrio en las balanzas comerciales, con mecanismos de ajuste internacional en forma de variaciones en los tipos de cambio y la aplicación de las consiguientes políticas macroeconómicas. Ello no es posible en un contexto interregional, ya que las balanzas comerciales y de pagos no suponen problema alguno para las políticas macroeconómicas ni existen diferentes monedas regionales. El único mecanismo de ajuste podría ser la flexibilidad de precios y salarios, algo que tanto la teoría como la práctica han demostrado su ineficacia.



- Por otro lado, si una región es menos eficiente que el resto del país en todas sus producciones, no existe mecanismo automático que garantice que pueda especializarse en aquella producción en la que sea menos eficiente. Si sólo existe una moneda y los salarios no disminuyen, dicha región podría encontrarse sin papel alguno que desempeñar en la división interregional del trabajo. Por tanto, en ausencia de transferencias públicas de rentas, su destino sería la despoblación y desertización.

### **1.8 Liberalismo.**

Es un sistema filosófico, económico y político que promueve las libertades civiles y se opone a cualquier forma de despotismo, apelando a los principios republicanos. Constituye la corriente en la que se fundamentan, tanto el Estado de derecho, como la democracia representativa y la división de poderes.

#### **Aboga principalmente por:**

- El desarrollo de las libertades individuales y, a partir de éstas, el progreso de la sociedad.
- El establecimiento de un Estado de derecho, donde todas las personas sean iguales ante la ley, sin privilegios ni distinciones, en acatamiento de un mismo marco mínimo de leyes que resguarden las libertades y el bienestar de las personas.

El liberalismo surgió de la lucha contra el absolutismo, inspirando en parte en la organización de un Estado de derecho con poderes limitados que idealmente tendría que reducir las funciones del gobierno a seguridad, justicia y obras públicas y sometido a una constitución, lo que permitió el surgimiento de la democracia liberal durante el siglo XVIII, todavía vigente hoy en muchas naciones actuales, especialmente en las de Occidente.



Al promover la libertad económica, el liberalismo despojó de las regulaciones económicas del absolutismo a las sociedades donde pudo aplicarse, permitiendo el desarrollo natural de la economía de mercado y el ascenso progresivo del capitalismo.

### **1.8.1 Características principales del Liberalismo.**

Sus características principales son:

- El individualismo, que considera al individuo primordial, como persona única y en ejercicio de su plena libertad, por encima de todo aspecto colectivo.
- La libertad como un derecho inviolable que se refiere a diversos aspectos: Libertad de pensamiento, de expresión, de asociación, de prensa, etc., cuyo único límite consiste en no afectar la libertad y el derecho de los demás, y que debe constituir una garantía frente a la intromisión del gobierno en la vida de los individuos.
- El principio de igualdad entre las personas, entendida en lo que se refiere a diversos campos jurídico y político. Es decir, para el liberalismo todos los ciudadanos son iguales ante la ley y ante el Estado.
- El derecho a la propiedad privada como fuente de desarrollo e iniciativa individual, y como derecho inalterable que debe ser salvaguardado y protegido por la ley.
- El establecimiento de códigos civiles, constituciones e instituciones basadas en la división de poderes (Ejecutivo, Legislativo y Judicial), y en la discusión y solución de los problemas por medio de asambleas y parlamentos.
- La tolerancia religiosa en un Estado laico.

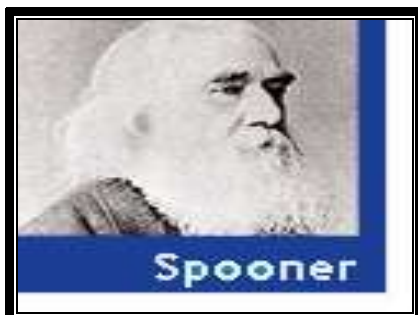


### 1.8.1.2 Pensadores Liberales.

**Frédéric Bastiat (1801-1850).** Francia es actualmente uno de los países más colectivistas de Occidente, y su influencia lastra a los demás impidiendo el avance de la libertad. Sin embargo, no siempre fue así. Bastiat fue uno de los padres del liberalismo profundo. Autor de la obra maestra *La Ley*, demostró cómo un ordenamiento jurídico justo es esencial para una sociedad libre. Su clarividencia económica le llevó a rechazar los clichés de la época para proclamar el interés propio (el ánimo de lucro) como el motor del progreso colectivo: “(...) resulta indudable que el interés propio es el resorte principal de la naturaleza humana (...)”. Es claramente un precursor de la escuela de pensamiento basada en la acción humana.



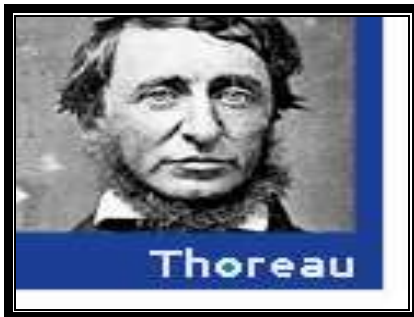
**Lysander Spooner (1808-1887).** Este pensador individualista y humanista es considerado como un inspirador principal de la corriente anarco capitalista en el liberalismo libertario. Luchó denodadamente por la abolición de la esclavitud y por los derechos de los trabajadores, a los que percibía como empresarios con un solo cliente, muy en la línea de la visión libertaria actual..







**Henry David Thoreau (1817-1862).** Poeta y activista por las libertades, Thoreau luchó contra la esclavitud y criticó el expansionismo de su país, Estados Unidos, a costa del vecino México. Su tratado *Sobre el deber de la desobediencia civil* es una lectura de gran vigencia en la que se argumenta la soberanía del individuo y se realiza un coherente cuestionamiento de su invasión por parte del Estado, con o sin la supuesta legitimidad procedente del apoyo de las masas.



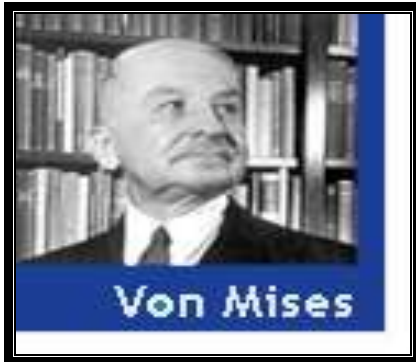
**Ludwig von Mises (1881-1973).** Como exponente esencial de la Escuela Austriaca, Ludwig von Mises es uno de los pilares fundamentales del pensamiento económico liberal y libertario contemporáneo. Influido desde muy joven por la obra de Carl Menger, y particularmente por sus Principios de Economía Política (texto que se considera como la obra fundacional de la Escuela Austriaca), fue alumno de Eugen von Böhm-Bawerk en la Viena de principios del siglo XX. En 1912 publicó su Teoría del Dinero y del Crédito, aplicando los principios de Menger al dinero y demostrando que la abundancia de dinero en circulación tiene efectos redistributivos.

En 1922, sólo unos años después de la Revolución Rusa, demostró que el sistema económico socialista era inviable al carecer de una mecánica autónoma de precios. Aportó argumentos irrefutables a favor de la libertad económica en Liberalismo (1927), y desmontó las aproximaciones científicas y matemáticas a la economía. En 1940 huye de Europa perseguido por los nazis y se instala en los Estados Unidos, obteniendo una cátedra en la Universidad de Nueva York.

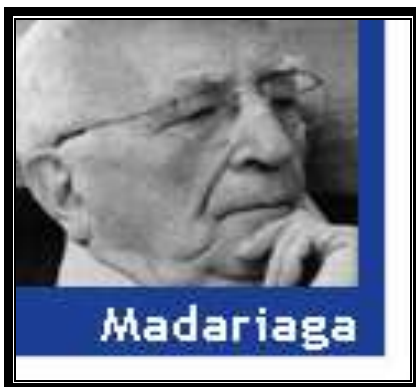


En 1949 escribe la obra clave del liberalismo libertario en economía: La acción humana, cuya influencia sería capital sobre pensadores de la talla de Hayek, Rothbard y otros muchos.

Von Mises colaboró con Ayn Rand, y ella se esforzó en dar a conocer su obra.



**Salvador de Madariaga (1886-1978).** Escritor, diplomático y político, Salvador de Madariaga tuvo que pasar más de media vida en el exilio por culpa de la sinrazón franquista. Embajador en Washington y Ministro de Instrucción Pública y posteriormente de Justicia en la II República (bajo el gobierno de Lerroux), Madariaga combatió el franquismo desde el exilio en Argentina y Gran Bretaña, y sólo regresó a España una vez instaurada la democracia. En el exilio, Salvador de Madariaga fue cofundador y primer presidente de la Internacional Liberal.





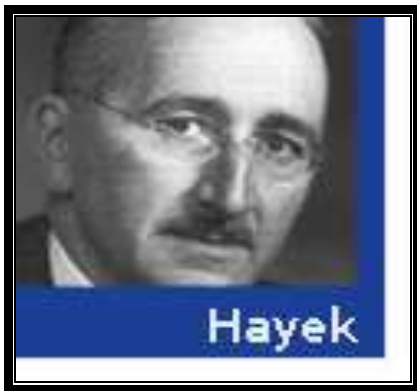
**Henry Hazlitt (1894-1993).** El autor de Economía en una lección (1946) fue uno de los mayores divulgadores de la economía “austriaca” en Norteamérica y también mediante traducciones al español y otras lenguas. Como cofundador de la Fundación para la Educación Económica, Hazlitt fue uno de los principales artífices del movimiento de institutos de pensamiento liberales-libertarios, cuya extensión mundial constituye hoy uno de los principales motores de influencia de nuestras ideas en la sociedad.



**Riedrich August von Hayek (1899-1992).** Hayek, discípulo privilegiado de Ludwig von Mises, es el economista liberal por antonomasia. Fue el crítico principal de Keynes y desmontó su enfoque intervencionista de la economía. Premio Nobel de Economía en 1974, desentrañó la fluctuación económica y conectó la economía con las ciencias sociales explicando la interdependencia de la acción económica humana con el entorno sociopolítico y cultural. La obra clave de Hayek es Camino de servidumbre (1944), y más de medio siglo después de su primera edición conserva una frescura y una vigencia realmente asombrosas. En un lenguaje al alcance de cualquier profano, Hayek ofrece una lección magistral de economía y desmonta la idea tan extendida (y tan nociva) de que la organización económica es planificable. Si la “acción humana” es el concepto fundamental que aporta su maestro Von Mises, el “orden espontáneo” será la mayor contribución de Hayek al pensamiento contemporáneo, al exponer la superioridad del “orden” configurado por la libre interacción de millones de ciudadanos como agentes económicos, frente a cualquier forma de planificación centralizada de la



vida económica. Entronca así, también, con pensadores como Frédéric Bastiat, que ya habían criticado (y alertado sobre) la pulsión planificadora del Estado. En *La fatal arrogancia*(1988), Hayek alerta sobre la tan habitual prepotencia de los gobernantes, que se creen capaces de planificar la economía como si tuvieran a su disposición todos los datos de la ecuación económica, tan compleja que sólo puede ser felizmente resuelta por la libre y múltiple acción de toda la sociedad civil. Hayek fundó la Sociedad Mont Pèlerin, uno de los principales (y de los primeros) *think tanks* liberales del mundo.



**Ayn Rand (1905-1982).** La obra de Ayn Rand es de una importancia máxima para el moderno pensamiento liberal-libertario. Aunque su visión económica es muy certera y confirma los pasos de pensadores como Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek, es sobre todo en el campo de la ética donde Rand realiza una contribución imprescindible a nuestras ideas como fundadora de la corriente objetivista en filosofía.

Esta filósofa, tan grande como ignorada por el colectivismo imperante en nuestra sociedad, logró superar siglos de complejos y cientos de clichés de origen tanto religioso como marxiano en contra de la libre persecución del interés propio.

Desmontó con argumentos imbatibles la filosofía del gregarismo social y del colectivismo en todos los órdenes de la vida, y reconstruyó la ética desde el individualismo y desde el racionalismo. Inspiradora de las principales corrientes libertarias, Ayn Rand realizó otra aportación fundamental a nuestro pensamiento, al



desmontar también el misticismo en todas sus manifestaciones religiosas y supersticiosas, y expulsarlo razonadamente del mundo económico y político. La grandeza de la obra de Rand es su capacidad de crear toda una ética laica que, sin intervención de viejos textos sagrados ni de cleros de ninguna clase, constituya una sólida columna vertebral para la conducta humana.

Enamorada de la libertad individual en todas sus vertientes, Rand nos legó varios textos de extraordinaria fuerza, pero destacan dos novelas, *El Manantial* (1943) y *La rebelión de Atlas* (1957), una obra monumental que mantiene la tensión narrativa a lo largo de más de mil páginas y en cada una de ellas ofrece lecciones de economía y filosofía que dejan boquiabierto al lector. *La rebelión de Atlas* ya está considerada como el segundo libro más influyente de la Historia.



**Isaiah Berlin (1909-1997)**. Filósofo e historiador de las ideas, este pensador letón es uno de los más influyentes en la configuración del nuevo liberalismo posterior a la Segunda Guerra Mundial. Tuvo que huir de Letonia a causa del antisemitismo imperante en la recién fundada Unión Soviética. En Gran Bretaña fue profesor en Oxford y presidente de la Academia Británica durante varios años.

Desde su exilio de una vida entera, fue una de las principales voces que se alzaron para desmontar los mitos del comunismo durante la Guerra Fría. Su contribución al



mundo de las ideas gira en torno a la libertad positiva y negativa, y alrededor de los valores del pluralismo.



**Murray Rothbard (1926-1995).** Este pensador individualista y liberal-libertario fue uno de los más aventajados discípulos de la Escuela Austriaca de economía en Norteamérica. Fue el primer escritor en referirse a las ideas liberales profundas en materia de libertad económica como “anarcocapitalismo”, un término que tiene cierta aceptación en Norteamérica aunque puede causar confusión en Europa. Para Rothbard, todas las aportaciones “austriacas” desde Menger hasta Hayek y más allá son la sencilla pero importantísima constatación de que los seres humanos, en condiciones de no represión, se organizan espontáneamente para actuar en persecución de su propio beneficio de forma pacífica, y que esa persecución genera además un beneficio para el conjunto de la población. La ética de la libertad (1972) es quizá el trabajo más importante de Rothbard. Murray Rothbard se destacó por su crítica radical al establishment del conservadurismo americano, al que consideraba tan atezado como la izquierda por la visión estatista de la sociedad.

En particular, fue un destacado activista contra la guerra de Vietnam y décadas después criticó al líder neocon Pat Buchanan por sus ideas colectivistas de inspiración religiosa.



Pragmático en defensa de las ideas del liberalismo libertario, Rothbard siempre defendió el uso de “cualquier estrategia capaz de hacer avanzar la libertad”.



### **1.8.2 Neoliberalismo.**

Es una corriente política económica que defiende la reducción de la intervención del estado al mínimo.

Hace referencia a la política económica con énfasis tecnocrático y macroeconómico, pretendiendo reducir al mínimo la intervención estatal tanto en materia económica como social, defendiendo el libre mercado capitalista como mejor garante del equilibrio institucional y el crecimiento económico de un país, salvo ante la presencia de los denominados fallos del mercado.

El término se usa con el fin de agrupar un conjunto de ideologías y teorías económicas que promueven el fortalecimiento de la economía nacional (macroeconomía) y su entrada en el proceso globalizador, a través de incentivos empresariales que, según sus críticos, es susceptible de conducirse en beneficio de intereses políticos y financieros más que la economía de mercado propiamente dicha.



### **1.8.2.1 Modelo Neoliberal.**

El modelo neoliberal actual promueve, fundamentalmente, la total libertad de movimientos de capitales, bienes y servicios, junto a una amplia apertura de las economías de las naciones y relaciones de competencia en el mercado mundial, dentro de una absoluta independencia. En contraste, la fuerza laboral es la única mercancía que no posee libertad de mercado, existiendo constantes presiones por parte del Estado para reducir su valor y costo. Dichas medidas pueden incluir desde medidas legales, pasando por la represión de los movimientos laborales, cooptación de los sindicatos y organizaciones de los trabajadores y sus líderes.

El neoliberalismo promueve enérgicamente la eliminación de las funciones reguladoras del aparato Estado, junto a la desnacionalización y privatización de sus bienes y servicios. En otras palabras, en vez de utilizar al Estado, tal como ocurría en el pasado, este modelo económico promueve que sea el mercado el encargado de determinar el crecimiento de la producción, distribución, renovación tecnológica, e incluso, las necesidades sociales. Aquí, el problema principal es que una vez que se reduce y debilita el rol del Estado, se disminuye la capacidad de la economía nacional para detener y confrontar las presiones financieras externas. Más aún, el Estado es el único mecanismo que existe en una nación que puede crear las instancias necesarias para suavizar los efectos de las presiones, las crisis internacionales y otros problemas similares.

Para aliviar las consecuencias sociales negativas del modelo neoliberal, los promotores de este sistema económico han eliminado ciertos espacios tales como la negociación colectiva de los conflictos laborales, favorecido el crecimiento de la economía informal, y la puesta en marcha de algunos programas de asistencia social, las cuales tienen un efecto más propagandístico que reales, tales como la extensión de pagos de cesantía y bienestar social (en el caso de las naciones desarrolladas) y la creación programas de empleo mínimo, en el caso de algunos países de América Latina.





### **1.8.2.2 Origen e Historia del término.**

#### **Origen.**

El término nació de la necesidad de diferenciar el liberalismo económico (previo a la Primera Guerra Mundial), de los modelos económicos de la democracia surgidos durante la Guerra Fría, siendo el neo-liberalismo en todos los casos, un conjunto de ideas bastante alejadas de la ortodoxia liberal del siglo XIX.

El llamado neoliberalismo en cierta medida consiste en la aplicación de los postulados de la escuela neoclásica en política económica. No define una teoría económica concreta, y se usa más para referirse a la institucionalización de un sistema en el comercio mundial. Tampoco el neoliberalismo es una filosofía política unificada debido a la diversidad de escuelas y movimientos que se le suelen relacionar. Aunque sí existe un alto acuerdo sobre qué medidas políticas y concretas adoptar, aunque existan diferencias menores entre diferentes proponentes.

#### **Historia.**

En teoría, el neoliberalismo suele defender algunos conceptos filosóficos del viejo liberalismo clásico del siglo XIX, aunque sus alineamientos políticos y su implicación con ideas posteriores, hace de él una doctrina diferente de dicho liberalismo clásico.

Entre las cuestiones ampliamente promovidas por el neoliberalismo están la extensión de la iniciativa privada a todas las áreas de la actividad económica o la limitación del papel del Estado. Entre las ideas y los principios introducidos por el neoliberalismo y ausentes en el liberalismo clásico, están el principio de subsidiariedad del Estado (desarrollado por los ordo liberales alemanes, que habían puesto en marcha algunas de sus propuestas en el denominado Milagro alemán de posguerra), y en especial, el monetarismo de la Escuela de Chicago que, desde mediados de los años 50, se convirtió en crítico opositor de las políticas de



intervención económica que se adoptaban en todo el mundo, junto con aportaciones del enfoque macroeconómico keynesiano.

A finales de los años 70, estas teorías ganaron amplia popularidad en el mundo académico y político por dar respuesta al fracaso del keynesianismo en la gestión de la crisis de 1973. Las ideas keynesianas sugerían una relación inversa entre inflación y empleo, tal como sugiere la curva de Phillips. Sin embargo Milton Friedman había señalado que esa relación no era necesaria, como quedó demostrado por el fenómeno de la estanflación. El nuevo escenario está fraccionario desafiaba los postulados keynesianos, en esas circunstancias, las ideas monetaristas revivieron audiencia y credibilidad, como consecuencia se implementaron nuevas medidas anti keynesianas como simultanear acciones anti recesivas y antiinflacionarias. La crítica de los monetaristas tenía tres vertientes:

1. Discutían el uso del aumento de la masa monetaria como instrumento para crear demanda agregada, recomendando mantener fija dicha magnitud.
2. Desaconsejaban el uso de la política fiscal, especialmente el uso del constante déficit presupuestario, poniendo en duda el multiplicador keynesiano.
3. Recomendaban una reducción en los gastos del Estado como única forma práctica de incrementar la demanda agregada.

La mayor parte de los aportes teóricos fueron rápidamente aceptados poniendo fin a la predominancia que el keynesianismo tenía en la mayoría de las escuelas de pensamiento económico desde los años 30. Tanto Margaret Thatcher como la administración de Ronald Reagan pusieron en práctica estas teorías con resultados desiguales. En el Reino Unido, se realizó una fuerte reducción en el tamaño del sector público que, si bien tuvo consecuencias negativas en el corto plazo en el terreno social, reactivó la economía y dio un gran dinamismo al sector productivo. En los Estados Unidos, similares medidas chocaron con el aparato político y la vocación militarista del entorno de Reagan, por lo que solo se logró crear un gran déficit fiscal (las iniciativas de



reducción de impuestos prosperaron pero no las de control del gasto social o del gasto militar, que eran las principales partidas del gasto público).

Por ello se lo relaciona con la tecnocracia de los organismos públicos internacionales, debido a que sus políticas son principalmente impulsadas desde el Banco Mundial, la Organización Mundial del Comercio, y el Fondo Monetario Internacional (FMI), organismos que no dependen de las Naciones Unidas y están por ello exentos del control directo de la comunidad internacional de países y a los que en ocasiones se acusa de ejercer presión política y extorsión. En la práctica, estas políticas toman como modelo de economía (salvo en lo referente al proteccionismo) a la estadounidense (véase: sistema americano, capitalismo democrático).

El neoliberalismo, como política tecnocrática y macroeconómica (y no propiamente filosófica), tiene una dimensión geopolítica mercantilista ajena en la práctica al liberalismo económico propiamente dicho, es decir el neoliberalismo no es necesariamente sinónimo de mercado libre -sin trabas burocráticas ni privilegios sectoriales-, razón que explicaría que sea asociado al corporativismo internacional.



Fig. 6 Fuente: Wikipedia Modelo Neoliberal



### 1.8.2.3 Pros y contras de las propuestas económicas neoliberales.

Las políticas macroeconómicas recomendadas por teóricos e ideólogos neoliberales (en principio tantas recomendaciones a países tanto industrializados como en desarrollo) incluyen:

**Políticas monetarias** restrictivas (aumentar tasas de interés o reducir la oferta de dinero). Con ello disminuye la inflación y se reduce el riesgo de una devaluación. No obstante con ello se inhibe el crecimiento económico y se perpetúa el nivel de deuda interna y externa denominada en monedas extranjeras. Así mismo, se evitan los llamados ciclos del mercado.

**Políticas fiscales** restrictivas (aumentar los impuestos sobre el consumo y reducir los impuestos sobre la producción y la renta; eliminar regímenes especiales; disminuir el gasto público). Con ello se supone que se incentiva la inversión, se sanean las finanzas públicas y se fortalece la efectividad del Estado.

No obstante no se distingue entre los niveles de ingreso de los contribuyentes, donde unos pueden pagar más impuestos que otros, y se grava a las mayorías mientras que se exime a las minorías, deprimiéndose así la demanda, si bien se busque apoyar la oferta, buscando el bienestar de toda la sociedad.

Tampoco se reconoce que el gasto público es necesario, tanto para el crecimiento como para el desarrollo (comparar históricamente ejemplos de países industrializados); para la protección de sectores vulnerables de la economía y la población; y para la estabilidad social y económica en general. Por otra parte, estas políticas no son aprobadas por muchos neoliberales, ya que el ideal liberal es que no haya estado, y por tanto, tampoco impuestos.

**Tanto la liberalización** para el comercio como para las inversiones se supone que incentivan tanto el crecimiento como la distribución de la riqueza, al permitir:



- Una participación más amplia de agentes en el mercado (sin monopolios u oligopolios).
- La generación de economías de escala (mayor productividad).
- El aprovechamiento de ventajas competitivas relativas (mano de obra barata, por ejemplo)
- El abaratamiento de bienes y servicios (al reducirse costos de transportación y del proteccionismo).
- El aumento en los niveles de consumo y el bienestar derivado de ello (en general aumento de la oferta y la demanda en un contexto de "libre" mercado, con situaciones de equilibrio e utilidades marginales).

**Privatización.** Se considera que los agentes privados tienden a ser más productivos y eficientes que los públicos y que el Estado debe adelgazarse para ser más eficiente y permitir que el sector privado sea el encargado de la generación de riqueza, hecho que ha quedado ampliamente demostrado.

**Desregulación.** Se considera que demasiadas reglas y leyes inhiben la actividad económica y que su reducción a un mínimo necesario (sobre todo la garantía del régimen de propiedad y de la seguridad) propician un mayor dinamismo de los agentes económicos.

En todos los casos, los teóricos neoliberales afirman que la mejor manera de alcanzar la distribución de la riqueza y el bienestar de los individuos es mediante un crecimiento total del producto, que por su propia dinámica permea al total de los integrantes de la sociedad (la llamada trickle down policy); los liberales promueven "mediante el beneficio individual, alcanzar el beneficio de toda la sociedad".

### **Posibles Pros**

- Aumento de nivel de vida de ciertos sectores de la población. Muchos productos destinados para la clase alta ahora pueden ser obtenidos por la clase media.



- El aumento de la tecnología; el que existan empresas transnacionales compitiendo, obliga a sacar productos más novedosos. Productos como el automóvil, el teléfono móvil (celular), y la computadora le han hecho más fácil la vida a la sociedad, además de poder hacer el trabajo con más eficiencia, que si no se tuvieran estos recursos. Aunque teniendo en cuenta la facultad del capitalismo neoliberal de vendernos soluciones a problemas provocados por él mismo.
- La libertad de hacer negocios, al no haber un intervencionismo (esto se puede volver un defecto cuando los negocios no se hacen legítimamente) como en el socialista, cualquier persona podría poner un negocio propio para subsistir, al menos en teoría.
- Oferta diversificada de "productos" culturales. A pesar de que mediáticamente tiende a imponerse por razones mercantiles la "estandarización", las libertades de expresión, permiten un sin fin de tipos de expresiones y el rescate y divulgación de señas de identidad regionalistas y/o localistas.

### **Posibles Contras**

- Las empresas multinacionales buscan minimizar sus gastos en mano de obra instalando sus empresas en países de salarios proporcionalmente bajos, como Malasia, Tailandia, China y Honduras. De acuerdo con las experiencias recientes, la gran demanda y la baja oferta de trabajo en esos países hace que los salarios disminuyan aún más cuando se instalan estas empresas. Ésto tiende a aumentar la diferencia de ingresos entre ricos y pobres en esos países. Al mismo tiempo, disminuye la demanda de mano de obra en los países industrializados, donde no genera disminución de salarios sino aumento de la desocupación.
- Crisis económicas. El mantenimiento artificial de los bajos precios de las divisas y tipos de cambio fijos suele ser insostenible a mediano plazo, y provocar



estallidos económicos como la crisis asiática de 1997 o la crisis argentina de 2001, asociados a devaluaciones inevitables.

- La globalización y la falta de regulaciones suelen provocar crecimientos especulativos, desmesurados e inestables (popularmente llamados "Burbujas") en ciertos sectores de la economía, que tarde o temprano pueden acabar en estallidos estrepitosos.
- Condicionamiento conductual. En el neoliberalismo, al haber competencia entre transnacionales y empresas, buscan diferenciar sus productos, usando técnicas de publicidad y psicología, donde al consumidor se le incite el producto, hasta aquí no hay nada malo; el problema empieza cuando se utilizan sentimientos y sentimientos de pertenencia, lo cual enajena a la persona, y lo incita al consumismo, consumir en exceso, para sentirse satisfecho. Lo cual ha provocado una tasa alta de suicidios, obesidad en la población y mujeres con problemas de anorexia y bulimia.
- Estandarización de las masas y formas de pensamiento. Por el mismo concepto anterior, los objetivos de vida de las personas, se enfocan hacia la recolección de bienes. Se busca la poca crítica al sistema (como en la mayoría de los sistemas que han existido) exponiéndolo a métodos como programas de televisión sin mucho contenido, y demás cosas superfluas, que hacen que tengan poca crítica hacia algunas cosas más profundas de la vida.



Fig. 7 wikipedia Economías Neoliberales





## 1.9 Impulsores de la Globalización.

- **Las empresas multinacionales:**

Son empresas muy grandes, sociedades industriales, comerciales o financieras que están presentes en distintos del mundo.



Fig. 8 Fuente: Wikipedia Empresas multinacionales

Las multinacionales modernas surgieron con las inversiones directas de Estados Unidos en Europa en los años cincuenta y sesenta del siglo XX. Este fenómeno se hizo mundial cuando se sumaron a él las empresas europeas y japonesas. En la actualidad, en países emergentes como China, India, México, Brasil y los del sudeste asiático también han surgido distintas multinacionales.

Las empresas multinacionales tienen su sede en los países desarrollados, son muy poderosas y controlan prácticamente el mercado de los principales rubros de exportación. Las empresas multinacionales aprovechan la mano de obra barata de los países en vías de desarrollo y de acuerdo a esto se trasladan hacia estos países.

Se calcula que aproximadamente el 26.3% de la producción mundial de los negocios es producida por tan solo las 200 multinacionales más grandes del mundo, y estas se encuentran en tan sólo 17 países, más de una tercera parte son estadounidenses. Esto





es una muestra de la manera en que la mayoría del dinero se acumula en la minoría de las personas y países.

**Estas son las diez empresas multinacionales que más dinero recaudan al año:**

- ❖ Coca-Cola
- ❖ Microsoft
- ❖ IBM
- ❖ GE
- ❖ Intel
- ❖ Nokia
- ❖ Toyota
- ❖ Disney
- ❖ McDonald's
- ❖ Mercedes-Benz

▪ **Bancos Multinacionales:**

Son el apoyo financiero de las empresas multinacionales, se constituyen con la participación del capital extranjero y tienen por objeto hacer crecer el capital financiero promoviendo y participando en todo tipo de operaciones bancarias y financieras, de inversión y desarrollo de negocios, servicios y otras actividades parecidas en los diversos países. Estas inversiones se realizan en las bolsas de valores de todo el mundo. Los principales lugares donde esto sucede son:



Fig.9 Fuente: Monografias.com Bancos multinacionales



- ❖ Nueva York
- ❖ Londres
- ❖ Tokio
- ❖ París
- ❖ Frankfurt
- ❖ Ámsterdam
- ❖ Singapur
- ❖ Hong Kong

Los bancos multinacionales actúan unidos en grandes consorcios financieros y algunos abarcan bancos de muchos lugares. Por ejemplo. El consorcio financiero ORION, comprende los siguientes bancos: Westminster Bank (Gran Bretaña), Westdeutsche Landesbank (Alemania), Crédito Italiano (Italia), Banco de Santander (España), Chase Manhattan Bank (USA), Mitsubishi's Bank (Japón) y Orio Royal Bank (Canadá).

- **Tecnócratas Internacionales:**
- Son los intelectuales que trabajan para las multinacionales y financieras.

#### **Organismos Financieros Internacionales:**

Como el Banco Mundial o El Fondo Monetario Internacional, éstos condicionan sus préstamos a que los países utilicen métodos orientados a eliminar las barreras y a la libre circulación del capital.

#### **1.9.1 Medición de Impulsores de la Globalización.**

Las medidas utilizables le permiten a la administración comparar el potencial de globalización de diferentes industrias al mismo tiempo, de una en el transcurso del tiempo, del grado de globalización, de varios negocios de una misma compañía, y de un negocio y de sus competidores.



Base geográfica de la medición: puede hacer tanto a nivel global como sub-global. La comunidad de necesidades se debe medir en ambos niveles: entre países de una misma región y entre regiones.

Quien debe hacer la medición: representantes de las principales regiones o países en que opera el negocio.

### **Medidas de Globalización:**

- Impulsores de mercado: para medirlos se requiere hacer ciertos juicios cualitativos, además de las estimaciones cuantitativas.
- Necesidades comunes de los clientes: son el impulsor más difícil de medir porque lo que un cliente necesita en un producto o servicio es, en realidad, un conjunto de necesidades distintas.
- Una combinación importante es distinguir entre diferencias permanentes en las necesidades de los distintos países y entre las confiables que nacen de los distintos gustos y preferencias.
- Clientes y canales globales: hay dos clases de clientes globales: nacionales y multinacionales. Los nacionales se miden por la participación de ventas en el mercado mundial. Y los multinacionales se miden por el grado en que compran o seleccionan centralmente para uso global.
- En cuanto a los canales globales estos son medidos por la participación de ventas mundiales hechas por canales de distribución que compren o seleccionen centralmente.
- Marketing transferible: es el grado en que los clientes de distintas partes del mundo aceptan un elemento extranjero.
- Países líderes: son aquellos en que ocurren las innovaciones más importantes de productos o procesos.



- Impulsores de Costo: se pueden cuantificar y a la vez pueden ser los más difíciles ya que las empresas acopian poca información de costos aplicables sobre una base global.
- Economías globales de escala y extensión: son idénticas por la participación mínima de mercado global necesaria para que sea viable un negocio mundial.
- Efectos de experiencia: se mide por la disminución de costos de producción.
- Eficiencias de abastecimiento: son las economías porcentuales en gastos para comprar, que resultan de hacer todas las compras centralmente.
- Logística favorable: se mide por el costo de transporte y de aduanas, debe ser por lo menos la mitad del tramo de precios de la competencia.
- Diferencias de costos entre países: se mide en dos formas: en el costo más alto de desarrollo de productos y el costo más bajo.
- Impulsores gubernamentales: para medirlos se requiere un buen conocimiento del comercio internacional y de las políticas y prácticas oficiales que afectan a una industria determinada.

### **1.10 La Administración y su actitud ante a Globalización.**

Los cambios y redimensionamientos que ocurren en el conjunto de actividades económicas, fenómeno éste último que obliga y hace resurgir la necesidad de cuadros administrativos multiespecializados -ya no es suficiente la especialización, como los japoneses lo han demostrado- en problemas gerenciales con el propósito de asegurar un uso cada vez más eficiente de los recursos con que cuentan las organizaciones para el desempeño de sus actividades.

Como se puede observar, el temo organizacional, administrativo y de gestión, enfrenta al gerente y ejecutivo día a día con un fenómeno complejo y difícil de simplificar. Esta complejidad se incrementa por el cumplimiento de criterios y metas de eficacia, eficiencia y efectividad en el uso de recursos como una exigencia ineludible; como uno



de los resultados más importantes de la innovación tecnológica y del proceso de globalización de la economía mundial que a su vez propicia la profundización y extensión de la competencia, lo que aumenta los grados de incertidumbre y por lo tanto, El proceso de toma de decisiones, en el cual, las capacidades de gestión y administración jugarán un rol importante en las organizaciones y posibilitarán su sobrevivencia y ulterior desarrollo.

La globalización de la administración es una realidad de la vida diaria. Las grandes corporaciones no son las únicas que han optado por la vía global, también es cada vez mayor la cantidad de pequeñas empresas que lo hacen.

El significado de globalización: Es el reconocimiento por parte de las organizaciones que las organizaciones de que los negocios deben tener un enfoque global, en lugar de local. Se dice que la globalización está compuesta por tres factores: La proximidad, la ubicación y la actitud.

**La proximidad:** Trata sobre como las empresas trabajan mucho más cerca de una variedad de clientes, competidores, proveedores y regulaciones gubernamentales.

Todo esto a raíz de que todo el mundo está conectado gracias a la tecnología que nos permite interactuar cada vez de forma más rápida desde diferentes puntos del planeta. Las empresas ahora compiten o se relacionan cada vez mas debido a la proximidad en la que se encuentran por este mundo globalizado.

**La Ubicación:** La ubicación y la integración de las operaciones de una organización a través de diversas fronteras internacionales forma parte de la globalización. Cada vez las empresas utilizan diferentes ubicaciones para dar a la venta su producto en forma global, todo esto de forma que más le convenga a la empresa, ya sea por recursos o por mano de obra.



**La Actitud:** La globalización habla de una actitud nueva y abierta para ejercer la administración internacionalmente. Esta actitud combina una curiosidad acerca del mundo que se encuentra allende de las fronteras del país propio y una disposición para desarrollar las capacidades necesarias para participar en la economía global. Globalización y Competitividad.

**La competitividad:** Es la posición que tiene un competidor con relación a otros competidores, es un concepto que se puede aplicar dentro de diferentes marcos.

### **1.10.1 El administrador mexicano y la Globalización.**

Como hemos descrito y analizado en el apartado anterior, el mundo se colapsa en crisis sucesivas. México, no se puede aislar a los múltiples cambios que presenta el orbe y en consecuencia sus organizaciones. De entre estas últimas, nos ocuparemos de aquellas denominadas como empresas y de los que en ellas toman las decisiones que permiten su crecimiento y la obtención de utilidades. Las empresas mexicanas exigen de los tomadores de decisiones a los que de aquí en adelante denominaremos como gerentes, CEO'S, ó administradores, una serie de características personales, conocimientos y habilidades ad hoc al área empresarial en que estos laboran y a la función que desempeñan dentro de la maquinaria organizacional.

Las inferencias que aquí se harán se sustentan en una investigación efectuada por los autores, como se mencionó en la introducción. Los resultados se sintetizan a continuación.

El área de mercadotecnia es la que cuenta con una mayor demanda de administradores, sobre todo para cubrir vacantes a nivel gerencial, de preferencia los candidatos deben poseer estudios de maestría en negocios o mercadotecnia, con una experiencia promedio de cinco años, una edad que fluctúa entre 30 y 45 años y con conocimientos en manejo del mercado de productos masivos, lanzamiento de nuevos



productos, trabajos de campo, investigación de mercados, estrategias de promoción y publicidad, administración por objetivos, capacitación a vendedores, elaboración de presupuestos con fijación de cuotas y compensaciones, desarrollo de planes estratégicos, manejo de marcas, atención al público, administración de ventas, control de distribución y cobranza, comercialización de productos y servicios y mercadotecnia en general.

Adicionalmente dentro de otras habilidades y destrezas requeridas los candidatos tenemos: Conocimiento del idioma inglés, disponibilidad para viajar, iniciativa, conocimiento de computadoras personales en específico del paquete Lotus dinámico, liderazgo, trabajo en equipo, capacidad de negociación, capacidad para desarrollar trabajo en equipo, excelente presentación, don de mando, capacidad de organización, agresividad, don de convencimiento, habilidad para resolver problemas y habilidad para la planeación. De entre todas las antes mencionadas causó un especial impacto la demanda de personal con conocimientos del idioma inglés, ya que en la Universidad Autónoma Metropolitana, no se tiene establecido como materia curricular el conocimiento del idioma inglés. Por último en esta área, el estado civil de los candidatos deberá de ser casados y en su mayoría del sexo masculino.

El área funcional siguiente es la importancia a la de mercadotecnia, fue finanzas. El puesto con mayor demanda se relaciona con la especialidad de crédito y cobranzas a un nivel gerencial, los estudios solicitados fueron de licenciatura de administración, economía o contabilidad, la experiencia promedio exigida fue de cuatro años y una edad comprendida entre los 23 y 35 años. Los candidatos deben poseer conocimientos en contabilidad general, conciliaciones bancarias, presupuestos, crédito y cobranzas, facturación, auditoría y finanzas, proyecciones financieras, análisis de variaciones, estados financieros, impuestos, cuentas por pagar, procedimientos administrativos. Entre otros requerimientos tenemos manejo de personal, capacidad de negociación, facilidad de comunicación, disponibilidad para viajar, disponibilidad de horario,



excelente presentación, versátil, agresivo (para el logro de objetivos), gran capacidad para la toma de decisiones, manejo de P.C., e inglés básico. Para puestos gerenciales nuevamente los candidatos deberían de ser casados.

En el área funcional de personal, se solicitaban gerentes de personal o de relaciones industriales, las licenciaturas demandadas fueron de administración de empresas, relaciones industriales, administración industrial y psicología industrial. La experiencia solicitada fue de 5 años y la edad promedio para acceder a los puestos de esta área funcional fue de 28 años fluctuando entre 22 y 30 años. A los candidatos les exigían conocimientos en reclutamiento y selección de personal, contratación, inducción, capacitación y adiestramiento, beneficios y prestaciones, elaboración de nóminas, cálculo de impuestos, compensaciones, aspectos administrativos referentes al manejo de personal y con respecto a otros requerimientos se encontraron los siguientes, disponibilidad para viajar, disponibilidad de horario y excelente presentación.

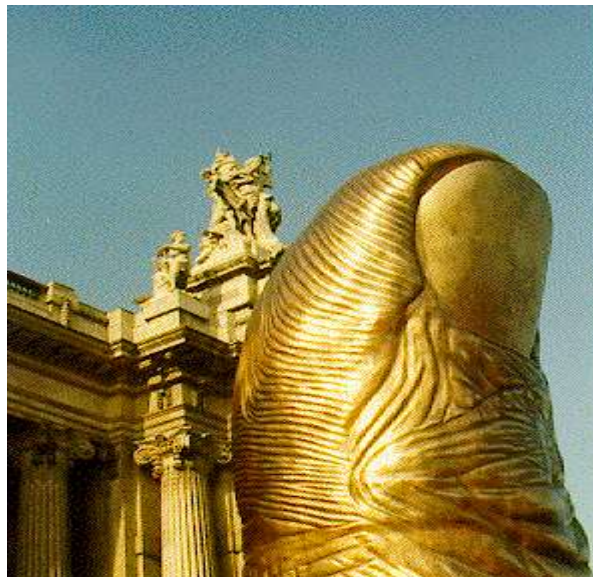


Fig.10 Fuente: Wikipedia El Administrador Mexicano





En el área de producción tan sólo se encontró un puesto, al nivel de escolaridad demandado fue el de licenciatura en administración. No se especificaron otras licenciaturas o ingenierías y no se encontraron anuncios que se orientaran hacia otros puestos de producción. La denominación del puesto encontrado fue la de especialista en calidad con conocimientos en programas de calidad y su control, dos años de experiencia, disponibilidad para viajar y conocimiento del idioma inglés 90%. No se especificaron el sexo y el estado civil.

Algo preocupante es la casi inexistencia de puestos en el área de producción, si bien pocos administradores participan en estas áreas donde los ingenieros son amos y señores, por qué en este año encontramos pocos espacios de trabajo inclusive para estos expertos en la física aplicada.

Sí las empresas descuidan este aspecto, quizá el proceso globalizador será mucho más lento, lo cual se traduce en un desfase con respecto a otras áreas funcionales, por ejemplo mercadotecnia cuya dinámica se ha visto trastocada con el arribo de coinversiones, franquicias y un fenómeno curioso de descentralización organizacional desarrollado por algunas compañías norteamericanas. Este fenómeno consiste en mantener la división de mercadotecnia, ventas y atención al cliente en la Unión Americana, pero trasladan el proceso de producción hacia México, disminuyendo en forma sustancial sus costos. Dentro de esta misma área se presentan situaciones denominadas como "dumping" o de competencia desleal. El sector textil mexicano se ha quejado de este fenómeno pero poco se puede hacer al respecto, una medida paliativa utilizada consiste en la exigencia de certificados de origen para los artículos provenientes del extranjero.

En este sentido, algunos países de reciente industrialización, como Taiwan o Singapur practican un mecanismo denominado triangulación con la finalidad de disfrazar el "dumping". Envían sus productos, por ejemplo a China, de ahí pasan a los Estados



Unidos de Norteamérica y por último arriban a nuestro país. Situaciones como esta se pueden presentar en diversas ramas económicas y en consecuencia posiblemente debiliten a la economía mexicana en su conjunto.

El hacer prospectiva en cualquier material siempre implica riesgos, pero a continuación se hace una aproximación en torno al posible futuro del administrador mexicano.

- El fenómeno globalizador implicará la formación de un nuevo administrador mexicano, que se convierta en líder con una gran capacidad de aprendizaje, ya que enfrentará situaciones contextuales inéditas, esto exige que posea conocimientos sólidos en diversas disciplinas.
- Los campos de conocimiento, probablemente comprendan otros idiomas (Japonés), trámites aduanales, planes de mercadotecnia global, técnicas de producción flexible que inclusive se orienten hacia las llamadas nuevas tecnologías, campo del conocimiento en donde, los países en vías de desarrollo pueden tener una oportunidad de inserción rentable.
- En finanzas deberán aprender a trabajar con instrumentos, operar con códigos fiscales, civiles y penales distintos al nuestro, estudiar formas de presentación de estados financieros en moneda extranjera, manejo de paridades cambiarias, y en el largo plazo operaciones con futuros (se afirma que en el largo plazo, ya que el mercado de futuros necesita productos y volúmenes de producción normalizados y estandarizados para funcionar adecuadamente, situación que en México es poco probable en el momento actual).
- En el área de personal, los cambios involucran la contratación de personas que ahora también interrogan sobre las actividades de la empresa, conocimientos de formas diversas de contratación (por ejemplo, en España exigen por lo menos doce formas distintas de relación laboral), incorporación de grupos minoritarios a las organizaciones y en consecuencia una nueva cultura organizacional, la cual debe ser canalizada al logro de objetivos colectivos. Quizás en el largo plazo, las



técnicas de selección de personal deberán de ser más reveladoras de las capacidades y conocimientos que posee un candidato, ya que la operación con robots exige la contratación de personas con un alto grado de especialización. También los administradores pueden innovar en los mecanismos de control y evaluación del personal, abandonando los mecanismos existentes de naturaleza ex post, remplazando estos por otros concomitantes y ex ante por ejemplo, algunas compañías solicitan a los candidatos que al ingresar ellos propongan un proyecto con el cual se incorporen a las actividades de la empresa, esto brinda un parámetro de control a priori sobre el desempeño del personal.

- Existe otra área técnica donde es necesario capacitar al nuevo administrador mexicano, se hace referencia a los denominados, equipos multimedia, que conjugan imagen, sonido y transmisión de información a través de mecanismos computarizados, esta idea nace de la transformación observada en el mundo, las comunicaciones han convertido la faz de la tierra en una gran red 8, donde la información ha adquirido un papel fundamental.
- Por último no se debe perder de vista la capacitación en administración de servicios, si se observa la tendencia de la economía norteamericana, cada vez mayor de empresas se incorporan al sector terciario de la economía y dentro de este, empresas dedicadas al cuidado de la salud.



## CONCLUSIÓN

La globalización tiene algunos atributos de alcance, intensidad, velocidad y repercusión elevados, esto es en los flujos y conexiones políticas, económicas y culturales. Sin embargo, la trayectoria del desarrollo de estos procesos sigue siendo incierta, debido a que dependen tanto de una conjunción específica de las circunstancias, como de repercusiones históricas complejas y sumamente diferenciadas. En este aspecto el dominio actual de la globalización neoliberal no es tan seguro como lo insinúan muchos de sus defensores o de sus críticos más entusiastas.

Para comprender cabalmente la globalización contemporánea se debe de explorar la conjunción de las fuerzas de la globalización y la dinámica de su interacción. Por ejemplo, la pauta contemporánea de la globalización del comercio supone la existencia de infraestructuras globales políticas, legales y financieras, mientras que simultáneamente tiene consecuencias financieras, ecológicas, migratorias, políticas, culturales y militares. La globalización no es un proceso automático o que se reproduce por sí mismo. Por el contrario, lo distintivo acerca de la globalización contemporánea es la magnitud y la institucionalización de su reglamentación política en todos los niveles y la multitud de fuerzas sociales que buscan un proyecto global definido ya sea por los lemas del mercado global.

La globalización ha alterado los costos y los beneficios de las elecciones políticas, los instrumentos de la política y el equilibrio entre las opciones de las políticas nacionales, regionales y globales. La globalización económica de ninguna manera se traduce necesariamente en una disminución del poder del estado; más bien está transformando las condiciones en las cuales se ejerce el poder de aquel. La globalización financiera no desafía fundamentalmente la autoridad legal del gobierno pero ciertamente desafía a la autonomía de hecho de los estados para establecer sus propias referencias políticas y aspirar a ellas.



## **CAPITULO II. MODELOS DE DESARROLLO DE LAS MIPYMES EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL.**

### **INTRODUCCIÓN**

En este Capítulo hablaremos Modelos de Desarrollo de las MYPIMES en el ámbito Internacional. Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) son la caracterización más elocuente del tejido empresarial de cualquier país, sea desarrollado o subdesarrollado.

Estas suelen conceptualizarse de distintas formas, pero al final la mayoría de los autores coinciden en que es un organismo vivo y con independencia de su tamaño reúne en sí todos los aspectos de una empresa tradicional. Su forma de manifestarse varía en función del país en que se encuentra, pero en esencia su núcleo básico es el mismo y, además, se mueve dentro del marco de ventajas y desventajas asociadas a su propio tamaño. Por ello se clasifican de diferentes formas e incluso se agrupan de acuerdo a distintos indicadores.

De hecho hoy día las políticas de los Estados se encaminan a darle un mayor valor a este tipo de empresas por lo que representan para sus respectivas economías, en particular en la generación de empleos.



## 2.2 Caso Argentina y Chile.

A pesar de ser el sector que mayor cantidad de empleos genera y más rápidamente ha reaccionado a las sucesivas crisis, a las PyMEs les cuesta ganar competitividad. Un estudio de la organización internacional Fundes, llevado a cabo en 8 países de América Latina, permitió delinear cuáles son los principales obstáculos.

El relevamiento incluyó a 4.200 empresarios, así como entrevistas en profundidad a funcionarios y especialistas del sector privado, en Argentina y Chile. Y permite comparar las problemáticas principales en cada país:

- **Acceso al financiamiento:**

Más de la mitad de las empresas no accede a créditos de largo plazo, y las que lo hacen, pagan muy altas tasas de interés. Sus principales fuentes de endeudamiento no son los préstamos bancarios tradicionales –señala el estudio-, sino los créditos de los proveedores, los cheques diferidos y los adelantos en cuenta corriente. Éste fue el principal obstáculo señalado por los empresarios argentinos, y es compartido con colegas de los otros países, aunque en segundo o tercer lugar.

- **Servicios e infraestructura:**

Los costos servicios públicos resultan elevados en la relación calidad-precio. A esto se suman problemas en el transporte y la logística. Los empresarios también reconocen un bajo nivel de inversión (producto de las dificultades de acceso al crédito), tecnología obsoleta, escaso aseguramiento de la calidad y certificaciones.



- **Inseguridad Jurídica:**

La falta de normas claras, o el cambio constante en las políticas macroeconómicas, generan un contexto de incertidumbre en el cual es difícil planificar a largo plazo.

- **Competencia desleal:**

Las prácticas comerciales desleales por parte de grandes empresas y la apertura indiscriminada a la importación de productos (sobre todo provenientes de Oriente), colocan a las PyMEs en inferioridad de condiciones para competir. En tanto, 9 de cada 10 empresas considera que la competencia en su sector se agudizó debido a la concentración del mercado por desaparición, fusión u absorción de PyMEs; y una fuerte

Concentración de la demanda por parte de supermercados, hipermercados y grandes cadenas de retail.

- **Burocracia y corrupción:**

Tanto en el tema tributario como laboral, hay un alto costo de cumplimiento, tanto por la complejidad de los trámites como el tiempo que llevan. Por ejemplo en Argentina, el tiempo promedio entre la presentación de una solicitud y la respuesta es de 3,9 meses. La alternativa suele ser la evasión y la informalidad. En tanto, el tráfico de influencias y el pago de sobornos fueron señalados como prácticas frecuentes por empresarios de todos los países consultados.

- **Costos impositivos y laborales:**

La estructura impositiva es considerada como muy compleja por el 64% de los empresarios PyMEs, la presión excesiva, sumado a que existen numerosas trabas para las devoluciones y reintegros de impuestos. En el tema laboral, se considera que los



convenios laborales son muy rígidos y que hay poca gravitación de las PyMEs en las negociaciones laborales colectivas.

- **Concentración:**

El 43% de las empresas señala que sus 3 principales clientes concentran más del 50% de las ventas. En tanto, el 83% realiza sus ventas únicamente de forma individual. Solamente el 3% vende en asociación con otras empresas (principalmente hacia el mercado externo), y menos del 10 % utiliza ambas modalidades.

- **Poco uso de instrumentos de apoyo público:**

Uno de los problemas de las políticas públicas de promoción para las empresas es la falta de consistencia de los distintos programas. Hay instrumentos que se superponen, y otros que pierden continuidad.

- **Falta de Tecnología e Innovación:**

Abrumados por el día a día, la mayoría de los empresarios no vislumbra la importancia de la falta de innovación y el atraso tecnológico como factores que inciden en su competitividad. Los altos costos de la tecnología son señalados como el problema principal. También el desconocimiento de políticas de incentivo (financiación, rebajas impositivas), para aquellas empresas que encaran una modernización tecnológica.

- **Falta de capacitación:**

Las dificultades para conseguir mano de obra calificada en algunos sectores son otro problema cuya solución no se encuentra en el corto plazo. Las PyMEs en general no tienen recursos para invertir en la capacitación de su propio personal y por ello el problema las golpea de lleno.





### **2.2.1 Caso Argentina.**

Muchas PyMEs (Pequeñas y Medianas Empresas) argentinas se enfrentan día a día a miles de obstáculos. También se enfrentan al mundo de la globalización, del capitalismo salvaje.

Según el presidente de la UIA (Unión Industrial Argentina), los principales problemas son:

- Financieros,
- Impositivos,
- De competencia desleal, y
- Falta de demanda.

El actual modelo económico y productivo triunfante en el mundo, que ha permitido las grandes desigualdades sociales entre los países ricos o desarrollados y los pobres o subdesarrollados se basa fundamentalmente en una constante necesidad de crecimiento cuantitativo. Y es en este crecimiento donde se encuentra la clave del beneficio y por consecuencia de la acumulación del capital y de la concentración de la riqueza de las transnacionales, que son los verdaderos amos del mundo

El fenómeno integrador (si es válido llamarlo de esta forma) se apoya en los convenios de libre producción de las grandes corporaciones multinacionales. Ellas se adelantaron a los gobiernos y cada vez tienen una mayor participación en un mundo sin fronteras.

Para dar sólo una pauta del poder alcanzado por las transnacionales digamos que las ventas realizadas por las 37.000 Empresas Transnacionales (ETS) existentes actualmente frente a las 7.000 que se registraban en 1970 colocaron productos entre sí en sus mercados domésticos por casi seis billones de dólares.



Muy por encima de los cuatro billones que el mundo negoció en mercaderías y servicios durante 1992. (World Investment report 1993, Unctad). Las ETS gastan más que los países líderes en la investigación y desarrollo de tecnologías. El gasto combinado de las diez más grandes transnacionales de los Estados Unidos, por ejemplo sobrepasa el de los gobiernos de Francia y el Reino Unido. Este poder de la ETS es uno de los rasgos distintivos de la actual situación de la economía mundial., de la denominada “globalización de los mercados”.

Y en este mercado globalizado es necesario producir mucho y consumir otro tanto, pues es la única forma de mantener en funcionamiento los engranajes del sistema. Y en esa lógica del “crecimiento al máximo” se ignora totalmente las consecuencias internas (de desequilibrios económicos, sociales y políticos) y externas ( De agotamiento de los recursos naturales y humanos y el impacto sobre el medio ambiente).

La producción y el consumo son dos polos que se encadenan y constituyen la médula central de la acumulación y el beneficio de estos “nuevos amos del mundo” que por supuesto carecen totalmente de corazón y de sentimientos. Es ilustrativo señalar que “...desde 1900 la población del planeta ha venido aumentando hasta triplicarse con creces. La Economía se ha multiplicado por veinte.

El consumo de combustibles fósiles es hoy treinta veces mayor que entonces, y ha sido cincuenta el factor de incremento de la producción industrial. Cuatro quintas partes de este incremento han ocurrido desde 1950”.

Este crecimiento ha generado un denominado “Nuevo Orden Internacional” que oculta cada día mayor desigualdad económica y social y ha acentuado la condición de pobreza de casi el 70% del planeta donde viven millones de marginados que fueron arrojados de este mundo informático y de la era de la gran revolución tecnológica.



Esta desigualdad se manifiesta sobretodo en la Periferia, donde queda cada vez más claro que el “subdesarrollo” no es un estadio del “desarrollo”, sino que es producto del “desarrollo del centro”. Son dos caras de la misma moneda, pues el libre mercado es un sistema que produce y reproduce desigualdad mundial.

Esta supuesta “libertad de los mercados” que los países ricos imponen como política a los pobres mientras que ellos ejercen cada vez más un feroz proteccionismo, no funciona para proteger el agua, la capa de ozono, los bosques para no agudizar el efecto invernadero.

Y esta economía mundial que nos imponen ha creído escapar a las leyes de la naturaleza y oculta que la riqueza del Centro es pura ilusión, pues desde la revolución industrial el modelo productivo ha estado convirtiendo “capital ecológico en capital económico”.

Pero seríamos ciegos si no advertimos como este sistema económico funciona como un sistema abierto al medio ambiente, pues utiliza recursos naturales y produce desechos y es en este sentido que coincido con Daly sobre la diferencia que existe entre “CRECIMIENTO” Y “DESARROLLO”. Crecimiento sería el aumento cuantitativo a escala física, mientras que desarrollo sería la mejora cualitativa.

Por ejemplo un ecosistema puede desarrollarse sin crecer y totalmente lo contrario el actual sistema económico que necesita crecer a toda costa, sin que ello implique el desarrollo de sus partes. Pareciera, en una especie de espejismo, que la economía ha podido funcionar al margen de la naturaleza. Pero ésta es frágil, sabia y finita y condicionará en un futuro (lo está haciendo ahora) el despliegue del modelo productivo.

Por ahora afecta este modelo económico a la Periferia (la sequía del Sahel y de Somalía, la desaparición de los bosques tropicales y del Amazonia; la extensión del



cólera en Latinoamérica facilitado por la insalubridad de las aguas; etc.), pero cada vez más los estudios que han ido apareciendo a partir de los primeros años de la década del setenta, desde Instituciones que pertenecen al propio sistema, remarcan la inviabilidad del crecimiento tal como se plantea.

Los daños irreparables al entorno medio ambiental son de tal magnitud que el último informe del Club de Roma alerta acerca de que: “El tiempo se está acabando, y algunos problemas ha alcanzado ya una magnitud que impide abordarlos con éxito”.

Los santiagueños somos conscientes que lamentablemente el tiempo se está acabando y los bosques y los hombres que perdimos son irrecuperables. Pero aun nos queda muchas cosas por conservar todavía.



Fig. 11 Era de la informática Pymes caso Argentina

### **2.2.2 Caso Chile.**

La realidad de estas empresas muestra una productividad relativa a las medianas y grandes muy menor en comparación con sus pares europeas. Pese a su número y a su nivel de empleo, en conjunto no alcanzan a generar el 13% de las ventas totales del país y participan muy marginalmente en las exportaciones, dejando de manifiesto cierto rezago productivo y tecnológico.



El principal instrumento utilizado es el programa de acceso al crédito, creado por FOSIS y que es administrado por SERCOTEC.

El diseño de este programa contempla un subsidio directo a las instituciones financieras adheridas por cada crédito que otorguen a un microempresario. Este subsidio es periódicamente licitado y su objetivo es cubrir los mayores costos relativos de transacción en operaciones crediticias de bajo monto para una clientela sin historial bancario y con precarios registros contables.

En los años 90 volvió a repetirse el efecto de la globalización y la liberalización del comercio exterior, que llevó a una crisis de la agricultura. Los cultivos tradicionales para el mercado interno se redujeron en pocos años. Cuando se creía asegurado el autoabastecimiento alimenticio, las importaciones volvieron a crecer.

En los años 1997 al 2002, las deudas de agricultores y campesinos aumentaron por los altos intereses fijados y la contracción del mercado interno, resueltos por el Banco Central y el gobierno. Las importaciones de alimentos a precios artificialmente bajos perjudicaron a los agricultores que producen para el consumo interno. La gran masa de los trabajadores del campo no se benefició de los años de auge. Los puestos de trabajo disminuyeron. En los comienzos de los 90 los mejoramientos fueron mínimos, comparados con las ganancias de las compañías exportadoras.

El ingreso promedio del trabajo en las zonas rurales era en el año 2000 inferior al de 1990. En las faenas agrícolas y forestales, los subcontratistas descuentan un 30% o más del salario que pagan los empresarios, sin garantizar seguridad en el transporte, ni el pago de las cotizaciones previsionales y de salud.

Por otro lado, la política del cobre, desde Pinochet a Lagos, se rige por el Decreto Ley Piñera que transfiere el ejercicio de la propiedad de los recursos minerales, mediante la llamada "concesión plena". Chile perdió en 10 años 4 mil 538 millones de dólares adicionales al permitir que gran parte del mineral extraído se exporte en forma de



concentrados y no de refinados. Por otra parte, durante los últimos 10 años 43 empresas transnacionales de un total de 47, simuló "pérdidas" en sus balances, con el fin de no pagar impuestos. Un amplio sector de la opinión pública apoya el establecimiento de un royalty o regalía similar al que estas mismas compañías pagan a los estados donde tienen inversiones similares.

Durante los 90, la deuda externa de Chile siguió aumentando. Al alcanzar la mitad del Producto Interno Bruto, la Deuda Externa vuelve a convertirse en el presente en una bomba de tiempo que puede estallar, ante una nueva crisis internacional. Un ejemplo es Enersis. Sin haber aportado un solo kilowatio, Enersis, acumuló una deuda de 12 mil millones de dólares, equivalentes a poco menos de un tercio del total de la deuda de Chile.

Una expresión del dinamismo con que se expanden las multinacionales en Chile es el hecho que sus ventas han crecido más que el Producto Interno Bruto, más que las ventas de las empresas estatales y más que las empresas privadas. Si continúa la transnacionalización sin límites, al momento de celebrar los 200 años de la Independencia Nacional, la mayor parte de la economía estará controlada por las multinacionales. A fines del 2003, el valor acumulado de las inversiones extranjeras sumado a la deuda externa constituía un pasivo total de unos 85 mil millones de dólares. Como resultado de este proceso, los envíos al exterior de las rentas netas del capital transnacional se incrementan constantemente.

La globalización neoliberal ha contribuido a una mayor concentración de los activos en pocas manos, no sólo del capital extranjero, sino también de los grandes empresarios chilenos. Unos 90 grupos financieros controlan la mayor parte de las grandes empresas. El 10% de la población más rica del país ha aumentado fuertemente su participación en el ingreso nacional en los últimos 30 años. En vez del "crecimiento con equidad" el resultado ha sido un "crecimiento con desigualdad".



El Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos profundizará la transnacionalización de la economía chilena. La inversión foránea directa, uno de los objetivos del Tratado, no es la única fuente de capital procedente del exterior. Economías que han experimentado un formidable desarrollo han recurrido muy poco a este tipo de inversión foránea, mas bien la han limitado estrictamente. En general, será preferible recurrir al crédito externo como complemento para financiar inversiones rentables de las empresas nacionales en vez de fomentar la instalación de las multinacionales. El Estado debe reservarse el derecho de aceptar o no el proyecto inversor, debe evaluar las ventajas concretas que representa y compararlo con sus costos y otras alternativas para el país.

En materia de recursos naturales, un dominio preferente de las inversiones extranjeras actuales, debe extenderse el principio constitucional de que los recursos naturales son de posesión plena del Estado, sin perjuicio de formas limitadas de concesión a privados. Chile requiere de un Proyecto Nacional de Desarrollo. El PND nos debe instar a regular respetuosamente nuestro intercambio con la naturaleza. Esto implica reanudar la estrategia industrializadora, interrumpido hasta hoy, pero adaptado a las perspectivas del siglo XXI. Se deben caducar las concesiones onerosas, desarrollar un fuerte sector público, delimitar y garantizar el desarrollo de las distintas áreas de propiedad, estatal, regional, municipal, social, privada, mixta, de cooperativas y de trabajadores.

Esto significa una nueva estructura de ingresos, tributarios y otros que transfiera recursos desde los sectores minoritarios hacia los programas sociales y hacia la inversión productiva pública. Redistribuir es tarea políticamente difícil que será resistida por los afectados, por todos los medios. Por eso se requiere contar con apoyo de una amplia mayoría nacional. Se necesita un nuevo Estado que se haga respetar, con autoridad moral, pero nada autoritario y muy participativo, un poder transparente y sometido al control ciudadano.



Pero la soberanía no puede ser un camino solitario, al margen de nuestros vecinos y hermanos. Nuestros estados latinoamericanos en alianza con los del mundo en desarrollo, más el apoyo de los movimientos y gobiernos solidarios del primer mundo, pueden constituir una fuerza capaz de abrir paso a otro mundo posible, a una nueva vía hacia la integración mundial, pacífica, democrática y justa.



Fig. 12 Fuente: Wikipedia Pymes caso Chile

### **2.2.3 Caso Brasil.**

La fuente de información más reciente para las Mipymes en Brasil en relación al número de empresas y empleo de acuerdo al tamaño de la empresa es el Cadastro Central de Empresas realizado el año 2000. De acuerdo a esta fuente el 99% de las empresas son Mipymes, las cuales emplean al 48% de la mano de obra ocupada del Brasil. Resalta además la gran ocupación media de las empresas grandes que en promedio cuentan con 645 empleados, cifra que contrasta con un sinnúmero de pequeñas empresas que en promedio ocupan apenas a 2 personas. La elevada ocupación de mano de obra le da al sector de la gran empresa un gran peso dentro de la economía del país, este hecho se evidencia en el elevado monto de salarios que paga, el cual sobrepasa los 100 mil millones de dólares.





### ❖ **Situación de las PYMES en Brasil:**

Las PYME en Brasil son de lejos mayor que el número de grandes empresas. De ahí su importancia para la economía. Existe una alta tasa de mortalidad, lo cual se debe a diversos factores:

- Exceso de burocracia en las reparticiones municipales para el inicio y funcionamiento de empresas.
- Elevada carga de tasas e impuestos municipales.
- Falta de incentivos fiscales para la implementación y expansión de negocios.
- Dificultad de acceso a créditos

### ❖ **Acceso al financiamiento:**

El Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas -SEBRAE- fue creado en el año 1972 como resultado de algunas iniciativas pioneras que tenían como foco estimular el espíritu empresarial en Brasil.

Se trata de una entidad privada sin fines de lucro que se financia con una contribución social que las empresas realizan mensualmente por medio del Instituto Nacional de Seguridad Social (INSS). Esta contribución es del 0.3% sobre la nómina de empleados de las empresas. El INSS transfiere ese dinero al SEBRAE Nacional que luego lo distribuye a sus Agencias Estatales. Los micros y pequeños negocios son esenciales para el desarrollo de Brasil, y por ello es necesario que actúen en un ambiente institucional que estimule la creación de empresas formales, competitivas y sustentables. El SEBRAE actúa en la búsqueda de ese ambiente sosteniendo que el desarrollo del país pasa necesariamente por la generación de más y mejores empleo e ingresos mediante los emprendimientos empresariales.



En Brasil, existen 14,8 millones de micro y pequeñas empresas -4,5 millones formales y más de 10,3 millones informales - que representan 28,7 millones de empleos y el 99.23% de los negocios del país.

El trabajo que realiza SEBRAE apunta a colaborar para transformar la vida de las personas y promover el desarrollo sustentable de diversas comunidades, de forma comprometida con la construcción de un país mejor y una sociedad más justa y equilibrada.

Su herramienta principal para la capacitación del emprendedor es la disseminación de la información de calidad. Para ello utiliza diversos productos con el objetivo de llegar a la mayor cantidad de empresas y empresarios, como ser:

- Cursos y conferencias.
- Información y consultoría.
- Promoción de eventos premiaciones.
- Publicaciones.

Otro elemento a destacar es el Sistema de Información de Gestión Estratégica Orientada a Resultados (SIGEOR), es una herramienta de apoyo a la toma de decisiones de los proyectos de GEOR, fue concebido para agilizar y apoyar la toma de decisiones estratégicas de cada proyecto por medio del gerenciamiento y monitoreo de los mismos por las instituciones asociadas al SEBRAE.

En los últimos cincuenta años la globalización ha tenido en Brasil un considerable impacto al afectar las políticas domésticas de este país en el que han surgido nuevos actores, por ejemplo, en el campo político – económico los actores principales son las corporaciones multinacionales, las agencias internacionales como el FMI y el BM.



Los gobiernos y las inversiones internacionales, así como algunos actores de la sociedad civil (González Souza).

La globalización como proceso ha ejercido un fuerte impacto en la organización y funcionamiento del espacio geográfico en este país, especialmente en el espacio urbano y sus implicaciones abarcan las esferas de las relaciones sociales, culturales, económicas y políticas. Tiene además significativas repercusiones en la organización del espacio y de los territorios en sus formas y en sus procesos.

La nueva estructura productiva que tiene lugar en Brasil, como en gran parte del mundo subdesarrollado, durante estos últimos años basada en el paradigma tecnológico, tiene importantes repercusiones sociales, económicas y espaciales. Una de las consecuencias más resaltantes es la creciente sustitución de trabajo no calificado y de recursos naturales por el capital, lo cual ha afectado significativamente la economía nacional, que históricamente ha fundamentado su desarrollo económico en sus ventajas comparativas derivadas de la disponibilidad de recursos naturales y de mano de obra barata.

Ciertamente la globalización en Brasil ha mostrado muchas anomalías, muchos signos de crisis. Por un lado origina un crecimiento importante del producto nacional bruto mientras se incrementa el desempleo estructural, la deuda pública y las diferencias al interior de este país, las cuales se expresan en el crecimiento diferencial de las ciudades según sea su rol e inserción en la red global, creando espacios luminosos – aquellos que se insertan más apropiadamente en el proceso globalizador - y espacios opacos - los excluidos del proceso.

En el terreno económico, el actual proceso de globalización es asimétrico e incompleto, y se caracteriza por un importante déficit en materia de gobernabilidad.



La integración progresiva de las economías y las sociedades que supone la globalización ha tenido varios momentos y características muy particulares en este país. La globalización está impulsada por las nuevas tecnologías, las nuevas relaciones económicas y las políticas de una amplia gama de actores, que van desde los gobiernos y las organizaciones internacionales hasta las empresas, las organizaciones de trabajadores y la sociedad civil, sin embargo en Brasil la característica fundamental ha sido el uso intensivo de los recursos naturales (como en la mayoría de los países de Sudamérica).

Junto a la degradación del medio ambiente la Globalización influye de forma negativa en la sociedad y en las costumbres del país. Un ejemplo de los efectos que tiene este proceso sobre la cultura es que producto al desmonte de los bosques y la tala indiscriminada de partes de la selva amazónica muchas de las tribus indígenas han tenido que modificar sus patrones de vida y en muchos casos mueren. La dimensión social de la globalización se refiere al impacto que este proceso tiene en la vida y en el trabajo de las personas, así como en sus familias y sociedades. Incluye las preocupaciones y los problemas relacionados con el impacto de la globalización en el empleo, las condiciones de trabajo, los ingresos y la protección social. La dimensión social abarca las cuestiones relativas a la seguridad, la cultura y la identidad, la inclusión o exclusión social y la cohesión de las familias y las comunidades.

Algunos actores sostienen que el modelo de globalización que predominó en Brasil durante la última mitad del siglo XX agravó los problemas del desempleo, de la desigualdad y de la pobreza, mientras otros afirman que la globalización ha contribuido a reducir la incidencia de dichos problemas. Por supuesto, estos problemas existían antes de la globalización, pero es evidente que, para que la globalización sea sostenible tanto en el plano político como económico, debe contribuir a resolverlos.



Sin embargo, como señalara el presidente cubano, Fidel Castro: "La globalización fue encerrada en la camisa de fuerza del neoliberalismo, y como tal tiende a globalizar no el desarrollo, sino la pobreza; no el respeto a la soberanía nacional de nuestros Estados, sino su violación; no la solidaridad entre los pueblos, sino el "sálvese quien pueda" en medio de desigual competencia en el mercado".

La globalización es un fenómeno objetivo, inevitable, irreversible, inexorable y producto del desarrollo de las fuerzas productivas que se caracteriza por la creciente interrelación de todos los países, economías y pueblos en virtud de los grandes avances científico – técnicos, que han acortado las distancias y hecho realidad las comunicaciones y la transmisión de información entre países situados en cualquier lugar del planeta, el reto de Brasil, como del resto de los países del mundo, es aprovechar estas condiciones en beneficio de sus pueblos.

Brasil, un país con grandes recursos naturales y acentuadas disparidades sociales (superpuestas a desigualdades regionales en los niveles de desarrollo) que puede desintegrarse o bien deslizarse hacia regímenes autoritarios de tipo fascista, en respuesta a las crecientes tensiones sociales, donde la globalización contribuye a desestructurar los sistemas productivos a favor de las empresas que planifican sus inversiones a escala internacional, a concentrar el poder político, a ampliar la brecha de productividad y a introducir una desestructuración cultural. (Celso Furtado, 2000) El tema ambiental en el contexto de la globalización neoliberal en Brasil.

El Amazonas nace en Brasil y la mayor parte de las selvas tropicales que rodean a este río y a sus afluentes se encuentran en territorio brasileño. En los bosques y las sabanas de la Amazonia existe una de las concentraciones de carbono más altas del planeta y el exceso de este elemento se convierte en tejido vegetal además de ejercer un gran efecto en el clima mundial.



Gracias a este antiguo procedimiento que permite renovar los recursos cíclicamente, hoy en día existe en la Amazonia la biodiversidad más rica de la Tierra. El 20% de las especies vegetales conocidas existen en esta zona y aún se desconoce el porcentaje de las especies animales que habitan en este territorio.

Brasil se ha convertido en un importante país muy interesado en vender sus recursos en el extranjero, ya que debe hacer frente a las necesidades de su creciente población y a las de sus cada vez más numerosas industrias. Los bosques se han utilizado para la actividad ganadera con cabaña vacuna, la minería y la explotación forestal y han hecho posible que las familias más modestas puedan salir de la pobreza. El gobierno brasileño siempre ha fomentado estas actividades y ha construido autopistas para acelerar el proceso.



Fig.13 Monografias.com Caso Brasil

#### **2.2.4 Caso España.**

Las pequeñas empresas con dificultades para devolver sus préstamos en España apuntan a problemas mayores en el horizonte de la zona euro tras asentarse el polvo levantado por el desesperado rescate de Chipre esta semana.



Los préstamos fallidos de pequeñas y medianas empresas (pymes), que son las que mayor empleo dan en España, están subiendo a un ritmo preocupante, lo que augura problemas para los bancos y ambos países están en el corazón de la crisis de deuda europea.

"Está claro que si hay mora entre pymes, hay mora en familias y tarjetas de crédito que no se va a pagar", dijo Javier Santoma, profesor de finanzas de la escuela de negocios IESE.

La capacidad España que representan el 28 por ciento de la economía de la zona euro frente al 0,2 por ciento de Chipre - para salir de la crisis y evitar un rescate total depende de la salud de sus sistemas bancarios ya que los bancos débiles tienden a conservar capital en lugar de inyectar crédito para dinamizar la economía.

Los beneficios de los tres mayores bancos españoles Santander, BBVA y Caixabank cayeron una media del 60 por ciento en 2012 debido a las provisiones contra las pérdidas de sus activos inmobiliarios forzadas por el Gobierno. Los saneamientos por la exposición al ladrillo alcanzaron casi 24.000 millones de euros en la nacionalizada Bankia, que registró el año pasado pérdidas de 19.200 millones de euros, las mayores de la historia empresarial española.

#### ❖ Provisiones

"Los niveles de consumo, las ventas minoristas y la actividad industrial han regresado a niveles anteriores al euro y los bancos todavía no han tomado en cuenta la caída del mercado inmobiliario. Si ejecutasen hipotecas ahora, dudo que recuperasen mucho de la inversión", dijo Ronny Rehn, analista de Keefe, Bruyette & Woods.



"Así que creo que veremos todavía muchas provisiones durante muchos años. Además, hay un montón de empresas no competitivas que terminarán saliendo del mercado y suspendiendo pagos, lo que conllevará más pérdidas para la banca".

Los bancos españoles están mejor protegidos contra las pérdidas de las pymes después de que Madrid inyectase 41.000 millones de los hasta 100.000 millones concedidos por Europa para el rescate de las entidades más débiles.

El Gobierno ha descartado una nueva ronda de dotaciones extraordinarias y los expertos dicen que de requerirse más capital éste se cubriría con las ayudas europeas no dispuestas.

"Podría ser que éste o aquel banco necesitase más capital, pero lo más probable es que no fuese algo sistémico", dijo Erwin Van Lumich, analista bancario de la agencia de calificación de crédito Fitch.

"La mora podría tocar techo a lo largo del año o a primeros de 2014 porque siempre hay un efecto retardado en este tipo de estadísticas".

Los bancos españoles se enfrentan a pérdidas de 25.000 millones de euros en 2012-2014 por su exposición a créditos no inmobiliarios de pymes por un total de 237.000 millones, según el escenario central de las pruebas de resistencia realizadas el año pasado por la consultora Oliver Wyman.

En el escenario más estresado, las pérdidas alcanzarían los 39.000 millones, en comparación con las pérdidas de 65.000 millones y 97.000 millones previstas en escenario central y adverso por una exposición inmobiliaria de 227.000 millones.

#### ❖ **Emprendedores en desgracia**





"Los bancos han cerrado el grifo del crédito para los pequeños emprendedores. No nos prestan dinero, no confían en nosotros. No somos ya consumidores bienvenidos", declaró Virgili a Reuters.

"Tienen miedo de que no podamos devolverles el dinero, así que nos tratan como si fuéramos la causa de la crisis, en lugar de considerarnos parte de la solución".

En España, el cierre de las cajas de ahorros, cuyo negocio se infló durante los años del boom inmobiliario, ha dejado a muchos de sus pequeños clientes sin financiación.

"Queremos prestar, pero aquellos que realmente necesitan financiación son las pymes que solían pedir prestado a las cajas de ahorros. No conocemos su historial, y por ahora sus compañías están aisladas, han creado un shock en términos de financiación", dijo un banquero español bajo condición de anonimato.

España está intentando conseguir varios esquemas de crédito con aval del Gobierno para movilizar préstamos para pymes por importe de 45.000 millones de euros, además de exenciones fiscales para las compañías.

Pero los banqueros se quejan de que falta "demanda solvente".

"No hemos visto demanda sana para nuevo crédito", declaró Victor Massiah, CEO de UBI Banca, dijo este mes que después de que el quinto mayor banco de Italia por número de oficinas anunciase un alza cercana al 40 por ciento en las provisiones de préstamos en 2012.

"El desempleo está creciendo, los jóvenes están viviendo con sus padres, no se están casando y no están comprando casa - la demanda de hipotecas para particulares ha caído a la mitad".



#### **2.2.4.1 La situación de las exportaciones de las PYMES en España.**

Lo primero que hay que decir es que son empresas muy pequeñas. Nosotros como pyme nos regimos por la definición de la Unión Europea y pyme es aquella empresa de menos de 250 empleados que factura menos de 40 millones de euros y que no está participada en más de un 25% por una gran empresa. Bajo esta definición, en España el 98% de las empresas son pymes. Por lo que el universo de empresas con el que tenemos que trabajar y que tiene que ser el futuro del sector exportador, son pyme, fundamentalmente pequeñas empresas, con un promedio de 10-12 empleados. Además son empresas que tienen una experiencia internacional escasa.

La pyme que se enfrenta a los mercados de exportación no tiene una tradición exportadora, son las nuevas generaciones de empresarios los que están comenzando a adquirir una cultura internacional. Esa falta de regularidad exportadora, en muchos casos es debido a que han sido exportadoras pasivas, han ido a una feria en el exterior, les ha venido un comprador extranjero, han hecho su primera venta, pero realmente no han exportado, más bien les han venido a comprar. Son empresas que tienen escasos recursos financieros, normalmente son empresas que se autofinancian con sus beneficios y esto les da mucha libertad a la hora de definir su estrategia.

Tienen también escasos recursos humanos y además poco preparados, la mayor parte no cuenta con un departamento de exportación. Normalmente el director de la pyme, que suele ser el empresario y muchas veces dueño, hace todas las funciones de una empresa donde uno es director financiero, director comercial, de exportación... Son pymes que no cuentan con una estrategia de marca definida. Pues evidentemente para estas empresas que empiezan a dar sus primeros pasos en el exterior, la imagen de marca no parece algo prioritario. Sin embargo, operan en mercados de proximidad muy exigentes, vemos que la mayoría de ellos se dirigen a países de la Unión Europea, a países del área dólar y ahí se ven enfrentados con una competencia dura, y a pesar de



todo muchas de ellas tienen éxito porque tienen productos competitivos que son capaces de mantenerse en sus mercados.

Nos preocupa también la inexistencia de una estrategia clara de innovación, y en eso está volcada casi toda la administración española actualmente, en intentar que estas empresas incorporen innovación. Los consorcios de exportación en España Buenas prácticas en políticas de apoyo a pymes en Iberoamérica.

- ❖ El problema para las empresas pymes existentes en el mercado es la amenaza por su inminente extinción.
- ❖ Los organismos del gobierno parecieran darle más importancia a la creación de una nueva empresa, cuya continuidad es incierta a futuro, que a fomentar la supervivencia de las que ya existen.

#### **2.2.4.2 Apoyo para las MIPYMES en España.**

Los principales retos en España en lo que respecta a la prestación de sus servicios de intermediación en compra y venta de empresas son:

- Vencer la resistencia de los antiguos dueños de empresas a compartir o dejar sus puestos en el momento oportuno, antes que el negocio desmejore.
- Ayudar a modernizar las empresas para competir en un mercado más globalizado, con clientes más exigentes, y donde la tecnología es una necesidad para sobrevivir.

Convencer a empresarios a que se adapten a los cambios en los hábitos de consumo, la industrialización de la producción, la especialización, y la necesidad de empleados capacitados y entrenados en las nuevas realidades.



Fig. 14 Fuente: Wikipedia Pymes caso España

### **2.2.5 Caso China.**

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) de China han obtenido un crecimiento sin precedentes en los últimos 20 años, en un camino repleto de altibajos y obstáculos.

De acuerdo con los últimos datos de la Comisión Estatal de Economía y Comercio, en la actualidad, las PYMES chinas superan ocho millones y ocupan el 99 por ciento de todas las empresas del país.

Las PYMES se han convertido en un nuevo motor del desarrollo de la economía china.

Desde los años 1990, estas empresas han contribuido con el 76 por ciento al total del valor incrementado de la producción industrial del país. El valor total de producción de las PYMES y los impuestos pagados representan un 60% y un 40%, respectivamente de los totales nacionales al respecto.

En los últimos años, según los datos oficiales, las exportaciones de las PYMES superan el 60 por ciento del total nacional.



Al mismo tiempo, las PYMES proporcionan el 75 por ciento de los puestos de trabajo creados en los últimos años en las ciudades chinas, "absorbiendo" un gran número de desempleados de grandes empresas estatales.

Para promover el sano desarrollo de las PYMES, el Gobierno chino aportó, en 1999, recursos por valor de 1,000 millones de yuanes (125 millones de dólares USA) en apoyo de ellas como fondo de innovación tecnológica.

En la actualidad, en China hay 40 centros de innovación tecnológica al servicio de las PYMES, 500 centros de promoción de productividad, más de 100 "incubadoras" de empresas de alta tecnología y más de 30 parques científicos de universidades.

A pesar de estos importantes avances, economistas chinos creen que las PYMES chinas se enfrentan todavía a muchas dificultades, como tecnologías atrasadas, escasez de inversiones, baja capacidad de comercialización, falta de profesionales calificados, particularmente la baja capacidad de innovación tecnológica y atraer a inversiones.

A estas desventajas también se suman, según expertos, su semi- mecanización y sus bajos niveles de gestión.

En este contexto, las instituciones bancarias no quieren aportarles préstamos por miedo a los riesgos de crédito, mientras que el Gobierno no cuenta con suficientes recursos para ayudar su desarrollo. Todo esto está obstruyendo gravemente el desarrollo ulterior de las PYMES chinas.

Frente a este dilema, El Gobierno chino está adoptando más medidas eficientes para mejorar el sistema de servicios sociales para las PYMES y ayudarlas a elevar su capacidad de innovación tecnológica y competitividad.



Para facilitar el acceso de las PYMES a suficientes préstamos bancarios, el banco central de China ha pedido a todos los bancos comerciales nacionales establecer departamentos de créditos especialmente para las PYMES, y hasta estos momentos tales departamentos se han establecido en más de 100 ciudades chinas.

Economistas prevén que estas medidas puedan permitir, en un futuro no lejano, a las PYMES recibir préstamos bancarios que totalizan 4,800 millones de dólares USA.

### **2.2.5.1 China puede superar a la India.**

De entrada, conviene tener en cuenta que los dos escenarios no son totalmente incompatibles entre sí. Una mayor cooperación en determinados campos, como la debida, por ejemplo, a una mayor especialización de China en la industria electrónica y de India en la exportación de determinados STI, no está reñida con una creciente competencia entre los dos países, sin ir más lejos en el sector textil, la industria farmacéutica o algunos segmentos de los STI. La cuestión es determinar, si es que no es aún demasiado pronto para hacerlo, cuál de los dos escenarios (“Chindia” o “China + India”) será el predominante en los próximos decenios.

La cooperación o, si se quiere, la división de trabajo entre los dos países va naturalmente mucho más allá de las facetas evidentes del aprendizaje mutuo. Es obvio que la India tiene mucho que aprender de China en cuanto al desarrollo de un sector manufacturero dinámico e intensivo en trabajo o en lo relativo a la creación de unas infraestructuras modernas de transporte y comunicaciones. China, a su vez, puede inspirarse en la experiencia india para promover los STI o fortalecer el sistema bancario, los mercados de capital o el sistema legal.

Por otra parte, China e India empiezan a competir, en algunos sectores, en mercados terceros y, en menor medida, propios. Tal cosa es consecuencia del aumento de las



exportaciones indias de productos textiles, artículos de confección y calzado, aunque las cantidades totales son todavía muy distantes.



Fig. 15 Fuente: Wikipedia Pymes caso China

### **2.2.6 Caso Corea.**

Una característica interesante de las PYMES coreanas es que han adquirido la mayoría de su tecnología a través de la imitación, a través de la ingeniería de reversa y la compra de equipo de segunda mano de las grandes empresas.

Las PYMES coreanas son relativamente nuevas en relaciones de subcontratación, a excepción de una serie de viejas industrias como las de los textiles. Sin embargo, han logrado establecer este tipo de relaciones de manera satisfactoria en las últimas décadas.

En Corea, al igual que en Japón, fue creada una “Ley Básica de la Pequeña y Mediana Empresa” que sirvió como base para la creación de su programa de apoyo a las PYMES. Durante la década de los setentas y ochentas se establecieron distintas instituciones y mecanismos de apoyo para motivar el desarrollo de las PYMES.

El apoyo a las PYMES ha sido otorgado a través de un programa de “designaciones especiales”, a través del cual solo aquellas PYMES que cumplían una serie de



condiciones especiales, acordes con las estrategias de desarrollo del estado, podían acceder a préstamos, asistencia técnica y preferencias fiscales.

### **2.2.6.1 Tratados de Libre Comercio en apoyo a las MIPYMES.**

El Perú y Corea del Sur firmaron un Memorándum de Entendimiento para impulsar la cooperación industrial y tecnológica entre las empresas y organismos gubernamentales de ambos países, informó el Ministerio de la Producción.

La suscripción estuvo a cargo de la ministra de la Producción, Gladys Triveño, y en representación del ministro de Economía del Conocimiento de Corea lo firmó el viceministro de Relaciones Internacionales coreano, Jaedo Moon. Según el acuerdo, ambos países trabajarán en cinco áreas, como Tecnología industrial e innovación, e Intercambio de información respecto de oportunidades de cooperación en proyectos de investigación y desarrollo. Asimismo, promoverán el establecimiento de mecanismos de participación conjunta de organizaciones privadas y organismos públicos, en proyectos relacionados a la investigación, desarrollo y tecnología.

Igualmente, se conversará sobre temas de estándares y estandarización para aumentar el comercio bilateral, y se buscará aumentar el conocimiento de oportunidades de inversión en proyectos relacionados a la industria en ambos países.

#### **❖ Relación a largo plazo con Corea de Sur**

Triveño dijo que este memorándum de entendimiento refleja la política del gobierno de establecer una relación de largo plazo con Corea, lo que permitirá concretar esfuerzos conjuntos para impulsar la industrialización en el país. “Sabemos del interés que tiene Corea por el café, pero queremos que ese interés se extienda a productos como el cacao y otros agroindustriales que existen en el país”.





Por su parte, Moon comentó que en mayo de este año luego de la visita del presidente Ollanta Humala a Corea del Sur, la relación de ambos países pasó a un nivel de relación estratégica integral.

Igualmente, tras la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio (TLC) bilateral, el intercambio comercial se ha incrementado en más de 100%. Con la finalidad de asegurar y facilitar la implementación de las áreas de cooperación, Perú y Corea establecerán un Comité que estará copresidido por el viceministro de Industria y Tecnología del Ministerio de Economía del Conocimiento de Corea y la viceministra de Micro y Pequeña Empresa (Mype) e Industria del Ministerio de la Producción de Perú.

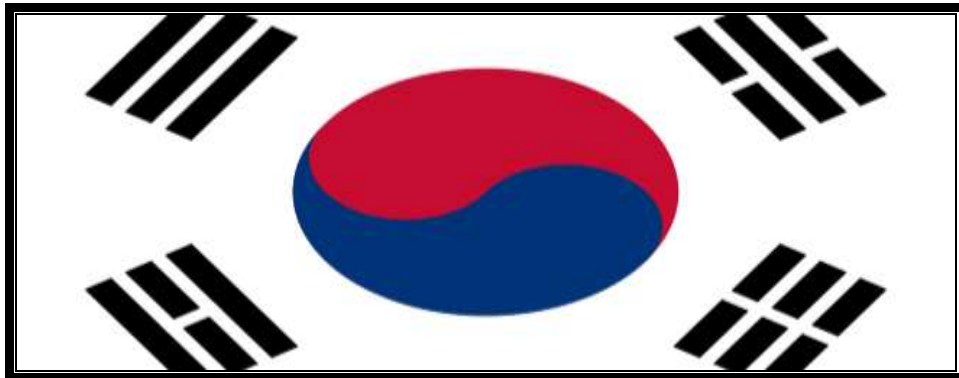


Fig. 16 Fuente: Monografías.com Pymes caso Corea

### **2.2.7 Caso Japón.**

Las PYMES representan más del 99% del total de empresas y proveen aproximadamente el 69.5% del empleo total en el Japón.

Históricamente, las PYMES han jugado un papel primordial, al manufacturar partes y componentes utilizados en la producción de bienes finales por las grandes empresas, lo cual hace imposibles entender el éxito económico de Japón sin reconocer la labor de las PYMES.



Cuando nos referimos a Japón lo hacemos con cierta admiración, pues un país que no cuenta con los recursos naturales del Perú se ha convertido en poco más de 50 años en una de las potencias industriales más importantes del mundo.

Pero no todo es tecnología y ciencia en el desarrollo económico del país del Sol Naciente. Existen otros factores que también impulsaron este crecimiento y cuya aplicación no requiere de grandes inversiones ni modernas tecnologías; sólo es cuestión de orden y decisión.



Fig.17 Wikipedia Caso Japón

Para Jean Paul Moreno, uno de los peruanos beneficiados con una beca por parte de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA), la experiencia japonesa es perfectamente aplicable a nuestra realidad peruana.

En su libro Experiencias exitosas del Japón, para el Desarrollo Endógeno, Espontáneo del Perú, Moreno explica casos puntuales en donde el desarrollo japonés tiene mucho que ver con la formalidad y la voluntad.



“Pude conocer una de esas experiencias en Osaka, ciudad que cuenta con un mercado similar a La Parada del Perú. Sin embargo, las diferencias entre ambos centros de acopio son abismales”, comentó.

En La Parada, sostuvo, los productos llegan como pueden y no se tiene una estadística de los que ingresan. “Los precios fijados entre el productor, el intermediario y el consumidor final exceden el margen de utilidad. En realidad, es un caos”, refirió.

En el caso de Osaka, sostuvo, existe una especie de ente regulador que funciona dentro del propio mercado, cuya función es, de alguna forma, controlar que los precios se fijen de manera adecuada.

“De esta manera, tanto los pequeños empresarios y los agricultores pueden otorgarle un verdadero valor a sus productos. En el caso peruano, muchas veces un agricultor cuando trae sus productos a Lima, el primer gran obstáculo que encuentra es el mercado. No hay quien los agrupe o los cobije y allí es donde viene el problema del precio”, reveló.

#### ❖ **El cooperativismo del té.**

Otro ejemplo de desarrollo para las pequeñas empresas en Japón es el cooperativismo, un sistema que en el Perú se encuentra prácticamente en desuso.

Según Moreno, la participación de las cooperativas se observa con mayor detenimiento en el caso del té. “Estas cooperativas han llegado al punto de sembrar, procesar y exportar las diferentes variedades de té que se producen en ese país”, precisó.

Añadió que estas cooperativas son relativamente pequeñas y se ubican en la zona rural del Japón. “No obstante, han logrado este tipo de trabajo mediante una planificación organizada y con la participación de las familias.



Ahora somos testigos de cómo Japón, con un producto tan suyo como el té, ha logrado que estas empresas, inicialmente pequeñas, formen parte de una gran cadena exportadora, pasando al siguiente peldaño dentro de su escala de desarrollo”, aseveró.

#### ❖ **La planificación urbana.**

Cuando recorremos Lima, especialmente por las zonas llamadas emergentes (conos), nos damos cuenta que el crecimiento de nuestra ciudad capital ha estado, hasta cierto punto, reñida con los cánones del ornato y el orden. En pocas palabras, nunca se elaboró una planificación urbana.

Watsuka es una ciudad que se desarrolló de manera tan pujante como lo hizo Villa El Salvador, San Juan de Miraflores o Villa María del Triunfo en Lima. Sin embargo, Watsuka sí supo elaborar un plan de crecimiento ordenado.

“No solamente es cuestión de construir donde sea y esperar que, con el transcurrir del tiempo, las autoridades comiencen a urbanizar los lotes y a brindar los servicios básicos para vivir. Eso fomenta el caos y el desorden.

En Japón, la población, mediante su propio presupuesto se ha ordenado y organizado y distribuye sus servicios de acuerdo a sus necesidades”, refirió.

#### ❖ **El reto del TLC.**

Pensar solamente en abastecer al mercado local, en las actuales circunstancias, es no ser competitivo. Por esta razón, el especialista manifestó que los empresarios deben pensar en los mercados foráneos.

“Ahora, los empresarios podrían especializarse en un solo producto, que sea competitivo tanto nacional como internacionalmente. Uno de los obstáculos para incursionar en los grandes mercados es precisamente la informalidad; sin embargo, el



Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos es la herramienta que los pequeños empresarios requieren para acabar con la informalidad”, precisó Moreno.

En el caso de los agricultores, comentó, las normas que han implementado ambas naciones para desarrollar este TLC impedirán que aquellos que aún deseen permanecer dentro de la informalidad no lo hagan, pues deberán asumir responsabilidades para que puedan participar del mercado estadounidense.

En el Perú estamos acostumbrados a escuchar que existen los reyes de la papa, de la yuca, del tomate y de otros productos, sin darnos cuenta que esos personajes son los que distorsionan los precios.

#### ❖ **Cooperativas.**

Las cooperativas de ahorro y crédito (Coopac) son empresas de propiedad conjunta, autónomas frente al Estado democráticamente administradas. Se constituyen en forma libre y voluntaria, por medio de la asociación de personas, con la finalidad de atender las necesidades financieras, sociales y culturales de sus miembros.

Las cooperativas fomentan el ahorro en sus diversas modalidades, además de brindar otros servicios financieros a sus socios.

Son una opción de apoyo mutuo y solidario frente a la crisis, porque agrupan a personas comunes que están al margen del sistema financiero tradicional.

Los socios forman un fondo común destinado a otorgar créditos que alivien sus necesidades urgentes o de inversión.



### 2.2.7.1 Programas y políticas de apoyo a las PYMES de Japón.

En el caso de Japón las PYMES recibían apoyo de parte del estado desde mucho antes de la segunda guerra mundial, pero no fue hasta después de la guerra que dicho apoyo fue institucionalizado mediante la creación de la “Agencia de la Pequeña y Mediana Industria”, dependencia del Ministerio de Industria y Comercio.

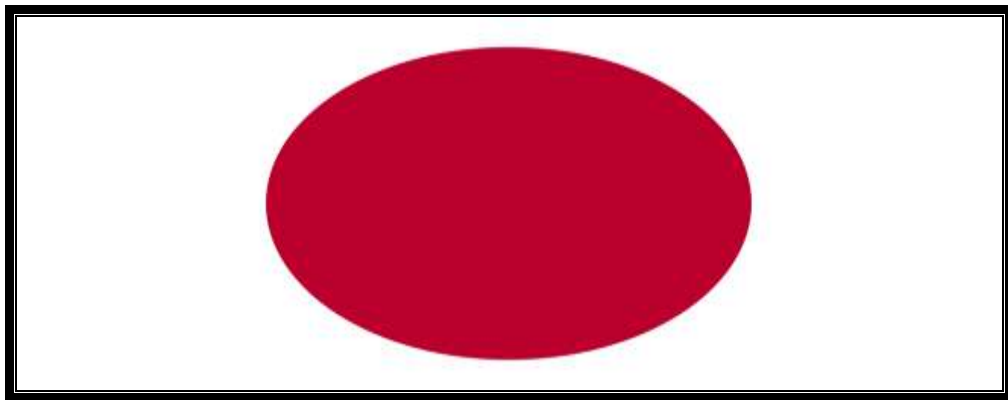


Fig.18 Fuente: Monografías.com Pymes caso Japón

### 2.2.8 Caso México.

Para estar en condiciones de identificar y de explicar las características y problemas de estas empresas, antes es necesario describir los criterios mediante los cuales se han venido estratificando los diferentes tamaños de empresa, ya que es precisamente su tamaño la referencia obligada para determinar sus rasgos distintivos y los problemas que afectan su competitividad. A partir de 1978 (INEGI,1999a:11) se ha utilizado el número de trabajadores como criterio para definir los establecimientos por tamaño y, como criterios complementarios, el total de ventas anuales y los activos fijos.

El Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña, PAI, instrumentado con esos criterios, fue el primero en apoyar a los establecimientos que tuvieran entre 6 y 250 trabajadores; como se observa, dicho Programa no beneficiaba a aquellos que



dieran empleo a 5 o menos personas. A partir de 1979, el Plan Nacional de Desarrollo Industrial consideraba como pequeña industria a la empresa que tuviera una inversión en activos fijos menor a 200 veces el salario mínimo anual vigente en el Distrito Federal, diez millones de pesos de ese año. En 1985 la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SECOFI, ahora Secretaría de Economía, SE, estableció por primera vez los criterios para determinar los tamaños de las industrias; en el Diario Oficial del 30 de abril de ese año, publicó el Programa Para el Desarrollo Integral de la Industria Pequeña y Mediana, en el que se estipulaba que:

Microindustria era una empresa que ocupaba hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas no rebasaran los treinta millones de pesos al año.

Industria Pequeña era la empresa que ocupaba de 16 a 100 personas y sus ventas netas fueran mayores a 30 pero no superiores a los 400 millones de pesos al año.

Industria Mediana era la que daba empleo desde 101 hasta 250 trabajadores, cuyas ventas netas no fueran superiores a 1,100 millones de pesos al año.

Como puede observarse, hasta ese año todavía se omitía en el nombre del programa el concepto de micro empresa aun cuando ya se le apoyaba parcialmente a través de su acepción industrial. Posteriormente dicha Secretaría anunció en el Diario Oficial de la Federación en 1990, 1991 y 1993, que los tamaños de empresas industriales se definían de la siguiente forma: En el Diario Oficial de la Federación del 30 de marzo de 1999 por primera ocasión se establecieron los tamaños de empresa definidos por SECOFI en función del número de empleados para los siguientes sectores económicos:

Esta estratificación fue la referencia utilizada para el diseño de la política de fomento de las MYPES desde ese entonces y sirvió para la formulación del Programa de Desarrollo Empresarial 2001-2006, PDE.



El 14 de marzo del 2002 la Secretaría de Economía publicó en el Diario Oficial de la Federación diferentes estratificaciones empresariales para diversos programas de apoyo a estos estratos, cuya característica es que el número de trabajadores continúa siendo el criterio rector pero cambia de acuerdo con la naturaleza de cada programa. Dentro de estos programas destacan: Marcha hacia el Sur, Centros de Distribución, Centro para el Desarrollo de la Competitividad Empresarial y la Red Nacional de Centros Regionales para la Competitividad Empresarial, Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa y el Fondo de Fomento para la Integración de Cadenas Productivas. Lo anterior provoca problemas de elaboración de estadísticas homogéneas a nivel nacional y por consiguiente no se pueden tipificar correctamente las MYPES, como tampoco conocer sus problemas comunes, de manera que si no es imposible, si es difícil elaborar una política de fomento con lineamientos uniformes para estos estratos empresariales.

Finalmente, El H. Congreso de la Unión promulgó el 13 de diciembre del 2002 la Ley para el Desarrollo de la Competitividad de las MYPES, ordenamiento por medio del cual se informaba sobre las modificaciones a los criterios generales de 1999.

#### **2.2.8.1 Los problemas de las MIPYMES en México.**

Las micro, pequeñas y medianas empresas (PYMES), constituyen la columna vertebral de la economía nacional por los acuerdos comerciales que ha tenido México en los últimos años y asimismo por su alto impacto en la generación de empleos y en la producción nacional. De acuerdo con datos del Instituto Nacional de Estadística y Geografía, en México existen aproximadamente 4 millones 15 mil unidades empresariales, de las cuales 99.8% son PYMES que generan 52% del Producto Interno Bruto (PIB) y 72% del empleo en el país.





Por otro lado, los apoyos a la exportación que proporciona la Secretaría de Economía a través de la Subsecretaría de la pequeña y mediana empresa, se integran en el programa de oferta exportable PyME, el cual su principal objetivo es impulsar y facilitar la incorporación y comercialización de las micros, pequeñas y medianas empresas PYMES a la actividad exportadora desde un enfoque y mediano plazos de internalización de las empresas mexicanas.

A través de la tecnología en internet, podemos observar que existen cifras de las dos formas de surgimiento y clasificación de las PyMEs. Por un lado aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial (propietario de la firma) y el trabajo en dinero remunerado.

Éstas, en su mayoría, son capital multinacional y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía. Por otro lado están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión, a lo que solo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.

### **Ventajas de las Pymes en México.**

- Son un importante motor de desarrollo del país.
- Tienen una gran movilidad, permitiéndoles ampliar o disminuir el tamaño de la planta, así como cambiar los procesos técnicos necesarios.
- Por su dinamismo tienen posibilidad de crecimiento y de llegar a convertirse en una empresa grande.
- Absorben una porción importante de la población económicamente activa, debido a su gran capacidad de generar empleos.



- Asimilan y adaptan nuevas tecnologías con relativa facilidad.
- Se establecen en diversas regiones del país y contribuyen al desarrollo local y regional por sus efectos multiplicadores.
- Cuentan con una buena administración, aunque en muchos casos influenciada por la opinión personal del o los dueños del negocio.

### **Desventajas de las PYMES en México.**

- No se reinvierten las utilidades para mejorar el equipo y las técnicas de producción.
- Es difícil contratar personal especializado y capacitado por no poder pagar salarios competitivos.
- La calidad de la producción cuenta con algunas deficiencias porque los controles de calidad son mínimos o no existen.
- No pueden absorber los gastos de capacitación y actualización del personal, pero cuando lo hacen, enfrentan el problema de la fuga de personal capacitado.



Fig.19 Fuente: Wikipedia Pymes caso México.



### **2.2.9 Caso Singapur.**

Las PYMEs representan el 99% de todos los establecimientos en este pequeño pero importante país. El sector emplea a más de la mitad de la fuerza laboral de Singapur. La contribución del sector es vital en aproximadamente el 40% del PIB total. Desde 2003, el número de establecimientos ha aumentado en un 16%, 127,000 a 148,000 empresas en 2007.

Estas empresas tienen el reto de mayores costos de operación relativamente (en relación con China, Vietnam e India), el creciente nivel de competencia provocados por la globalización y las limitaciones inherentes del mercado interno (Singapur es una economía pequeña con 4 millones de habitantes) tanto en términos del tamaño del mercado y la disponibilidad de recursos humanos calificados y el talento profesional.

Teniendo en cuenta los anteriores parámetros, las estrategias del sector y las instituciones de apoyo se han centrado en el desarrollo de nuevos productos y servicios, la mejora de la eficiencia de costes y la productividad y la búsqueda de mercados extranjeros. La estrategia de desarrollo de las PYMEs en Singapur es central en los esfuerzos de colaboración que implica no sólo los organismos gubernamentales sino también las asociaciones comerciales, cámaras empresariales y las instituciones educativas. Todos ellos están involucrados en permitir que el sector de las PYMEs mejore su status, especialmente en el área de acceso al sistema financiero.

Los entes del gobierno involucrados en promoción de las PYMEs incluye el Consejo de Desarrollo Económico (EDB Singapur), el principal organismo responsable de planificar y ejecutar estrategias para mantener la posición de Singapur como un centro atractivo mundial para los negocios y la inversión, Singapur “Spring”, con el mandato de la formación y crecimiento de la “Empresa Campeona”. “Spring” trabaja con el sector de las PYMES para fomentar un entorno favorable a las empresas, y mejorar las



capacidades de las empresas, también ayuda a construir y mejorar su acceso a los mercados y oportunidades de negocio, y “IE Singapore”, que efectivamente se concentra en ayudar a las empresas de capital singapurense que buscan salir al extranjero. También ayuda al posicionamiento de Singapur como base para las empresas extranjeras para expandirse en la región a través de asociaciones con empresas basadas en Singapur.

En el sector privado están las asociaciones empresariales (ACE, ASME, Federación Empresarial de Singapur y SNEF), las Cámaras de Comercio (Cámara de Comercio Internacional e Industria de Singapur, Cámara Internacional de Comercio e Industria de Singapur, Cámara de Comercio e Industria Singapur-India y Singapur-Malasia, etc) y el sector de Comercio y la Industria (Asociación de Fabricantes de Alimentos de Singapur, Asociación de Maquinaria y Metal de Singapur, otras) que proporcionan oportunidades para ayudar a la creación de redes, mejora de las competencias productivas, a la industria, las sociedades en el extranjero, las misiones conjuntas y de negocios, etc, así como al acceso a las fuentes alternativas de financiamiento que ofrece Singapur.

También hay Centros de Desarrollo Empresarial (CDE @ ASME es decir, SMA @ EDC, EDC @ SCCCI, EDC @ SMCCI) que ayudan a las PYMEs a desarrollar sus competencias y las mejores prácticas a lo largo de sus operaciones con el fin de hacerlas más competitivas en el mercado nacional y mundial. También sirve como centro único para los aspirantes a empresarios y propietarios de las PYMEs a ganar acceso a una amplia gama de productos de consultoría en el tema de negocios y servicios.

Centros regionales de desarrollo, por otro lado, proporcionan acceso a los servicios de consultoría integral. Ellos ayudan a las unidades de negocios extranjeros a la búsqueda para el establecimiento de negocios en Singapur.



Por otro lado, el “SME Buró de Crédito” que proporciona una base de datos relacionados con el centro de información de crédito en línea para las PYMEs.



Fig. 20 Fuente: Monografías.com Pymes caso Singapur

### **2.2.10 Caso India.**

India ha llamado la atención mundial recientemente por su rápido crecimiento. Existe amplio consenso de que este país debe continuar creciendo más y más rápidamente que en el pasado para erradicar la pobreza. También hay acuerdo en que el crecimiento debe ser más inclusivo y que los factores que pueden contribuir a ello son el aumento del empleo y de la productividad, mejores aptitudes técnicas y educación.

El sector activo de las pymes puede jugar un papel clave en la creación de empleos y de alto crecimiento económico. Tiene el mayor potencial para proveer puestos de trabajo al 70% de la mano de obra que aún se ocupa de la agricultura. Para lograr y sostener este crecimiento y mayores índices de empleo se requiere el fomento de la industria y servicios estimulado por este tipo de empresas.

9 de marzo de 2010. Hace aproximadamente 10 años, I. C. Agarwal, un ingeniero convertido en empresario en Nueva Delhi, recibió un pedido de exportación de Japón pero no tenía fondos para responder a dicha solicitud. Entonces, solicitó un préstamo al



Banco para el Desarrollo de Pequeñas Industrias de India (SIDBI, por sus siglas en inglés). “Mi primer préstamo del SIDBI, de apenas 400.000 rupias (US\$8.000) me ayudó a incorporarme al mercado exportador”, dice Agarwal. A partir de una suma tan pequeña, Agarwal se transformó en el único fabricante en pequeña escala de India que provee autopartes de precisión a empresas mundialmente reconocidas como Caterpillar en EE. UU. y firmas de Japón, Europa y China.

En la actualidad, da empleo a más de 400 personas. “La calidad es lo más importante en esta economía mundial. Los clientes perfeccionan constantemente su tecnología y nosotros debemos seguirles el ritmo”, dice, orgulloso de su producto, su personal y su estricta adhesión a los ajustados plazos de entrega de sus clientes.

A pesar de estas historias de éxito, diversos factores limitan el crecimiento y competitividad de otras pequeñas y medianas empresas (pymes) en India.

#### ❖ **PYMES en India y la función del Banco Mundial.**

Varios factores limitan todavía el crecimiento y competitividad de las pymes en este país. La falta de acceso a financiamiento adecuado y oportuno es especialmente crítica ya que sin el mismo, los préstamos se vuelven más caros y se reducen los márgenes de ganancias, deteniendo el establecimiento de nuevas empresas y el aumento consiguiente de empleos.

Los obstáculos para el financiamiento pueden atribuirse a una combinación de factores que incluyen políticas, marco legal y regulatorio (bancarrotas y ejecución de contratos), debilidades institucionales (ausencia de buena evaluación de crédito) y falta de información de crédito confiable sobre pymes. En los últimos años, las autoridades indias tomaron varias medidas dirigidas al financiamiento y desarrollo de este tipo de empresas y el Banco Mundial brindó su apoyo a través de un Proyecto de Financiamiento y Desarrollo de Pymes.



En 2004, un préstamo de US\$120 millones de la institución al SIDBI (i), el banco más importante para las pymes en India, ayudó a canalizar préstamos a largo plazo. El financiamiento en el marco del proyecto benefició a 927 pequeñas y medianas empresas en 10 estados indios. Los plazos promedio fueron de cinco años. También mejoraron en forma sostenida las prácticas prestatarias en las sucursales del SIDBI incluidas en el proyecto.

❖ **Compromiso permanente del Banco Mundial.**

El Gobierno de India pidió al Banco Mundial que amplíe su respaldo a las pymes a raíz de la crisis financiera mundial. El Financiamiento adicional al SIDBI de US\$400 millones está ayudando a facilitar un flujo mayor de capital de trabajo a dicho sector. Se cubrirán también nuevas zonas geográficas que incluirán posiblemente los estados rezagados de India, promoviendo así un crecimiento más inclusivo.



Fig.21 Fuente: Wikipedia Pymes caso India



## CONCLUSIÓN

En conclusión a este capítulo se hablara de cómo las empresas han sido estudiadas por varias ramas del conocimiento y muchos autores la han visto de diversas formas, por lo que las PyMEs dentro de este entorno también han tenido formas de expresión muy particular.

Las PyMEs representan un rol significativo en la mayoría de los países del mundo, y en América Latina han desempeñado un papel de vanguardia en sus respectivas economías.

La clasificación de las PyMEs obedece a varios criterios, sin embargo dentro de ellos juega un papel preponderante el número de empleados.

Las PyMEs poseen ventajas y desventajas, pero en la combinación de ambas se encuentra el éxito de su supervivencia sin importar en qué lugar se ubiquen.





## **CAPITULO III. EL COMPORTAMIENTO DE LAS MIPYMES EN LAS ECONOMÍAS EMERGENTES.**

### **INTRODUCCIÓN**

En este tercer capítulo hablaremos del comportamiento de las MIPYMES en las economías emergentes. Se habla de cómo es la situación de un país en la que se pasa de una economía de subsistencia a una de fuerte desarrollo industrial. Se ha considerado que los mercados emergentes son aquellos países que se encuentran en vías de desarrollo.

En la actualidad, se consideran emergentes los mercados del sureste asiático, de Latinoamérica y de países europeos del antiguo bloque comunista.

En cuanto a las características esenciales de los mercados emergentes, los mismos cuentan con un gran crecimiento de su economía en forma acelerada pero con un riesgo de situación política y financiera inestable.

Los países en desarrollo se definen como aquellos que están experimentando un inicio de crecimiento económico y una primera fase de industrialización, y por lo tanto, se consideran fuera de los llamados países del tercer mundo y de los países desarrollados.



### **3.1 Concepto de Economía Emergente.**

Una economía emergente es un país que siendo una economía en vías de desarrollo, comienza a crecer con su propio nivel de producción industrial y sus ventas al exterior. De esta manera, aparece como competidor de otras economías más desarrolladas.

Por otro lado, también podemos definir economía emergente como la situación de un país en la que se pasa de una economía de subsistencia a una de fuerte desarrollo industrial. Se ha considerado que los mercados emergentes son aquellos países que se encuentran en vías de desarrollo. En la actualidad, se consideran emergentes los mercados del sudeste asiático, de Latinoamérica y de países europeos del antiguo bloque comunista.

En cuanto a las características esenciales de los mercados emergentes, los mismos cuentan con un gran crecimiento de su economía en forma acelerada pero con un riesgo de situación política y financiera inestable.

El funcionamiento de los mercados emergentes se describen por padecer de ciclos económicos irregulares y variables donde su política monetaria amerita de ciertas variables teniendo como indicadores esenciales a la inflación, la balanza de pagos y la evolución del PBI, siendo sensibles ante la existencia de crisis o inestabilidades económicas que se reflejan a largo plazo.

Debido a la gran cantidad de elementos que pueden influir en el potencial de una economía para generar crecimiento, no existe un consenso sobre cuáles son las economías que deben considerarse como emergentes. Sin embargo, la mayoría de las conceptualizaciones incluyen al bloque de los BRIC's (Brasil, Rusia, India y China).



El término BRIC surge en el año 2001, siendo acuñado por Goldman Sachs para hacer referencia a aquellas economías emergentes, que previsiblemente marcarían el devenir económico y político del siglo XXI.

Su primera reunión surge en el año 2006, con la presencia de Brasil, Rusia, India y China. Su creación busca reflejar la tendencia hacia un mundo multipolar en las relaciones internacionales, que se caracteriza por una creciente interdependencia económica global. A partir del año 2010 se invitó a Sudáfrica, que aceptó formar parte del grupo.

### ¿Qué son los BRICS?

Representan nada menos que el 43% de la población mundial, con un PIB mundial tan significativo de 21% y subiendo su valor año a año. Además mueven el 20% mundial de la inversión.

Si el comercio entre los BRICS, representaba, en el año 2002, una cifra de 21.000 millones de euros, en el año 2012 ya suponía 219.400 millones de euros. Son países que a pesar de la crisis económica presentan unos niveles de crecimiento muy fuertes para el año 2013. Brasil el 3,5% del PIB, Rusia el 3,7%, India el 5,9%, China el 8,2% y Sudáfrica el 2,8%.



Fig. 22 Fuente: BRIC'S



### **3.1.2 Otras economías emergentes de las que apenas se habla.**

Existen otras categorías de bloques de economías consideradas como emergentes tales como el grupo denominado como Next Eleven (N11), el cual comprende a Bangladesh, Corea del Sur, Egipto, Filipinas, Irán, Indonesia, México, Nigeria, Paquistán, Turquía y Vietnam. Aunque los diferentes países pueden tener similitudes, también presentan importantes divergencias. Una de las más importantes es la diferencia en la vocación productiva y el grado de industrialización.

Las economías emergentes podrán incluso convertirse en las potencias económicas en un futuro dado que, de acuerdo con datos del Fondo Monetario Internacional, se prevé que participación porcentual sobre el PIB global de los mercados emergentes podría superar al de las economías desarrolladas en el 2013. Además de esto, actualmente los mercados emergentes ya atraen casi el 50% de las entradas globales de inversión extranjera directa (IED) y representan el 25% de las salidas de IED. Por si fuera poco, se espera que en el 2016 los países más poblados serán China, India, Estados Unidos, Indonesia y Brasil, quienes representarán el 48 por ciento de la población mundial y contarán con la mayor cantidad de potenciales consumidores.

Más aún, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, tan sólo los BRIC's generan hoy en día el 45% de las exportaciones mundiales. Por otra parte, consumen más de la mitad de la energía global y han incrementado en 80% de la demanda mundial de petróleo en tan sólo 5 años. Tan solo en la última década, el consumo interno de los 4 países BRIC ha sido más fuerte que el consumo interno de Estados Unidos. Aunado a ello, poseen el 41% de las reservas de bancos centrales (aunque parte importante se refiere a China que representa el 30% mundial). Adicionalmente, se espera que la contribución al crecimiento de este bloque supere la contribución al crecimiento del Grupo de los 7 en 2015.



Es destacable que México no sólo ha sido incluido en la mayoría de las categorías de economías emergentes, sino incluso se ha considerado como del grupo de emergentes avanzadas. Además O'Neill, economista que creó el acrónimo de BRIC, ha planteado la posibilidad de incluir a Mexico en el grupo BRIC's, bajo la premisa de que cualquier economía emergente que represente más del 1% del PIB mundial y tenga el potencial de crecimiento debe ser considerada. Lo anterior es muestra de la percepción que se tiene a nivel global del potencial de México.

Las características que la han dado a México la singularidad de emergente son su bono poblacional, la capacidad exportadora, la creciente industrialización manufacturera, entre otros aspectos. No obstante, lo anterior no ha podido reflejarse en altas tasas de crecimiento para el país, además de que las tasas de crecimiento promedio de la última década han sido mucho menores a las de la mayoría de las economías emergentes e incluso inferiores al promedio mundial. Por otra parte, a pesar de que en el año 1970 el PIB per cápita de México estaba un 53% por encima del de Corea, hoy en día está 91% por debajo de este último. Esto es un reflejo de que nuestro mercado interno no está creciendo a la par con otras economías emergentes; se ha perdido competitividad a nivel internacional debido a insuficiencia de infraestructura, mala calidad de las instituciones, rezagos en la formación de recursos humanos, insuficiencia de financiamiento a la industria, entre otros elementos.

Si bien algunos de los problemas de nuestro país podrían resolverse con las reformas estructurales, la falta de crecimiento es un tema más profundo que deriva del modelo económico en sí mismo, pues la política económica en se ha orientado principalmente a mantener la estabilidad, pero ha carecido de una política integral que fomente el crecimiento. Es decir, se ha confiado en que el mercado generará crecimiento en base al comercio e inversión extranjera, cuando no se han creado suficientes mecanismos de transmisión de conocimientos, ni incentivos para articular cadenas productivas o industrias de alta tecnología.



Es indispensable comenzar un proceso de industrialización de alto valor agregado. Ello requiere de incrementar los incentivos al crédito privado para fortalecer el sector industrial, generar políticas de integración del sector secundario con el primario y terciario, entre otros elementos. Así mismo, se requieren implementar mecanismos que permitan dinamizar el mercado interno, para fortalecer una industria que no sea dependiente del sector externo. Esto se tendrá que dar en un contexto macroeconómico y político propicio que combine el funcionamiento de un marco normativo y laboral, donde se pueda cimentar las bases para mejorar un sistema educativo y la infraestructura pública de acuerdo con los planes de la industria nacional con una visión de largo plazo, que vayan en línea con las necesidades del país y del sector secundario.

Los esfuerzos conjuntos entre la iniciativa privada, el sector público y la Academia son indispensables para que México eleve su posición frente a estas economías.

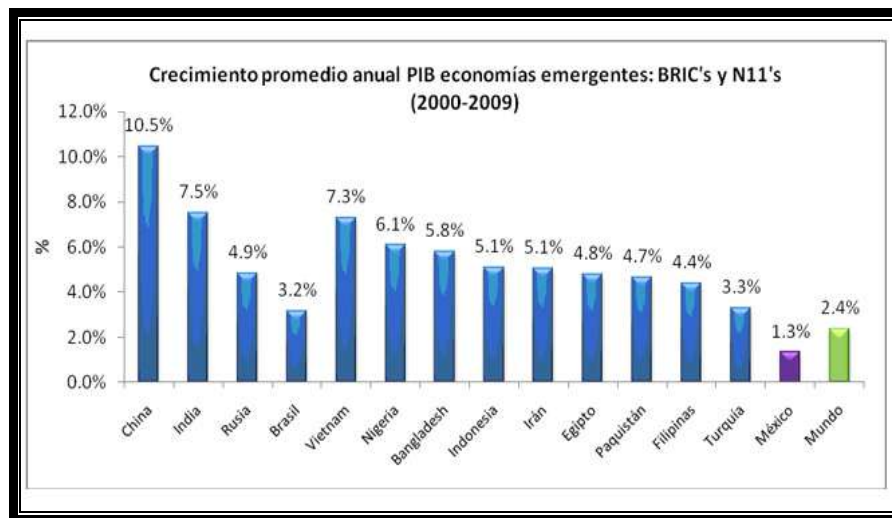


Fig. 23 Fuente: Consultores Internacionales S.C. (CISC) con información de Banco Mundial.



### **3.1.4 Características de las Economías Emergente.**

Características básicas deben tener estos países (que actualmente son pocos) para poder calificarlos como tales:

- Incipiente industrialización.
- Mercado interno en crecimiento constante.
- Producción generada en el sector primario Tecnologías no desarrolladas.
- Dependencia económica y financiera del exterior, mediana.
- Presencia en el mercado mundial, mediana.
- Deficiente administración de recursos internos.
- Discreta integración en mercados: regionales y mundiales.
- Alta dependencia económica y Financiera Externa.
- Fuerte carga de Deuda Interna y Externa.
- Producto Bruto con niveles bajos de crecimiento y desarrollo.

En resumen, los países emergentes, son aquellos cuyas economías aún no alcanzan el estatus de desarrolladas, pero han avanzado más que sus competidores del mundo en desarrollo. El cambio social es algo frecuente en estos países, donde las poblaciones rurales o dependientes de la agricultura migran hacia las ciudades.

No obstante, estos países tienen sus problemas. Por ejemplo, el caso de China, donde el desarrollo económico no se asocia con la libertad política, entre otras cosas. Además de China e India, los países de Malasia, Filipinas, Tailandia y Turquía; así como también Brasil y Rusia, ocupan los puestos de países emergentes.

Así se entiende por país emergente a una economía emergente cuando esta presenta una economía subdesarrollada, y a la vez cuenta con un aumento de producción y en



las exportaciones, con las que logra salir a competir con las economías desarrolladas. También puede darse el caso de un país que hace un camino de una economía nacional de subsistencia a lograr un desarrollo industrial sostenible.

### **3.2 Las MIPYMES en las economías emergentes.**

Dentro del marco de las economías emergentes de los países en vía de desarrollo, las Pymes se han constituido en uno de sus más sólidos y concluyentes pilares, todo ello debido a su vital contribución en la motorización del aparato económico- productivo de estas economías.

Sin embargo, a nuestro juicio, el impacto de estas (Pymes) dentro de las economías emergentes, como la de nuestro país, pudiera ser mucho más profunda y con mayor desarrollo, hasta el punto de lograr convertirlas en el bastión de nuestra economía.

Nuestras Pymes se han caracterizado en los últimos veinte (20) años, por ser grandes generadoras de empleo, y por ello, vitales dentro de la política económica nacional.

No obstante, este sitio de honor pudiera ser consolidado, contribuyendo exponencialmente en nuestra economía, cuando los empresarios de las Pymes comprendan la influencia y el poder que pudieran alcanzar, solo adoptando estructuras empresariales más sólidas, aplicando herramientas de corte gerencial más científicas y menos empíricas, que les permitan aumentar sus niveles de productividad y rentabilidad.

Desafortunadamente en nuestro trabajo, aún en la actualidad, nos encontramos con Pymes que se empeñan en incorporar dentro de sus organigramas de cargos (si es que los tienen), mano de obra no calificada, carente de competencias para ejercer dichos





cargos, además, perseveran en manejar tecnologías de antaño en un mundo que avanza tecnológicamente en forma acelerada.

Las razones de esto parecieran ser muchas, sin embargo no quiero emitir juicios de valor ya que generalizar sería poco ético, sin embargo, voy a enumerar en forma general y netamente didáctica, aquellas causales que consideramos obligan al empresario Pymes a cometer estos errores que debilitan al gremio en nuestro país:

La falta de conocimiento: Es increíble cómo nos hemos encontrado un gran número de empresarios acéfalos de los conocimientos básicos para estructurar una organización dentro de su empresa.

La eterna búsqueda del mejor empleado posible con bajo impacto en los pasivos laborales: Muchos sacrifican la calidad del personal por ahorrar en nómina. Poca disposición por motivar y capacitar al personal: Un alto número de empresarios Pymes consideran que la motivación y capacitación de su capital humano, se levanta como un gasto más no como inversión.

La casi reiterada falta de un plan estratégico que rijan las riendas del rumbo de la empresa. El casi adoptado paradigma centrado en un modelo de informalidad y desorden, motivado a que “soy pequeño, eso es para los monstruos”: Aspecto muy negativo, porque hace que sus miembros perciban la productividad o la expansión como una utopía. El casi virus denominado resistencia a los cambios: “Llevo 15 años funcionando así”.

Todos estos aspectos hacen que nuestras Pymes resten impacto en el desarrollo de nuestra economía, ya que un gran número de ellas carecen de la capacidad de crear, sostener e incrementar presencia y participación en los mercados locales e internacionales.



Por todo esto, recomendamos a las Pymes venezolanas, alinearse con las tendencias que impone la gerencia del siglo XXI, en donde la organización, conocimiento y competitividad se convierten en los ejes centrales de su desarrollo.

Las Pymes nacionales deben reinventar su modelo de negocio con base a una fuerza productiva que contemple una estructura corporativa (Organización) y competitiva centrada en la cultura de la planificación, en el talento humano calificado, la flexibilidad y adaptabilidad del negocio, la continua reingeniería de su imagen corporativa, el marketing moderno, las tecnologías de punta, la asociatividad empresarial (Alianzas) y la estimulación del pensamiento estratégico de sus gerentes, para que puedan sostener sus ventajas empresariales girando en torno a la frontera de la competitividad (Capacitación).

### **3.2.1 Rasgos Generales de la Evolución Económica de México a 2012.**

México, como economía emergente tiene importantes oportunidades que no ha podido aprovechar, ya que su crecimiento es menor que el promedio mundial. Se requiere promover una política de crecimiento basada en factores como industrialización, innovación y conocimiento.

A partir de la reciente crisis financiera internacional, se ha puesto en evidencia la importancia que están adquiriendo las economías emergentes en el contexto económico mundial. Dichas economías se han caracterizado en general por altas tasas de crecimiento, industrialización, mercado interno en expansión, potencial exportador, población significativa y en crecimiento; pero también por factores de riesgo tales como inestabilidad política, corrupción, entre otros aspectos negativos.

Desde la crisis de 1994 las administraciones presidenciales han mejorado los cimientos macroeconómicos. La nación no fue influida por las crisis sudamericanas y ha



mantenido tasas de crecimiento positivas, aunque bajas, después del estancamiento económico del 2001. Las corporaciones Moody's y Fitch IBCA le han otorgado grados de inversión a la deuda soberana de México.

A pesar de su estabilidad macroeconómica que ha reducido la inflación y las tasas de interés a mínimos históricos y que ha incrementado el ingreso per cápita, existen grandes brechas entre ricos y pobres, los estados del norte y los del sur, y entre la población urbana y rural. Algunos de los retos para México siguen siendo mejorar la infraestructura, modernizar el sistema tributario y las leyes laborales así como reducir la desigualdad del ingreso.



Fig. 24 Fuente: INEGI; Evolución Económica de México.

La economía contiene una mezcla de industrias y sistemas agrícolas modernos y antiguos, ambos dominados cada vez más por el sector privado. Los gobiernos recientes han expandido la competencia en puertos marítimos, telecomunicaciones, la generación de la electricidad, la distribución del gas natural para modernizar la infraestructura. Siendo una economía orientada a las exportaciones, más del 90% del comercio mexicano se encuentra regulado en tratados de libre comercio (TLC) con más de 40 países, incluyendo a la Unión Europea, Japón, Israel y varios países de la América Central y la América del Sur. El TLC más influyente es el Tratado de Libre



Comercio de América del Norte (NAFTA), firmado en 1992 por los gobiernos de Estados Unidos, Canadá y México, el cual entraría en vigor en 1994. En 2006 el comercio de México con sus socios norteamericanos representaba cerca del 90% de sus exportaciones y el 55% de sus importaciones.

México se ubicó en el lugar 53 del Reporte de Competitividad Global 2012-2013 del Foro Económico Mundial (WEF, por sus siglas en inglés), de un total de 144 naciones. México se ubica en el lugar número 32 del ranking general 2013 del Anuario Mundial de Competitividad, cinco posiciones por arriba del sitio ocupado en 2012, informó la Secretaría de Economía (SE).

De acuerdo con la dependencia, se observan dos mejoras particulares de México en los factores evaluados en el Anuario realizado desde 1989 por el Institute for Management Development (IMD). Resalta el avance de nueve posiciones en el factor de Eficiencia de los Negocios (del lugar 42 al 33) y de seis escaños en el factor Eficiencia en el Gobierno (lugar 35 al 29). Menciona que la mejor posición de México se sigue observando en el factor de Desempeño Económico (lugar 14), sin cambio respecto al peldaño ocupado en el último año.

	Pilares	2012-2013		2011-2012	
		Posición	Valor	Posición	Valor
1	Instituciones	105	3.44	95	3.54
2	Infraestructura	89	3.51	88	3.62
3	Estabilidad Macroeconómica	21	5.95	52	5.02
4	Salud y educación primaria	91	5.38	97	5.36
5	Educación Superior y Capacitación	80	4.05	77	4.00
6	Eficiencia de mercados de bienes y servicios	53	4.37	50	4.37
7	Eficiencia de los mercados laborales	45	4.56	43	4.62
8	Sofisticación de los mercados financieros	45	4.46	38	4.54
9	Preparación tecnológica	83	3.57	69	3.65
10	Tamaño de mercado	45	4.40	48	4.34
11	Sofisticación empresarial	68	3.94	65	3.93
12	Innovación	117	2.69	113	2.72

Fig. 25 Fuente: Foro Económico Mundial (WEF).



La SE asegura que la mejora lograda por México reafirma una tendencia ascendente en los principales índices de competitividad a nivel mundial, entre otros, el Reporte de Competitividad del Foro Económico Mundial, en cuya última edición el país pasó del sitio 58 al 53 entre 144 naciones.

También, añade, está el reporte Doing Business del Banco Mundial, con una mejora de cinco posiciones, al subir del sitio 53 al 48 entre 185 países.

El Anuario del IMD -que compara la competitividad de economías seleccionadas por su impacto en la economía global- evalúa 60 economías a través del Desempeño Económico, Eficiencia del Gobierno, Eficiencia de los Negocios y Desarrollo de Infraestructura.

Menciona que aunque Chile se ubica en la posición 30, México es el único de Latinoamérica que el IMD identifica entre los "ganadores" en el periodo 1997-2013, es decir, que han remontado cinco o más escalones en la lista general en ese lapso.

La SE indica que México está en una mejor posición que países como Indonesia (39), Rusia (42), Perú (43) y Colombia (48), aun cuando todos éstos también ascendieron en el ranking general.

Otras economías emergentes sobre las que México incrementó su delantera y que mostraron un comportamiento descendente son India (40), Brasil (51) y Sudáfrica (53), agrega la dependencia.

### **3.2.2 MYPYMES y la vanguardia tecnológica en sistemas de información.**

La finalidad de hablar de este tema tan apasionante es el de explicar cómo utilizar las tecnologías de la información como una herramienta para administrar las operaciones de una empresa, obtener información para la toma de decisiones y a su vez hacer

---



crecer tu negocio. El problema principal que es la barrera que muchos emprendedores tienen hacia el uso de computadoras en su negocio. Algunos argumentan que no es indispensable, otros que es caro y no faltan los que aseguran que al tener una computadora en caso de una auditoria ciertas transacciones que no registran quedarían al descubierto.

La tecnología de Información no es indispensable para iniciar tu negocio. Si bien es cierto que no es indispensable por otro lado tengo que decir que si es necesaria.

Algo que debes tener muy claro desde hace tiempo es que la era industrial ya se termino, se acabo, ya no es lo de hoy. Estamos en la Era de la Información, por esto es necesario el contar con equipo de cómputo en tu empresa y con sistemas de información especiales para la administración de tu negocio. Hoy en día existen una infinidad de programas que te permiten llevar el control de tus clientes, ventas, inventarios, cuentas por pagar y demás operaciones de una manera sencilla. Esto también te permite evitar fugas de capital y el famoso robo hormiga. Comprar una computadora y/o un sistema de información es un gasto no una inversión. La computadora y los sistemas de información son herramientas, si compras una herramienta para no utilizarla entonces si es un gasto, yo no compraría una caja de herramientas milimétricas especializadas para ver si algún día las necesito, tampoco un compresor de aire para inflar la pelota de basquetbol de mis sobrinos. El punto aquí es que debes comprar la herramienta que necesites en su momento, es decir, necesitas comprar una computadora y un sistema de información que se adapte a tu negocio y que te sirva en tu operación diaria.



Fig. 26 Fuente: Era de la Informática.



Existen muchas opciones en el mercado, por eso si no eres experto o no conoces de equipos de cómputo te aconsejo que te acerques con alguien que si lo sea y que te asesore al respecto. En cuestión de sistemas de información también existen muchas opciones, desde los más caros y más completos ERPs (por sus siglas en inglés, Enterprise resource planning) desarrollados por grandes empresas como Oracle® y Microsoft® hasta los más completos, robustos y sobre todo baratos sistemas de software libre.





## CONCLUSIÓN

Hablar de las Economías Emergentes es hablar de ciclos económicos irregulares y variables donde su política monetaria amerita de ciertas variables teniendo como indicadores esenciales a la inflación, la balanza de pagos y la evolución del PBI, siendo sensibles ante la existencia de crisis o inestabilidades económicas que se reflejan a largo plazo.

Por esto las Pymes se han constituido en uno de sus más sólidos y concluyentes pilares, todo ello debido a su vital contribución en la motorización del aparato económico- productivo de estas economías.

Las PYMES se han convertido en grandes generadoras de empleo, estas podrías consolidarse si los empresarios PYMES se pusieran a pensar de lo importante que es adoptar estructuras empresariales más sólidas que les permitan aumentar la productividad y la rentabilidad dando más capacitación a sus empleados, contratando a personal calificado, recurrir a la vanguardia en los sistemas de información





## **CAPITULO IV. ESTRATEGIAS DE MÉXICO PARA QUE LAS MIPYMES COMPITAN EN UN MERCADO GLOBAL.**

### **INTRODUCCIÓN**

En este capítulo hablaremos de las estrategias de México para que las MIPYMES compitan en un mercado global. Para que puedan competir se ha comentado que la cultura organizacional es uno de los temas fundamentales para apoyar a todas aquellas organizaciones que quieren hacerse competitivas.

Además de estudiar el cambio organizacional como factor clave del mejoramiento continuo de las organizaciones, así mismo se considera importante estudiar la calidad de la gestión de recursos humanos en el avance de la tecnología.

Causa ésta que lleva a las organizaciones a cambiar su cultura de la mano con su organización funcional.

Además se mencionara que uno de los factores determinantes del éxito de cualquier empresa son las estrategias competitivas en este contexto todas las estrategias encaminadas al proceso de internacionalización y de consolidación juegan un rol importante en la empresa y es sin duda ella la encargada principal de que se logre bien el éxito a través de estrategias bien planeadas, financiadas y sobre todo bien dirigidas para que éstas puedan competir en un mercado global.



#### 4.1 La Importancia de una Cultura empresarial.

La cultura organizacional es uno de los temas fundamentales para apoyar a todas aquellas organizaciones que quieren hacerse competitivas. Además de estudiar el cambio organizacional como factor clave del mejoramiento continuo de las organizaciones, así mismo se considera importante estudiar la calidad de la gestión de recursos humanos en el avance de la tecnología. Causa ésta que lleva a las organizaciones a cambiar su cultura de la mano con su organización funcional.

Hoy más que nunca, las organizaciones deben desarrollar capacidades de aprendizaje que les permitan capitalizar el conocimiento y constituirse así como organizaciones inteligentes. Esta premisa se ha convertido recientemente en algo fundamental para el desarrollo de las ventajas competitivas y la supervivencia de la organización en un entorno altamente cambiante.



Fig. 27 Fuente: Wikipedia; Cultura Empresarial.

Las estrategias deben ser tomadas en cuenta por la organización con el propósito de poder evaluar y reconocer los valores culturales que son necesarios para la



organización y así promoverlos y reforzarlos mediante un plan de acción, el cual permite que la organización no pierda viabilidad ni vigencia en sus procesos de comunicación; considerándose la comunicación como un elemento clave para el cambio de cultura y la creación y fortalecimiento de los valores culturales necesarios para apoyar la estrategia organizacional, y enfrentar un rápido proceso de globalización y un marco de agresiva competitividad.

Las organizaciones son la expresión de una realidad cultural, que están llamadas a vivir en un mundo de permanente cambio, tanto en lo social como en lo económico y tecnológico; o por el contrario, como cualquier organismo, encerrarse en el marco de sus límites formales. En ambos casos, esa realidad cultural refleja un marco de valores, creencias, ideas, idiosincrasia

#### **4.1.1 La Empresa y su Imagen.**

La imagen corporativa de una empresa es una de sus más importantes elementos de ventas. En mercado tan competitivo y cambiante. La imagen corporativa es un elemento definitivo de diferenciación y posicionamiento. Así como las empresas deben adecuarse a los cambios con una velocidad y profundidad, jamás vista, de igual manera deberá adecuar su imagen, para transmitir dichos cambios.

La imagen corporativa es la manera por la cual trasmite, quién es, qué es, qué hace y como lo hace. El diseño coordinado de los diferentes agentes de comunicación, hará que la imagen sea correctamente transmitida, al auditorio deseado.

La construcción de una imagen conlleva una optimización de recursos, dado que tanto los envases, como la publicidad, los uniformes, el mobiliario y la papelería, son elementos necesarios de todos modos para el funcionamiento de una empresa.

Al transformarlos a su vez en agentes de comunicación, se rentabilizan al máximo las inversiones obligadas.



Fig. 28 Fuente: Wikipedia; Imagen de la Empresa.

Imagen Corporativa: es la personalidad de la empresa, lo que la simboliza, dicha imagen tiene que estar impresa en todas partes que involucren a la empresa para darle cuerpo, para repetir su imagen y posicionar está en su mercado.

Al ver su logotipo constantemente esta se irá quedando fija en la mente de las personas, eso es posicionarse. Cuando alguien piensa en algo referente a su producto o servicio se imaginará su logotipo como opción. Las imágenes de empresas tienen una gran influencia en el éxito global de una compañía. Abarcan desde un logo, hasta el estilo de la casa, que incluye todo, desde el diseño o decoración interior hasta los uniformes de la empresa.

Para explicarlo de una manera clara e inmediata recurriremos a una comparación: un hombre elegante y pulcro, cuando se viste por la mañana, trata de elegir su ropa de forma que los colores, tejidos y estilos combinen entre sí. Pero no se limita a esto; de hecho combina con su ropa un determinado tipo de zapatos, una determina corbata, calcetines en sintonía con la camisa y lo mismo ocurre con el abrigo, la bufanda y el



sombrero. En definitiva, cada detalle de su vestimenta esta elegido en estrecha relación con la imagen general que ese hombre quiere dar de sí.

La misma filosofía regula el comportamiento de las empresas; estas incluso, para mantener un cierto estilo, deben procurar reglamentar todas las expresiones en las que se mezcla su imagen (papel de cartas, rótulos externo, medios de transportes, etc) por este motivo, es fundamental recurrir a un diseñador gráfico para que estudie el programa de imagen de la empresa

#### **4.1.2 ¿Qué se entiende por Cultura?.**

Cultura es todo lo que existe en el mundo, y que ha sido producido por la mente y la mano humana. Por ejemplo, las fiestas, los alimentos, los sistemas políticos, la manera de pensar, la ropa y las modas, los medios de convivencia, el daño al medio ambiente, la manera de jugar al fútbol, la guerra y las armas, los actos humanitarios... Todos éstos son productos culturales porque han surgido de la creación humana y de su manera de entender, sentir y vivir el mundo, lo mismo que el Internet, que en los últimos años ha revolucionado la conducta humana cambiando la manera de pensar y coadyuvando al desarrollo global intercultural a velocidad impensable. Por eso también se dice que la cultura es la forma, para bien o para mal, como el ser humano ha modificado la naturaleza.

En síntesis, cultura es todo aquello, material o inmaterial (creencias, valores, comportamientos y objetos concretos), que identifica a un determinado grupo de personas, y surgen de sus vivencias en una determinada realidad. Dicho de otro modo, cultura es la manera como los seres humanos desarrollamos nuestra vida y construimos el mundo o la parte donde habitamos; por tanto, cultura es el desarrollo, intelectual o artístico.

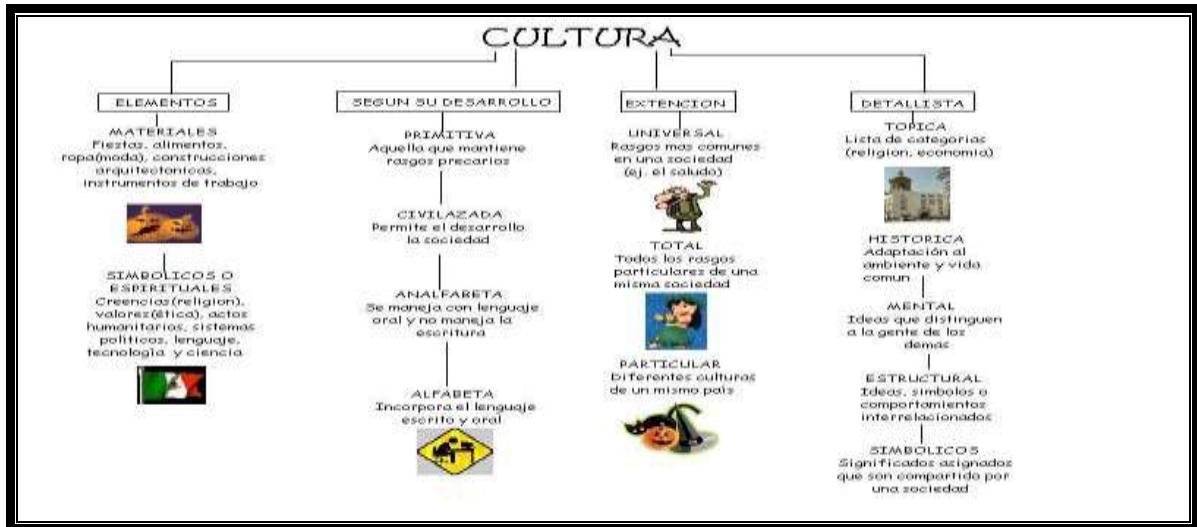


Fig. 29 Fuente: Wikipedia; Cultura.

### 4.1.3 ¿De qué manera se puede transmitir la cultura a los empleados?

Una cultura se transmite de la misma forma que el conocimiento es decir por medio del aprendizaje.



Fig. 30 Fuente: Monografías; Cultura a los empleados.

La cultura puede abordarse desde dos aspectos:

➤ **Cultura subjetiva y Cultura objetiva**

- **Cultura subjetiva.**



- ❖ Supuestos compartidos: Da a conocer la manera de pensar que debe tener cada individuo en la empresa. Es decir que como empleado de la empresa en individuo debe adaptarse y acoplarse a su manera de pensar de tal forma que esté relacionado con la cultura de la organización.
- ❖ Valores compartidos.
- ❖ Cada uno de los empleados de la institución debe apegarse a los criterios que tiene la cultura organizacional ya que a la hora de tomar una decisión deben de tomar en cuenta estos valores y criterios y de esta forma fortalecer dicha cultura.
- ❖ Significados compartidos: como interpretamos las cosas aquí.
- ❖ Cada empresa tiene su forma de ver las situaciones que se presentan a su alrededor. Y según sus intereses interpretan las cosas según les convengan.
- ❖ Entendido compartido: Como se hacen las cosas aquí. En las empresas existen procedimientos que indican las formas en que se debe actuar, estos manuales facilitan la toma de decisiones en algunas empresas. Y si no existen manuales, existen procedimientos ya plasmados por la gerencia para seguir y resolver alguna situación cuando fuera necesario.
- ❖ Imagen corporativa compartida: Como nos ven.

Las empresas tienen una imagen y esta la deben de cuidar, ya que es su carta de presentación hacia el público. Es decir, es la forma en que el público ve a la empresa, el prestigio que tiene la misma, la calidad de su servicio.

- **Cultura objetiva**

- ❖ Historial de la empresa.
- ❖ Por medio de la descripción que se hace de la historia de la empresa, se dan a conocer a sus fundadores y el proceso por medio del cual se tuvo que haber pasado para llegar a lo que hoy es la empresa. Se expone la filosofía que ha desarrollado la empresa a través de los años, los organigramas y credos de la empresa.





- ❖ Enunciado de la misión: Es aquí en donde se expone con mayor claridad y exactitud la filosofía que mantiene la empresa, es decir, la filosofía organizacional de sus líderes, donde también se encuentran los valores, supuestos, creencias y filosofías de la empresa, suelen quedar expresados en la misión de la empresa. Expresa las creencias básicas de la cultura. Define el éxito para los empleados y establece parámetros de los resultados. Define con precisión los requisitos en los cuales opera la organización.
- ❖ Arquitectura. Es decir la forma en que se ha diseñado la infraestructura de la empresa, los espacios físicos, fachadas, es decir, la instalación del edificio.
- ❖ Disposiciones físicas. La selección y disposición de las oficinas y los muebles muchas veces revela información importante de la cultura de la empresa y sus valores más importantes. El diseño que poseen las instalaciones reflejan la estabilidad económica de la empresa, ofrecen una imagen que favorece a la empresa ante su público.
- ❖ Símbolos materiales. Comunican a los empleados quien es importante en la empresa, el grado de igualitarismo deseado por la gerencia de alto nivel y la clase de comportamiento que debe existir en la organización. El sistema explícito de premio y reconocimiento, además de ciertos criterios de promoción.
- ❖ Lenguaje. Son jergas utilizadas por miembros de determinado departamento (subculturas). Sirven para realizar una especie de codificación. Al aprender este tipo de lenguaje los miembros atestiguan de su aceptación de la cultura y al hacerlo ayuda a preservarla. Muchas organizaciones y unidades de ella utilizan el lenguaje como medio para identificar a los integrantes de su cultura. Este lenguaje se desarrolla con el tiempo existencial de la empresa y con la aportación de los individuos que han ayudado para desarrollarla. El lenguaje sirve como una especie de codificación para designar o describir el equipo de oficina, el personal clave, los proveedores, los clientes o productos que se relacionan con el giro de la empresa. Para los trabajadores de nuevo ingreso





este lenguaje es abrumador en sus primeros meses ya que son terminología que anteriormente no existían en su vocabulario, pero al cabo de seis meses o mas esto forma parte de su vocabulario y les permite desarrollarse con mayor facilidad en las operaciones de la empresa.

- ❖ Héroes y heroínas. Los personajes que transmiten cultura porque personifican los valores de la empresa. Estos deben ser modelos a seguir y deben establecer parámetros de desempeño y motivación para el personal. Los administradores que crean héroes y heroínas fomentan una serie de valores en la empresa que pueden ayudar a estabilizar a la organización.
- ❖ Mitos y relatos. Los mitos son relatos de héroes y heroínas de la empresa que sirven para transmitir y arraigar la cultura. Los temas de estos mitos y relatos ofrecen pistas para conocer la cultura de la empresa.
- ❖ Rituales y ceremonias. Los rituales son secuencias repetitivas de actividades que expresan y refuerzan los valores claves de la organización. Indican que metas tienen mayor importancia en la empresa que personal es importante y cual no lo es. Los rituales serian una forma de exhibir los logros de un equipo o resultado de fin de año, las ceremonias serian como las cenas de despedidas o los premios para el empleado del mes. Ayudan a delinear el ingreso en el circulo interno de la organización o acelerando la transición del liderazgo.

#### **4.1.4 Cultura Empresarial.**

La cultura empresarial es lo que identifica la forma de ser de un empresa y se manifiesta en las formas de actuación ante los problemas y oportunidades de gestión y adaptación a los cambios y requerimientos de orden exterior e interior, que son interiorizados en forma de creencias y talentos colectivos que se transmiten y se enseñan a los nuevos miembros como una manera de pensar, vivir y actuar.



La cultura de una empresa, sin importar su tamaño, debe reflejar las creencias del negocio y las relaciones que se desarrollan entre los empleados, clientes y todas las partes involucradas en el modelo comercial.

Su importancia radica en que fija las metas y genera las herramientas para dar un crecimiento sostenido a la firma, ya que equilibra la ganancia comercial con los valores éticos y los humanos. De esta manera, una organización logra tener crecimiento profesional y personal, ambos elementos básicos del mundo empresarial actual.



Fig. 30 Fuente: Monografías; La integridad debe ser parte fundamental de tu empresa.

### ➤ **Los 5 principios de la cultura empresarial**

**1. Respeto por la dignidad de la persona:** Una empresa logra el éxito cuando trata con respecto a sus miembros. Trabajar en un ambiente que valore, comprenda e integre la diversidad generacional, de género y demás, garantiza una buena productividad y una fuente variada de ideas potencialmente claves para la compañía. Todo empresario debe guiarse por el lema: "Trataré a los demás con el respeto que me gustaría que me trataran".



**2. Máximo compromiso de integridad en todo lo que hacemos:** Pese a las prácticas más comunes en ciertos mercados, la integridad y la honestidad deben ser el sello del empresario, porque serán el sello de su compañía. Si la ética laboral es un principio básico para trabajar en tu firma, lograrás mantener el respeto de aquellos con quienes interactúas.

**3. Confianza:** Siempre debes optar por generar un ambiente de confianza mutua entre tus trabajadores y tú. Debes mantener la fe en que tu personal realizará las tareas que le asignaste, sin la constante necesidad de revisar y volver a revisar su trabajo. Para ello, debes permitir que los empleados y equipos de trabajo tengan libertad de acción para conducirse, pues con esto les generarás el sentido de responsabilidad necesario para que realicen sus tareas con amor. Para el éxito de un negocio, es esencial saber delegar funciones.

**4. Credibilidad:** Tu empresa debe ganar la confianza de todo público, por lo que siempre debes "practicar lo que predicas". Esto es, que si tu empresa tiene una misión, nombre o eslogan que habla de la rectitud y el respeto, debes esforzarte porque cada uno de los miembros de tu compañía lo refleje al realizar lo que ha prometido en el tiempo en el que se ha comprometido.

**5. Mejoramiento continuo en todo lo que hacemos:** Siempre debes estar al pendiente de la renovación personal, a través de la educación y el entrenamiento, pues es una inversión tanto para los empleados como para la empresa.

Esta capacitación es fundamental para la supervivencia a largo plazo de un negocio, ya que facilita la adaptabilidad a las innovaciones y los cambios, paralelamente incentivando los mismos con tus propuestas.



### 4.1.5 Diagnostico de la Innovación en México.

#### Análisis FODA

<p style="text-align: center;"><b>Fortalezas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Un mercado interno grande.</li> <li><input type="checkbox"/> Incremento en la participación de mercado mundial en algunos sectores industriales.</li> <li><input type="checkbox"/> Clusters regionales y sectoriales de excelencia.</li> <li><input type="checkbox"/> Capacidad de atracción de flujos de inversión extranjera directa (IED) a sectores específicos.</li> <li><input type="checkbox"/> Acceso preferencial a mercados a través de tratados y acuerdos internacionales.</li> <li><input type="checkbox"/> Alta capacidad de exportaciones de empresas grandes.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Debilidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Poca competencia en algunos sectores.</li> <li><input type="checkbox"/> Consumidores poco informados.</li> <li><input type="checkbox"/> Baja penetración en mercados internacionales diferentes a Norteamérica.</li> <li><input type="checkbox"/> Alta concentración de exportaciones en empresas grandes.</li> <li><input type="checkbox"/> Bajo nivel de adopción tecnológica de los consumidores.</li> <li><input type="checkbox"/> Baja consciencia del consumidor por el medio ambiente.</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Oportunidades</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Una población de consumidores jóvenes.</li> <li><input type="checkbox"/> Proximidad geográfica con los Estados Unidos de América.</li> <li><input type="checkbox"/> Creciente demanda de productos intensivos en conocimiento.</li> <li><input type="checkbox"/> Diversificación de la producción y el comercio hacia bienes y servicios con un mayor contenido de conocimiento.</li> <li><input type="checkbox"/> Asuntos de interés global relacionados con la innovación (biodiversidad, medio ambiente, salud, entre otros).</li> <li><input type="checkbox"/> Creciente demanda de productos sociales intensivos en conocimiento.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>Amenazas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Creciente competencia de las economías emergentes.</li> <li><input type="checkbox"/> Expansión acelerada de la frontera científica y tecnológica.</li> <li><input type="checkbox"/> Débiles enlaces con las regiones emergentes dinámicas que experimentan un rápido desarrollo económico, científico y tecnológico.</li> <li><input type="checkbox"/> Concentración regional de las capacidades de innovación.</li> </ul>

Fig. 31 Fuente: Secretaría Técnica del CII, con datos de INEGI.

### 4.2 La innovación tecnológica como estrategia para acceso a los mercados.

El proceso de crecimiento económico depende de la acumulación de factores productivos (capital, trabajo, capital humano y recursos naturales) y de la incorporación



de conocimiento a la producción (lo que denominamos genéricamente “innovación”), ya sea a través de los bienes de capital, de las habilidades y capacidades de los trabajadores o bien de cambios en la organización de la producción o en la gestión empresarial.

En la medida en que la tecnología determina la productividad potencial del conjunto de los factores y, por lo tanto, la competitividad de las empresas, el ritmo de innovación constituye el vehículo mediante el cual el bienestar de un país se aproxima o se aparta del imperante en las áreas más desarrolladas del planeta, que pueden considerarse en la frontera tecnológica mundial o cercanas a ella.

La innovación y el aprendizaje representan los esfuerzos de las empresas por aplicar nuevas tecnologías de producción y gestión, ir perfeccionándolas gradualmente y, a la larga, desarrollar nuevas tecnologías. El fortalecimiento permanente de tales capacidades es una condición para mantener la competitividad de las empresas, que a su vez constituye el soporte del crecimiento sostenido de la economía a largo plazo.

La economía mundial registró en las últimas décadas un notable incremento del ritmo y el alcance del cambio tecnológico. Los avances científicos y tecnológicos impulsan la aparición constante de nuevas actividades y nuevas formas de producir, distribuir y consumir bienes, servicios y conocimientos, así como la reestructuración de las actividades preexistentes. La exposición a los mercados internacionales ofrece variados estímulos al cambio tecnológico. La competencia internacional estimula la adopción de medidas destinadas a reducir costos, elevar la calidad e introducir nuevos productos; permite obtener economías de escala y, entre otras cosas, proporciona información sobre mejoras del diseño y los procesos que incrementan la tasa de crecimiento de la productividad. El acceso ininterrumpido a tecnologías y conocimientos generados en otros países es un factor clave para los que se encuentran por debajo de la frontera tecnológica y que tratan de aprovechar las ventajas de estos cambios para superar la brecha de productividad con las naciones más avanzadas.



En las economías abiertas al comercio y a las inversiones internacionales, la importación de tecnologías incorporadas en maquinarias, equipos e insumos y de activos tecnológicos intangibles o desincorporados (conocimientos especializados, licencias, patentes, marcas, asistencia técnica, acceso a redes y otros) constituye en muchos casos la manera más eficaz y rápida de adquirir las tecnologías de producción, procesos, organización y gestión que se requieren para ir reduciendo las diferencias de productividad y calidad con los países más avanzados desde el punto de vista tecnológico. Pero esto no es suficiente, porque la adquisición de los conocimientos que permiten utilizar eficientemente las tecnologías y conocimientos disponibles no es automática; además, implica el desarrollo de capacidades a través de un complejo proceso colectivo de aprendizaje, en contextos caracterizados por una elevada incertidumbre macroeconómica y una endémica debilidad institucional.

El proceso de adquisición, adaptación y desarrollo de tecnología tropieza en algunos casos con la falta de mercados o graves fallas de funcionamiento de estos.

En particular, la innovación y adaptación de tecnologías se llevan a cabo mediante la interacción de distintos agentes (empresas, institutos públicos de investigación y tecnología, e instituciones educativas y financieras), nacionales y extranjeros, en los mercados existentes o mediante vínculos de otro tipo, cuando estos no existen o son incompletos.

El sistema que relaciona a todos esos actores en torno a la transmisión de conocimientos y su aplicación a la producción dentro de un país ha sido definido como “sistema nacional de innovación”.



Fig. 32 Fuente: Sistema Nacional de Innovación.

El progreso técnico, fruto de la innovación en todas las dimensiones de la producción, es un proceso sistémico, en el que participan una serie de agentes que interactúan en el sistema nacional de innovación. Cada uno de ellos maximiza su función objetivo, en tanto que el sistema nacional es el contexto en el que se hacen efectivas las externalidades y sinergias que caracterizan el desarrollo tecnológico. Por ende, el ritmo de aumento de la productividad del sistema productivo no sólo depende de las inversiones individuales sino también de la densidad, profundidad y dinamismo de los flujos de conocimiento transmitidos dentro del sistema de innovación.

Por estos motivos, se reconoce ampliamente que para la generación de capacidad tecnológica es imprescindible no sólo fomentar inversiones privadas apropiadas sino también adoptar políticas de institucionalización y fomento de las relaciones entre quienes participan en investigaciones científicas y el sistema empresarial, y desarrollar mecanismos que permitan el debido aprovechamiento de los beneficios que aportan las innovaciones. El sistema nacional de innovación es una fuente de externalidades, que no se manifiestan en el funcionamiento de mercados, y de economías de escala; constituye una red de vínculos que puede llegar a institucionalizarse como mercados o cuasimercados. Esto explica el hecho de que las políticas públicas ofrezcan la



posibilidad de fomentar las innovaciones, tanto favoreciendo el desarrollo de capacidades tecnológicas a nivel microeconómico como fortaleciendo los sistemas de innovación.

Durante décadas, la mayoría de los países de la región se esforzaron por expandir sus capacidades tecnológicas sobre la base de un enfoque de política centrado en el aumento de la oferta de los servicios pertinentes. A partir de los años ochenta, se produjeron cambios importantes en el diseño y en los instrumentos de política. Junto a las reformas económicas, se adoptaron políticas más horizontales, orientadas por la demanda del sistema productivo, mientras se introducían reformas en la infraestructura institucional y se modificaban los métodos organizacionales de las instituciones responsables de fomentar la ciencia y la tecnología.

A pesar de esos cambios, el modelo de política tecnológica sigue obedeciendo en gran medida a una lógica lineal y caracterizándose por una débil articulación entre actores económicos y una escasa capacidad de formulación e implementación de políticas. Por otra parte, las instituciones que se ocupan de la aplicación de políticas y de los sistemas de propiedad intelectual siguen siendo débiles y los encargados de la adopción de decisiones ocupan una posición marginal en la estructura que gobierna las políticas públicas. Asimismo, la mayor parte de los países de la región han suscrito acuerdos internacionales de propiedad intelectual, pero sin llegar a desarrollar la capacidad institucional necesaria para la gestión eficiente de los regímenes de propiedad intelectual y el aprovechamiento de los márgenes de acción que estos acuerdos otorgan.

En síntesis, el desarrollo productivo de las economías que se proponen reducir la brecha de productividad con las más avanzadas exige la adopción de políticas públicas destinadas a crear y desarrollar capacidades de innovación que permitan aprovechar





las ventajas de la aceleración del cambio tecnológico y de la apertura económica. Para seguir elevando la productividad y beneficiarse en mayor medida de la importación de tecnología, resulta imprescindible crear un marco más propicio a los esfuerzos de constituir capacidades endógenas de innovación.

La literatura especializada y lo ocurrido en las economías más desarrolladas indican que i) la producción de conocimientos no es lineal, ii) para incrementar el uso de tecnologías en el proceso productivo se requiere, por una parte, el aporte de la ciencia y de los investigadores y, por otro, del mercado y la demanda, iii) los conocimientos son específicos y su adquisición tiene como requisito esencial la acumulación de aprendizaje y competencias sectoriales y iv) la generación de conocimiento es un proceso de prueba y error cuyos resultados son inciertos.

#### **4.2.1 Relación Tecnología — Competitividad.**

La Tecnología desempeña un papel crítico en la competitividad de la empresa y es uno de los factores intangibles que plantea más dificultad en su gestión. El nuevo escenario se identifica con la aceleración del cambio tecnológico y el acortamiento del ciclo de vida de los productos, de ahí la importancia estratégica de realizar una eficaz gestión de la tecnología en la empresa.

A partir de la mitad de la década de los ochenta el factor tecnológico ha pasado a constituir un vector estratégico que permite que la empresa mejore su posición competitiva, pues su ausencia produce una grave insuficiencia para generar innovaciones en productos y procesos. Es necesario gestionar estos recursos tecnológicos con la misma eficiencia que los demás para que la empresa adquiera una mayor capacidad de adaptación y la posibilidad de anticipar, e incluso provocar rupturas que le permitan renovar sus ventajas competitivas en el momento oportuno.



La Tecnología puede definirse como el medio para transformar ideas en procesos o servicios, que permita además mejorar o desarrollar procesos. Sin embargo, y aunque su raíz etimológica la reduce a la ciencia de las artes industriales, no consiste únicamente en métodos, maquinas, procedimientos, instrumental, métodos de programación, materiales y equipos que pueden comprarse e intercambiarse, sino que es también un estado de espíritu, la expresión de un talento creador y la capacidad de sistematizar los conocimientos para su aprovechamiento por el conjunto de la sociedad.

El pensamiento moderno ha llegado a establecer que la tecnología no debe considerarse como un medio de producción externo que puede adquirirse en cualquier momento, sino como un input que puede perfeccionarse o generarse a través del propio proceso transformador.

Además, la perfecta comprensión de la tecnología hace necesario que llegue a dominarse el proceso de innovación tecnológica, que hace referencia al conjunto de decisiones relativa a la tecnología – creación, adquisición, perfeccionamiento, asimilación y comercialización, lo que incluye la estrategia tecnológica y la transferencia de tecnología.

El incremento que se produce en la década de los ochenta en el número de publicaciones sobre la importancia estratégica de la gestión de la tecnología y de la innovación tecnológica no es fruto del azar, sino que constituye la respuesta a una serie de cambios radicales que se generaron en el entorno empresarial a lo largo de la década anterior.

La gestión eficiente de la innovación es muy compleja y sus resultados difícilmente diagnosticables, porque la fase de gestación y concepción de un nuevo producto se alarga de manera imprevisible y viene sembrada de trabas técnicas, algunas difíciles de





A lo largo de la historia las innovaciones tecnológicas han provocado cambios cualitativos de gran envergadura en la estructura socioeconómica de los países. Muy diferente ha sido el mundo después de la Revolución Industrial del siglo XVIII en Inglaterra, gracias a la permanente innovación tecnológica; al punto que ésta última se constituye en condición indispensable para el progreso económico y social. No obstante, no todos los países se han beneficiado por igual de los adelantos tecnológicos, pues estos últimos han contribuido a profundizar las desigualdades entre las naciones; a intensificar el desarrollo desigual de la economía a escala mundial; a aumentar la brecha entre países ricos y pobres. Es más, la lucha entre las potencias industrializadas por el control de las fuentes de materias primas y de los mercados, ha tenido en las innovaciones tecnológicas una de sus principales armas, utilizadas muchas veces con fines destructivos, como es el caso de las guerras mundiales y regionales, o del deterioro del medio ambiente. Esta enorme capacidad de autodestrucción tiende a sofisticarse cada vez más. Como señala la revista *The Economist*, "los rivales del próximo siglo tendrán la capacidad tecnológica para causarse, por medios nucleares y otros, mucho más daño del que jamás pudieron ocasionarse las naciones.

Los avances tecnológicos de las últimas décadas han producido una verdadera revolución en los campos de la producción, la prestación de servicios, la educación, las comunicaciones y las relaciones interpersonales, así como también en la forma como se organizan y dirigen los procesos. Por eso el conocimiento y dominio de las nuevas tecnologías son el factor que determina la ventaja competitiva de los países en la actual división internacional del trabajo. Como señala Antonelli, "la tecnología es un factor esencial en la división internacional del trabajo: quienes antes adoptan innovaciones tecnológicas consiguen una ventaja relativa sobre sus competidores, obteniendo así el control sobre parcelas estratégicas de los mercados internacionales a través de la



exportación de bienes, de la tecnología incorporada en los bienes de capital y del crecimiento multinacional de las empresas.

Tal ha sido la importancia del cambio tecnológico en la transformación estructural de las economías, que más de la tercera parte del comercio mundial está conformado por bienes que no existían al finalizar la segunda guerra mundial. Estos bienes corresponden a los campos de la electrónica, las telecomunicaciones, la informática y la biotecnología. Este nuevo patrón tecnológico ha modificado sustancialmente el contenido de la división internacional del trabajo, pues la especialización y las ventajas comparativas dependen cada vez más de la capacidad de innovar, adaptar, adoptar, imitar o mejorar tecnología. Por eso "en este contexto, las capacidades en ciencia y técnica de un país son parte integral de su política de desarrollo y un componente estructural de su sistema productivo

Pero la creación, adopción o mejoramiento de nuevas tecnologías requieren de grandes esfuerzos en Investigación y Desarrollo (I&D), al tiempo que representan un gran riesgo, debido a la velocidad con que los nuevos procesos y productos con un componente tecnológico avanzado tienden a volverse obsoletos. Para los países en desarrollo esta situación es aún más difícil, pues al tiempo que sus importaciones contienen un alto valor agregado de conocimiento, especialmente las manufacturas, la composición de sus exportaciones permanece casi invariable. "Aquí radica un nuevo aspecto del intercambio desigual, generado y amplificado por el actual orden económico internacional, en el cual se procesan las actuales transformaciones tecnológicas.

Igualmente el mundo de los negocios tiende a integrarse en forma acelerada al ciberespacio, donde los conceptos de tiempo y espacio se han modificado radicalmente, haciendo más ágil la comunicación entre los participantes. El comercio, la banca, los servicios y el entretenimiento tienden a virtualizarse a través de Internet en forma relativamente acelerada. Los grandes negocios en Wall Street giran cada vez



más alrededor de los gigantes de las telecomunicaciones y la Internet, como es el caso de la reciente megafusión entre America Online y Time Warner, cuyo monto alcanza los 190.000 millones de dólares, la cifra más grande de la historia financiera del mundo.<sup>40</sup> El hombre más rico del mundo ya no es un industrial o un petrolero, sino el magnate del software, Bill Gates. Es tal la importancia de la revolución digital que se habla de una nueva economía, de la economía digital, o la cibereconomía. El paso de la economía tangible a la "economía intangible", ha modificado radicalmente la tradicional forma de hacer negocios, constituyéndose en uno de los principales soportes del auge económico de los Estados Unidos en los últimos años.



Fig. 34 Fuente: The Economist.

### 4.2.3 Concepto de Innovación Tecnológica.

La innovación tecnológica es la materialización de los avances que se derivan del conocimiento acumulado y que se concretan en la creación, producción o venta, difusión de nuevos y mejorados productos. Es el resultado de acciones que propicien el desarrollo, la producción y la comercialización de nuevos o mejorados productos y/o servicios. Incluye además la reorganización de procesos productivos, la asimilación o mejora sustancial de un servicio o proceso productivo y que todas estas acciones hayan satisfecho una necesidad social o que estén avaladas por su éxito comercial.



Un proceso es considerado una innovación, si pone en marcha nuevas técnicas, tanto para la fabricación de nuevos productos, la prestación de nuevos servicios como para la elaboración de productos ya existentes.

La innovación se define como la transformación de una idea en un producto o equipo vendible, nuevo o mejorado; en un proceso operativo en la industria o el comercio, o en una nueva metodología para la organización social.

Cubre todas las etapas científicas, técnicas, comerciales y financieras, necesarias para el desarrollo y comercialización exitosa del nuevo o mejorado producto, proceso o servicio social. El acto por el cual se introduce por primera vez un cambio tecnológico en un organismo o empresa se denomina innovación.

**Innovación tecnológica:** Es el conjunto de actividades científicas, tecnológicas, financieras y comerciales que permiten:

- Introducir nuevos o mejorados productos en el mercado nacional o extranjero.<sup>4</sup>
- Introducir nuevos o mejorados servicios (ejemplos: Nuevos servicios quirúrgicos, preventivos, de atención estomatológica).
- Implantar nuevos o mejorados procesos productivos o procedimientos (ejemplos: medico quirúrgicos, docente-educativos, informativos y de automatización).
- Introducir y validar nuevas o mejoradas técnicas de gerencia y sistemas organizacionales con los que se presta atención sanitaria y que se aplican en nuestras fábricas y empresas.

Por tanto, la innovación tecnológica es la que comprende los nuevos productos y procesos y los cambios significativos, desde el punto de vista tecnológico, en productos y procesos.





Se entiende que se ha aplicado una innovación cuando se ha puesto en el mercado (innovación de productos) o se ha utilizado en un proceso de producción (innovación de procesos).

De acuerdo con la mayoría de los estudios sobre el tema, las innovaciones se clasifican según su impacto en:

- Básicas o radicales (disruptivas)
- Incrementales (progresivas)
- Cambios en los sistemas tecnológicos
- Cambios en los paradigmas tecnológicos

**Innovaciones radicales:** Son aquellas que abren nuevos mercados, nuevas industrias o nuevos campos de actividad en la esfera cultural, en la administración pública o en los servicios.

**Innovaciones incrementales:** Son aquellas que producen cambios en tecnologías ya existentes para mejorarlas, pero sin alterar sus características fundamentales.

Ocurren con frecuencia en las actividades de producción y corresponden a mejoras en los procesos productivos existentes, atribuibles fundamentalmente al personal encargado de la producción y no tanto a una actividad deliberada de Investigación + Desarrollo (I + D). Son el resultado de “Aprender haciendo” y “Aprender usando”.

**Cambios en los sistemas tecnológicos:** Son combinaciones de innovaciones radicales e incrementales, que unidas a innovaciones en actividades organizativas y gerenciales, provocan efectos en diferentes esferas de la producción o permiten el surgimiento de otras; por ejemplo: la producción de nuevos materiales sintéticos, así como de plantas a partir de la ingeniería genética.





**Cambios en los paradigmas tecnológicos:** Son los que han promovido las revoluciones industriales y corresponden a tecnologías o cambios en los sistemas tecnológicos, cuyo amplio espectro de aplicación afecta las condiciones de producción de todos los sectores de la economía, como han sido los casos de la máquina de vapor y la microelectrónica.

Nuestro Comandante en jefe expresó: No podemos investigar en todo, pero sí debemos saber lo que está haciendo el mundo y asimilarlo. De ahí la necesidad de desarrollar los conceptos de asimilación y transferencia de tecnologías (en ambos, la innovación está presente).

Aunque innovación es un concepto relativamente nuevo, hablar de ésta, implica referirse a Empresa, la cual constituye un factor principal, un elemento básico de política científica actual.

Hoy día, la Empresa mueve al mundo y la Innovación a la Empresa; por tanto, mientras la Empresa innovadora triunfa, la otra, quiebra.



Fig. 35 Fuente: OMC; Innovación Tecnológica.



Una Empresa innovadora debe comprender tres elementos fundamentales:

- Eficiencia
- Competitividad
- Calidad

El proceso de “perfeccionamiento empresarial” que se está llevando a cabo en Cuba, es precisamente un gran proyecto de innovación tecnológica; y según expresara Lage, constituye puerto seguro para anclar la empresa estatal socialista.

Los proyectos de innovación tecnológica (IT) se caracterizan por llegar hasta final del proceso (cerrar el ciclo), que se alcanzan desde la creación científica, pasando por el desarrollo tecnológico y su producción a escala comercializable competitivamente.

En dichos proyectos se deben tener en cuenta 3 elementos principales:

- Resultados esperados
- Producción comercial de nuevos productos
- Aplicación comercial de nuevos procesos o sistemas
- Indicadores de ÉXITO
- Rentabilidad económica y financiera de la inversión
- Crecimiento de las ventas
- Requerimientos críticos
- Identificación de necesidades de mercado
- Capacidad de gestión tecnológica de la organización



A su vez, la innovación origina un proceso creador y, por tanto, genera las diferentes modalidades contempladas por la propiedad intelectual de las regulaciones establecidas por la Organización Mundial del Comercio, particularmente las patentes, que constituyen el Registro Legal Gubernativo que otorga, por un período específico, derechos de propiedad exclusivos para la explotación de una invención (o sea, la protección legal de las innovaciones tecnológicas). De todo lo antes expuesto se infiere que estamos comprometidos, en el nuevo milenio, a lograr que nuestros profesionales, decisores y políticos de la salud se apropien de un nuevo lenguaje referente a la ciencia y la tecnología, que incluye la innovación tecnológica, la cultura y tecnología de proyectos y de la información, de la movilización de recursos y la negociación y de la protección de resultados; todo lo cual tiene como piedra angular el Sistema de Ciencia e Innovación Tecnológica (SCIT) para alcanzar indicadores de impacto en nuestro sector, que sean cuantitativamente y cualitativamente superiores, sobre la base de la eficiencia, productividad, sostenibilidad y competitividad, con vistas a elevar el nivel y calidad de vida de la sociedad.

#### **4.2.4 Definición de Empresa Innovadora.**

Una empresa innovadora logra transformar los avances científicos tecnológicos en nuevos productos y procesos, mediante la adecuada y efectiva vinculación de la ciencia, la tecnología, la producción, las necesidades sociales y requerimientos del mercado nacional e internacional.

Es aquella que, mediante la sistemática aplicación de innovaciones, posee un nivel de organización de la gerencia empresarial y del proceso productivo tales, que sus ofertas poseen calidad superior o igual a las mejores existentes en el mercado, que le propicie cubrir sus costos y obtener ganancias.



La definición de empresa innovadora abarca el accionar de la empresa en su totalidad: gerencia, proceso productivo, productos y/ o servicios, comercialización, economía y finanzas.

### **Características de una empresa innovadora:**

- Contar con una estrategia de desarrollo definida.
- Tener visión para identificar (anticipar) los requerimientos de la economía (tendencias del mercado).
- Capacidad para obtener, procesar, asimilar información tecnológica y económica.
- Aptitud para lograr la cooperación interna (en toda su estructura funcional) y externa (con los centros de investigación, de educación superior, de asesoría y consultoría, clientes y proveedores).
- Constante interés por la superación profesional de todo el personal.

Las empresas tecnológicas dominan de nuevo el ranking que elabora Boston Consulting Group cada año y en el Top 10 hay hasta siete compañías del sector TIC, lideradas por Apple, Google y Samsung. Finalizado el año 2012 comienzan los tradicionales rankings de empresas elaborados por las consultoras a tenor de diversos parámetros. Boston Consulting Group (BCG) acaba de lanzar uno (The Most Innovative Companies 2012: The State of the Art in Leading Industries) en el que desvela cuáles son las 50 compañías más innovadoras del mundo.

Y este ranking está dominado por las firmas de carácter tecnológico, como ya viene siendo habitual: tanto las empresas de tecnologías de la información como de telecomunicaciones dominan el Top 10 de la lista de BCG (de hecho, siete de esas diez primeras son del sector TIC). La lista está liderada por Apple, que se sitúa en cabeza en



este ranking desde 2005, y Google, que le sigue en segunda posición también desde hace unos años, concretamente desde 2006. En tercer lugar se sitúa la coreana Samsung, seguida de otro peso pesado de la industria de las TI como Microsoft (que se encuentra en el Top 10 desde 2005), Facebook, IBM, Sony, Haier, Amazon y, finalmente, Hyundai.<sup>1</sup>



Fig. 36 Fuente: Boston Consulting Group; Empresa líder en Innovación.

Un ranking que la firma presenta desde el año 2004 y para cuya elaboración entrevista a más de 1.500 ejecutivos sénior de países muy diversos, quienes explican las actividades relacionadas con la innovación por parte de sus compañías al tiempo que opinan sobre cuáles son las firmas más innovadoras del planeta.

### **El halo innovador se extiende a otros sectores**

No obstante, y a pesar del dominio de las firmas tecnológicas en los resultados del estudio, la consultora destaca que el número de empresas del sector TIC situadas en los cincuenta primeros puestos ha caído de 21 en 2010 hasta 15 en 2012.

<sup>1</sup>Henderson (1973). *The Experience Curve-Reviewed. IV. The Growth Share Matrix of the Product Portfolio*. Boston Consulting Group.



Por otra parte, cuatro de las cinco compañías que han salido del Top 25 son empresas tecnológicas (LG Electronics, Nintendo, Nokia y Research in Motion). Claro que, por otro lado, otras como Samsung y Facebook han entrado en el Top 10. En cualquier caso, lo que el informe pone de manifiesto es que no solo las compañías del sector TIC innovan: el sector de la automoción, el mundo del consumo y la distribución (retail) y otras compañías fabricantes de productos industriales son también mencionados por los directivos encuestados por su talante innovador.

En este sentido, además de las tecnológicas resaltan especialmente otras firmas de segmentos más tradicionales hasta el punto que empresas del mundo de la fabricación industria y la automoción juntas suman el 40% de las empresas que salen en la lista. De hecho, siete de las 25 primeras empresas del ranking de 2012 son firmas del sector automovilístico (Hyundai, Toyota, Ford, KIA Motors, BMW, Nissan y Audi). Asimismo, cinco compañías de diversos sectores industriales han entrado o vuelto a este ranking el pasado año.

### **La innovación gana pese en todo el mundo pese a la crisis**

El informe también asevera que después de la profunda inestabilidad asentada en los mercados desde 2007 a escala global y que afectó de lleno a la actividad innovadora, parece que por fin ésta vuelve a la vida y se encuentra sana en la mayor parte de los países del mundo.

El 76% de los encuestados situaron la innovación entre sus tres primeras prioridades estratégicas, un dato significativo pues es la primera vez que esto sucede desde que BCG elabora este estudio. Es más, 24% de los directivos encuestados aseguraron que es su prioridad número uno (en este sentido, hay que destacar que entre los directivos encuestados, los presidentes ejecutivos de compañías parece que dan aún más relevancia a la innovación: el 85% la situaron entre sus tres prioridades estratégicas y el 40% aseguró que es su primera prioridad).



Por otro lado, el estudio de la consultora resalta que la importancia que las compañías otorgan a la innovación fluctúa según los países. En este sentido, como ya hiciera notar BCG en 2010, en Estados Unidos y Europa ha decaído el ímpetu innovador respecto a los mercados emergentes. Así, mientras el 90% de las compañías indias y el 89% de las sudamericanas aseguraron que la innovación se encontraba entre sus tres prioridades estratégicas en 2012, solo el 66% de las empresas de EEUU y el 80% de las europeas indicaron lo mismo.

En concreto en Europa, el estudio pone de manifiesto una mejora en este sentido respecto a años anteriores, sobre todo después del aciago 2009. Aun así, mientras que el 79% de los ejecutivos de Sudamérica y el 75% de los de Estados Unidos aseguraron haber incrementado su presupuesto para innovación, solo el 57% de las empresas europeas indicaron haberlo hecho.

Eso sí, los resultados fluctúan mucho entre los diversos países: mientras que en Alemania y Francia los directivos confían en invertir más en innovación, en países como España e Italia se muestran menos confiados al respecto. En España en concreto, un 44% de los encuestados espera aumentar su inversión en innovación frente al 68% de Alemania, el 65% de Francia y el 55% del Reino Unido.

### **¿Por qué innovar?**

“La innovación tiene muchas caras”, recuerda BCG en su informe. Las empresas innovan persiguiendo múltiples fines, desde para realizar cambios significativos en los productos existentes hasta para poder brindar ofertas completamente nuevas a sus clientes. Aunque las compañías también utilizan la innovación y el conocimiento para incrementar la eficiencia, asegurar el cumplimiento normativo, mejorar la sostenibilidad y potenciar los beneficios.



No obstante, recuerda BCG, “sea cual sea la forma que tome la innovación, su objetivo es claro para las organizaciones de éxito: crear valor desde las ideas, sean estas ideas nuevas para el planeta o, simplemente, para la propia compañía que las adopta”.

Finalmente, recuerda la consultora, en un entorno económico turbulento como el actual, la innovación es una importante palanca para obtener el crecimiento orgánico necesario que permita generar retornos sostenidos y por encima de la media.

#### **4.2.5 Innovación Estratégica.**

En épocas como las de hoy tan cambiantes el Factor Clave del Éxito no se da por que tanto juegas mejor que la Competencia, sino sobre todo por la forma de modificar las Reglas de juego, es decir buscar una nueva y eficiente manera de hacer las cosas. Sin embargo el simple hecho de romper las reglas tampoco nos garantiza el éxito, pero la pregunta es:

¿Cómo hacer una jugada Estratégicamente Innovadora?

¿Cómo logra el Estratega para ver algo que para los demás no está del todo claro?

¿Hay un método para hallar ideas innovadoras?

La Innovación Estratégica va a depender de la Naturaleza del sector de negocios, lo que realmente necesita el Cliente, la posición competitiva, sus puntos Fuertes y débiles; pero es necesario tener presente que encontrar una nueva idea de hacer las cosas sin la ayuda de una ventaja tecnológica resultará difícil para el éxito. Para empezar, toda Estrategia Comercial se parte por decidir sobre tres aspectos fundamentales:

¿El Cliente?

¿Qué Producto?





¿Cómo ofrecer nuestro producto y brindar al cliente un mayor beneficio por menos inversión?



Fig. 37 Fuente: Boston Consulting Group; Innovación Estratégica

Y resaltemos que la respuesta a cada interrogante se condiciona por el negocio en que pensamos que nos desarrollamos; es decir que si pensamos estar en el negocio de ropa deportiva nuestros clientes serían diferentes a los que resultarían de definir el negocio como ropa para caballeros.

Decidir estos aspectos nos llevará a adoptar cómo orientarnos a segmentos específicos con productos específicos o todo lo contrario convertidos en empresas globalizadas ofreciendo variedad de productos y servicios para uno o varios segmentos.

Es importante considerar preferencias y gustos del consumidor, moda, cambios tecnológicos, políticas económicas y legales, etc.

Este análisis que nos llevará a identificar un MAPA DE POSICIONAMIENTO a fin de apreciar un Nicho de Mercado, en base a las preguntas ya mencionadas:

**¿Quién es mi Cliente?**, Orientado a nuevos Clientes que van surgiendo o a los que la competencia ha dejado de atender por diversas razones.

**¿Qué Producto brindar?**, Encontrando necesidades que no son cubiertas actualmente o que no están siendo bien atendidas.



**¿Cómo Ofrecer el producto?**, hallando nuevas maneras de producir, entregar o distribuir bienes o servicios a clientes nuevos o existentes.

Hay que lograr ser el número uno y para ello hay que llegar mas rápido que los demás y tendremos más posibilidades de éxito, pero aun así no hay garantía de tener éxito, es importante además explotar ese Nicho de mercado en forma competitiva, para así posicionar una forma Innovadora de hacer el negocio.

**¿Cómo desarrollar estas estrategias innovadoras?**

1. Pensar en qué negocio te encuentras y conocerlo en función de las Fuerzas del mercado, Clientes, Competidores, Proveedores, Productos Sustitutos y Amenazas de Futuros competidores.
2. Plantear quién es tu Cliente, nuevos Clientes o Segmentos de Mercado, planificando las acciones para atenderlos apropiadamente.
3. Pensar sobre qué ofrecer, hallando necesidades que no están siendo atendidas y desarrollar un plan que los satisfaga mejor.
4. Saber cómo entregar el Producto, aprovechando Habilidades y Competencias de que dispone para desarrollar Productos, o formas de hacer los negocios, orientándose a los Clientes adecuados.

Cada paso exige una gran dosis de reflexión; pero en todo momento es importante mantener una adecuada posición de desarrollo pensando no en qué Clientes queremos satisfacer, qué se le va a ofrecer y cómo se les va a entregar sino a la inversa pensando qué tenemos para ofrecer, cuál es nuestra realidad, nuestra ventaja comparativa, las necesidades que podemos satisfacer y quién es el Cliente adecuado en un Nicho de Mercado en el que seamos los primeros en llegar y desarrollar una estrategia Comercial competitiva con los recursos que disponemos.



#### 4.2.6 Relación innovación Tecnológica – Cliente.

Estamos asistiendo a una revolución silenciosa en la estrategia de las empresas hacia el cliente, y es que el servicio de atención al cliente, por si sólo, ya no es un elemento diferencial para el éxito de una empresa, más bien se ha convertido en un requisito básico más para el correcto funcionamiento de un negocio.

En la sociedad actual el cliente está mas y mejor informado que nunca, pues dispone de muchísimas fuentes de información donde satisfacer su curiosidad, por tanto que se le preste atención es algo esencial y natural, como lo puede ser las alternativas de pago, el servicio post venta, la calidad de los productos, etc., es decir forma parte de los puntos básicos que deben estar presentes en la venta de un producto o servicio.

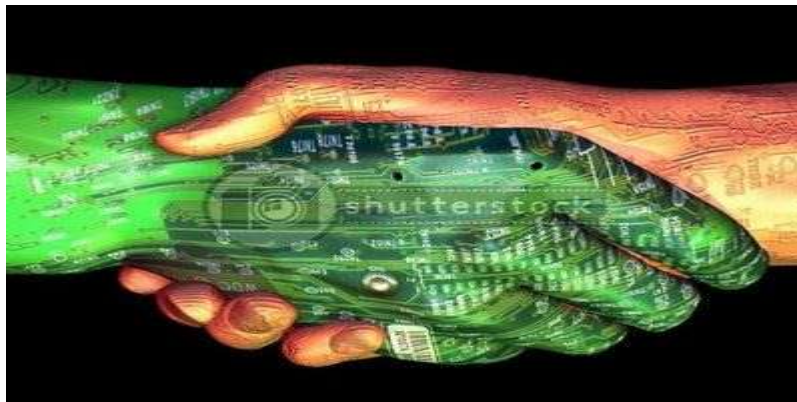


Fig. 38 Fuente: Innovación Tecnológica Cliente.

Hoy en día si una empresa no presta atención al cliente, o si no cumple unas normas mínimas de operatividad, difícilmente podrá sobrevivir en el mercado.

Por tanto para dar un paso más allá de sobrevivir, y buscar crecer en un mercado cada vez más competitivo nuestro objetivo no debe limitarse a dar apoyo a las ventas con un servicio de atención al cliente, sino en utilizarlo como herramienta para conseguir una



mayor satisfacción hacía el cliente alrededor de nuestro producto o servicio, buscando construir una relación y compromiso más allá de la venta.

Y el primer paso para satisfacer al cliente pasa por conocer sus necesidades, gustos, hábitos, preferencias, etc. para así, poder agregar el máximo valor añadido posible a los productos o servicios, y darle una satisfacción mayor, diferenciándonos de paso de nuestra competencia.

Tampoco podemos olvidarnos que vivimos en una sociedad de cambios continuos, con lo que se supone que el perfil del cliente es algo que evoluciona al hacerlo sus necesidades y costumbres, por tanto también variará el valor que reciben o perciben con los productos y. servicios actuales.

A lo anterior hay que añadir que en la actualidad está demostrado que es varias veces más caro conseguir un cliente nuevo que mantener satisfecho a un cliente actual. En definitiva quien consiga "hablar" con sus clientes y conocerlos mejor tendrá mas posibilidades de éxito que sus competidores, y con el apoyo de las nuevas tecnologías de la información disponemos de una variedad de herramientas que ayudaran a conseguirlo (almacenes de datos, trabajo en grupo, compartir conocimiento, gestión de las relaciones con los clientes, call centers, información de los procesos que tienen lugar en la empresa o integrando nuestros sistemas con los de otra empresa para suministros, logística, etc., las posibilidades son infinitas, aunque en cada empresa son distintas). Estas nuevas herramientas no son excluyentes sino complementarias de los métodos tradicionales de comunicación con los clientes, como mailings, cartas personalizadas o visitas comerciales, y esta información deberá ser generada e integrada en las nuevas herramientas mencionadas anteriormente, así como transmitida al resto de la organización.



El elemento que debe guiar cualquier movimiento o paso por estas nuevas tecnologías es el cliente. La satisfacción al cliente debe ser lo que marque el camino a la empresa y no al revés, no debemos guiarnos porque creamos que tenemos un producto muy bueno y este tendrá éxito en el mercado, sino cubrir lo que demanda el mercado con nuestra oferta.

¿Cuántas veces se ha preguntado cuál es la próxima gran idea y dónde se encuentra? A menudo nos convencemos a nosotros mismos de que la innovación significa tener un as en la manga con el que sorprender al mercado y, por supuesto, a nuestra competencia. Sin embargo habrá advertido que innovar no es en modo alguno sencillo y, menos aún, algo que surja todos los días. La innovación es una característica común en cualquier economía y en cualquier mercado. Las empresas compiten por la innovación constantemente, configuran sus equipos de trabajo y crean las condiciones que permitan que la organización favorezca esa innovación. Pero no es fácil, principalmente porque las ideas innovadoras no surgen espontáneamente, sino que surgen en los momentos más inesperados y en las condiciones más extremas. Por eso mismo, la innovación no se persigue, sino que se alcanza. Requiere equipos de trabajo comprometidos, voluntad empresarial para asumir determinados riesgos y, principalmente, un duro trabajo.

Las empresas que mejor apuestan por la innovación son aquellas que no se centran en buscar las innovaciones, si no en trabajar con consistencia resolviendo problemas de presente, satisfaciendo necesidades, mejorando los productos y servicios, y poniendo a toda la organización en mutuo equilibrio mientras camina por una selva llena de abruptos escarpados, enormes especies arbóreas y lucha como especie por sobrevivir. La mayor parte de las ocasiones las innovaciones no son tales hasta que no han satisfecho mayoritariamente necesidades fundamentales. Al fin y al cabo, una verdadera innovación se reconoce cuando te ayuda en tu vida diaria, bien a escala



personal o a escala profesional. "Una idea no será nunca una innovación hasta que no esté ampliamente adoptada e incorporada en la vida diaria de las personas", asegura Art Fry, creador del famoso post-it para 3M Corp. Y, por supuesto, para conseguir este importante paso, se necesita que las personas rompan su miedo original al cambio.

El mundo en el que vivimos es puro caos. Las empresas, los trabajadores, los empresarios, la sociedad, las ideas, la información... Por eso, en los momentos más inciertos, donde los mercados se convulsionan y se constriñen, donde las empresas desaparecen y los trabajadores se quedan sin empleo, donde la supervivencia es un ejercicio de malabarismo empresarial, y la velocidad nos hace olvidar las cosas, en ese preciso momento en el que los ánimos se han venido abajo y crees – o confías –, que tú serás el próximo, en ese momento surgen las ideas más innovadoras.

Aproveche el momento de incertidumbre para innovar, para tomar ventaja, para buscar un camino, para aumentar la confianza de sus clientes o los de su competencia. Si es consciente de que todo es caos, logrará entender por qué las cosas que se supone tendrán éxito no lo tienen, y aquellas que están abocadas al fracaso se convierten en éxitos de mercado. No tiene por qué comprender nada, sea creativo.

#### **4.3 La especialización del factor humano.**

Ha quedado clara la importancia relativa del factor humano en la empresa contemporánea. Si esto es cierto, a dónde hemos llevado a la empresa actual, qué tipo de preparación necesitamos para mejorar a la persona y con ello a la misma empresa, qué tipo de líderes son necesarios. La pregunta clave es si la educación o capacitación tiene algo que ver con los negocios en la actualidad.



Un poco apresuradamente podemos responder a la pregunta clave de este apartado: el negocio de los negocios es educación. ¿Cómo se van a resolver los nuevos y dinámicos problemas de la empresa si no es con gente bien formada? ¿Cómo se van a atender las exigencias éticas de la legislación, el gobierno, la sociedad, el consumidor si no es con gente preparada? ¿Cómo van a incursionar en los mercados internacionales si no es con gente capacitada? ¿Cómo van a mejorar la tecnología de sus empresas si no es con gente creativa y crítica?

Con toda razón Ishikawa (1986) dice que la calidad, la productividad y cualquier otra cosa, empieza con educación y termina con lo mismo. León Felipe complementa lo anterior al aseverar que no hay otro oficio ni empleo mejor que aquel que enseña al hombre a ser hombre.

En síntesis, se puede aseverar que si la empresa está en crisis es porque la educación está en crisis. Y la educación está en crisis porque en la tarea educativa y en la capacitación nos ha faltado puntería, hemos puesto los ojos en donde no se debe: los conocimientos. Hemos creído, inocentemente, que sólo aprendiendo conocimientos se prepara uno para un trabajo o profesión y además, en consecuencia, para la vida.

Todo evento educativo busca preparar a las personas para el trabajo y la vida pero, la crisis social y empresarial indican que esta preparación no se está consiguiendo.

En Latinoamérica, la crisis de calidad de los egresados escolares es evidente, saben muchas cosas, pero poco las comprenden y no pueden manejarlas en la resolución de problemas ni en la toma de decisiones.

Los sistemas educacionales deben reinventarse de tal manera que sirvan para preparar a los estudiantes para trabajar en una economía moderna e internacionalmente competitiva, así como para fomentar el cambio tecnológico y promover la equidad y la movilidad social. Asimismo, deben preparar a la ciudadanía para vivir en democracia.



Aunque hoy más que nunca hay niños que asisten a la escuela, la calidad y el valor de esa educación es inadecuada en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe. El resultado ha sido un sistema que es responsable principalmente ante sí mismo, a menudo inapropiado para las demandas de aquello para lo que deberían servir y resistente al cambio. Se ha puesto énfasis en la extensión de la cobertura a una mayor cantidad de alumnos y al contenido de la educación en lugar de enfatizar su contribución al crecimiento humano. Si se acepta la importancia de la correlación allá atrás establecida: empresa-factor humano-preparación, se entiende que la crisis de la industria, de la empresa, del gobierno y de las instituciones se relaciona con la crisis educativa que incluye a la capacitación.

O educamos mejor, o perecemos. O entendemos de otra manera la tarea educativa o seguiremos haciendo muchos esfuerzos, pero obteniendo pobres resultados educativos y por tanto empresariales.

Si queremos mejor calidad, productividad, asertividad... en la empresa, necesitamos mejores hombres y mujeres y si queremos mejores hombres y mujeres necesitamos de una mejor educación. Una educación que nos conduzca a formar en la escuela, universidad y empresa el tipo de líder, ejecutivo, empresario, directivo o administrador que demandan estos tiempos.

El 94% de los problemas de una organización son resultado de un pobre liderazgo, lo que implica que la preparación de los líderes empresariales no es la adecuada. Por ello dice que en el perfil ideal de un ejecutivo moderno, su preparación predomina en un 65% y su experiencia en el otro 35%.

Las economías abiertas e integradas al sistema global requieren de una fuerza de trabajo competitivo internacionalmente y con énfasis en la ciencia y en la tecnología. La





descentralización de la administración pública debe poner mayor énfasis en la participación, la autonomía y la responsabilidad ciudadana a nivel provincial y municipal.

El directivo tendrá que transformarse en un verdadero líder con capacidad para crear un ambiente en el que sus subordinados puedan llevar a cabo sus responsabilidades con confianza y habilidad; dejará de ser un autócrata que toma decisiones, para convertirse en un visionario, un estratega, un informador, un profesor y un inspirador.

La empresa de hoy sin pretexto debe asumir una doble eficiencia: la económica y la social. Para esto necesita de profesionales con una formación integral: conocimientos, habilidades para pensar y actitudes conectadas con ciertos valores, la experiencia demuestra que la maximización de utilidades no necesariamente conduce a que las empresas cumplan su función social. Está emergiendo un nuevo tipo de ejecutivo con un nuevo esquema mental que rechaza el frío materialismo de sus predecesores. Estos nuevos ejecutivos prefieren a la familia y las cosas sencillas de la vida más que el ascenso económico y social; prefieren el trabajo en grupo que a solas; les gusta tanto la literatura como las finanzas, establece que el líder moderno debe generar beneficio social.

❖ **El factor humano cambio.**

No alcanza con la búsqueda de aumento de la productividad a través de los sistemas de producción. Es necesario prestar atención a la transformación personal de la gente encargada de llevar adelante esos cambios. Las organizaciones inteligentes, basadas en el aprendizaje y el pensamiento sistémico, aparecen como una importante alternativa para lograr los cambios de cultura y comportamiento que se requieren. "Una organización que aprende es aquella que expande permanentemente su capacidad de futuro" La empresa moderna busca al ejecutivo que hable al menos dos idiomas, que



tenga experiencia de trabajo en varios países, que esté automotivado, que pueda manejar el cambio y la innovación, y que sepa renovar la visión de la organización y estimule que sus miembros la hagan propia.



Fig. 39 Fuente: Wikipedia; Especialización del factor humano.

### ❖ El aprendizaje

El aprendizaje organizacional puede aplicarse a través de cuatro campos: los programas de capacitación, el entrenamiento en el trabajo, el knowledge management y el desarrollo de los procesos humanos que favorecen el aprendizaje.

El aprendizaje es un cambio de conductas cuyo objetivo es lograr un accionar más efectivo. No importa la cantidad de cursos, seminarios o habilidades potenciales que se desarrollen, sino cómo se hace para poner en práctica todo ese conocimiento. "Las personas pueden aprender individualmente, pero eso no hace que las organizaciones avancen y se transformen automáticamente. Una empresa aprende cuando el conocimiento y las experiencias se pueden compartir y transmitir al resto de sus integrantes. De esa forma, todos adquieren la habilidad de enfrentar los desafíos que les toca vivir de un modo diferente".



### ❖ **La Globalización**

Si bien, en algunas áreas, perduran aún las actitudes “tradicionalistas”, son muchas las organizaciones en las que los términos “globalización” o “transnacional” se han venido integrando desde hace tiempo a los objetivos corporativos claves. La globalización consiste en la integración económica y cultural de las naciones es decir, todo lo que ocurra en un país para bien o mal tendrá incidencia directa en los países vecinos y/o regionales. Existe en la actualidad un creciente flujo de información disponible a través de diversos medios (publicaciones, videos, CDs, Internet), en los que se describen países, costumbres y potenciales clientes que antes pocos conocían.

### ❖ **Ciudadano/a Global**

“Un ciudadano/a global está capacitado/a para trabajar eficientemente y en conjunto con personas de cualquier cultura, personalidad o profesión”. Un ciudadano/a global es, primero y ante todo, un ciudadano/a del mundo. Su estrecha relación con la humanidad y el mundo como un todo está en equilibrio con la lealtad a su patria. Puesto/a a elegir entre lo que es mejor para la humanidad en general y lo que conviene a su propio país, en última instancia deberá optar por la primera.

En el ámbito corporativo, esto se relaciona con la capacidad de tener en cuenta, simultáneamente, aquello que beneficia más a la organización global y lo que es bueno para los clientes locales. Los ciudadanos globales son imprescindibles en las empresas de hoy, dado que pueden reconocer las necesidades importantes de los clientes locales, evaluarlas con respecto a las prioridades estratégicas de la organización, e invertir recursos valiosos en función de los intereses de la empresa como un todo.



Los valores corporativos también deben estar en consonancia con los valores humanos más altos, y anteponerse a los sentimientos nacionalistas.

El concepto en el nuevo milenio: “Ciudadanía global como elemento de visión y misión corporativas.” Activismo social proactivo a través de las fronteras, espíritu empresarial ecológico

#### ❖ **La causa empresaria por la ciudadanía global**

Hay una causa empresaria por la ciudadanía global que es evidente y convincente. El equilibrio entre lo global y lo local es un imperativo indispensable de management para los emprendimientos transnacionales, y nadie está más capacitado para lograrlo que el ciudadano/a global.

Del mismo modo, son los ciudadanos globales los que mejor estarán capacitados para percibir los eventuales riesgos y oportunidades que emanen de los rápidos cambios.

#### ❖ **Valores esenciales de los ciudadanos globales**

He aquí algunos valores básicos de los ciudadanos globales:

**Trabajo significativo:** Participación en transacciones pacíficas a través de las fronteras, siguiendo un conjunto determinado de reglas que sea satisfactorio a nivel personal y, además, mejore las vidas de otras personas.

**Rentabilidad:** Reconocimiento de que debe haber un resultado positivo de la ecuación en la que se comparan los valores que los clientes asignan a nuestros productos con los costos generales de nuestras operaciones.



**Integridad:** Ganancias por medios legítimos; dedicación a transacciones justas y limpias, y relaciones de confianza con los socios empresarios definidas en términos que sean aceptables tanto para unos como para otros.

**Justicia social:** Deseo de combatir la extrema pobreza, la desigualdad económica, los gobiernos dictatoriales que no cuenten con el apoyo del pueblo, y los sistemas administrativos que nieguen la igualdad de oportunidades beneficiando a unos pocos privilegiados.

**Sustentabilidad ambiental:** Compromiso con la salud a largo plazo de nuestro planeta y los ecosistemas que nos sustentan.

**Aprendizaje:** Constante actitud abierta a nuevas ideas e información, deseo de adoptar buenas ideas independientemente de su origen.

Crecimiento personal y profesional: Buena disposición a aceptar desafíos y cambiar ante valores e ideas radicalmente diferentes de los nuestros.

Si bien, por el momento, muchos de los valores enumerados pueden parecer demasiado idealistas, el mundo empresario tan cambiante habrá de hacerlos cada vez más prácticos a medida que pase el tiempo.

Las empresas globalizadas que consideran que la reducción de la pobreza forma parte de su plan estratégico en aquellos lugares en los que desarrollan sus negocios cuentan con una mejor oportunidad de ser bien recibidas por los gobiernos nacionales, las comunidades lo-cales y los propios vecinos.

Esta seguirá siendo su ventaja a medida que vayan buscando nuevas fuentes de mano de obra capacitada en épocas de escasez. Sin embargo, en los países en los que las elites locales monopolicen los recursos y perpetúen la desigualdad, estas empresas enfrentarán difíciles alternativas para poder llevar a cabo sus negocios. Algunas firmas



enarbolarán banderas de valores tales como el activismo social o la responsabilidad ecológica a fin de favorecer sus relaciones públicas, mientras en realidad seguirán reforzando el statu quo local.

Al mismo tiempo, otras ya están experimentando en forma silenciosa con la aplicación de valores ejemplares que vayan más allá de la mera imagen, dado que, en última instancia, esto tendrá más sentido a nivel empresario.

¿Cómo son los ciudadanos globales en comparación con la antigua imagen del gerente internacional? A continuación presentamos un listado de criterios bastante exigentes; son pocos los gerentes que, en la actualidad, se desempeñan en altos cargos corporativos y pueden decir que los cumplen todos.

Sin embargo, esta es una nueva generación de líderes más jóvenes que han crecido en el multiculturalismo, de manera que no necesitan aprenderlo; lo más probable es que, a lo largo de sus carreras profesionales, se acerquen mucho más a la combinación de este tipo de características:

<b>Gerente internacional</b>	<b>Gerente global</b>
Se lo envía al extranjero por períodos prolongados, para trabajar en funciones de baja prioridad, sin demasiado respaldo o dedicación de la oficina central.	Se lo asigna a mercados globales claves, a fin de que desarrolle la industria y fomente técnicas de liderazgo.
Puede hacer negocios en un idioma extranjero.	Se siente cómodo al trabajar en varios idiomas.



Está familiarizado con las prácticas empresarias de otro país o región.	Puede desplazarse con comodidad entre distintos países o regiones sin que se resienta su desempeño.
Se interesa, principalmente, en la cultura de su país y en organizar eventos culturales locales.	Se preocupa y está al tanto de los eventos importantes en todos los continentes.
Utiliza habilidades internacionales cuando va en comisión o vive en otro lado, o cuando recibe gente de otros países.	Requiere habilidades globales todos los días, independientemente de su ubicación.
Trabaja principalmente con un grupo fijo de colegas extranjeros de un mismo país.	Atiende en varios equipos globales, cada uno de ellos con múltiples representantes de otras culturas.
Se concentra en la relación entre la oficina central y la filial.	Busca y construye conexiones entre distintos mercados y organizaciones regionales.
Contempla a los colegas extranjeros como empleados de una sucursal.	Considera a los colegas extranjeros como compatriotas en su ciudadanía global.
Los empleados locales lo consideran como un respetado representante de la central.	Otros empleados de la empresa lo consideran como un modelo de conducta confiable a nivel global.
Aprende reaciamente cómo manejar el “choque de culturas”; no viene preparado para enfrentar las diferencias.	Cuenta con valores esenciales parejos; es lo suficientemente versátil como para cuestionarlos y adaptarse a otras circunstancias.



Suele inclinarse hacia los extremos, “La casa central manda” o “Vivan los lugareños”.	Domina los sistemas y procesos de la organización central, y puede adaptarlos hábilmente a los nuevos ámbitos.
Acarrea los valores, las prácticas y las técnicas de la central a la filial.	Busca las mejores prácticas de cada localidad en el mundo, y las integra a los sistemas y estructuras existentes.

Fuente: Este cuadro fue adaptado de la obra de Nancy Adler entre “Gerentes internacionales tradicionales” y “Gerentes transnacionalmente competentes”, Academy of Management Executive, Vol. 6, Nº 3

#### 4.3.1 ¿Qué es el Factor Humano?.

El concepto de "hombre", desde el punto de vista de los recursos humanos, ha evolucionado en el contexto empresarial a medida que las empresas, y, por lo tanto, la gestión han cambiado, centrándose en cuatro términos según han ido apareciendo, estos son: personal, recursos humanos, capital humano y talento humano.

- Personal: Es el conjunto de personas pertenecientes a determinada clase, corporación o dependencia.
- Recursos humanos: Es el conjunto de capital humano que está bajo el control de la empresa en una relación directa de empleo, en este caso personas, para resolver una necesidad o llevar a cabo cualquier actividad en una empresa.
- Capital humano: Conjunto de conocimientos, habilidades y aptitudes inherentes a los individuos que forman la organización.
- Talento humano: Es la aptitud intelectual de los hombres de una organización valorada por su capacidad natural o adquirida para su desempeño.

El concepto de personal revela una cultura que percibe a las personas como individuos que solo existen en colectividad impersonal. Cada cual es portador de la energía





necesaria para realizar las tareas que forman el contenido de su puesto. El puesto es lo más importante, las personas sirven al puesto. Además define a los recursos humanos como el reconocimiento del valor económico de la persona como más allá de los límites de su puesto de trabajo. La persona deja de ser considerada como un servidor del puesto para ser percibida como una fuente de valor económico en sí misma.

En general se puede decir que el recurso humano lo forman las personas dotadas de habilidades, capacidades, destrezas y conocimientos necesarios para desarrollar la tarea organizacional.

Además de estos conceptos que definen cómo es visto el hombre en las organizaciones, existen otros más generales.

Aquí entra el concepto de fuerza de trabajo, que es la capacidad humana de trabajar, esto es, el conjunto de energías musculares, nerviosas y mentales, que permite a los humanos producir bienes y riquezas. Para Marx, la fuerza de trabajo es el elemento activo de la producción, la que crea y pone en movimiento a los medios de producción. El trabajo es el intermediario entre el grupo social humano y la naturaleza en la que vive. Mediante su actividad sobre el medio natural, la especie humana transforma la naturaleza y la adapta a sus necesidades, humanizándola.

La organización social de la fuerza de trabajo varía de un modo de producción a otro según la forma de propiedad sobre los medios de producción existentes en cada sistema. Cuando se habla de mano de obra se refiere al conjunto de los recursos humanos de los que dispone una empresa para llevar a cabo sus actividades productivas.



Fig. 40 Fuente: El Ergonimista; Factor Humano

#### 4.3.2 Características del factor humano.

El factor humano tiene varias características que lo distinguen de los otros factores productivos y lo ubican por encima de los demás.

- Los recursos humanos no pueden ser propiedad de la organización, a diferencia de los otros recursos. Los conocimientos, la experiencia, las habilidades, etc.; son parte del patrimonio personal.
- Las actividades de las personas en las organizaciones son voluntarias; pero, no por el hecho de existir un contrato de trabajo la organización va a contar con el mejor esfuerzo de sus miembros; por el contrario, solamente contará con él si perciben que esa actitud va a ser provechosa en alguna forma
- Las experiencias, los conocimientos, las habilidades, etc., son intangibles; se manifiestan solamente a través del comportamiento de las personas en las organizaciones. Los miembros de ellas prestan un servicio a cambio de una remuneración económica y afectiva.



- El total de recursos humanos de un país o de una organización en un momento dado puede ser incrementado. Básicamente existen dos formas para tal fin: descubrimiento y mejoramiento.
- Los recursos humanos en la actualidad son escasos; no todo el mundo posee las mismas habilidades, conocimientos, etc.

### **4.3.3 Tipos de trabajadores del conocimiento SXXI.**

#### **Qué es un trabajador del conocimiento**

Un trabajador del conocimiento es un individuo que posee un conocimiento específico, un saber, y lo utiliza para trabajar. Entendemos hoy por saber al conocimiento efectivo en la acción; es un medio para obtener resultados que se ven fuera de la persona, en la sociedad, en la economía.

Un trabajador del conocimiento no produce nada que sea útil en sí mismo, no brinda un producto físico como un traje o una cartera. Produce conocimientos, ideas, información, productos inútiles por sí mismos; alguien debe apropiarse de ellos, integrarlos en una tarea para que sean productivos.

Esta afirmación tiene como consecuencia que el trabajador del conocimiento necesita de una organización donde pueda integrar sus conocimientos en un todo mayor.

Son trabajadores del conocimiento tanto los investigadores científicos y los cirujanos, como los dibujantes, los gerentes o los empleados que trabajan con una computadora.



Fig. 41 Fuente: El Ergonomista; Trabajador de conocimiento.

### **Características del trabajador del conocimiento**

A diferencia del trabajador manual, el trabajador del conocimiento es dueño de los medios de producción, son sus conocimientos, son portátiles, están entre sus dos orejas. Es una persona que se identifica con su área de especialización, no con su empleador. La organización es un recurso, un espacio donde aplicar sus conocimientos. Su lealtad no se obtiene a través del salario sino a través de la oferta de oportunidades para su desarrollo. No puede, ni debe, ser supervisado.

Estas características, evidentemente, plantean importantes desafíos a las organizaciones tanto en lo que se refiere a la gestión como en lo que se refiere a la organización. Respecto de la gestión, deben generar el ámbito adecuado para el despliegue de las capacidades de los trabajadores del conocimiento; en cuanto a la organización, no puede ser de jefes y subordinados sino de equipos.



## **Responsabilidades del trabajador del conocimiento**

Ser un trabajador del conocimiento implica auto gestionarse, esto es, concentrarse en la tarea, administrar el tiempo, asumir responsabilidad por su propio desarrollo y crecimiento y por los resultados generados.

La definición de la tarea es un tema clave. Está demostrado que, el sólo hecho de responder esta pregunta, permite incrementar la productividad.

### **4.3.4 Administración de Recursos Humanos.**

La administración de las personas va a constituir la clave de la competitividad en este siglo. Los retos que confrontan las empresas en cuanto a las exigencias individuales son cada vez mayores. Uno de los factores que ha provocado este cambio fue el desarrollo progresivo de las nuevas tecnologías. La administración de recursos humano se ve inmersa en este asunto y debe adecuarse rápidamente y ajustar cada una de sus áreas acorde a las nuevas necesidades que el surgimiento de las nuevas tecnologías impone y de esta forma estar en completa concordancia con las oportunidades del entorno, las estrategias empresariales y las características peculiares de la empresa.

La administración de los recursos humanos consiste en aquellas actividades diseñadas para ocuparse de y coordinar a las personas necesarias para una organización. La administración de los recursos humanos busca construir y mantener un entorno de excelencia en la calidad para habilitar mejor a la fuerza de trabajo en la consecución de los objetivos de calidad y de desempeño operativo de la empresa. La administración de los recursos humanos es un término moderno de lo que tradicionalmente se ha conocido como administración de personal o gerencia de personal. Los gerentes de recursos humanos pudieran seguir ejecutando las funciones tradicionales de los



gerentes de personal, pero el alcance e importancia de su área de responsabilidad se ha alterado de manera significativa.

En vez de ser los vigilantes corporativos, los gerentes de recursos humanos ahora asumen un papel estratégico de liderazgo en sus organizaciones. Deben tomar en consideración y planear en función del desarrollo de la cultura corporativa de la organización y, al mismo tiempo, vigilar las operaciones cotidianas involucradas con el mantenimiento de sistemas de administración de los recursos humanos en sus empresas.

El desarrollo de habilidades a través de la Capacitación y la instrucción, la promoción del trabajo en equipo y la participación, la motivación y el reconocimiento de los empleados, y proveer una comunicación significativa son habilidades importantes de recursos humanos que deben tener todos los gerentes para que la calidad total tenga éxito.

En las organizaciones tradicionales, las funciones de administración de los recursos humanos identifican, preparan, dirigen y premian a los empleados por cumplir objetivos más bien estrechos. En organizaciones de la calidad total, las unidades de administración de los recursos humanos desarrollan políticas y procedimientos para asegurar que los empleados puedan desempeñar múltiples papeles, improvisar cuando sea necesario y dirigirse ellos mismos hacia una continua mejoría, tanto de la calidad del producto como del servicio al cliente.



Fig. 41 Fuente: El Ergonomista; Administración del Recurso Humano.

Las prácticas de administración de los recursos humanos basadas en la calidad total trabajan a fin de lograr las metas siguientes:

- Comunicar la importancia de la contribución que hace cada empleado a la calidad total.
- Hacer hincapié en sinergias relacionadas con la calidad, disponibles mediante el trabajo en equipo.
- Delegar la autoridad a los empleados para “hacer la diferencia”. 4. Reforzar el compromiso individual y por equipos hacia la calidad mediante una amplia gama de premios y de reforzamientos.

Las empresas más importantes realizan estas metas a través de las prácticas siguientes:

- Integran los planes de recursos humanos con planes generales de calidad y desempeño operacional, para afrontar totalmente las necesidades de desarrollo de toda la fuerza de trabajo. Los planes de recursos humanos deben estar impulsados por los planes estratégicos generales.
- Involucran a todos los empleados en todos los niveles y todas las funciones.



- Utilizan con eficiencia sistemas de sugerencias y de reconocimientos para promover la participación y motivar a los empleados.
- Propician y apoyan el trabajo en equipo en toda la organización. Los equipos alientan un flujo libre de la participación y de la interacción entre sus miembros.
- Otorgan autoridad a los individuos y equipos para tomar decisiones que afectan la calidad y la satisfacción del cliente.
- Hacer amplias inversiones en Capacitación y educación, el trabajo los asociados están totalmente involucrados en esfuerzos de Capacitación, la importancia de la calidad y la satisfacción del cliente, y esbozan los procedimientos de la empresa hacia una mejora continua.
- Mantienen un entorno de trabajo que conduce al bienestar y crecimiento de todos los empleados. Empleados satisfechos son empleados productivos.
- Vigilan la extensión y eficacia de las prácticas de recursos humanos y miden la satisfacción del empleado como un medio de mejora continua.

Hoy día, la mayoría de las empresas progresistas reconocen que la administración de los recursos humanos desempeña una función clave en el desarrollo de una estrategia competitiva viable. La necesidad de integrar los planes de recursos humanos con sus procesos de calidad, cuando el personal ejecutivo encargó al personal de recursos humanos que diseñara una estrategia de personal para apoyar el plan de negocios y de calidad. La capacidad de entregar con consistencia un servicio con valor agregado requiere un desempeño superior en ocho áreas, se encontró que eran clave para estar dirigido hacia los clientes y el mercado:

- Reclutamiento y retención de las personas
- Capacitación
- Educación continua
- Uso creativo de las tecnologías de la información





- Accesibilidad para los clientes
- Medición y vigilancia del desempeño
- Reconocimiento de desempeños de tipo superior
- Vigilancia de la satisfacción del cliente

La delegación de autoridad simplemente significa facultar a las personas para tomar decisiones con base en lo que ellos sienten que es correcto, para tener control de su trabajo, asumir riesgos y aprender de sus errores, así como para promover el cambio. La delegación de autoridad también significa que líderes y gerentes deben ceder parte del poder que antes tenían. Esta transferencia de poder a menudo crea en la gerencia temor de que los trabajadores abusen de este privilegio. Sin embargo, la experiencia demuestra que los trabajadores de primera línea generalmente son más conservadores que los gerentes.

La delegación de autoridad da a los gerentes nuevas responsabilidades. Deben contratar y desarrollar personas capaces de manejar la autoridad, alentar el asumir riesgos y reconocer los logros. También es importante dar a los empleados información sobre las finanzas de la empresa y las implicaciones financieras de las decisiones que ellos toman. La delegación de autoridad se puede visualizar como un trabajo vertical en equipo, entre personal gerencial y no gerencial. Fomenta la confianza en los trabajadores demostrándoles que la compañía cree en su capacidad de tomar sus propias decisiones. General compromiso y orgullo. También da a los empleados una mejor experiencia y la oportunidad de progresar en sus carreras. Beneficia a los clientes que adquieren los productos y servicios de la organización.

La motivación y el comportamiento humano son elementos primordiales de los conocimientos profundos de Deming . Los gerentes deben comprender que un empleado no motivado no existe. El sistema bajo el cual funcionan los empleados puede afectar seriamente a la motivación.



La evaluación de desempeño es una actividad extremadamente difícil de la administración de los recursos humanos. Las organizaciones generalmente utilizan evaluaciones del desempeño por varias razones: para dar retroalimentación al empleado, que entonces puede reconocer e incrementar sus fortalezas y trabajar sobre sus debilidades, para determinar aumentos de salarios, para identificar personas para promoción y para cumplir aspectos legales de recursos humanos. Como tales, pueden proporcionar un registro escrito a fin de defenderse contra juicios por despidos injustos y actuar como un sistema de advertencia formal para empleados marginales.

#### **4.3.5 Aspectos a considerar en el desarrollo del personal.**

El desarrollo personal es “una experiencia de interacción individual y grupal, a través de la cual los sujetos que participan en ella desarrollan y optimizan habilidades y destrezas para la comunicación abierta y directa, las relaciones interpersonales y la toma de decisiones”. Esto permite que el individuo conozca más, no sólo de sí mismo, sino también de sus compañeros de grupo con el objeto de crecer y ser más humano. La idea de realizar esta actividad es lograr que la persona sea un ser más completo e íntegro. Al alcanzar esta estabilidad emocional, entonces el individuo podrá disfrutar de un mayor bienestar personal y laboral; podrá mejorar su potencial, excelencia, responsabilidad, autoestima y creatividad en su ambiente de trabajo.

En este sentido, actualmente muchas de las grandes empresas están llevando a cabo la “consultoría psicológica”, la cual desarrolla el bienestar individual y relacional del trabajador. Esta actividad contribuye a que la persona descubra y desarrolle sus potencialidades y destrezas, se valore a sí mismo, reconozca sus habilidades y se conecte con su “yo” interno.



Fig. 42 Fuente: El Ergonomista; Desarrollo Personal.

### ❖ **Mejoramiento personal**

Esta experiencia contribuye e impulsa el crecimiento de la persona, en diferentes aspectos de su vida. A continuación mencionamos algunos:

- **Autoestima.** Si la persona no cree en sí mismo y en sus capacidades, no podrá triunfar. El desarrollo personal promueve la autoestima. De esta forma el trabajador mejorará su desempeño y capacidad productiva.
- **Autoexcelencia.** Logra que el individuo escale cada vez más y se preocupe por buscar siempre lo mejor. Con el desarrollo de este aspecto, la persona puede realizar un trabajo de calidad, demostrando al máximo su potencial.
- **Autoeficiencia.** El individuo hará uso de sus habilidades y actitudes, de la mejor forma posible.

Su nivel de seguridad y confianza aumentará, y de esta forma pensará con visión de futuro.



## **Cinco Pilares que sustentan el Crecimiento Personal.**

### ➤ **Aspecto Emocional y Sentimental del Individuo:**

Es inevitable tratar de que las personas pueden crecer personalmente, si no se trabaja el área emocional y sentimental, hay muchas personas que no han podido crecer porque emocionalmente están atados a situaciones del pasado, y tienen traumas, falta de perdón, muchos miedos, etc. Una persona que no está sana emocionalmente se le hace muy difícil crecer y desarrollarse como persona.

### ➤ **Aspecto Intrafamiliar del Individuo:**

Hay personas que intentan crecer, pero su ambiente familiar esta formado por personas que están estancadas emocionalmente, económicamente, espiritualmente o en cualquier otra área de interés para la vida humana. Muchas veces, la persona que quiere crecer tendrá que luchar contra la corriente, de los hábitos y costumbres familiares, o tendrá que cambiar de ambiente, según la circunstancia amerite.

### ➤ **Aspecto Intelectual del Individuo**

El conocimiento, es una de las herramientas que nos proporcionan mayor cantidad de recursos útiles para crecer como personas, mientras más conocemos más oportunidades tenemos de crecer, al contrario mientras menos conocemos, mas fácil será la oportunidad para quedarnos estancados.

### ➤ **Aspecto Profesional del Individuo**

Todas las personas, tenemos virtudes, dones y talentos a desarrollar, estas son las herramientas individuales que nos ayudan a crecer personalmente en nuestro aspecto



profesional. Si no nos conocemos internamente acerca de que somos, que tenemos y que queremos hacer con nuestras vidas, ni cuales con nuestros talentos, nuestras virtudes, habilidades, y profesión que queremos seleccionar, estamos estancándonos profesional y vocacionalmente.

### ➤ **Aspecto Sociocultural del Individuo**

Nuestra cultura y nuestros valores sociales, muchas veces determinan nuestros conocimientos, nuestros valores y sin duda, también afectan a nuestro crecimiento personal. Por eso es bueno conocer nuestros principios y valores socioculturales, que nos afectan, y los valores socioculturales que nos permiten crecer.

#### **4.3.6 El recurso humano en las organizaciones.**

La psicología organizacional sostiene que las organizaciones exitosas no deben su éxito exclusivamente a las realidades del mercado y ventajas competitivas sostenibles.

Actualmente hay mucho más. Las compañías exitosas, son aquellas que consideran su capital humano como el activo más importante. Si bien las cifras y los datos cuantitativos reflejan los elementos del management exitoso, los aspectos cognitivos (cualitativos) por ejemplo son aquellos que forjan o resquebrajan una organización.

La gestión de recursos humanos es el manejo estratégico de los empleados que individual y colectivamente contribuyen a alcanzar los objetivos estratégicos de la organización. Asumiendo que los empleados de una organización son individuos con su propio mapa mental y percepciones, sus propios logros y personalidades, no pueden ser percibidos como un todo, la gestión de RH sostiene que la organización debe ser capaz de emplear tanto la psicología de los individuos como la de los grupos para comprometer a los empleados a alcanzar objetivos organizacionales.



Con este objetivo, la organización va a atraer, retener y desarrollar a los empleados y las funciones del área RRHH serán el nexo entre la organización y sus empleados. Una compañía primero deberá estar alerta de las necesidades de sus empleados, y más adelante evaluar estas necesidades en orden de hacer que los empleados perciban su trabajo como parte de su vida personal y no como un acto rutinario por obligación. La función del área recursos humanos es crucial en este sentido, para todo el funcionamiento de la organización porque asiste a crear empleados leales que están listos para ofrecer lo mejor de sí.

Las actividades de RRHH en las organizaciones modernas se basan en la comunicación con el management en un esfuerzo por proveer una variedad de visiones aportando otras perspectivas para la toma de decisiones.

Los principales objetivos y responsabilidades dentro de la gestión de RRHH serían:

- Mantener bajo el índice de rotación de los empleados rasos, inspirando a la gente
- Atraer nuevos empleados
- Contribuir al desarrollo de los empleados

Estos logros se alcanzan al entrenar y motivar a la gente a través de la comunicación de las políticas de ética y el comportamiento socialmente responsable. Al hacerlo, juegan un papel importantísimo en clarificar los problemas que surjan, proveyendo soluciones mientras los empleados trabajan más eficientemente.

Por otro lado, muchas organizaciones aún no valoran la importancia del capital humano para el éxito de las operaciones. El reclutamiento y selección de los mejores empleados es una obligación muchas veces difícil de cumplir. Incluso las empresas de los primeros rankings de mejores lugares para trabajar, a menudo les lleva tiempo darse cuenta de todos los aspectos que involucran la eficiente gestión del capital humano.



Vemos nuevos cambios en el mundo y en los negocios, se presentan casi a diario para la organización y es cierto que no dejarán de surgir.

El uso de las adecuadas técnicas de gestión de recursos humanos, es una forma poderosa de sobrellevar estos cambios y mejorar no sólo los objetivos cuantitativos de la compañía, sino la cultura organizacional y sus aspectos cualitativos.

Levinson (1965) considera la interacción psicológica entre el empleado y la organización como un proceso de reciprocidad. La organización realiza ciertas cosas para y por el participante, y se inhibe de hacer otras, lo remunera, le da seguridad y prestigio social; recíprocamente, el participante responde trabajando y desempeñando sus tareas.

La organización espera que el empleado obedezca su autoridad, y, a su vez, el empleado espera que la organización se comporte correctamente con él y opere con justicia. La organización refuerza su expectativa por medio del uso de la autoridad y del poder de que dispone, mientras que el empleado refuerza su expectativa por medio de ciertos intentos de influir en la organización o de limitar su participación.

Las personas forman una organización o se enganchan en algunas de ellas porque esperan que su participación satisfaga algunas necesidades personales. Para obtener esas satisfacciones las personas están dispuestas a incurrir en ciertos costos o a hacer ciertas inversiones en la organización, ya que esperan que la satisfacción de sus necesidades personales sea mayor que los costos y evalúan sus satisfacciones esperadas y los costos por medio de sus sistemas de valores.

No hay organización sin personas. Sin embargo, las organizaciones no existen simplemente para tener personas. En otros términos, tener personas no constituye un objetivo de las organizaciones. Las personas son los únicos recursos vivos capaces de procesar los otros recursos inertes con el objetivo de que la organización arribe a sus metas. Además, constituyen los recursos más complejos de que se dispone en una



organización. Es por eso que se considera importante el dominar bien el factor humano para dirigirlo a favor de la organización y no en su detrimento.

#### **4.3.7 El factor humano en calidad y productividad.**

Al respecto de la importancia de no descuidar al factor humano, que en un mundo tan competitivo y tan cambiante como el que vivimos en la actualidad, ya no es sinónimo de éxito el tener las mejores estrategias publicitarias, financieras, etc., ahora lo que más diferencia a una compañía de otra, es la calidad de su gente, especialmente aquella que tiene ideas brillantes, que trabaja con mucho entusiasmo, luchando porque los objetivos de la organización se cumplan en su totalidad y de la manera más eficaz y eficiente.

Tampoco, no se debe descuidar qué son las políticas de la dirección, el estilo de liderazgo del gerente, o los modos de comunicación en el interior de la empresa los que los constituyen, en particular, los componentes del clima. Hoy más que nunca se necesita:

- Comprender y saber manejar las herramientas necesarias para un cambio planificado, hacia la orientación del comportamiento del factor humano en la organización, de acuerdo con las exigencias del presente en un entorno cambiante y cada vez más exigente.
- Se debe diseñar e implantar estrategias de cambio dentro de sus contextos organizacionales, a fin de, esta manera; mejorar la productividad y la excelencia de la persona, en el proceso de desarrollo gerencial y poder formar y contribuir con excelencia en el desarrollo del país.
- Comprender y valorar la importancia de las habilidades gerenciales, para el éxito de la organización.





- Entender la integración de los individuos en el ámbito organizacional, en una relación sistémica y de sinergia en la búsqueda de los objetivos de la organización a través de la excelencia.



Fig. 43 Fuente: Monografías; Calidad y Productividad.

Se debe tomar en cuenta, el que la gerencia debe estar vigilante, en pro de la productividad idónea para la organización; el que se considere la evolución histórica de los conceptos como Condiciones de Trabajo y Calidad de Vida, que han desempeñado un rol determinante en el comportamiento de los trabajadores, influenciado en cada momento en las concepciones de trabajo y salud, ayudando a siempre lograr una buena productividad e identificación del trabajador con sus funciones en la empresa donde labora.

Téngase presente, que el término "Condiciones de Trabajo", es entendido como el conjunto de variables que determinan la realización de una tarea, su productividad y pueden afectar a la salud de los que la ejecutan llegándose por dos caminos distintos. Por un lado, la aplicación de técnicas preventivas de accidentes y enfermedades laborales: seguridad, higiene industrial y medicina del trabajo, que ha llevado a los profesionales de la prevención a pensar en la salud como algo positivo y mejorable. Por otro lado, está la ergonomía, que nace como una forma de adecuar hombres y máquinas para aumentar la calidad y la cantidad de los bienes y servicios producidos,



descubre la idea de confort "para producir bienes y servicios de calidad se requieren hombres de calidad".

Definitivamente, la gerencia debe identificarse plenamente con su recurso humano, hacer que el personal se sienta identificado con la empresa, realmente motivado a fin de ser eficaces, productivos, no olvidando, que la motivación del personal se constituye en uno de los factores de especial importancia para el logro de los objetivos empresariales y facilita el desarrollo del trabajador.

Es necesario por tanto, reflexionar, sorprenderse, de qué manera estamos motivando al personal, cómo lo invitamos a ser productivos, a usar su talento, habilidades y destrezas a fin de optimizar la productividad y calidad de las funciones. De aquí, que consideramos importante, que el conocer los móviles de la motivación, es tan complejo como compleja es la naturaleza humana. Si analizamos los motivos por los cuales una persona trabaja o aporta su esfuerzo a una organización, encontraremos que existen muchos factores, desde querer tener dinero que le permita, por lo menos, cubrir sus necesidades básicas, hasta aspiraciones superiores como la autorrealización.

Para acercarnos a la comprensión de la motivación, se debe tener en consideración el aspecto socio-cultural de la sociedad donde se desenvuelve el trabajador y, por otro lado, la individualidad de éste. Sucede que lo que una persona considera recompensa importante, otra persona podría considerarlo como inútil. Pues, las personas difieren enormemente en el concepto y la forma de percibir las oportunidades de tener éxito en el trabajo. La gerencia debe tener presente, que uno de los problemas que afrontan los programas o actividades motivacionales, es que generalmente se obvia algo fundamental: Conocer o identificar aquellos factores que realmente motivan a la persona de manera individual y colectivamente.



No cabe la menor duda, que la gerencia debe compenetrarse más en comprender las necesidades, estímulos reales, que motivan al trabajador a ser productivo, manejar y mejorar sus interrelaciones humanas, el saber escucharlos, preocuparse porque su potencial se esté usando adecuadamente sin presión, ni que les origine estrés, frustración; hacerlos partícipe de la importancia de su rol, desempeño dentro de la organización, concretamente, tomarlos más en cuenta.

Por último, factor humano de que en una economía global, para administrar adecuadamente a los trabajadores, los gerentes necesitan comprender las diferencias culturales y ajustar a ellas sus organizaciones y su estilo de administración. Es importante comprender las características comunes de la gente dentro de un país dado, si se desea tener éxito en el desempeño gerencial.

No olvidemos, que algunas de nuestras conductas son totalmente aprendidas. Precisamente, la sociedad va moldeando en parte la personalidad. Nacemos con un bagaje instintivo, con un equipo orgánico; pero la cultura va moldeando nuestro comportamiento y creando nuestras necesidades sociales.

Definitivamente, están dadas las oportunidades para rescatar, en el presente, al factor humano de su organización y hacerlo productivo, que garantice calidad. De usted dependerá; simplemente, no lo descuide.

#### **4.4 Alianzas Estratégicas.**

Acuerdos Cooperativos en los que dos o más empresas se unen para lograr VENTAJAS COMPETITIVAS que no alcanzarían por sí mismas a corto plazo sin gran esfuerzo. Para participar con éxito en un mercado, en el cual existen las fuerzas ya mencionadas que mueven la competencia, el poseer una o más ventajas competitivas, es un factor determinante.



### **Estas ventajas son:**

- Producto (cantidad)
- Precio
- Calidad
- Servicio
- Crédito a clientes
- Diseño
- Imagen
- Información
- Estrategia competitiva, que tiene 3 estrategias genéricas: liderazgo en costos, diferenciación y enfoque.

### **Características esenciales**

- En las alianzas estratégicas las empresas cooperan por una necesidad mutua y comparten riesgos con el fin de alcanzar un objetivo común de largo plazo.

### **Criterios para clasificar a una alianza como estratégica:**

- Que alcance metas estratégicas
- Que reduzca riesgos y los resultados positivos aumenten
- Aprovechar recursos valioso
- Las alianzas representan una parte de la “extensión” de una empresa, no se trata de algo interno o externo, sino de algo íntimamente conectado.

### **Factores determinantes para considerar que una relación es una alianza estratégica:**

- Que exista un engranaje operativo firme entre aliados.



- Que exista un real interés en el futuro del aliado (si él gana, yo gano).
- Considerarse como un asunto estratégico; de largo plazo y con ventajas competitivas significativas.
- Que exista un compromiso y apoyo real por parte de los altos ejecutivos.
- Que exista un estilo de interacción en la administración altamente colaborativo y de coordinación.

### **Ventajas:**

- Sinergias, al combinar lo mejor de varias empresas.
- Operaciones más rápidas, sobre todo si se asocian grandes con pequeñas.
- Aprovechar mayores oportunidades al compartir riesgos.
- Transferencia de tecnología entre compañías para mantener una posición competitiva en mercados separados.
- Amarrar a sus competidores en su mercado sin tener que invertir demasiado para ganar la batalla.
- Ventajas en el mercado como incrementos en ventas al adquirir mayor conocimiento de mercado, acceso a nuevos mercados, nuevos canales de distribución y contacto más directo con los clientes.



Fig. 44 Fuente: Promexico; Alianzas Estratégicas



## **Desventajas:**

### **❖ Competencia.**

En general se establece que las empresas involucradas no podrán competir directamente con la alianza, aunque en la práctica esta posición estratégica puede modificarse en el futuro.

La tecnología derivada de una alianza, salvo que se proteja adecuadamente, podrá utilizarse en el futuro por uno de los socios para su beneficio o en otra alianza con uno de los principales competidores.

Para salvar esta problemática lo importante es desarrollar confianza plena entre las partes, considerando la cautela inicial.

### **❖ Riesgos insuperables:**

El éxito de algunas alianzas dependen de factores que pueden no concretarse, como es el caso del desarrollo tecnológico, que si no se logra, no hay alianza.

### **❖ Giros estratégicos:**

Hay alianzas que se crean cuando 2 compañías reconocen que tienen sus debilidades y habrán de complementarse con las fortalezas de la otra; una vez superadas las debilidades el apuntalamiento de la alianza se desvanece y puede diluirse para terminar la alianza.



### ❖ **Efectividad en las operaciones:**

Una vez diseñadas las estrategias, su éxito depende de la efectividad de los administradores encargados de la operación práctica; si se selecciona a un mal administrador, la alianza fracasará.

#### **4.4.1 ¿Qué es un agrupamiento empresarial?.**

Un agrupamiento empresarial consiste en un grupo de empresas de la misma actividad que tienen una estrategia común, que se vinculan con los sectores soporte y mantienen entre sí lazos de proveeduría y prestación de servicios, las cuales están organizadas en redes verticales y horizontales con el propósito de elevar sus niveles de productividad, competitividad y rentabilidad.



Fig. 45 Fuente: Promexico; Agrupamiento Empresarial.

#### **4.4.2 Objetivos.**

El Programa de Agrupamientos Empresariales se constituye como una estrategia de desarrollo económico para consolidar a las empresas mexicanas, en particular, las de menor tamaño a través del fortalecimiento de encadenamientos productivos, a través de



este programa se busca aprovechar las vocaciones productivas regionales, estableciendo una visión estratégica de mediano y largo plazos. Fortalecer las cadenas productivas para convertirlas en detonadoras del desarrollo regional.

Elevar los niveles de competitividad de las empresas mediante su integración en las cadenas productivas. Vincular e instrumentar mecanismos de apoyo (estímulos fiscales, crédito, capacitación, tecnología e infraestructura), que faciliten el desarrollo de agrupamientos empresariales.

#### **4.4.3 Ventajas y Beneficios.**

- Logra una visión compartida de todos los agentes económicos involucrados.
- Generan mayor derrama económica en la región o zona de influencia.
- Prestigio de la región al elaborar el producto con mejor calidad.
- Respuesta rápida a los cambios de la industria.
- Fortalece las cadenas productivas.
- Aprovecha las vocaciones productivas regionales, estableciendo una planeación estratégica de mediano y largo plazo.
- Eleva los niveles de competitividad de las empresas mediante su integración en las cadenas productivas.
- Generan economías de escala en las actividades en grupo.
- Logra la especialización de las empresas en los productos, procesos y maquinaria relacionada a la actividad.

#### **4.4.4 ¿Por qué agrupamientos empresariales?.**

Las empresas se están agrupando y se apoyan en comunidades de forma diferente a como se hacía durante la primera mitad del siglo pasado. Originalmente se conocía a





un clúster como un grupo de industrias que se congregaba en una región geográfica bien determinada. Actualmente un cluster se define mejor con base en sus funciones que en sus productos. En lugar de sólo relacionar empresas de un sector económico industrial específico agrupadas en un área geográfica, hoy éstas se agrupan por proveedores de materias primas, por tipo de tecnología, por estrategia, por tipo de compradores y aun por competidores de otras industrias.

Se recomienda el proceso de agruparse por clusters, para mejorar el encausamiento de los esfuerzos de las partes que lo constituyen, porque permiten capitalizar las relaciones económicas entre sectores industriales específicos y porque proveen los medios para ayudar a definir la estrategia de desarrollo económico de una región

Además:

- ❖ Las cadenas productivas más exitosas suelen estar concentradas regionalmente.
- ❖ La experiencia internacional ha demostrado que las economías locales que se desarrollan bajo el concepto de agrupamientos empresariales (clusters) han incrementado notablemente su competitividad en los mercados internacionales.
- ❖ La formación de un grupo de empresas atrae factores productivos en condiciones favorables de calidad y precio, lo que refuerza la competitividad del agrupamiento.

#### **4.4.5 ¿Quiénes interviene en un agrupamiento empresarial?.**

Un proyecto de cauterización requiere de la acción coordinada de diversos participantes de los sectores públicos y privado, así como de otras organizaciones cuya actividad principal sea la integración productiva y desarrollo de redes empresariales.

Entre estos agentes destacan:

- Sector Empresarial



- Instituciones Educativas
- Asociaciones gremiales o cámaras empresariales
- Instituciones financieras y banca de desarrollo
- Fundaciones y organizaciones no gubernamentales
- Gobierno en sus tres niveles

### **Apoyos**

La Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa a través del Fondo PYME apoya proyectos productivos que tengan una visión de clusterización, así como la elaboración de estudios sectoriales enfocados en el desarrollo de clusters.

Para acceder a estos apoyos, se deberá acudir a las Representaciones Federales de esta Secretaría o a la Secretaría de Desarrollo Económico de los diferentes Estados.

#### **4.4.6. Empresas globalizadas.**

Es aquella que ve toda la Tierra como mercado potencial y posible fuente de suministros, por lo que diseña sus estrategias tomando en cuenta el mundo entero y que tiene sus operaciones o realiza sus negocios con un enfoque global, es decir, que concibe el mundo entero como un solo mercado.

Los beneficios más relevantes que se desprenden de la participación de las empresas en el mercado global son:

- **Mejor Calidad:** La presencia en países líderes y el contacto con sus exigentes clientes y competidores innovadores, ayuda a un negocio a mejorar la calidad de sus productos.



- Mayor Preferencia de los Clientes: La participación en el mercado global puede aumentar la preferencia de los clientes, a causa de su disponibilidad global, de su serviciabilidad global y de su reconocimiento global.

#### **4.4.7 Características.**

- Efectúan sus operaciones en todos los países.
- Conciben el mundo como un solo mercado.
- Financia la estructura de óptimos mercados  
Importancia tecnológica mundial.
- Son aquellas que no están establecidas en su país de origen, sino que también se constituyen en otros países para realizar sus actividades mercantiles tanto de venta y compra como de producción en los países en los que se ha establecido. esparcir la producción y otras operaciones a rededor del mundo, así como de movilizar plantas industriales de un país a otro.

##### **4.4.7.1 Oportunidades.**

La estrategia global parte de un punto inicial de centralización, con muchas sedes como matrices que hagan que la organización no sólo sea uniformemente repartida en cuanto a desarrollo, sino también en cuanto a información interna y recursos financieros. Gracias al aprendizaje de otras sedes se puede conseguir con ese movimiento de información constante que el desarrollo sea continuo y apoyado entre todos los puntos de la empresa. Sobre todo este tipo de estrategia se realiza para conseguir un desarrollo en la contabilidad analítica para conseguir una gran reducción de costes. Cuando el mercado en el que se sitúan dichas plantas no posee una gran elasticidad de demanda es mejor no tomar esta medida, ya que desaprovecharemos el nivel de desarrollo en un mercado que no lo valorará.



#### **4.4.7.2 Ejemplos.**

El término "globalización" se refiere a la estrategia de negocio en el que una empresa pone en marcha el mismo producto en distintos países simultáneamente. Significa que aunque vivas en Argentina o en Rusia, tu caja de cereales será la misma. A través de la globalización, una empresa de los EE.UU. puede aprovechar las tecnologías y la industria desarrollada en el exterior para acceder a los mercados sin explotar en el extranjero.

#### **❖ Estrategia Multidoméstica**

Una estrategia multinacional o multidoméstica, por el contrario, consiste en ofrecer productos no estandarizados en diferentes países. Significa que en vez de comercializar los cereales exactamente del mismo modo en Rusia y en Argentina, la empresa realizará cambios en el producto para adaptarlo a los gustos de cada mercado. Por ejemplo, la empresa podría optar por ofrecer cereales recubiertos de dulce de leche en Argentina, mientras que la presentación en los estantes de Rusia sería de cereales con frutos secos.

#### **4.5 Implicaciones generales para la gestión del marketing.**

Es importante que el experto en Marketing que está acostumbrado a un mercado interior no se sienta abrumado por dirigirse a los mercados extranjeros, porque la promoción y ventas de sus productos y/o servicios a los mercados foráneos son una extensión de los mercados propios.

Existen como es evidente claras diferencias y características especiales en la venta a mercados exteriores que hay que conocer y dominar oportunamente.



Se define como comercio internacional al intercambio de bienes, productos y servicios entre dos países (uno exportador y otro importador). Como por ejemplo el intercambio de bienes y servicios entre los miembros de la Unión Europea y éstos con otros mercados internacionales, como pueden ser Estados Unidos, China, e Hispanoamérica. Las economías que participan de éste se denominan abiertas y/o globalizadas.

Los vendedores de las empresas que ingresan en el mercado exterior necesitarán pericia o conocimientos especiales, sobre todo de las zonas a las cuales desean dirigir sus ofertas. Normalmente en las empresas españolas que exportan a otros países disponen de un departamento específico y al frente de este se encuentra un especialista en Comercio Exterior.

Si la empresa carece de este departamento, porque su coste de mantenimiento sobrepasa sus posibilidades económicas y por no creerlo necesario, puede tomar contacto con empresas o asesores externos que ofrecen sus servicios especializados en el campo de la exportación.

Sea como fuere de cómo se enfoque el tema, lo cierto es que vender al extranjero es “difícil” por ser “diferente” y siempre dependerá de factores como es el medio ambiente o cultura del país al que se quiere exportar.

El idioma, la primera dificultad aparente, no es siempre la barrera más difícil de vencer. Muchas veces el mayor obstáculo son las diferencias culturales y en la forma de entender el mundo de los negocios.

En el mercado internacional existen oportunidades para los productos y servicios españoles porque una vez penetrado en estos mercados, éste es a menudo más fácil de servir que otros interiores mucho más competitivos y recesivos.



Deberemos distinguir dos aspectos bien diferenciados a la hora de evaluar las posibilidades de entrar en estos mercados:

- Comercio internacional de bienes, mercancías, visible o tangible.
- Comercio internacional de servicios invisible o intangible.

Los movimientos internacionales de factores productivos y, en particular, del capital, no forman parte del comercio internacional aunque sí influyen en este a través de las exportaciones e importaciones ya que afectan en el tipo de cambio.

El intercambio internacional es también una rama de la economía que ofrece oportunidades a las empresas de un país que para seguir creciendo tienen que expandir sus productos y/o servicios a escala mundial. Pero para que esto ocurra verdaderamente las empresas deben prepararse a todos los niveles de la organización.

La historia reciente en muchas empresas españolas ha sido el fracaso estrepitoso en sus planteamientos lo que les ha provocado pérdidas importantes de dinero.

Y no digamos cuando en países emergentes de África y Latinoamérica se producen convulsiones políticas que dan al traste todos los esfuerzos humanos y económicos de las empresas exportadoras que apostaron inicialmente por estos países.



Fig. 46 Fuente: Marketing Global.



### ❖ **Análisis de Oportunidad**

Muchos de los productos que compramos son importados y muchas son las noticias que recibimos sobre como las empresas se esfuerzan por incrementar sus negocios con el extranjero.

Cada vez se hace más necesario para muchos países tener que exportar para sobrevivir; la mayoría de ellos no son autosuficientes. Muchos países para poder seguir creciendo necesitan importar materias primas y alimentos, y es entonces cuando su balanza de pagos se deteriora, porque tiene que importar más de lo que exporta.

El Comercio Internacional no solo es necesario sino valioso por el flujo creciente de bienes y servicios que se intercambian entre países. Los cambios culturales y las adaptaciones se realizan constantemente para que se produzcan estos intercambios y, aunque como hemos comentado antes, existen notables excepciones; cada vez son más los países que aceptan el flujo de bienes, servicios e ideas empresariales de otros países dispuestos a ofrecerlos.

No solo las mercancías sino también los movimientos artísticos, la cultura y el turismo están abriendo las mentes de las gentes y desarrollando los gustos hacia aspectos de otros países. En casi todas las partes existen restaurantes exóticos de otras culturas y la cadena de comida rápida McDonald se está convirtiendo más y más popular de China en las zonas urbanas y la empresa ha abierto unas 400 tiendas en todo el país. En Shanghai solo cuenta con 50 establecimientos. Siguen creciendo las oportunidades de exportar toda clase de bienes y servicios y convendrá analizar ahora dichas oportunidades. El experto en Marketing que entra por primera vez en un mercado mundial reconocerá a necesidad de realizar un profundo análisis y conocimiento del mismo.



### ❖ **Clasificación y análisis de la información**

Una de las primeras e importantes consideraciones se refiere al estadio de desarrollo alcanzado por el país al que deseamos exportar. Con esta información será preciso hacer un diagnóstico en relación a los distintos tipos de productos, y el estadio alcanzado en el ciclo vital. Un producto que ha llegado a su madurez o incluso puede empezar a declinar en nuestro país, puede ser muy útil para un país en un estadio de desarrollo diferente o emergente.

Productos muy avanzados, posiblemente podrían no convenirles. Para entender la naturaleza del país importador y la diversidad de su población, hay que estudiar varios detalles:

- Población total
- Tendencia del crecimiento.
- Análisis demográfico: nivel de ingresos, distribución y tendencias, distribución geográfica y núcleos importantes, tamaño de las familias y número de hogares, niveles de educación, etc.
- Idioma hablado e idioma de relaciones comerciales (Inglés, francés, alemán, español)
- Religión y su incidencia en el factor de conducta.
- Agrupaciones culturales y sociales.
- Régimen político imperante.

Igual que en cualquier otro país del mundo, la familia es una unidad de toma de decisiones, cuestión válida si se considera la exportación de productos del consumidor.

Y deberemos preguntarnos:

¿Hasta qué punto está industrializado el país y que sectores de la industria se van desarrollando?

¿Los recursos económicos y su estructura están saneados?





¿Cuáles son los principales recursos materiales, como es la agricultura y el desarrollo industrial? Y ¿Existirá en breve un posible cambio en la estructura económica?

Desde el punto de vista político, distintos gobiernos tienen distintas políticas hacia el comercio exterior, fomentando parte pero rechazando otras, por tener un carácter proteccionista con respecto a las empresas e industrias de sus países.

Estos aspectos son muy importantes a tener en cuenta para toda empresa que quiera entender cómo es el país a donde quiere exportar.

Actualmente, muchos son los países que para proteger a sus industrias nacionales ponen trabas a las importaciones de otros países, cuyos costes producción son infinitamente inferiores.

#### **4.5.1 Aspectos mercadológicos de la empresa frente a los mercados de globalización.**

El mundo como mercado globalizado es una realidad establecida y creciente y este crecimiento es producto de la insaciable búsqueda de la satisfacción de los deseos del hombre. Para adecuarse a estos procesos, las empresas que decidan operar en mercados internacionales necesariamente deberán enfocar su mercadotecnia de nacional a internacional; pues las empresas que han logrado un gran éxito en el marketing nacional no tienen seguridad alguna de que también lo consigan en los mercados internacionales. Un desempeño satisfactorio en ellos requiere:

Conocer el ambiente del mercado internacional y determinar cuáles métodos gerenciales y elementos de la mezcla del marketing a nivel nacional han de transferirse directamente a los mercados internacionales, cuáles hay que modificar y de cuáles se prescindirá.



Se dice que una organización posee mercadeo internacional si sus productos se comercializan en dos o más países. Para esto, se hace necesario descubrir las necesidades y deseos de los diferentes mercados internacionales para poder satisfacer los mismos, analizar las preferencias de los consumidores, así como las decisiones de producción, todos estos elementos son tareas designadas al mercadeo internacional.

Sin embargo, este concepto, no solo abarca vender productos, sino que también comprende el conjunto de acciones necesarias para la expansión de la empresa hacia el extranjero. Este mercadeo toma en cuenta que cada mercado posee sus propias características y niveles de competencia distintos, es por esta razón que se dice que el mercadeo internacional no debe actuar como un instrumento único e idéntico para operar en cualquier mercado exterior.

Pero se debe destacar que el libre flujo de información, bienes y servicios va dotando a los consumidores de un poder internacional convirtiéndolos así en "ciudadanos del mundo", lo que trae como consecuencia la creación de estrategias y organizaciones globales que puedan satisfacer las necesidades de este "mundo sin fronteras", surgiendo así una mercadotecnia global.

Mercadotecnia Global.

Un negocio hace mercadotecnia global cuando usa en distintos países el mismo o parecido enfoque o contenido para uno o más elementos de la mezcla de marketing. Pero el marketing global no significa estandarización del proceso de marketing.

Todo elemento de la mezcla de marketing es susceptible de globalización: diseño del producto, posicionamiento del producto y de la marca, marca registrada, empaque, precio, estrategia publicitaria, ejecución de la publicidad, promoción y distribución. Lo mismo que otras palancas de globalización, la mercadotecnia global también puede ser



flexible. Un negocio puede hacer que determinados elementos de la mezcla de marketing sean más globales y otros menos.

La mercadotecnia global puede variar también en cuanto a cubrimiento geográfico. Pocos son los programas de mercadotecnia global que pueden aplicar en forma realista a todo el mercado mundial. En la estrategia global, la clave es encontrar el mejor equilibrio entre adaptación local y estandarización global. Marketing global no significa adhesión ciega a la estandarización de todos los elementos del marketing por sí mismo, sino un enfoque global distinto para desarrollar la estrategia y los programas, en el cual se combine la flexibilidad con la uniformidad.

#### ❖ **Beneficios de la Mercadotecnia Global.**

Lo mismo que las demás palancas de la estrategia global, la mercadotecnia global puede alcanzar una o más de las cuatro categorías principales de beneficios potenciales de la globalización como son:

**Reducción de costos.** En la mercadotecnia global, la reducción de costos proviene de economías tanto en trabajadores como en materiales. Los gastos de personal se reducen cuando se consolidan las funciones de marketing en múltiples países y se eliminan duplicaciones de actividades. Los costos de materiales se economizan por que se globalizan los anuncios publicitarios y la publicidad por radio y televisión (la cual puede representar un porcentaje negativo, el 10% o más del presupuesto total de publicidad), lo mismo que el material de promoción e impresión de empaques.

**Más preferencias de los clientes.** La mercadotecnia global contribuye a crear reconocimiento global, lo cual aumenta la preferencia de los clientes mediante el refuerzo. Un mensaje uniforme, sea que se comunique por medio de la marca registrada, del empaque o de la publicidad, refuerza su conciencia, su conocimiento y



su actitud respecto del producto o servicio. Mayor eficacia de los programas. Un aumento de eficacia de los programas es el mayor beneficio de la mercadotecnia global. Las buenas ideas en marketing son escasas, de modo que un programa de globalización que supere las objeciones locales y permita la difusión geográfica de buenas ideas de marketing puede realzar el promedio de eficacia de los programas en todo el mundo.

Si a los negocios en los distintos países se les deja en libertad para desarrollar, digamos, una campaña publicitaria, cada uno alcanzará un nivel distinto de eficacia en su programa. La clave de la mercadotecnia global es escoger un programa que sea más eficaz que el término medio de todos los países, más bien que uno que sea en promedio menos eficaz.

Mayor eficacia competitiva. La mercadotecnia global puede aumentar la eficacia competitiva, concentrando los recursos en un número menor de programas lo cual aumenta en gran medida el poder competitivo de los esfuerzos de marketing.

#### ❖ **Desventajas de la Mercadotecnia Global.**

Esta mercadotecnia debe diseñarse teniendo en cuenta desde el principio las necesidades de los principales países en los cuales se va a emplear. El segundo enfoque tiene sus propios peligros; en particular, se corre el riesgo de que el programa global sea el resultado de excesivo promediar o buscar el más bajo común denominador.

#### **4.5.2 Estructura necesaria para operar en mercados internacionales.**

Las alternativas que se han venido dando en la manera básica de operar de las empresas provocadas por los procesos de globalización han hecho que éstos

---



consideren al mundo como su nuevo mercado, dentro del cual tienen que desarrollar todas sus actividades y operaciones. En consecuencia las empresas deben de conocer o desarrollar experiencias a nivel mundial, pero no menos cierto es que deben de analizar si su estructura organizacional les ayudará a mantenerse en un mundo cada vez más cambiante.

Es por esto que al decidir penetrar en un país extranjero, los directivos de las empresas deben de seleccionar la estructura organizacional más idónea que les permita no solo adecuarse sino también mantenerse frente a estos procesos.

Hay muchos métodos para trabajar en los mercados internacionales que representan una participación cada vez mayor en ellos, algunos de ellos son:

- Exportar Directamente o a través de Exportadores - Importadores.
- La forma más simple de operar en el extranjero es exportando, ya sea directamente a los importadores de otros países, ya sea mediante intermediarios exportadores- importadores.
- En los mercados internacionales, lo mismo que en los mercados domésticos, hay comerciantes intermediarios y agentes intermediarios.
- Un comerciante exportador es un intermediario que opera en el país del fabricante y compra bienes y servicios para exportarlos. Corre pocos riesgos y no invierte grandes cantidades. Tampoco debe dedicar mucho esfuerzo o tiempo a esa actividad. Sin embargo, el exportador tiene poco o nulo control sobre los comerciantes intermediarios.
- Un agente exportador puede encontrarse en el país del fabricante o bien en el país a donde se exportan los bienes. Negocia la venta del producto y a veces da los servicios tradicionales como obtener financiamiento internacional, embarques y seguros en favor del productor. Corre más riesgos porque el productor retiene



la propiedad de los bienes. Como normalmente tratan con varios fabricantes, estos dos tipos de intermediarios generalmente no son vendedores agresivos y tampoco generan grandes volúmenes de ventas.

#### ❖ **Sucursales de Ventas.**

Mediante esta estructura la empresa puede:

- Promover sus productos de una manera más agresiva.
- Desarrollar sus mercados internacionales más eficazmente.
- Controla mejor las actividades de venta.

Desde luego, los gerentes tendrán la tarea de dirigir una fuerza de venta. El problema radica en que los vendedores son empleados enviados del país sede de la compañía que no están familiarizados con el mercado local o nativos del país anfitrión que no conocen el producto ni las prácticas mercadológicas de la organización.

#### ❖ **Licencias a Productores Extranjeros.**

El contrato es una relación legal que permite a una compañía entrar en un mercado extranjero indirectamente, establecer en poco tiempo su presencia en él y no exponerse a muchos riesgos. Una forma de contrato es el convenio de licenciamiento. La licencia significa la venta de los derechos para comercializar productos con nombre de marca o para usar procesos patentados o materiales sujetos a derechos de quien lo cede. La franquicia es un tipo de licencia mediante la cual la empresa vende un paquete que incluye una marca registrada, equipo, materiales y lineamientos administrativos.

Los contratos le permiten al fabricante entrar en un mercado al que de lo contrario quizás no tendría acceso por las restricciones del intercambio, las cuotas de importación o aranceles prohibitivos. Por lo demás, al utilizar las concesiones, los



fabricantes tal vez estén favoreciendo la aparición de futuros competidores. Aunque las licencias permiten a las corporaciones tener acceso a ingresos extranjeros, su papel en la administración es limitado.

#### ❖ **Empresas Conjuntas.**

Las compañías nacionales y extranjeras comparten el costo de desarrollar productos nuevos o de construir instalaciones para producir en el país extranjero. Los riesgos compartidos podría ser la única manera de entrar en ciertos países donde, por ley, los extranjeros no pueden ser dueños de negocios. En otros casos, la empresa conjunta permite la compañía reunir conocimientos tecnológicos y compartir los gastos y los riesgos de una investigación que podría no producir bienes comercializables.

#### ❖ **Alianzas Estratégicas.**

Es un convenio formal y a largo plazo entre dos compañías para combinar sus capacidades y recursos a fin de alcanzar objetivos globales.

Una alianza estratégica es importante, porque el aumento de los costos se verá diseminado no en una sola empresa, sino entre las empresas que estén integradas, dando como resultado una considerable reducción en los costos unitarios y gastos en que se incurra y como consecuencia una posible multiplicación de los beneficios.

Así mismo una alianza estratégica reduce el riesgo debido a que ninguno de los socios participantes asume el riesgo total de la actividad en que se realiza la vinculación, sino que éste es compartido por los diversos asociados, las habilidades que son muy desempeñadas para una determinada empresa pueden ser trasladados a otras empresas que mejorarán de manera importante sus niveles de competitividad, a la vez



que la empresa que transfiera esos conocimientos se beneficia al contar con un ámbito mayor en sus operaciones. El desarrollo de alianzas estratégicas con empresas que tengan capacidades complementarias o que tengan capacidades similares es una forma de lograr el aumento de las ventajas competitivas para una empresa.

Si bien es cierto que una empresa puede aumentar su nivel de competitividad cuando se integra a las cadenas de producción y comercialización de otras empresas; adquiriendo también conocimientos y habilidades que esta tenga en el desempeño de ciertas actividades, también es cierto que estas alianzas poseen sus riesgos. Una empresa podría perder su posición competitiva al pasarle a otras sus conocimientos y habilidades para operar. Otro riesgo podría ser la disminución del nivel de negociación que tenga una empresa, con toda una gama de proveedores y clientes, debido a una cierta dependencia o compromiso con la alianza.

Por esto al momento de realizar una alianza, se deben tomar en cuenta ciertas consideraciones:

Que la forma de operar entre las empresas de la alianza sean parecidas o compatibles.

Que el sólo hecho de entrar en alianzas, proporcione mayores beneficios que operar de manera singular.

Que las posibilidades de que uno de los integrantes se convierta en competidores del otro, sean muy escasas.

Que exista un balance en el poder que como empresa tengan sus integrantes, o sea, una no debe de ser mucho más fuerte o mucho más débil que la otra.





#### 4.6.1 ¿Qué es tercera parte Logística?.

Es una empresa que ofrece servicio a sus clientes de outsourcing (o "tercero"), logística de servicios para una parte o la totalidad de su gestión de la cadena de suministro de funciones. Terceros proveedores de logística general se especializan en funcionamiento, integrados de almacenamiento y transporte de los servicios que se pueden ampliar y personalizados a las necesidades de los clientes en base a las condiciones del mercado y las demandas y requerimientos de servicio de entrega de sus productos y materiales. A menudo, estos servicios van más allá de la logística y se incluyen servicios de valor añadido relacionados con la producción o adquisición de bienes, es decir, los servicios que integran las partes de la cadena de suministro. A continuación, el proveedor se llama tercero proveedor de gestión de la cadena de suministro (3PSCM) o proveedor de servicios de gestión de la cadena de suministro (SCMSP). Tercer Sistema Logístico Party es un proceso que apunta a una función particular en la gestión. Puede ser como el almacenamiento, el transporte, proveedor de materias primas, etc.

3PL se define como "una empresa que ofrece múltiples servicios de logística para su uso por los clientes. Preferiblemente, estos servicios están integrados, o agrupados, por el proveedor. Entre los servicios 3PL ofrecen son transporte, almacenaje, cross-docking, gestión de inventario, empaque y transporte de carga. "



Fig. 47 Fuente: ITMEX; 3PL



#### **4.6.2 Origen de la proveeduría logística externa (3PL).**

Prácticamente desde el principio de los tiempos de la civilización, los productos que la gente desea o no se producen en el lugar donde se quieren consumir o no están disponibles cuando se desea consumirlos. Por aquel entonces, la comida y otros productos existían en abundancia sólo en determinadas épocas del año. Al principio, la humanidad tuvo que optar por consumir los productos en el lugar donde se encontraban o transportarlos a un lugar determinado y almacenarlos allí para uso posterior. Como no existía un sistema desarrollado de transporte y almacenamiento, el movimiento de los productos se limitaba a lo que una persona podía acarrear, y el almacenamiento de los productos perecederos era posible solamente un período corto. Este sistema de transporte y almacenamiento obligaba a las personas a vivir cerca de los lugares de producción y a consumir una gama bastante pequeña de productos o servicios.

Cuando los sistemas logísticos empezaron a mejorar, el consumo y la producción fueron separándose geográficamente. Las distintas zonas se especializaron en lo que podían producir más eficientemente. Así, el exceso de producción se pudo enviar de forma rentable a otras regiones y los productos que no se fabricaban en la zona pudieron importarse.

#### **4.6.3 Aplicaciones 3PL.**

Hace algunos años ya, cuando era parte del equipo que estaba desarrollando el concepto 3PL para uno de los gigantes del consumo y líder en el desarrollo y operación de conceptos de la cadena de suministro; encontramos un común denominador: nadie estaba preparado para ofrecer este concepto todavía.



Han pasado más de 10 años y el concepto, aunque muy socorrido y explotado, sigue muy poco desarrollado. La gran mayoría de los operadores logísticos que actualmente explotan el concepto, si bien provén soluciones integrales a sus clientes, estos deben de pasar por un proceso de adaptación a la solución propuesta y sobre todo, redefinir los parámetros de control de su negocio. En varios casos la "solución" resulta ser más dañina que el problema que se trata de resolver.

Pero, ¿quien es el responsable de que esto no suceda?, la respuesta es muy simple pero en la mayoría de los casos no nos gusta; el responsable es el responsable del diseño y operación de la cadena dentro de la unidad de negocio.

No es responsabilidad de nuestro operador logístico diseñar la solución adecuada a nuestra necesidad de negocio, por una simple razón: no conoce ni entiende nuestro negocio como nosotros.

El mayor problema viene cuando los que debiéramos de conocer nuestro negocio no lo conocemos porque seremos incapaces entonces de medir y controlar a cualquier operador que pretenda proveer una solución.

#### **4.6.4 Proceso 3PL.**

Una vez que hemos decidido por tercerizar la operación o parte de ella debemos entonces elegir el alcance de la misma, los procesos de control y finalmente lo más importante: el operador logístico.

De esta forma tenemos que un 3PL común y corriente nos podrá ofrecer y operar por nosotros un sinnúmero de operaciones y actividades, desde un simple proceso de transporte y distribución, un servicio de almacenaje y preparación de pedidos, una logística inversa e ir creciendo hasta realizar todas las operaciones.



Para poder considerarlo un real 3PL debe de generar sinergias al momento de ir integrando operaciones, estas sinergias deben de generar ahorros o mejoras en los procesos que nos generen ahorros internos. Muchos operadores logísticos se consideran a sí mismos 3PL por el simple hecho de integrar operaciones y generar una sola factura hacia el cliente, sin las sinergias y ahorros generados por la integración de operaciones y economías de escala, no podemos hablar de un verdadero 3PL.

Un real 3PL deberá de ofrecer aparte de la operación de los servicios que ofrece y de la integración de los mismos, un proceso de control, solución de problemas y toma de decisiones propias, que controle sus operaciones, resuelva conflictos y genere valor agregado a su cliente.

Tenemos entonces que: un simple operador de transporte nos llamara para informarnos que su camión está descompuesto y que el reemplazo llegara en medio día además de preguntarnos como debe de proceder, lo más probable es que la entrega no se cumpla y tenga que ser reprogramada.

Un 3PL nos reportara al final del día, de la semana o del mes que las entregas fueron hechas a tiempo de acuerdo al plan establecido; en su reporte interno constara que se realizo un viaje adicional con la unidad de repuesto que procedió a realizar las entregas acorde a las necesidades del cliente.

Sin embargo aun en este punto, el 3PL no tendrá el control de la decisión de hacer un cambio en la fecha de pedido del cliente de su cliente o de reprogramar la entrega para una fecha diferente.

Cuando tenemos un proceso operado a través de un 3PL, necesariamente tenemos que mantener toda una organización de control y seguimiento de las operaciones subcontratadas, eso si realmente queremos tener el control de nuestro negocio, de otra



forma estamos irremediablemente condenados a operar de acuerdo a los estándares y restricciones de nuestro proveedor.

#### **4.6.5 Beneficios 3PL.**

- Eliminar el gasto de estructura indirecta (overhead).
- Lograr un mayor grado de responsabilidad sobre las operaciones logísticas.
- Mejorar el control de inventario y costos.
- Por ser una tendencia Mundial.
- Reducir la inversión de capital.
- Utilizar un 3PL es una forma eficiente y efectiva en costo para logísticamente incrementar las utilidades netas.

#### **4.6.6 Limitaciones y riesgos 3PL.**

Las desventajas de un 3PL, usted puede conseguir demasiado grande para sus pantalones una. A menudo, usted podría ser bloqueado en las compañías que no te gustan. Asegúrese de que su nivel de servicio sigue siendo de primera clase. Alrededor de la tienda para obtener el mejor 3PL para sus necesidades.

La mayoría de los 3PL que el servicio al cliente fiable, asegúrese de obtener uno que permite que para las devoluciones y reclamaciones por daños. Recuerde que un 3PL es como un socio, a fin de buscar todas las cosas que te gustaría en un socio de transporte. Por ejemplo, los beneficios de un 3PL es que proporcionan cotizaciones al instante y 24 servicio de clientes. Cuando vaya a comprar un 3PL es útil escribir una lista de necesidades y puntos débiles que desea resolver antes de acercarse a un 3PL. De esta manera usted estará preparado para analizarlos de acuerdo a lo que realmente necesita o lo que quieres realmente.



Para problema en tratar directamente con la compañía están, en primer lugar es los envíos de bajo volumen significa que los precios minoristas de alta. El segundo es el tiempo perdido. Se tarda horas para la investigación, obtener las cotizaciones para encontrar el mejor precio para un carril. En general, los envíos locales, lo mejor es utilizar pequeñas empresas locales, para los envíos nacionales que necesitan los peces gordos. Para los estados circundantes inmediatas, cargadores regionales podría ser el mejor, pero los precios varían entre los pequeños transportistas de la región y las grandes empresas de transporte, como FedEx. Básicamente, no una sola compañía de transporte cubrirá todas las necesidades de su destino por igual. Esta es la razón que usted debe evitar usar sólo una compañía aérea.

#### **4.6.7 Condiciones 3PL.**

El proceso de Tercerización tiene que ser cuidadosamente planificado, por un equipo de expertos en la función logística que cubran los siguientes pasos:

- Realizar una clara y detallada especificación técnica de las necesidades (políticas de servicio, necesidades de los Clientes, volúmenes, frecuencias, sistemas, procesos, instalaciones requeridas, etc).
- Definir los recursos internos destinados al seguimiento del proceso de tercerización.
- Determinar que parte de los costos permanecen en la empresa, y cuáles son los costos del cambio.
- La construcción del escenario esperable, es una práctica aconsejable y debe incluir:
  - ✓ El nivel de servicio y performance esperada.
  - ✓ Los costos del Operador, costos que permanecen en la empresa y costos del Cambio.



- ✓ Es necesario administrar las expectativas de toda la organización, y clarificar la participación requerida a otras áreas de la empresa (por ejemplo, sistemas, Legales, etc).
- ✓ Contar con un cronograma de trabajo, que detalle las tareas, los caminos críticos, los equipos destinados y recursos a aplicar.
- ✓ Contar con el involucramiento y el soporte de la Dirección de la Empresa.

#### 4.7 Subcontratación en México.

**Artículo 15-A.** El trabajo en régimen de subcontratación es aquel por medio del cual un patrón denominado contratista ejecuta obras o presta servicios con sus trabajadores bajo su dependencia, a favor de un contratante, persona física o moral, la cual fija las tareas del contratista y lo supervisa en el desarrollo de los servicios o la ejecución de las obras contratadas. Este tipo de trabajo, deberá cumplir con las siguientes condiciones:

- a) No podrá abarcar la totalidad de las actividades, iguales o similares en su totalidad, que se desarrollen en el centro de trabajo.
- b) Deberá justificarse por su carácter especializado.
- c) No podrá comprender tareas iguales o similares a las que realizan el resto de los trabajadores al servicio del contratante.



Fig. 48 Fuente: LSS; Subcontratación.



El outsourcing es un contrato mediante el cual la agencia de colocación suministra a la persona física o moral cliente el personal que requiera, "de esta forma se generan nuevas formas de relaciones no siempre ajustadas a los parámetros tradicionales de la relación de trabajo.

- La falta de regulación del outsourcing en México permite que se utilicen diversos esquemas jurídicos, por ejemplo:
- En las sociedades cooperativas se "registra como socios cooperativistas (realmente empleados) al personal que se les transfiere de las empresas, de tal modo que en su calidad de socios las remuneraciones que estos perciben son bajo el concepto de previsión social y no por el de sueldos y salarios.
- Una situación similar ocurre con la transferencia de trabajadores a sociedades en nombre colectivo o empresas integradoras e integradas.
- En otras ocasiones puede utilizarse un contrato de arrendamiento para suministrar personal. Así la empresa de administración de personal puede incluso firmar un contrato colectivo de trabajo con los empleados que contrata eliminando la posibilidad de que éstos realicen emplazamientos a huelga al arrendatario (empresa cliente), ya que los trabajadores pertenecen a la fuerza laboral del arrendador (agencia de colocación).

#### **4.7.2 A favor.**

Desde la perspectiva económica se pueden citar los siguientes beneficios al subcontratar personal:

- Usted podrá dedicarse exclusivamente a desarrollar su negocio sin preocuparse por realizar actividades administrativas relacionadas con el manejo de personal, "lo cual conlleva otros beneficios como mayor rentabilidad, mejor calidad en el





servicio, especialización de habilidades y adquisición de nuevas tecnologías o conocimientos, entre otros.

- La empresa tercerista se compromete a prestar servicios especializados relacionados con la administración de personal y las obligaciones que le son inherentes, las que por ello mismo supondrán mayor rentabilidad y mejor calidad en el servicio.
- Se reducen los costos al transferir el riesgo derivado de las relaciones laborales.
- El costo de la mano de obra se estabiliza según el precio fijado en el contrato de outsourcing.
- Al reducirse los costos y estabilizarse el precio, su empresa podrá generar mayores beneficios económicos al invertir el capital excedente en desarrollar el giro del negocio.

"Si la empresa de outsourcing que presta el servicio es bien llevada y cumple con las obligaciones laborales que tiene asignadas, se puede contar con una aliada que representa un beneficio, como tener un personal que no genera antigüedad dentro de la empresa, y esto no represente un incremento en los pasivos de la organización por concepto de costos por la terminación de las relaciones laborales.

#### **4.7.3 Situación Actual.**

A partir del 1 de diciembre de 2012 este tipo de prestación de servicios deberá cumplir con las siguientes condiciones y de no cumplirse el contratante será considerado patrón (de los trabajadores del contratista) para efectos laborales y de seguridad social:



a) Los servicios que el contratista preste al contratante no podrán abarcar la totalidad de las actividades, iguales o similares en su totalidad, que se desarrollen en el centro de trabajo.

Ejemplo: Una empresa que se dedica a la fabricación de muebles de oficina que cuenta con el siguiente personal para el desarrollo de sus actividades (diseñadores, ebanistas, carpinteros, barnizadores, vendedores, distribuidores, etcétera) podría tener bajo el régimen de subcontratación, por ejemplo, al personal de limpieza o al personal administrativo o a los vendedores y el personal adicional deberá ser contratado por la propia empresa. Esto es, si contratara a todo el personal que requiere para la realización de la totalidad de sus actividades el contratante se convertiría en patrón.

b) Los servicios deberán justificarse por su carácter especializado. Bajo esta condición entendemos que solamente se entiende la necesidad de subcontratar cuando en el centro de trabajo no se cuente con el personal con el conocimiento, capacidad, destreza o habilidades necesarias para el desarrollo de determinadas actividades. Por ejemplo: personas para mantenimiento de redes, personal de seguridad, de limpieza (cuando la empresa no realiza dichas actividades).

c) No podrá comprender tareas iguales o similares a las que realizan el resto de los trabajadores al servicio del contratante. Si contratamos con el contratista los servicios de vendedores no podríamos tener en la empresa contratante trabajadores que realicen las mismas o similares tareas.

#### **4.8.1 Industria Maquiladora.**

Una maquiladora es una empresa que importa materiales sin pagar aranceles; su producto se comercializa en el país de origen de la materia prima. El término se originó en México, país donde el fenómeno de las maquiladoras está ampliamente extendido.



La palabra maquila se originó en el medioevo español para describir un sistema de moler el trigo en molino ajeno, pagando al molinero con parte de la harina obtenida. Tal fue también la forma tradicional de producción de azúcar en los ingenios de las Antillas, que en el siglo XIX obtenían su caña de cultivadores llamados colonos; éstos cobraban en azúcar el valor de la caña entregada, de acuerdo con las normas establecidas por los mismos ingenios.

#### **4.8.2 Análisis.**

Ante la voraz competencia por los mercados globales, es fundamental dotar a las empresas mexicanas, al menos, de las mismas condiciones que ofrecen nuestros principales competidores, que le permitan posicionar con éxito sus mercancías y servicios en la arena del comercio internacional.



Fig. 49 Fuente: IMMEX; Industria Maquiladora.

Con este propósito, el Gobierno Federal publicó el 1 de noviembre de 2006 el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (Decreto IMMEX), con el objetivo de fortalecer la competitividad del sector exportador mexicano, y otorgar certidumbre, transparencia y continuidad a las

---



operaciones de las empresas, precisando los factores de cumplimiento y simplificándolos; permitiéndoles adoptar nuevas formas de operar y hacer negocios; disminuir sus costos logísticos y administrativos; modernizar, agilizar y reducir los trámites, con el fin de elevar la capacidad de fiscalización en un entorno que aliente la atracción y retención de inversiones en el país.

Este instrumento integra los programas para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación (Maquila) y el que Establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), cuyas empresas representan en su conjunto el 85% de las exportaciones manufactureras de México.

#### **4.8.3 Situación Actual.**

Desde hace ya algunas décadas la industria maquiladora, se ha convertido en una de las actividades económicas más importantes del país, generando gran cantidad de empleos (estimados en 1.1 millones en la maquiladora de exportación).

Muy cierto es que las opiniones con respecto a las maquiladoras están polarmente divididas en cuanto a si es una oportunidad de desarrollo o una gran muestra de rezago.

Primero observaremos como esta compuesta la industria maquiladora. Notaremos entonces que la componen en un 60% mujeres, esto por una parte muestra que claramente las tendencias de exportación de la industria maquiladora es hacia Estados Unidos, quien es actualmente el más importante destino de nuestras exportaciones. Por otra parte como vimos en los anteriores artículos, la mayor parte de personas que trabajan dentro de la maquila no llegan a tener 25 años.



Hay que agregar que de ninguna manera debemos subestimar a China, que debido a sus costos de producción por debajo de los de México e estos últimos días, ha logrado introducir a México productos a un menor costo aún teniendo que pagar aranceles (simplemente bastaría con pensar cuantas y cuantas cosas son producidas en este país o tan solo ver cuántas cosas chinas tenemos en nuestras casas, por ejemplo la computadora desde la que escribo el presente análisis).

Sumado a la brutal cantidad de gente que emplea. Y al decir brutal no me refiero solamente a los grandes volúmenes de personas, sino también al trato que reciben, no es ninguna novedad que las condiciones de trabajo a las que son sometidas, atentando contra sus garantías individuales son uno de los mayores inconvenientes de la implementación excesiva de la maquila dentro de un país, que llegando a esos niveles, también comienza a caer en la explotación de sus trabajadores, contratando cada vez gente de menor edad y aumentando las jornadas de trabajo, reduciendo la calidad de vida laboral de las personas que emplean.



## CONCLUSIÓN

Para que México pueda competir en un mercado global se vale de varias estrategias tales como las llamadas Alianzas Estratégicas, Conglomerados, Agrupamientos Empresariales, el 3PL en consecuencia combina capacidades y recursos a fin de alcanzar objetivos locales y luego globales.

Por lo tanto se ve reflejado en la disminución de costos y como consecuencia una posible multiplicación de beneficios. Te permite aumentar los niveles de competitividad, obteniendo conocimientos y habilidades para poder operar con mayor calidad.



## **CAPITULO V. ORGANISMOS Y DEPENDENCIAS NACIONALES QUE APOYAN A LAS MYPIMES.**

### **INTRODUCCIÓN**

En este capítulo hablaremos de los organismos y dependencias que apoyan a las MIPYMES.

Que tienen como objetivo de asesorar a emprendedores dentro de una cultura de capital, en las áreas legales, estratégicas y financieras de la empresa.

Y así mismo algunos cursos de formación para emprendedores, asesoría especializada a la medida, acceso a recursos humanos especializados, contactos con programas públicos y privados de apoyo a emprendedores, y acceso a contactos con fuentes de financiamiento.



## 5.1 Secretaría de Economía.

Su misión es ser una institución que promueve e instrumentar políticas públicas y programas orientados a crear más y mejores empleos, más y mejores empresas, y más y mejores emprendedores. La Secretaría de Economía será la dependencia del Gobierno Federal que promueva la generación de empleos de calidad y el crecimiento económico del país, mediante el impulso e implementación de políticas públicas que detonen la competitividad y las inversiones productivas.



Fig. 50 Fuente: Secretaría de Economía

### 5.1.1 Objetivo.

Disminuir costos de producción e incrementar empleo, objetivos del decreto arancelario. La subsecretaria de Economía, Rocío Ruiz Chávez, detalló beneficios y alcances del Decreto que modifica diversos aranceles de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación. El Decreto presidencial de reducción de aranceles permitirá disminuir los costos de producción de las empresas establecidas en México, vía el abaratamiento de los insumos que utilizan en sus procesos de producción, así como fortalecer la generación de empleo, la atracción de inversiones y el incremento de las exportaciones, sostuvo la subsecretaria de Industria y Comercio de la Secretaría de Economía.

### 5.1.2 Organización.





- Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa
- Subsecretaría de Competitividad y Normatividad
- Subsecretaría de Industria y Comercio
- Subsecretaría de Comercio Exterior
- Oficialía Mayor
- Comisión Federal de Competencia
- Comisión Federal de Mejora Regulatoria
- Sistema de Información Empresarial Mexicano
- Instituto Nacional del Consumidor
- Fondo General del Programa Nacional de Apoyo para las Empresas de Solidaridad
- Centro Nacional de Metrología
- Exportadora de Sal S.A. de C.V.
- Fideicomiso de Fomento Minero
- Pro México
- Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial
- Procuraduría Federal del Consumidor
- Servicio Geológico Mexicano



### 5.1.3 Funciones.

- Formular y conducir, regular y controlar las políticas generales de industria, comercio exterior, interior, abasto y precios del país; con excepción de los precios de bienes y servicios de la Administración Pública Federal.
- Fomentar, en coordinación con la Secretaría de Relaciones Exteriores, el comercio exterior del país.
- Estudiar, proyectar y determinar los aranceles y fijar los precios oficiales, escuchando la opinión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; estudiar y determinar las restricciones para los artículos de importación y exportación, y participar con la mencionada Secretaría en la fijación de los criterios generales para el establecimiento de los estímulos al comercio exterior.
- Estudiar y determinar mediante reglas generales, conforme a los montos globales establecidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, los estímulos fiscales necesarios para el fomento industrial, el comercio interior y exterior y el abasto, incluyendo los subsidios sobre impuestos de importación, y administrar su aplicación, así como vigilar y evaluar sus resultados.
- Establecer la política de precios, y con el auxilio y participación de las autoridades locales, vigilar su estricto cumplimiento, particularmente en lo que se refiere a artículos de consumo y uso popular, y establecer las tarifas para la prestación de aquellos servicios de interés público que considere necesarios, con la exclusión de los precios y tarifas de los bienes y servicios de la Administración Pública Federal; y definir el uso preferente que deba darse a determinadas mercancías.
- Regular, orientar y estimular las medidas de protección al consumidor.
- Normar y registrar la propiedad industrial y mercantil; así como regular y orientar la inversión extranjera y la transferencia de tecnología.



- Establecer y vigilar las normas de calidad, pesas y medidas necesarias para la actividad comercial; así como las normas y especificaciones industriales, entre otras funciones.

## 5.2 Nacional Financiera.

Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo (NAFINSA) fue creada por el Gobierno Federal mexicano mediante el "Decreto que autoriza a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para la fundación de una Sociedad Financiera con carácter de Institución Nacional de Crédito" con el objeto de “tomar a su cargo y llevar a cabo rápida y eficazmente la realización directa de la administración de los inmuebles que forman o hayan de formar parte de los activos de los bancos nacionalizados, en las condiciones más ventajosas para éstos, más liberales, a la vez, para sus deudores y para quienes se interesen en adquirirlos”.



Fig.51 Fuente: Nacional Financiera.

### 5.2.1 Misión.

Promover el acceso de las MIPYMES a los servicios financieros, impulsar el desarrollo de proyectos sustentables y estratégicos para el país, promover el desarrollo del mercado de valores y fungir como Agente Financiero del Gobierno Federal, con el fin de contribuir al crecimiento regional y a la creación de empleos.



### 5.2.2 Visión.

Ser el principal impulsor de desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, a través de innovación y calidad, con gente comprometida y guiada por valores compartidos.

### 5.2.3 Objetivos.

- Impulsar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, proporcionándoles acceso a productos de financiamiento, capacitación, asistencia técnica e información
- Estructurar y financiar proyectos sustentables y estratégicos para el país.
- Contribuir al desarrollo del mercado de valores y al de la industria de capital de riesgo.
- Actuar como Agente Financiero y Fiduciario del Gobierno Federal.
- Lograr una operación eficiente y rentable que asegure el cumplimiento de su mandato y la preservación de su capital.

### 5.3 Banco de Comercio Exterior.

Bancomext otorga financiamientos destinados a atender los requerimientos tanto de corto como de mediano y largo plazo de las empresas participantes en el comercio exterior mexicano, incluyendo a exportadoras y sus proveedores, importadoras, empresas que sustituyen importaciones y generadoras de divisas.



Fig.52 Fuente: BANCOMEXT.



### **5.3.1 Misión.**

#### **❖ La razón de ser.**

Fomentar el financiamiento al comercio exterior y la generación de divisas en el país, la ampliación de capacidad productiva de las empresas exportadoras y en su caso la internacionalización de las mismas, mediante la atención de calidad a los clientes con programas de financiamiento, garantías y otros servicios financieros especializados.

### **5.3.2 Visión.**

#### **❖ Lo que aspiramos ser.**

Ser el principal impulsor del desarrollo del Comercio Exterior, a través de la innovación y calidad, con gente comprometida y guiada por valores compartidos.

### **5.3.3 Objetivos.**

- Impulsar el desarrollo de la mediana y pequeña empresa exportadora.
- Financiar la actividad exportadora.
- Ser una institución con operación eficiente y rentable.
- Garantizar una operación transparente y de mejora continua.
- Mantener niveles de satisfacción a clientes.
- Contar con los recursos humanos capacitados y motivados.

### **5.3.4 ¿Quiénes son sus clientes?.**

- Empresas exportadoras de manera directa, especialmente las pequeñas y medianas (Pymex).
- Empresas proveedoras de insumos y partes para empresas exportadoras.
- Personas físicas con actividad empresarial relacionadas con el comercio exterior.



- Empresas relacionadas con la sustitución eficiente de importaciones.

#### **5.3.4.1 ¿Qué ofrecemos a nuestros clientes?.**

- Ponemos a disposición de la comunidad empresarial una gama integral de productos de crédito y servicios financieros adecuados a las necesidades de cada cliente.

#### **5.3.4.2 PYMES Exporta.**

Es un esquema con el que Bancomext financia las necesidades de capital de trabajo de las pymes exportadoras, proveedoras de exportadoras o pertenecientes al sector autopartes.

Los recursos se otorgan a través de una línea de crédito revolvente, cuyo monto puede ascender hasta 600 mil dólares y con una vigencia de hasta 24 meses.

Se puede pagar a una tasa preferencial ya sea mensual o semestralmente, con la facilidad adicional de disponerse vía Internet de manera ágil y sencilla.

#### **5.3.4.3 Cadenas Productivas.**

- ❖ Programa de financiamiento en dólares o moneda nacional, mediante el cual las pymes pueden obtener vía electrónica el pago anticipado del 100% de las cuentas por cobrar que mantienen con aquellos de sus compradores que han sido autorizados en el programa.
- ❖ En este esquema, no se requieren garantías, las pymes cuentan con una tasa preferencial y la operación es 100% electrónica
- ❖ Para este programa no es necesario otorgar ningún tipo de garantías, lo cual facilita y agiliza a los proveedores su incorporación al esquema.



## 5.4 PROMEXICO.

Organización que Promueve y apoya la actividad exportadora y la internacionalización de las empresas mexicanas.



Fig. 53 Fuente: ProMexico

### 5.4.1 Misión.

Promover la atracción de inversión extranjera directa y las exportaciones de productos y servicios, así como la internacionalización de las empresas mexicanas para contribuir al desarrollo económico y social del país y al fortalecimiento de la imagen de México como socio estratégico para hacer negocios.

### 5.4.2 Visión.

ProMéxico es y se le reconoce como una entidad relevante para la promoción de negocios internacionales de México, que propicia la concreción de proyectos de manera efectiva.

### 5.4.3 Valores.

ProMéxico es y se le reconoce como una entidad relevante para la promoción de negocios internacionales de México, que propicia la concreción de proyectos de manera efectiva.



**Equidad.** En ProMéxico promovemos la igualdad de las personas sin discriminación por sexo, género, motivos culturales, sociales o de cualquier naturaleza, privilegiando la igualdad de derechos. Se aplican las leyes y reglamentos sin esperar un trato preferente y promoviendo la imparcialidad de las acciones, dando a todos(as) un trato equitativo e igualitario.

**Compromiso Social.** La entidad está orientada a fomentar el beneficio del país y a mejorar las condiciones sociales, obedeciendo al principio del bien común y contribuyendo al desarrollo sustentable.

**Honestidad y transparencia.** ProMéxico se apega a los principios de honestidad y transparencia previstos en las leyes aplicables. Procura generar confianza al interior como al exterior de la entidad, rindiendo información sobre su funcionamiento al público, contribuyendo a que la sociedad esté más y mejor informada. Asimismo, se somete al escrutinio de los órganos fiscalizadores competentes y de los(as) gobernados(as), rindiendo cuentas sobre el ejercicio de las funciones que tiene conferidas y coadyuvando así en la rendición de cuentas de la gestión pública federal.

**Trabajo en equipo.** Hay un vínculo entre sus colaboradores(as), se comparte el talento, el interés por los proyectos de los(as) demás. Se potencializan para cumplir con las metas y los objetivos de ProMéxico, trabajando siempre por la satisfacción de sus clientes(as).

**Balance personal y profesional.** En ProMéxico, el equilibrio integral del personal impacta directamente en la toma de decisiones, en el logro y consecución de los objetivos de la entidad. Se ofrecen diversas alternativas para el desarrollar al máximo el potencial de las personas que laboran en la entidad, usando de manera racional y





eficiente los recursos, respetando la vida privada y los espacios de convivencia social y familiar de los(as) empleados(as).

#### **5.4.4 Objetivos.**

- Coadyuvar en la conducción, coordinación y ejecución de las acciones que en materia de promoción al comercio exterior y atracción de inversión extranjera directa, realicen las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.
- Promover y apoyar la actividad exportadora y la internacionalización de las empresas mexicanas, a través de medidas que reordenen, refuercen, mejoren e innoven los mecanismos de fomento a la oferta exportable competitiva, principalmente de las pequeñas y medianas empresas.
- Difundir y brindar asesoría, especialmente a las pequeñas y medianas empresas, respecto de los beneficios contenidos en los tratados internacionales o negociaciones en materia comercial, promoviendo la colocación de sus productos y servicios en el mercado internacional, de manera directa o indirecta.
- Brindar asesoría y asistencia técnica en materia de exportaciones a las empresas mexicanas.
- Organizar y apoyar la participación de empresas y productores en misiones, ferias y exposiciones comerciales que se realicen en el extranjero, para difundir los productos nacionales y promover el establecimiento de centros de distribución de dichos productos en otras naciones.
- Promover las actividades tendientes a la atracción de inversión extranjera directa que lleven a cabo las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, así como apoyar a las Entidades Federativas en la ubicación de inversión extranjera directa en el territorio nacional.



### 5.4.5 Funciones.

Planea, coordina y ejecuta las estrategias para atraer inversión extranjera directa, impulsar la exportación de productos mexicanos y promover la internacionalización de las empresas mexicanas para contribuir al desarrollo económico y social de México.

### 5.5 Secretaría de Agricultura.

La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, es una Dependencia del Poder Ejecutivo Federal, que tiene entre sus objetivos propiciar el ejercicio de una política de apoyo que permita producir mejor, aprovechar mejor las ventajas comparativas de nuestro sector agropecuario, integrar las actividades del medio rural a las cadenas productivas del resto de la economía, y estimular la colaboración de las organizaciones de productores con programas y proyectos propios, así como con las metas y objetivos propuestos, para el sector agropecuario, en el Plan Nacional de Desarrollo.



Fig. 54 Fuente: Secretaria de Agricultura.

#### 5.5.1 Misión.

Promover el desarrollo integral del campo y de los mares del país que permita el aprovechamiento sustentable de sus recursos, el crecimiento sostenido y equilibrado de las regiones, la generación de empleos atractivos que propicien el arraigo en el medio rural y el fortalecimiento de la productividad y competitividad de los productos para



consolidar el posicionamiento y la conquista de nuevos mercados, atendiendo a los requerimientos y exigencias de los consumidores.

### **5.5.2 Visión.**

México cuenta con una Sociedad Rural que goza de calidad de vida atractiva y con diversidad de oportunidades de desarrollo así como un Sector Agroalimentario y Pesquero rentable y sustentable que ofrece alimentos accesibles, sanos y de calidad a sus habitantes.

### **5.5.3 Objetivos.**

- Elevar el nivel de desarrollo humano y patrimonial de los mexicanos que viven en las zonas rurales y costera.
- Abastecer el mercado interno con alimentos de calidad, sanos y accesibles provenientes de nuestros campos y mares.
- Mejorar los ingresos de los productores incrementando nuestra presencia en los mercados globales, promoviendo los procesos de agregación de valor y la producción de energéticos.
- Revertir el deterioro de los ecosistemas, a través de acciones para preservar el agua, el suelo y la biodiversidad.
- Conducir el desarrollo armónico del medio rural mediante acciones concertadas, tomando acuerdos con todos los actores de la sociedad rural. Además de promover acciones que propicien la certidumbre legal en el medio rural.



## 5.6 Visión de Secretaria de turismo.

En el año 2030, México será un país líder en la actividad turística. Para lograrlo, la estrategia del nuevo gobierno se propone a reconocer al turismo como pieza clave del desarrollo económico de México.

- Diversificar los productos turísticos y desarrollar nuevos mercados.
- Impulsar a las empresas turísticas a ser competitivas a nivel nacional e internacional.
- Desarrollar el turismo respetando los entornos naturales, culturales y sociales.



Fig. 55 Fuente: Secretaria de Turismo

### 5.6.1 Misión de Secretaria de Turismo.

Para poder alcanzar la Visión se hace necesario un trabajo conjunto de los distintos actores de la actividad, que deberá estar orientado por el Sector Turismo de la Administración Pública para el que se ha definido la siguiente Misión: Conducir el desarrollo turístico nacional, mediante las actividades de planeación, impulso al desarrollo de la oferta, apoyo a la operación de los servicios turísticos y la promoción, articulando las acciones de diferentes instancias y niveles de gobierno.

### 5.6.2 Funciones.

- Orientación e información turística, Centro Integral de Atención al Turista, CIAT. Asistencia mecánica en las principales carreteras del país, de radio



comunicación de emergencia, auxilio en caso de accidentes y auxilio a la población en general en casos de desastre.

- En el marco del Programa Paisano se brinda asistencia y orientación a connacionales.
- Centro de Documentación CEDOC, consulta del acervo bibliográfico especializado en turismo.
- Formular y conducir la política de desarrollo de la actividad turística nacional.
- Promover, en coordinación con las entidades federativas, las zonas de desarrollo turístico nacional y formular en forma conjunta con la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales la declaratoria respectiva.
- Registrar a los prestadores de servicios turísticos, en los términos señalados por las leyes.
- Autorizar los precios y tarifas de los servicios turísticos, previamente registrados, en los términos que establezcan las leyes y reglamentos; y participar con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en el establecimiento de los precios y tarifas de los bienes y servicios turísticos a cargo de la administración pública federal.
- Regular, orientar y estimular las medidas de protección al turismo, y vigilar su cumplimiento, en coordinación con las dependencias y entidades de la administración pública federal y con las autoridades estatales y municipales.
- Fijar y en su caso, modificar las categorías de los prestadores de servicios turísticos por ramas.

### **5.6.3 Programa de Calidad MODERNIZA.**

La Secretaría de Turismo (SECTUR), consciente de que la mayoría de las empresas turísticas de México son Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES),



determinó diseñar un programa que impactara de manera clara y eficiente en su gestión.

Es un programa de capacitación, que facilite a las Mipymes el incorporar a su forma de operar herramientas efectivas y prácticas administrativas modernas, que les permitan mejorar la satisfacción de sus clientes,

- Mejorar el desempeño de su personal.
- Mejorar el control del negocio.
- Disminuir los desperdicios.
- Incrementar su rentabilidad.

A fin de hacer más competitiva a la empresa para que pueda ofrecer servicios de calidad a los turistas y propiciar el desarrollo de una cultura de mejora continua.

### **Características.**

- ❖ Garantizar su aplicabilidad y utilidad tanto en la micro como en la pequeña y en la mediana empresa
- ❖ Generar resultados tangibles (medibles) y contundentes de forma inmediata en el desempeño de la empresa.
- ❖ Propiciar que el costo de implementación no fuera un impedimento para que las Mipymes Turísticas se incorporaran al programa.

### **Mecánica operativa del Programa.**

- ❖ Programa tiene una duración de tres meses con un total de 70 horas (entre la implementación y la parte teórica); período en el cual las empresas logran resolver gran parte de la problemática que enfrenta la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Turística.



Fig.56 Fuente: Secretaría de Turismo Mecánica operativa de programa para Secretaria de Turismo.

### Beneficios al implementar el programa.

- ❖ Elevar la calidad de los servicios y mejorar la atención, para la satisfacción de los clientes.
- ❖ Elevar las ventas y reducir los costos, para la satisfacción de los propietarios.
- ❖ La obtención del Distintivo “M”, el cual avala sus servicios como una empresa de alta calidad.
- ❖ La promoción en Internet a todas aquellas empresas que hayan obtenido el Distintivo "M".

### Costos del programa.

- ❖ Con objeto de que el costo de la implementación del programa no sea una limitación para la incorporación de las Mipymes Turísticas, la Secretaría de Turismo, en coordinación con la Secretaría de Economía (a través del Fondo Pyme) y los Gobiernos Estatales, ha diseñado esquemas de financiamiento a través del cual las empresas sólo cubren una parte del costo de la aplicación del programa y el resto es cubierto con recursos federales y estatales, lo cual reduce significativamente el costo normal y permite a las Mipymes mayor oportunidad de capacitación.



### **¿Quiénes pueden integrarse al programa de Calidad Moderniza?**

- ❖ Estar legalmente constituida
- ❖ Ser una Mipyme Turística.
- ❖ Comprometerse a concluir la aplicación del Programa.
- ❖ Cubrir el monto que convenga con la autoridad estatal y/o organismo intermedio

### **Pertenecer a los siguientes giros:**

- ❖ Hoteles de 1 a 5 estrellas.
- ❖ Restaurantes ubicados en destinos turísticos.
- ❖ Agencias de Viajes.
- ❖ Empresas Eco turísticas.
- ❖ Arrendadoras de Autos.
- ❖ Auto Transportes Turísticos.
- ❖ Marinas.
- ❖ Balnearios.

### **5.7 Banco de México.**

El Banco de México es el banco central del Estado Mexicano. Por mandato constitucional, es autónomo en sus funciones y administración. Su finalidad es proveer a la economía del país de moneda nacional y su objetivo prioritario es procurar la estabilidad del poder adquisitivo de dicha moneda. Adicionalmente, le corresponde promover el sano desarrollo del sistema financiero y propiciar el buen funcionamiento de los sistemas de pago.





### **5.7.1 Mercado Cambiario.**

Es aquel en el que se da el intercambio de divisas. El tipo de cambio representa una variable macroeconómica fundamental para cualquier economía, por lo que también lo es el mercado cambiario.

Las cotizaciones están dadas por los tipos de cambio de las divisas en cuestión y se fijan, en términos generales, por la relación de oferta y demanda.

Las tasas de cambio de una divisa en términos de otra permiten facilitar los intercambios comerciales.

Por lo general, los bancos centrales juegan un papel fundamental en el mercado cambiario, ya que lo vigilan y lo regulan con el fin de evitar que éste afecte a la economía como un todo. Mucho de lo que ocurre en el mercado cambiario es reflejo de la intervención del banco central y de las modalidades de tipos de cambio que se establezcan.

En los casos en los que se restringen mucho las libertades en los mercados cambiarios, suelen surgir mercados (cambiaríos) paralelos que buscan satisfacer las necesidades de los agentes económicos que no están satisfechos con las restricciones para el intercambio de divisas.

### **5.7.2 Mercado de Valores.**

Son un tipo de mercado de capitales en el que se negocia la renta variable y la renta fija de una forma estructurada, a través de la compraventa de valores negociables. Permite la canalización de capital a medio y largo plazo de los inversores a los usuarios

El conjunto de normas y participantes (emisores, intermediarios, inversionistas y otros agentes económicos) tiene como objeto permitir el proceso de emisión, colocación, distribución e intermediación de los valores inscritos en el Registro Nacional de Valores o internacional se puede deducir.



## CONCLUSIÓN

En México las PyMES pueden recurrir a diversas fuentes de financiamiento, organismos y dependencias cuando requieren recursos económicos para su crecimiento o subsistencia. Normalmente se piensa en la obtención de un crédito bancario o en aportación de su patrimonio. Pero además existen muchas otras opciones para obtener los recursos necesarios que les permitirán operar rentablemente o impulsar sus proyectos de expansión.

Si consideramos que en los últimos años, específicamente desde la crisis económica que se presentó a finales de 1994, los bancos han limitado y casi eliminado los créditos a las empresas, pensaríamos que la economía del país debería haber decrecido en la misma proporción, pero no fue así, el financiamiento bancario fue sustituido por fuentes alternativas y de hecho la economía ha crecido.

Aún cuando las alternativas de financiamiento son poco utilizadas por los empresarios en México salvo el crédito de proveedores-, la importancia de enunciarlas resulta del mismo hecho de su existencia y posibilidad de crecimiento como alternativas viables para las PyMES.



## **CAPITULO VI. LAS MIPYMES FRENTE A LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO.**

### **INTRODUCCIÓN**

En este capítulo hablaremos de las MIPYMES frente a los Tratados de libre comercio. Un Tratado de Libre Comercio (TLC) consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes.

Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios.

Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países.



## 6.1 Tratados de Libre Comercio.

Un Tratado de Libre Comercio (TLC) consiste en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes. Básicamente, consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios. Este acuerdo se rige por las reglas de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o por mutuo acuerdo entre los países.

Un TLC no necesariamente conlleva una integración económica, social y política regional, como es el caso de la Unión Europea, la Comunidad Andina, el Mercosur y la Comunidad Sudamericana de Naciones. Si bien estos se crearon para fomentar el intercambio comercial, también incluyeron cláusulas de política fiscal y presupuestario, así como el movimiento de personas y organismos políticos comunes, elementos ausentes en un TLC.

### Los principales objetivos de un TLC son:

- Eliminar barreras que afecten o mermen el comercio.
- Promover las condiciones para una competencia justa.
- Incrementar las oportunidades de inversión.
- Proporcionar una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual.
- Establecer procesos efectivos para la estimulación de la producción nacional.
- Fomentar la cooperación entre países amigos.
- Ofrecer una solución a controversias.

Los tratados de libre comercio son importantes pues se constituyen en un medio eficaz para garantizar el acceso de productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. Además, permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se modernice el aparato productivo, mejore el



bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros. Pero además el comercio sirve para abaratar los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país.

Formalmente, el TLC se propone la ampliación de mercado de los participantes mediante la eliminación de los derechos arancelarios y cargas que afecten las exportaciones e importaciones.

En igual sentido busca la eliminación de las barreras no arancelarias, la liberalización en materia comercial y de subsidios a las exportaciones agrícolas, la reestructuración de las reglas y procedimientos aduanales para agilizar el paso de las mercancías y unificar las normas fitosanitarias y de otra índole. Sin embargo, esto no es igual para ambas partes, en el caso del TLC EUCA, los Estados Unidos conservan intactos las medidas protectoras y subsidios a sus agricultores mientras los centroamericanos deberán dejar a los suyos desprotegidos.

### **6.1.1 Tratados de Libre Comercio Vigentes.**

México es el segundo país con el mayor número de Tratados de Libre Comercio en el mundo. La red de Tratados de Libre Comercio de México con 43 países, en tres continentes, representa una oportunidad única para el comercio exterior y para la inversión, ya que abre una puerta de acceso a un mercado potencial de más de mil millones de consumidores, que representa dos terceras partes de las importaciones mundiales y 75 por ciento del PIB mundial.

Los acuerdos comerciales firmados por México han creado un marco jurídico que ofrece certidumbre a los agentes económicos, incluyendo exportadores, inversionistas y consumidores.



### **6.1.2 Año 1995 Tratado de Libre Comercio del G3, entre México, Venezuela y Colombia.**

Este Tratado ha contribuido a fortalecer los lazos comerciales entre México y América del Sur, permitiendo a nuestro país consolidar su posición en este mercado. Con este acuerdo quedó libre de arancel todo el universo de productos, con excepción de productos de los sectores textil, petroquímico y agrícola. Por determinación propia, Venezuela se ha retirado de este acuerdo. En 2007, el comercio bilateral con Colombia alcanzó los 3 mil 700 millones de dólares.

### **6.1.3 Año 1995 Tratado de Libre Comercio con Costa Rica.**

Éste fue el primer tratado de Libre Comercio entre México y un país Centroamericano. Con este acuerdo se eliminaron todos los aranceles para las exportaciones mexicanas no agrícolas hacia Costa Rica; además, se establecieron normas que aseguran el trato nacional a los bienes y servicios de ambos países y se fijaron mecanismos para la efectiva eliminación de barreras no arancelarias.

Desde que entró en vigor ha arrojado resultados significativos: entre 1995 y 2007, el comercio entre México y Costa Rica se ha incrementado en más de 600 por ciento, alcanzando un total de más de mil 400 millones de dólares.

### **6.1.4 Año 1995 Tratado de Libre Comercio con Bolivia.**

Con su implementación se eliminaron aranceles para 95 por ciento de las exportaciones mexicanas a Bolivia y 99 por ciento para las exportaciones bolivianas a México. Desde su entrada en vigor, el comercio entre México y Bolivia se ha incrementado en más de 200 por ciento.



### **6.1.5 Año 1998 Tratado de Libre Comercio con Nicaragua**

A julio de 2007 se habían eliminado 78 por ciento de los aranceles a las exportaciones mexicanas a Nicaragua. En 2007, el comercio total entre México y Nicaragua alcanzó los 821 millones de dólares.

### **6.1.6 Año 1999 Tratado de Libre Comercio con Chile**

Como resultado de este acuerdo, el comercio entre México y Chile alcanzó más de 3 mil 700 millones de dólares en 2007.

### **6.1.7 Año 2001 Tratado de Libre Comercio con el Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras).**

Desde la entrada en vigor de este acuerdo, México ha incrementado considerablemente sus exportaciones hacia Centro América. Más de la mitad de las exportaciones de México al Triángulo del Norte están libres de arancel desde la implementación de este acuerdo. En 2007, el comercio total entre México y el Triángulo del Norte alcanzó 2 mil 750 millones de dólares.

### **6.1.8 Año 2000 Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUEM).**

Con este tratado se creó la primera zona de Libre Comercio entre Europa y el continente Americano.

En 2007, el comercio total entre México y la Unión Europea fue de más de 47 mil millones de dólares.

Este acuerdo brinda a las empresas establecidas en México la oportunidad de incrementar sus exportaciones hacia un mercado potencial de más de 455 millones de personas.



### **6.1.9 Año 2001 Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio (Noruega, Islandia, Suiza y Liechtenstein).**

Este acuerdo fue negociado sobre la base del TLCUEM; su entrada en vigor ha convertido a México en el único país latinoamericano que cuenta con acuerdos de libre comercio con las principales economías del mundo. En el marco de este acuerdo, México negoció la apertura total para el 100 por ciento de sus exportaciones de productos industriales.

En 2007, el comercio total entre México y la Asociación Europea de Libre Comercio ascendió a mil 800 millones de dólares.

### **6.1.10 Año 2005 Acuerdo para el Fortalecimiento de la Asociación Económica entre México y Japón.**

Acuerdo gracias al cual, el comercio bilateral entre México y Japón ha crecido 26 por ciento, para alcanzar 18 mil 200 millones de dólares en 2007.

Para conocer más sobre estos acuerdos comerciales, lo invitamos a consultar la página de la Secretaría de Economía, donde encontrará los textos completos de los tratados y acuerdos comerciales firmados por nuestro país, así como diversas herramientas que le permitirán explorar estos mercados y descubrir las oportunidades que cada uno de ellos puede aportar a su plan de negocios internacionales.

### **6.1.11 Año 2000 Tratado de Libre Comercio con Israel.**

Gracias a este acuerdo, México ha incrementado su participación en el mercado israelí. En 2007, el comercio bilateral entre México e Israel alcanzó los 571 millones de dólares.





### **6.1.12 Año 1994 Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con Estados Unidos y Canadá.**

Desde que entró en vigor en 1994, el TLCAN ha sido un factor clave en el incremento de las relaciones comerciales entre México, Estados Unidos y Canadá, y ha permitido que Norte América se consolide como una de las regiones económicas más dinámicas e integradas del mundo. De 1994 a la fecha, se han eliminado 84.5 por ciento de los aranceles para todas las exportaciones mexicanas no petroleras y agrícolas hacia Estados Unidos y 79 por ciento hacia Canadá. En 2007, el comercio bilateral entre México y Estados Unidos ascendió a 364 mil millones de dólares, mientras que el comercio entre México y Canadá, en el mismo período, fue de 14 mil 400 millones de dólares.

### **6.2. Perspectivas de exportación de las MIPYMES.**

Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) de México no han explorado, ni aprovechado lo suficiente los mercados de exportación, lo que las coloca en una desventaja competitiva a nivel global, según empresarios y autoridades.

Consideraron que las Pymes enfrentan problemas relacionados con la falta de información sobre la regulación que aplica a las exportaciones, así como la adecuación del producto a la demanda de cada país o ciudad México tiene oportunidades en los 40 acuerdos o tratados comerciales que ha firmado con países de Europa, Asia, América Latina y Estados Unidos.

#### **6.2.1. Organización Empresarial de exportación de las MIPYMES.**

Los Centros Pymexporta funcionan como multiplicadores de los apoyos del Fondo PYME para el desarrollo exportador, otorgando a las empresas servicios de capacitación, consultoría especializada y promoción internacional.



❖ **Ventajas y beneficios:**

- Capacitación empresarial en materia de exportación.
- Consultoría empresarial.
- Elaboración de estudios de mercados.
- Planes de negocio de exportación.
- Giras y misiones internacionales.
- Encuentros de negocios.
- Renta de espacios y diseño de stands para ferias internacionales.
- Guías empresariales.
- Diseño industrial y gráfico de productos y empaques para el cumplimiento de normas y certificaciones.
- Envío y manejo de muestras.
- Renta de espacios para la promoción de productos y servicios.

### **6.2.2 Ventajas y Desventajas de los tratados de Libre de Comercio en las MIPYMES**

Los tratados de libre comercio traen consigo beneficios que están relacionados no solo con aspectos de tipo comercial sino que son positivos para la economía de su conjunto: permiten reducir y en muchos casos eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio; contribuyen a mejorar la competitividad de las empresas (dado que es posible disponer de materia prima y maquinaria a menores costos); facilita el incremento del flujo de inversión extranjera, al otorgar certidumbre y estabilidad en el tiempo a los inversionistas; ayudan a competir en igualdad de condiciones con otros países que han logrado ventajas de acceso mediante acuerdos comerciales similares



así como a obtener ventajas por sobre los países que no han negociado acuerdos comerciales preferenciales; y, finalmente, fomentan la creación de empleos derivados de una mayor actividad exportadora.

Así mismo, la apertura comercial genera una mayor integración del país a la economía mundial, lo que hace posible reducir la volatilidad de su crecimiento, el nivel de riesgo-país y el costo de financiamiento de la actividad privada en general.

Sin embargo, no todos los sectores de la economía se benefician de igual manera con los tratados de libre comercio. Hay sin duda productos de mayor sensibilidad en el proceso de negociación que deben ser protegidos con determinados mecanismos de defensa comercial. Sin embargo, los efectos negativos sobre ciertos productos también pueden atenuarse si se toman las medidas adecuadas para impulsar su competitividad o en todo caso incentivar su reconversión hacia actividades con un mayor potencial de crecimiento. Como son:

- Las reglas democráticas
- Libre mercado y seguridad jurídica
- Mano de obra calificada
- Infraestructura adecuada.
- Incentivos fiscales.
- Facilidad para realizar trámites.
- Gran dependencia de los mercados extranjeros, creando así un entorno incierto para las pequeñas y mediana empresas (Pymes) mexicanas.



## CONCLUSIÓN

Con el TLC se buscará asegurar un acceso preferencial permanente para todos los productos que conforman la oferta exportable peruana, así como la eliminación de las barreras no arancelarias.

El TLC no es una fórmula mágica, sino un instrumento para estimular el crecimiento de la economía del país y generar más empleos mejor pagados. Es evidente que EEUU mantiene un peso económico mayor que el bloque andino; sin embargo, las negociaciones comerciales internacionales se rigen por principios y mecanismos de equidad para que exista un balance a lo largo del proceso.

El TLC no obligará al Perú a cambiar sus leyes para que coincidan con las leyes de Estados Unidos. Por otro lado, lo negociado en el TLC no puede ser incompatible con la legislación interna de los países firmantes. El texto del TLC incorporará la inclusión de Comités Técnicos como los responsables de velar por su efectivo cumplimiento en cada país.

La negociación de un TLC con Estados Unidos forma parte de una estrategia comercial de largo plazo que complementará el proceso de apertura e inserción del país. El objetivo del Perú es profundizar la liberalización del comercio de servicios de naturaleza financiera y no financiera a fin de potenciar nuestras exportaciones de servicios a los Estados Unidos.



## **CAPITULO VII. ORGANISMOS INTERNACIONALES QUE APOYAN A LAS MIPYMES EN LOS PROCESOS INDUSTRIALES Y COMERCIALES.**

### **INTRODUCCIÓN**

Y por ultimo en este capítulo hablaremos organismos internacionales que apoyan a las MIPYMES en los procesos industriales y comerciales las cuales podemos decir que en México pertenece a por lo menos ocho organismos internacionales creados específicamente para apoyar a las empresas pequeñas y medianas de los países que forman parte de éstas organizaciones mundiales.

Sin embargo, estas entidades reportan un escaso o nulo acercamiento. Y para llevar acabo se sugerirán algunas acciones que se deben de tomar en los procesos industriales y comerciales:

- La innovación y el desarrollo tecnológico.
- La modernización de las empresas que se asocian para competir.
- El mejoramiento de la gestión empresarial.
- El financiamiento y desarrollo de instrumentos financieros para atender las necesidades de las empresas.
- El desarrollo productivo regional y de sectores emergentes.



### **7.1 Organismos Internacionales de apoyo a las MIPYMES.**

México pertenece a por lo menos ocho organismos internacionales creados específicamente para apoyar a las empresas pequeñas y medianas de los países que forman parte de éstas organizaciones mundiales; Sin embargo, estas entidades reportan un escaso o nulo acercamiento.

Es el caso del Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD) del que México forma parte y fue miembro fundador a principios de la década de los noventa. En esta organización europea existe una regla que establece que 60% de sus recursos sean orientados a las pequeñas empresas.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) tiene un fondo llamado FOMIN o Fondo Multilateral de Inversiones y tiene un área especial para Pymes mexicanas, se orienta a dar capital a emprendedores. Otro fondo para apoyar a las Pymes es el llamado (BCI) perteneciente a la organización Banco Interamericano de Integración, surgido en 1960 y de la cual México forma parte desde 1992. También el Banco de Desarrollo del Caribe del cual también forma parte México desde 1982, el cual está dedicado a fomentar el desarrollo de la Pymes en la región.

Un organismo más es el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD), el cual también está orientado a apoyar a las Pymes y México aportó 30 millones de euros.

**Organismos internacionales:** El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) es la principal fuente de financiamiento multinacional en América y apoya a programas en que participan gobiernos, muchos con orientación hacia las pymes.



El BID colabora con préstamos, donaciones y garantías crediticias en programas de apoyo a la eficiencia energética, el desarrollo sustentable y el social. El uso de recursos provenientes de instituciones internacionales representa un área de oportunidad.

El Banco Mundial a través del IFC lanzó recientemente la segunda generación de una caja de herramientas en línea llamada SME Toolkit, diseñadas específicamente para Pymes en mercados emergentes.

El objetivo es poner a disposición de las Pymes herramientas y servicios de información normalmente reservada para las grandes compañías. IBM ha invertido más de 1.6 millones de dólares para transformar el portal SME Toolkit existente en un nuevo portal sobre una innovadora plataforma de código abierto.

### **7.1.1 Small Business Administration (SBA)**

#### **Misión**

La Administración de Pequeños Negocios de EE.UU. (SBA) fue creado en 1953 como una agencia independiente del gobierno federal para ayudar, asesorar, asistir y proteger los intereses de las pequeñas empresas, para preservar la libre empresa competitiva y para mantener y fortalecer la economía en general de nuestra nación. Reconocemos que las pequeñas empresas es fundamental para nuestra recuperación y capacidad económica, para construir el futuro de América, y para ayudar a los Estados Unidos compiten en el mercado global de hoy. Aunque SBA ha crecido y evolucionado en los años transcurridos desde su creación en 1953, la misión de fondo sigue siendo el mismo. La SBA ayuda a los estadounidenses iniciar, construir y hacer crecer los negocios. A través de una extensa red de oficinas y alianzas con organizaciones públicas y privadas, la SBA ofrece sus servicios a las personas en los Estados Unidos, Puerto Rico, las Islas Vírgenes de EE.UU. y Guam.



## Historia

Desde su fundación el 30 de julio de 1953, la Administración de Pequeños Negocios de EE.UU. ha emitido millones de préstamos, garantías de préstamos, contratos, sesiones de asesoramiento y otras formas de asistencia a las pequeñas empresas. SBA fue establecida oficialmente en 1953, pero su filosofía y misión comenzó a tomar forma a principios de año en un número de agencias predecesoras, en gran parte como respuesta a las presiones de la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial.

## Primeras versiones de SBA

La Corporación de Reconstrucción Financiera (RFC), creada por el presidente Herbert Hoover en 1932 para aliviar la crisis financiera de la Gran Depresión, fue "abuelo" de la SBA; El RFC es básicamente un programa de préstamos federales para todas las empresas afectadas por la Depresión, grandes y pequeños. Fue adoptado como el proyecto personal del sucesor de Hoover, el presidente Franklin D. Roosevelt, y estaba formado por algunos de los trabajadores más capaces y dedicados de Roosevelt.



Fig. 57 Fuente: SBA; Administración de pequeños negocios

La preocupación por la pequeña empresa se intensificó durante la Segunda Guerra Mundial, cuando las grandes industrias reforzó la producción para dar cabida a los contratos de defensa en tiempos de guerra y las empresas más pequeñas se quedaron en condiciones de competir. Para ayudar a las pequeñas empresas participar en la producción de guerra y darles viabilidad financiera, el Congreso creó el pequeño War





Plants Corporation (SWPC) en 1942. El SWPC otorgó préstamos directos a los empresarios privados, alentó las grandes instituciones financieras que faciliten el crédito a disposición de las pequeñas empresas, y defendió los intereses de la pequeña empresa a las agencias de adquisiciones federales y las grandes empresas.

El SWPC se disolvió después de la guerra, y sus poderes de préstamo y el contrato fueron entregados a la RFC. En este momento, la Oficina de Pequeños Negocios (OSB) en el Departamento de Comercio también asume ciertas responsabilidades que luego se convertirían en funciones propias de la SBA. Sus servicios fueron principalmente educativos. Creyendo que la falta de información y conocimientos fue la causa principal del fracaso de la pequeña empresa, el OSB producido folletos y asesoramiento de gestión llevada a cabo por empresarios individuales.

El Congreso creó otra organización del tiempo de guerra para manejar las preocupaciones de pequeñas empresas durante la Guerra de Corea, esta vez llamada la Defensa Small Plants Administración (AEPD).

Sus funciones son similares a los de la SWPC, excepto que autoridad de préstamo último fue retenido por la RFC. Los certificados SDPA las pequeñas empresas a la RFC cuando había determinado las empresas a ser competente para realizar el trabajo de los contratos públicos.

En 1952, un movimiento estaba en la abolición de la RFC. Para continuar con las importantes funciones de los organismos anteriores, el presidente Dwight Eisenhower propuso la creación de una nueva agencia de la pequeña empresa - Small Business Administration (SBA).



## **La fundación de la SBA**

En la Small Business Act, de 30 de julio de 1953, el Congreso creó la Administración de Pequeños Negocios, cuya función era la de "ayudar, asesorar, asistir y proteger, en la medida de lo posible, los intereses de las pequeñas empresas.", La Carta también estipula que SBA aseguraría las pequeñas empresas una "proporción justa", de los contratos públicos y la venta de bienes sobrantes.

En 1954, la SBA ya estaba haciendo préstamos comerciales directos y garantizar los préstamos bancarios a las pequeñas empresas, así como la concesión de préstamos a las víctimas de desastres naturales, trabajando para conseguir contratos públicos para las pequeñas empresas y ayudar a los propietarios de negocios con la gestión y la asistencia técnica y formación empresarial.

La Ley de Sociedades de Inversión de 1958 estableció el Programa de Negocios Investment Company (SBIC) Pequeño, en virtud del cual la SBA licencia, regulada y ayudó a proporcionar fondos para las empresas de inversión de capital de riesgo de propiedad y operación privada. Se especializaron en la prestación de la deuda a largo plazo e inversiones de capital a las pequeñas empresas de alto riesgo. Su creación fue el resultado de un estudio de la Reserva Federal que descubrieron, en pocas palabras, que las pequeñas empresas no pueden obtener el crédito que necesitan para mantenerse a la par con el avance tecnológico.<sup>2</sup>

En 1964, la SBA comenzó a atacar a la pobreza a través del Programa de Préstamos para la Igualdad de Oportunidades (EOL).

---

<sup>2</sup>Small Business Administration Investment Division (SBIC)



El Programa de EOL relajado los requisitos de garantía de crédito y para los solicitantes que viven por debajo del nivel de pobreza en un esfuerzo por alentar a los nuevos negocios que habían sido incapaces de atraer apoyo financiero, pero sin embargo se suene iniciativas comerciales.

## **SBA Hoy**

SBA ha crecido significativamente en términos de total de la asistencia proporcionada y su gama de programas han sido adaptados a las pequeñas empresas en todas las áreas. Los programas de la SBA incluyen ahora asistencia financiera y federal de contratación pública, asistencia en la dirección, y la divulgación especializada a las mujeres, las minorías y veteranos de las Fuerzas Armadas. SBA también ofrece préstamos a las víctimas de desastres naturales y asesoramiento y asistencia en el comercio internacional especializada.

## **Préstamos y Donaciones**

### **Qué ofrece la SBA para ayudar a pequeñas empresas a crecer**

¿Qué ofrece la SBA para propietarios de pequeñas empresas? Los programas son muchos y variados, las calificaciones de cada uno son específicas. SBA puede ayudar a facilitar un préstamo para usted con un prestamista de terceros, garantizar una fianza, o para ayudar a encontrar capital de riesgo. La comprensión de cómo funciona la SBA es el primer paso para recibir ayuda.

## **El papel de la SBA**

SBA ofrece una serie de programas de asistencia financiera para las pequeñas empresas que han sido diseñados específicamente para cubrir las necesidades de



financiación clave, incluyendo financiación de la deuda, fianzas y financiación de capital.

### **Programas de Préstamos Garantizados (Financiación de la deuda)**

SBA no hace préstamos directos a las pequeñas empresas. Más bien, SBA establece las directrices para los créditos, que luego se hacen por sus socios (prestamistas, organizaciones de desarrollo de la comunidad y las instituciones de microcrédito). La SBA garantiza que se pagarán estos préstamos, eliminando algunos de los riesgos a los socios prestamistas. Así que cuando una empresa solicita un préstamo de la SBA, en realidad está solicitando un préstamo comercial, estructurado de acuerdo con los requisitos de la SBA con una garantía de la SBA. Préstamos garantizados por la SBA no puede ser hecho para una pequeña empresa si el prestatario tiene acceso a otro tipo de financiamiento en condiciones razonables.

Requisitos y prácticas de garantía de préstamos de SBA pueden cambiar a medida que el Gobierno cambia su política fiscal y las prioridades para cumplir con las condiciones económicas actuales. Por lo tanto, no se puede confiar en la política anterior en la búsqueda de asistencia en el mercado actual.

### **Programa de Vinculación (Fianzas)**

Fianza de Garantía de la SBA (SBG) Programa de ayuda a los contratistas de pequeñas empresas que no pueden obtener fianzas a través de canales comerciales regulares.

Una fianza es un instrumento tripartito entre un fiador (alguien que se compromete a ser responsable de la deuda o la obligación de otro), un contratista y dueño de un proyecto. El acuerdo obliga al contratista a cumplir con los términos y condiciones del contrato. Si



el contratista es incapaz de cumplir el contrato, el fiador asume las responsabilidades del contratista y asegura que el proyecto está terminado.

A través del Programa de SBG, la SBA tiene un acuerdo con un garante fiador que SBA asumirá un porcentaje de pérdida en caso de que el contratista debe violar los términos del contrato. La garantía del SBA ofrece garantías un incentivo para proporcionar adhesión para los contratistas elegibles, fortaleciendo así la capacidad de un contratista que obtenga unión y un mayor acceso a las oportunidades de contratación para las pequeñas empresas.

SBA puede garantizar obligaciones de los contratos de hasta \$ 5 millones, que cubre la oferta, el rendimiento y bonos de pago, y en algunos casos de hasta \$ 10 millones para determinados contratos.

### **Programa de Capital de Riesgo**

Small Business Investment Company de la SBA (SBIC) Programa es una sociedad de inversión público-privada creada para ayudar a llenar la brecha entre la disponibilidad de capital de crecimiento y las necesidades de las pequeñas empresas. La SBA no invierte directamente en las pequeñas empresas, sino que confía en la experiencia de los fondos de inversión privados cualificados. La SBA otorga licencias a estos fondos como SBICs y suplementos de la capital que aumentan de inversores privados con acceso a la deuda de bajo costo, garantizado por el gobierno.

Con estas dos fuentes de capital que les respaldan, buscar SBICs través de los Estados Unidos para prometer empresas con necesidad de financiación de deuda o capital. SBICs son similares a otros fondos de inversión, en términos de su funcionamiento y su búsqueda de altos rendimientos. Sin embargo, a diferencia de otros fondos, SBICs limitan sus inversiones a las preocupaciones de la pequeña empresa cualificada definida por regulaciones de SBA.



## 7.2. Banco Mundial (BM).

Banco Mundial es un organismo multilateral de financiamiento, vinculado a la Organización de Naciones Unidas.

Banco Mundial es una fuente fundamental de asistencia financiera y técnica para los países en desarrollo de todo el mundo. No se trata de un banco en el sentido usual sino de una organización única que persigue reducir la pobreza y apoyar el desarrollo. El Grupo del Banco Mundial está conformado por cinco instituciones, administradas por sus países miembros. Fue creado en 1944 y tiene su sede en la ciudad de Washington. Cuenta con más de 10.000 empleados distribuidos en más de 120 oficinas por todo el mundo.



Fig. 58 Fuente: Banco Mundial.

### **Servicios y productos financieros**

La institución otorga préstamos con bajo interés, créditos sin intereses y donaciones a los países en desarrollo que apoyan una amplia gama de inversiones en educación, salud, administración pública, infraestructura, desarrollo del sector privado y financiero, agricultura y gestión ambiental y de recursos naturales. Algunos de estos proyectos se cofinancian con Gobiernos, otras instituciones multilaterales, bancos comerciales, organismos de créditos para la exportación e inversionistas del sector privado.



También entrega financiamiento mediante asociaciones de fondos fiduciarios con donantes bilaterales y multilaterales. Muchos asociados han solicitado apoyo al Banco para gestionar iniciativas que abordan necesidades en una amplia variedad de sectores y regiones en desarrollo.

### **7.2.1 Estructura del Banco Mundial.**

El Banco Mundial funciona como una cooperativa integrada por 188 países miembros. Estos países o accionistas son representados por una Junta de Gobernadores, el máximo órgano responsable de formular políticas en la institución. Por lo general, los Gobernadores son Ministros de Finanzas o de Desarrollo de los países miembros y se congregan una vez al año en las Reuniones Anuales de las Juntas de Gobernadores del Grupo del Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.<sup>3</sup>

Como los Gobernadores se reúnen solo una vez al año, estos delegan deberes específicos a 25 Directores Ejecutivos que trabajan en la sede central del Banco. Los cinco principales accionistas -Francia, Alemania, Japón, Reino Unido y Estados Unidos nombran cada uno un Director Ejecutivo y los demás países miembros son representados por los otros 20 Directores Ejecutivos electos restantes.

El presidente del Grupo del Banco Mundial, Jim Yong Kim, encabeza las reuniones del Directorio y es responsable de la gestión general de la institución. El Directorio Ejecutivo elige al Presidente por un período renovable de cinco años.

Los Directores Ejecutivos componen los Directorios Ejecutivos del Banco Mundial. Se reúnen normalmente al menos dos veces por semana para revisar las actividades de la institución, incluida la aprobación de préstamos y garantías, nuevas políticas, el presupuesto, las estrategias de asistencia a los países y las decisiones en materia de



créditos y cuestiones financieras. El Banco Mundial opera a diario bajo el liderazgo y la dirección del Presidente, la administración y funcionarios superiores y los Vicepresidentes a cargo de las oficinas regionales, sectores, redes y funciones.

## **ESTRUCTURA**

La estructura interna del Banco Mundial se compone de la siguiente manera. 3

- Juntas de Gobernadores
- Directorios Ejecutivos
- Países Miembros
- Administración Superior
- Comité del desarrollo
- Convenio Constitutivo

## **RECURSOS**

- Presidente
- Reuniones Anuales y de primavera
- Convenios Constitutivos
- Unidades institucionales
- Código ético
- Código de conducta para Directores Ejecutivos
- Calendario del Directorio
- Resultados financieros





### **7.2.2 ¿Cómo puedo registrar mi empresa en el Banco Mundial?**

El proceso de registro depende de si usted desea proveer bienes y servicios para las operaciones internas del Grupo del Banco Mundial o para proyectos financiados por el Banco en países en desarrollo. Esto porque el Banco sólo participa directamente en la compra de bienes y servicios como apoyo a sus propias operaciones, llamadas “adquisiciones corporativas”.

Los bienes y servicios que se utilizan en los proyectos financiados por el Banco son adquiridos por los prestatarios a cargo del proyecto y se conocen como “adquisiciones operacionales”.

Para registrarse entre las adquisiciones corporativas para las operaciones internas del Banco, visite el Kiosco de Proveedores y haga clic en la casilla Registro de Proveedores.

Llenar el formulario no garantiza que el proveedor quede incorporado en el Archivo Maestro de Proveedores del Grupo del Banco Mundial. El Grupo del Banco Mundial sólo procesa los formularios de registro de aquellos proveedores que hayan recibido un negocio como resultado de un proceso competitivo de licitación. Los archivos de proveedores que hayan estado inactivos durante dos años son borrados del sistema.

El registro para las adquisiciones operacionales de los proyectos financiados por el Banco es opcional. Como se mencionó antes, los prestatarios son los responsables de las adquisiciones en estos proyectos. Los consultores pueden registrar sus compañías en dos bases de datos. La base de datos DACON permite que el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, y los países prestatarios estudien las calificaciones de las empresas consultoras. Las compañías que se registran en DACON deben contar con más de cinco profesionales entre su personal y el registro debe hacerse en línea.



### **7.2.3 Servicios para las Pymes.**

La Corporación Financiera Internacional (IFC), institución del Grupo Banco Mundial para el sector privado, está brindando capacitación a 15 entidades financieras mexicanas sobre cómo ampliar servicios bancarios a pequeñas y medianas empresas (PYMEs), desarrollando su potencial para expandir sus operaciones y contribuir con el crecimiento económico de México.

Datos del Censo Económico Nacional y de la Encuesta de Empresas del Banco Mundial, muestran que hay más de 710,000 PYMEs en el sector formal en México. De estas empresas, el 57% no tiene cuenta corriente y el 38% carece de crédito o del crédito suficiente para hacer crecer su negocio. El programa de capacitación de IFC contribuye a hacer frente a estos problemas a través de la promoción del acceso a financiamiento y otros servicios bancarios esenciales para PYMEs.

El programa, desarrollado por IFC en colaboración con Oesterreichische Entwicklungsbank (el Banco de Desarrollo de Austria), está capacitando a 20 ejecutivos en estrategia, segmentación de mercado, diseño de producto, gestión de clientes, gestión de riesgo crediticio y sistemas de gestión de información. Entre las entidades financieras que han participado en este programa se incluyen: Banco del Bajío, Banorte, Agrofinanzas y Compartamos, entre otros.

“IFC está comprometido con el desarrollo de las PYMEs en México por su papel clave en el crecimiento económico”, dijo Ignacio Estévez, Especialista de IFC en Banca para PYMEs para América Latina y el Caribe. “Este programa busca trabajar con el sector financiero en México y en la región para expandir servicios a nuevos mercados y llegar a más pequeñas y medias empresas”.



El programa de capacitación es parte integral del apoyo de IFC al sector financiero en México. IFC ha comprometido hasta US\$ 450 millones en bancos mexicanos, con un enfoque especial en el apoyo a expandir servicios bancarios orientados a los sectores PYMEs, microempresas y comercio exterior.

La capacitación ha sido diseñada por el Programa Global de IFC en Banca para PYMEs para apoyar a bancos en países de ingreso medio y en vías de desarrollo a evaluar los beneficios potenciales de desarrollar o expandir esta línea de negocio. IFC ha conducido programas de capacitación similares en Asia del Este y el Pacífico, Europa del Este y África Sub-sahariana, donde IFC ha logrado un impacto significativo en el fortalecimiento de las PYMES.

### **7.3 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).**

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) es una organización de cooperación internacional, compuesta por 34 estados, cuyo objetivo es coordinar sus políticas económicas y sociales. Fue fundada en 1960 y su sede central se encuentra en el Château de la Muette, en la ciudad de París (Francia). Los idiomas oficiales de la organización son el francés y el inglés.

En la OCDE, los representantes de los países miembros se reúnen para intercambiar información y armonizar políticas con el objetivo de maximizar su crecimiento económico y colaborar a su desarrollo y al de los países no miembros.

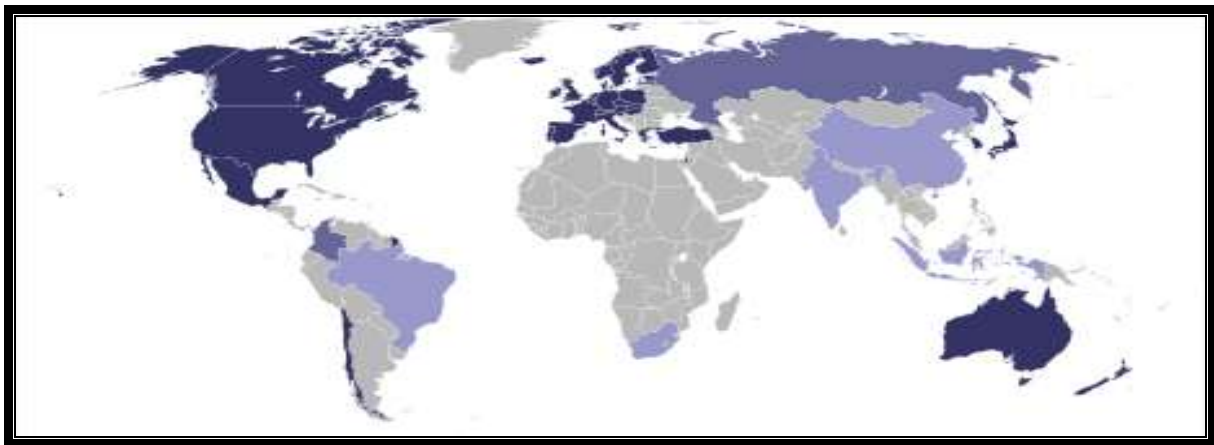
Conocida como «club de los países ricos»,<sup>2 3</sup> la OCDE agrupa a países que proporcionaban al mundo el 70 % del mercado mundial y representaban el 80 % del PNB mundial en 2007. La OCDE es la sucesora de la OECE (Organización Europea para la Cooperación Económica), resultado del Plan Marshall y de la Conferencia de los Dieciséis (Conferencia de Cooperación Económica Europea), que existió entre 1948 y



1960 y que fue liderada por el francés Robert Marjolin. Su objetivo era el establecimiento de una organización permanente encargada, en primer lugar, de garantizar la puesta en marcha de un programa de recuperación conjunta (el Plan Marshall) y, en particular, de supervisar la distribución de la ayuda.

La organización nació cuando veinte países, tanto de América del Norte como de Europa, se adhirieron a la «Convención de la OCDE» llevada a cabo en París el 14 de diciembre de 1960. Actualmente, la OCDE se ha constituido en uno de los foros mundiales más influyentes, en el que se analizan y se establecen orientaciones sobre temas de relevancia internacional como economía, educación y medio ambiente.

Los países miembros se comprometen a aplicar los principios de liberalización, no discriminación, trato nacional y trato equivalente. El principal requisito para ser país miembro de la OCDE es liberalizar progresivamente los movimientos de capitales y de servicios.



■ Países miembros (34) ■ Países candidatos para adherirse (3) ■ Países con los que la OCDE ha incrementado sus relaciones  
(5) Fig. 59 Fuente: OCDE; Regiones de los países miembros.

### **Nuestra Misión**

La misión de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) es el promover políticas que mejoren el bienestar económico y social de las personas alrededor del mundo.

---



La OCDE ofrece un foro donde los gobiernos pueden trabajar conjuntamente para compartir experiencias y buscar soluciones a los problemas comunes. Trabajamos con los gobernantes para entender qué es lo que conduce al cambio económico, social y ambiental. Medimos la productividad y los flujos globales del comercio e inversión. Analizamos y comparamos datos para predecir las tendencias futuras. Fijamos estándares internacionales dentro de un amplio rango, desde la agricultura y los impuestos hasta la seguridad en productos químicos. Examinamos, también, aquellos asuntos que afectan directamente a las personas comunes, como cuánto se paga de impuestos, la seguridad social y la administración del tiempo libre.

Comparemos que tan diferentes son los sistemas escolares en los países y cómo están preparando a sus jóvenes para la vida moderna, al mismo tiempo que vemos los sistemas de pensiones y cómo se ocuparán de sus ciudadanos mayores.

Con base en experiencias y hechos reales, recomendamos y diseñamos políticas para hacer mejor la vida de las personas comunes. Trabajamos con los empresarios, a través del Comité Consultivo de Negocios e Industria de la OCDE, y con los trabajadores a través del Comité Consultivo de Sindicatos. Tenemos también contacto activo con otras organizaciones de la sociedad civil. El hilo en común de nuestro trabajo es el compartir un compromiso con la economía del mercado impulsada por las instituciones democráticas centradas en el bienestar de los ciudadanos. A lo largo del camino, también exponemos y dificultamos el camino a los terroristas, a los evasores de impuestos, a los hombres de negocios deshonestos y a otros cuyas acciones minen a una sociedad justa y abierta.

## **OECD en 50**

Ahora como la OCDE cumple 50 años, nos estamos centrando en la ayuda de los gobiernos para nuestros países miembros y en otras cuatro principales áreas:



Primer lugar, los gobiernos necesitan reestructurar la confianza en sus mercados, instituciones y compañías que los hacen funcionar. Eso requerirá mejorar la regulación y un gobierno más eficaz en todos los niveles políticos y de los negocios. En segundo lugar, los gobiernos deben de sanar y restablecer sus finanzas públicas como base para el futuro de un desarrollo económico sustentable.

Paralelamente, estamos buscando nuevos métodos de fomentar y apoyar nuevas fuentes de crecimiento a través de la innovación, estrategias amigables para el medio ambiente "crecimiento verde" y el desarrollo de las economías emergentes.

Finalmente, sostener la innovación y el crecimiento, necesitamos asegurarnos que la gente de todas las edades puedan desarrollar habilidades para trabajar productiva y satisfactoriamente en los empleos del mañana.

### **Los valores base de la OCDE**

- **Objetivo:** Nuestros análisis y recomendaciones son independientes y basados en la evidencia.
- **Abierto:** Alentamos el debate y compartimos el entendimiento de los asuntos críticos mundiales.
- **Audaz:** Nos atrevemos a desafiar el saber convencional iniciando con nosotros mismos.
- **Vanguardista:** Identificamos y tratamos desafíos a largo plazo.
- **Ético:** Nuestra credibilidad está forjada en la confianza, integridad y transparencia

### **Países Miembros**

Originalmente, 20 países se adhirieron a la Convención de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos del 14 de diciembre de 1960.



Desde entonces, 14 países se han sumado y se han convertido en miembros plenos de la Organización. Por orden de ingreso, los países miembros de la Organización y las fechas en que depositaron el instrumento de ratificación son:



































<ul style="list-style-type: none"><li>•  Canadá: 10-4-1961</li><li>•  Estados Unidos: 12-4-1961</li><li>•  Reino Unido: 2-5-1961</li><li>•  Dinamarca: 30-5-1961</li><li>•  Islandia: 5-6-1961</li><li>•  Noruega: 4-6-1961</li><li>•  Turquía: 2-8-1961</li><li>•  España: 3-8-1961</li><li>•  Portugal: 4-8-1961</li><li>•  Francia: 7-8-1961</li><li>•  Irlanda: 17-8-1961</li><li>•  Bélgica: 13-9-1961</li><li>•  Alemania: 27-9-1961</li><li>•  Grecia: 27-9-1961</li><li>•  Suecia: 28-9-1961</li><li>•  Suiza: 28-9-1961</li><li>•  Austria: 29-9-1961</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>•  Países Bajos: 13-11-1961</li><li>•  Luxemburgo: 7-12-1961</li><li>•  Italia: 29-3-1962</li><li>•  Japón: 28-4-1964</li><li>•  Finlandia: 28-1-1969</li><li>•  Australia: 7-6-1971</li><li>•  Nueva Zelanda: 29-5-1973</li><li>•  México: 18-5-1994</li><li>•  República Checa: 21-12-1995</li><li>•  Hungría: 7-5-1996</li><li>•  Polonia: 22-11-1996</li><li>•  Corea del Sur: 12-12-1996</li><li>•  Eslovaquia: 14-12-2000</li><li>•  Chile: 7-5-2010</li><li>•  Eslovenia: 21-7-2010</li><li>•  Israel: 7-9-2010</li><li>•  Estonia: 9-12-2010</li></ul>
--	--	--

Fig. 60 Fuente: La Unión Europea; está considerada como una organización participante.



## **7.4 Banco Interamericano de Desarrollo (BID).**

### **7.4.1 ¿Qué es el BID.**

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) es una organización financiera internacional con sede en la ciudad de Washington D.C. (Estados Unidos), y creada en el año de 1959 con el propósito de financiar proyectos viables de desarrollo económico, social e institucional y promover la integración comercial regional en el área de América Latina y el Caribe. Es la institución financiera de desarrollo regional más grande de este tipo y su origen se remonta a la Conferencia Interamericana de 1890.

### **7.4.2 Objetivos y Prioridades.**

Su objetivo central es reducir la pobreza en Latinoamérica y El Caribe y fomentar un crecimiento sostenible y duradero.

En la actualidad el BID es el banco regional de desarrollo más grande a nivel mundial y ha servido como modelo para otras instituciones similares a nivel regional y subregional. Aunque nació en el seno de la Organización de Estados Americanos (OEA) no guarda ninguna relación con esa institución panamericana, ni con el Fondo Monetario Internacional (FMI) o con el Banco Mundial.



Fig. 61 Fuente: BID.





### **7.4.3 Estructura.**

El BID está encabezado por la Asamblea de Gobernadores, que delega la supervisión de las operaciones del Banco en el Directorio Ejecutivo. Las labores cotidianas del BID están a cargo de un equipo gerencial.

Cada país miembro nombra a un gobernador cuyo número de votos es proporcional al capital que el país suscribe al Banco. Los 26 países miembros de América Latina y el Caribe tienen el 50,02% de los votos. El principal accionista es Estados Unidos, con el 30,01% de los votos.

Los directores ejecutivos desempeñan sus funciones en la sede del BID en Washington, D.C., y son designados por períodos de tres años.

El Presidente del BID, elegido por la Asamblea de Gobernadores por un mandato de cinco años de duración, es el funcionario ejecutivo principal y representante legal de la institución, y dirige las actividades diarias del Banco. Cuenta con la asistencia del Vicepresidente Ejecutivo y de cuatro Vicepresidentes.

- Asamblea de Gobernadores
- Directorio Ejecutivo
- Presidencia del BID
- Gerencia
- Personal
- Organigrama
- Departamentos, Oficinas y Sectores del BID
- Directorio de empleados
- Políticas
- Estrategias
- Evaluación y auditoría



#### **7.4.4 Financiamiento de Proyectos.**

El Grupo BID, que consiste del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Corporación Interamericana de Inversiones (CII) y el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) ofrece soluciones financieras flexibles a sus países miembros para financiar el desarrollo económico y social a través de préstamos y donaciones a entidades públicas y privadas en América Latina y el Caribe. El BID es la principal fuente de financiamiento con y sin garantía soberana para el desarrollo económico y social de la región. La CII se enfoca exclusivamente en establecer, expandir y modernizar las PyMEs (la pequeña y mediana empresa). El Fomin colabora con el sector privado en desarrollar, financiar y ejecutar modelos de negocios y innovadores para beneficiar a emprendedores y familias pobres y de bajos ingresos.

Los productos financieros del Grupo BID incluyen: préstamos, donaciones, garantías e inversiones (estas últimas disponibles de la CII y el Fomin). El Banco también financia programas nacionales y regionales de cooperación técnica en áreas que van desde el fortalecimiento institucional hasta la transferencia de conocimientos.

Los préstamos del Banco y sus donaciones a los países miembros se financian a partir de cuatro fuentes: suscripciones y contribuciones de los países miembros, empréstitos de los mercados financieros y capital acumulado desde los inicios del Banco, y cofinanciamiento conjunto.

Estos recursos están disponibles a los prestatarios a través del Capital Ordinario (CO), el Fondo para Operaciones Especiales (FOE), el Fondo de Donaciones del BID, la Facilidad de Financiamiento Intermedio, y varios Fondos en Administración, establecidos por países individuales o grupos de países.



Fig. 62 Fuente: BID; Paneles solares, Latinoamérica comienza a desarrollar nuevas energías (corbis).

### **7.4.5 Microempresa y Empresariado Social.**

#### **Programa de Empresariado Social.**

El Programa de Empresariado Social (PES), promueve el desarrollo y la implementación de mecanismos financieros que permitan aportar soluciones sostenibles a los problemas socioeconómicos que afectan a las poblaciones pobres y marginadas. El PES proporciona financiación a través de organizaciones locales asociadas a los individuos y grupos que generalmente no tienen acceso a préstamos comerciales o de desarrollo a tasas regulares del mercado. Bajo el programa, el Banco otorga préstamos y donaciones a organizaciones privadas, sin fines de lucro y organizaciones gubernamentales locales o regionales que proporcionen asistencia financiera, empresarial, social y servicios comunitarios de desarrollo a las poblaciones desfavorecidas. La PES proporciona aproximadamente cada año US\$ 10 millones en financiamiento para proyectos en 26 países de América Latina y el Caribe.

#### **Tipos de Proyecto**

La PES apoya proyectos que financian soluciones empresariales a la pobreza a través de dos áreas principales o tipos de proyectos: Finanzas y Empresas Rurales (incluida la



producción, transformación, comercialización y las cadenas de valor). Los proyectos que se financiarán dentro de este ámbito se centrarán en los micro y pequeños productores rurales de las comunidades marginadas, con el fin de proporcionar: (a) acceso a la financiación con el apoyo de mecanismos innovadores de financiación, y (b) el acceso a los mercados nacionales e internacionales a través de las cadenas de valor que vinculan a empresas de pequeña escala con empresas más grandes.

Financiación de prestación de servicios básicos (incluido el apoyo a proveedores privados de servicios alternativos en las áreas de educación, salud, agua potable, electricidad y / o las energías renovables, entre otros). Los proyectos que se financiarán dentro de esta área serán iniciativas piloto y proyectos sociales con enfoques de negocio que se puedan ampliar, proporcionando así un efecto de demostración en la prestación de servicios básicos.



Fig. 63 Fuente: Corporación Interamericana de Inversión.

#### **7.4.6 La Corporación Interamericana de Inversiones.**

La Corporación Interamericana de Inversiones (CII), institución miembro del Grupo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), promueve el desarrollo del sector privado en América Latina y el Caribe, con especial atención a las pequeñas y medianas empresas



(PYME). Ayudamos a las empresas a agilizar los procesos de gestión y les proporcionamos financiamiento en forma de inversiones de capital, préstamos y garantías. La misión de la CII es promover el desarrollo económico de sus países miembros regionales en desarrollo, estimulando el establecimiento, la ampliación y la modernización de empresas privadas, de tal manera que se complementen las actividades del BID.

La Corporación colabora estrechamente con el Grupo BID para promover el desarrollo del sector privado mediante actividades conjuntas destinadas a intensificar el apoyo al sector privado en los países miembros regionales en desarrollo.

Esta cooperación básicamente consiste en identificar proyectos en los ámbitos de agricultura, manufactura, silvicultura, turismo, infraestructura, salud, educación, mejoras tecnológicas, gestión del riesgo y otras áreas en las que opera el BID, acuerdos de cooperación técnica conjunta para ayudar a empresas a tener acceso a los mercados de capitales internacionales, iniciativas conjuntas para identificar mecanismos de promoción de inversiones y apoyo administrativo a través de oficinas regionales.

En los más de 25 años de actividad, la CII se ha consolidado en la función de socio confiable y eficaz catalizador del desarrollo económico en América Latina y el Caribe. La CII está dedicada a mejorar el acceso de las PYME a recursos financieros y asistencia técnica para que amplíen y mejoren sus operaciones, creen empleos y promuevan la sostenibilidad ambiental y social. A lo largo de nuestra historia hemos aprobado casi 800 préstamos directos a PYME e intermediarios financieros por un total de más de US\$4.800 millones. Además, la CII ha movilizado US\$2.800 millones a través de operaciones de cofinanciamiento y acuerdos de sindicación.



#### **7.4.7 FINPYME.**

Las PYME necesitan más que financiamiento para crecer en forma sostenible: también necesitan asistencia técnica. Las empresas se enfrentan a muchos desafíos en materia de gestión, planificación o estrategia, entre otras áreas, que afectan su capacidad de competir en mercados abiertos. A lo largo de los años, la CII ha identificado determinadas áreas clave en las que, con frecuencia, las PYME necesitan apoyo. Por ello, la CII agrupó una serie de servicios de valor agregado, creando así un paquete integral bajo la marca general FINPYME®. FINPYME comprende siete programas que ofrecen servicios de valor agregado:

- FINPYME Diagnostics.
- FINPYME ExportPlus.
- FINPYME Family Business.
- FINPYME Integrity.
- GREENPYME FINPYME Technical Assistance.
- FINPYME Credit.

#### **7.4.8 Programa de Financiamiento de la CII a Instituciones Financieras Especializadas en México que permitirá el Acceso y expansión del crédito a Empresas Individuales y Familiares Mexicanas.**

La Corporación Interamericana de Inversiones (CII) aprobó su primer programa para financiar a instituciones financieras especializadas en México (IFEM), el cual será utilizado por las instituciones participantes para apoyar el crecimiento de su cartera de créditos, principalmente los dirigidos a pequeñas y medianas empresas (PYME). Bajo este programa, dotado en forma inicial con hasta US\$30 millones se prevé realizar operaciones crediticias e inversiones de capital.



Dentro de este programa se han incluido como posibles entidades intermediarias a las Sociedades Financieras de Objeto Limitado (Sofoles), Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes), uniones de crédito, arrendadoras financieras y empresas de factoraje, principalmente aquellas de tamaño pequeño. En forma general, se ha incluido a todas aquellas entidades que proveen financiamiento y que no son bancos.

A través de este programa se estima financiar entre quince y veinte IFEM, con un monto por operación ubicado entre US\$1,5 millones y US\$2,0 millones. Las IFEM utilizarán los recursos de la CII para canalizarlos a unas 1.000 PYME en total. El monto mínimo de cada operación será de US\$500.000 y el monto máximo de US\$3,0 millones.

Según Carlos Roa, Coordinador de Instituciones Financieras y Finanzas Estructuradas de la CII, "Es de esperarse un gran aporte al desarrollo por parte de esta iniciativa por el impacto que se espera tendrán las operaciones en las instituciones financieras participantes.

El programa pretende incentivar a las IFEM a seguir buenas prácticas de crédito al apoyarlas mediante el otorgamiento de recursos de asistencia técnica a mejorar su administración, fortalecer sus sistemas y tecnologías de información así como adoptar mejores prácticas de gobierno corporativo. La mayor parte de estos recursos asistenciales provendrán del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Grupo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en el marco del Mecanismo CII/FOMIN de financiamiento para PYME".

Las operaciones, tanto préstamos como inversiones de capital, permitirán a las IFEM especializadas en sectores tales como PYME, agronegocios, microcréditos, hipotecas y financiamiento de activos fijos poder ofrecer a sus clientes soluciones de financiamiento de mediano plazo, y dadas las condiciones del programa, las IFEM lo podrán hacer con un alto nivel de flexibilidad. Dada la alta variedad existente entre las IFEM elegibles, se estima que los fondos se destinarán en última instancia al financiamiento de una muy



amplia gama de usuarios, pero principalmente empresas individuales y familiares de pequeña escala, las que en muchas ocasiones, debido a su informalidad y falta de garantías, no tienen acceso al financiamiento.

Para que una IFEM sea elegible dentro del programa, deberá de cumplir las siguientes condiciones: (i) tener activos totales de entre US\$5 millones y US\$150 millones, (ii) contar con un patrimonio entre US\$1 millón y US\$15 millones, (iii) tener al menos un período fiscal completo de operación, (iv) tener estados financieros auditados por una firma reconocida en México, (v) tener un plan de negocios satisfactorio y con un potencial de crecimiento dentro de uno o varios segmentos, (vi) contar con una gerencia y una administración con experiencia en el sector financiero mexicano, (vii) cumplimiento de las normas nacionales en materia contable, tributaria y laboral, y estar en disposición de poner en marcha mejores prácticas de cuidado medioambiental y (viii) haber iniciado el establecimiento o contar con buenas prácticas de gobierno corporativo.

La CII ha destinado recursos para este tipo de IFEM, en vista de que el financiamiento de los bancos comerciales no les está ampliamente disponible. Rodrigo Navas, Oficial de Inversiones de la CII y principal encargado del proyecto, señala "La escasez de fuentes de financiamiento a mediano y largo plazo afecta a un gran número de instituciones financieras especializadas de tamaño pequeño en México, por lo que en algunos casos, ésta será la primera vez que muchas de las instituciones participantes en el programa recibirán financiamiento de una institución multilateral. Esta operación pretende incentivar a otras entidades nacionales y extranjeras a proporcionar recursos a las IFEM seleccionadas, entre ellas la Secretaría de Economía, con quien la CII está coordinando acciones complementarias al programa, orientadas al otorgamiento de garantías que aumenten la disponibilidad de recursos al segmento de las PYME".

La Corporación Interamericana de Inversiones es una institución financiera multilateral miembro del Grupo del BID. Proporciona financiamiento (en forma de inversiones de





capital, préstamos, garantías y otros instrumentos) y servicios de asesoría a empresas privadas de América Latina y el Caribe.

La misión de la CII es promover el desarrollo económico de sus países miembros regionales, estimulando el establecimiento, la expansión y la modernización de empresas privadas, particularmente las de pequeña y mediana escala. Para más información sobre las actividades de la CII.

## **7.5 Fondo Monetario Internacional (FMI).**

### **7.5.1 ¿Qué es el Fondo Monetario Internacional?**

El Fondo Monetario Internacional (FMI) es una institución internacional que busca fomentar la cooperación monetaria internacional, afianzar la estabilidad financiera, facilitar el comercio internacional, promover un empleo elevado y un crecimiento económico sostenible y reducir la pobreza en el mundo entero. Fundado en 1945, es administrado por los 188 países miembros casi todos los países del mundo a los cuales les rinde cuentas.



Fig. 64 Fuente: Fondo Monetario Internacional.



## Un rápido vistazo al FMI

- Número actual de países miembros: 188
- Sede: Washington, DC, Estados Unidos
- Directorio Ejecutivo: 24 Directores, en representación de países o grupos de países
- Personal: Aproximadamente 2.503 funcionarios procedentes de 144 países
- Total de cuotas: US\$360.000 millones (al 14-III-13)
- Recursos adicionales prometidos o comprometidos: US\$1 trillón
- Préstamos comprometidos (al 7-III-13): US\$266.000 millones, de los cuales US\$166.000 millones permanecen sin girar (véase cuadro) (i)
- Principales prestatarios (monto acordado al 7-III-13): Grecia, Portugal, Irlanda.
- Principales préstamos de carácter precautorio (monto acordado al 7-III-13): México, Polonia, Colombia.
- Consultas de supervisión: Consultas concluidas: En 2011, 122 consultas y en 2012, 123 consultas
- Asistencia técnica: Prestación in situ en el ejercicio 2012; 246 años-persona
- Transparencia: En 2012, se publicaron alrededor del 91% de los informes preparados por el personal técnico en el marco de las consultas del Artículo IV y los relacionados con los programas (al 20-III-2013).
- Propósito original: En el Artículo I del Convenio Constitutivo se establecen los principales objetivos del FMI.
- Fomentar la cooperación monetaria internacional.
- Facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional.
- Fomentar la estabilidad cambiaria.<sup>4</sup>

4. Appendix IV Executive Directors and voting power]» (30 de abril de 2 010). Consultado el 19 de Mayo de 2 011 autor= FMI.



- Poner a disposición de los países miembros con dificultades de balanza de pagos (con las garantías adecuadas) los recursos de la institución.

### **7.5.2 Las Actividades del FMI.**

1. Promover la cooperación monetaria internacional a través de una institución permanente que proporcionara un mecanismo de consulta y colaboración en materia de problemas monetarios.
2. Facilitar la expansión y el crecimiento equilibrado del comercio internacional y contribuir con ello a promover y mantener altos niveles de ocupación e ingresos reales y a desarrollar los recursos productivos de todos los países asociados como objetivos primordiales de política económica.
3. Promover la estabilidad de los cambios, asegurar que las relaciones cambiarias entre sus miembros sean ordenadas y evitar las depreciaciones con fines de competencia.
4. Ayudar a establecer un sistema multilateral de pagos para las operaciones en cuenta corriente efectuadas entre los países y a eliminar las restricciones cambiarias que pudieran estorbar el crecimiento del comercio mundial.
5. Infundir confianza a los países miembros al poner a su disposición los recursos del Fondo en condiciones que los protegieran, dándoles así la oportunidad de corregir los desajustes de sus balanzas de pagos sin recurrir a medidas que pudieran destruir la prosperidad nacional e internacional.
6. Como consecuencia de la función anterior, reducir, la duración y la intensidad del desequilibrio de las balanzas de pago internacionales.



**En otros términos las funciones del Fondo Monetario Internacional (F.M.I.) serían:**

- a. Una función reguladora, de guardián ó vigilante del comportamiento monetario internacional.
- b. Una función crediticia, orientada a proporcionar asistencia financiera a los países miembros para solucionar problemas de balanza de pagos.
- c. Una función consultiva, de asesoramiento y de asistencia técnica, así como de foro permanente para la discusión de los problemas monetarios internacionales.

El FMI presta dinero a miembros que tienen problema que cumple con obligaciones financieras a otro miembros, pero sólo en condición que ellos emprenden reformas económicas a elimine estas dificultades para su propio bueno y que del entero número de miembros.

**7.5.3 La Gestión y Organización del FMI.**

El FMI colabora con los países miembros en la promoción de una buena gestión de gobierno y la lucha contra la corrupción. En el contexto de la supervisión, los préstamos y la asistencia técnica, el FMI aborda temas relacionados con la gestión de gobierno de la economía que corresponden a los ámbitos de competencia y pericia de la institución, y centra la atención en cuestiones que suelen incidir considerablemente en los resultados macroeconómicos y la sostenibilidad de políticas económicas sólidas. En ese sentido, pone de relieve el trato igualitario de todos sus países miembros y colabora estrechamente con otras instituciones multilaterales.

La supervisión que ejerce el FMI comprende los exámenes anuales de las políticas económicas de los países, que se realizan a través de las denominadas “Consultas del



Artículo IV”. Como parte del proceso, el FMI puede ofrecer asesoramiento de política económica, cuando corresponde, en cuestiones vinculadas con la gestión de gobierno.

También se promueve una buena gestión de gobierno en los préstamos respaldados por el FMI. Al solicitar respaldo financiero de la institución, las autoridades nacionales describen su política económica en una “carta de intención”. De ser necesario, se pueden incluir medidas explícitas para reforzar la gestión de gobierno, que luego pasan a formar parte de la condicionalidad del programa. Muchas de las condiciones estructurales de los programas respaldados por el FMI se centraron en mejorar la gestión de gobierno, como por ejemplo mediante un mejor control del gasto fiscal, la publicación de las cuentas auditadas del gobierno y entidades estatales, una administración de ingresos simplificada y menos discrecional, una mayor transparencia en la gestión de los recursos naturales, la publicación de las cuentas auditadas del banco central y una aplicación más estricta de la supervisión bancaria.

En todos estos aspectos, el FMI también proporciona asistencia técnica que facilita la buena gestión de gobierno. Además, el FMI ayuda a reforzar la capacidad de los países para combatir la corrupción al recomendar marcos jurídicos adecuados contra la corrupción.

### **Programas e iniciativas del FMI que promueven una buena gestión de gobierno**

El FMI promueve una buena gestión de gobierno a través de iniciativas específicas, que están relacionadas con su labor en materia de supervisión, financiamiento y asistencia técnica, y que en varios casos se llevan a cabo en estrecha colaboración con el Banco Mundial y otros organismos.

- El FMI procura que los países miembros mejoren la rendición de cuentas reforzando la transparencia en la divulgación de documentos, de acuerdo con lo contemplado en su política de transparencia.



- Junto con el Banco Mundial, el FMI evalúa el cumplimiento de los países miembros con las normas internacionales sobre transparencia en 12 ámbitos de política como parte de la Iniciativa sobre Normas y Códigos (i), que abarca el gobierno, el sector financiero y el sector empresarial.
- En cuanto a la política fiscal y las políticas monetarias y financieras, el FMI ha elaborado códigos en los que se establecen los principios de transparencia. Revisten particular importancia el Código de buenas prácticas de transparencia fiscal y su correspondiente manual.
- El FMI publicó la Guía sobre la transparencia del ingreso proveniente de los recursos naturales para su aplicación en países con abundantes recursos naturales. Un fondo fiduciario para fines específicos (i), respaldado por varios donantes y lanzado en 2011, le ha permitido al FMI ampliar la asistencia técnica para la gestión de la riqueza generada por los recursos naturales.
- Para lograr una mayor transparencia, calidad y puntualidad de los datos, el FMI insta a sus miembros a suscribirse a las Normas Especiales para la Divulgación de Datos (NEDD) (i) o a que participen en el Sistema General de Divulgación de Datos (SGDD) (i).
- En la labor que realiza con los países de bajo ingreso, el FMI hace hincapié en la aplicación de sistemas adecuados de seguimiento del gasto público relacionados con la reducción de la pobreza. Colabora con otras instituciones financieras internacionales y donantes en el Programa de gasto público y rendición de cuentas financieras (PEFA (i), por sus siglas en inglés), que ayuda a los países a evaluar su desempeño.
- El FMI participa en los programas internacionales de lucha contra el lavado de dinero y el financiamiento del terrorismo (ALD/LFT). Evalúa los marcos jurídicos y regulatorios de sus miembros, proporciona asistencia técnica y realiza estudios



enfocados en las políticas. En 2009 el FMI creó un Fondo Fiduciario para Fines Específicos, financiado por varios donantes, para el fortalecimiento de las capacidades en el ámbito de ALD/LFT.

## **Organización**

El FMI está integrado por la Junta de Gobernadores, el Directorio Ejecutivo, el Director Gerente y el personal, un cuerpo de casi 3.000 funcionarios en el que se refleja aproximadamente la diversidad de los países miembros. La Junta de Gobernadores es el órgano directivo máximo del FMI y está integrada por un gobernador titular y un suplente por cada país miembro.

Los miembros de la Junta son generalmente ministros de Hacienda, gobernadores de los bancos centrales o autoridades de rango comparable. Normalmente, la Junta de Gobernadores se reúne una vez al año. Un Comité Monetario y Financiero Internacional (CMFI), integrado actualmente por 24 gobernadores del FMI, ministros o autoridades de rango comparable (a imagen de la composición del Directorio Ejecutivo y en representación de todos los países miembros del FMI), se reúne normalmente dos veces al año.

Este Comité asesora e informa a la Junta de Gobernadores sobre la gestión y adaptación del sistema monetario internacional, sobre los proyectos de enmienda del Convenio propuestos por el Directorio Ejecutivo y sobre toda perturbación súbita que pueda poner en peligro al sistema.

Un comité de composición similar, el Comité para el Desarrollo, supervisa la evolución del desarrollo económico e informa a las Juntas de Gobernadores del Banco Mundial y el FMI sobre todos los aspectos relativos al amplio tema de la transferencia de recursos reales a los países en desarrollo.



El Directorio Ejecutivo del FMI se ocupa de la gestión de los asuntos ordinarios de la institución y ejerce los poderes que le ha delegado la Junta de Gobernadores. Se reúne en sesión continua en la sede del FMI y actualmente lo integran 24 directores ejecutivos; el Director Gerente (o uno de los tres Subdirectores Gerentes en funciones de Director Gerente) asume las funciones de Presidente. El Directorio Ejecutivo selecciona al Director Gerente, que está a la cabeza del personal de la institución.

El Director Gerente nombra a los tres Subdirectores Gerentes con la aprobación del Directorio Ejecutivo. El número de votos que corresponde a cada país miembro está relacionado con la magnitud de su cuota en el FMI.

Los cinco países miembros con las mayores cuotas nombran cada uno a su director ejecutivo, y lo mismo pueden hacer los dos países miembros que tengan la posición acreedora más elevada en el FMI durante los dos años precedentes a una elección si esos países miembros no formaran parte del grupo de los cinco países más grandes.

Los directores restantes son elegidos por los demás países miembros, que podrán constituirse en grupos o jurisdicciones. Varias de las decisiones importantes que establece el Convenio Constitutivo exigen una mayoría ya sea del 70% o del 85% del número total de votos: otras decisiones se toman por simple mayoría de votos emitidos.

#### **7.5.4 El FMI y el Fomento de la Estabilidad Económica Mundial.**

El FMI asesora a los países miembros en la aplicación de políticas económicas y financieras que fomenten la estabilidad, reduzcan la vulnerabilidad ante las crisis y estimulen el crecimiento sostenido y un alto nivel de vida. Además, analiza los factores y las tendencias de la economía mundial que afectan al bienestar del sistema monetario y financiero internacional y promueve el diálogo entre sus países miembros sobre las consecuencias regionales e internacionales de las políticas económicas y financieras que adoptan. El FMI en la actualidad publica la mayor parte de sus análisis. Además de





estas actividades, denominadas “supervisión”, el FMI brinda asistencia técnica para ayudar a fortalecer la capacidad institucional de los países miembros, y pone a su disposición recursos para facilitar ajustes en el caso de que se produzca una crisis de balanza de pagos.

### **¿Por qué es importante la estabilidad económica mundial?**

El fomento de la estabilidad económica consiste, en cierta medida, en evitar crisis económicas y financieras. También implica evitar oscilaciones pronunciadas en la actividad económica, una inflación elevada y una excesiva volatilidad en los tipos de cambio y los mercados financieros. La inestabilidad puede agudizar la incertidumbre, desalentar la inversión, impedir el crecimiento económico y deteriorar el nivel de vida. Toda economía de mercado dinámica implica necesariamente cierto grado de inestabilidad y de cambios estructurales paulatinos. El desafío que se les plantea a los responsables de la formulación de políticas es reducir la inestabilidad al mínimo sin menoscabar la capacidad de la economía para elevar los niveles de vida mediante una mayor productividad, eficiencia y empleo.

La estabilidad económica y financiera es un tema de relevancia nacional y multilateral. Las experiencias recientes en los mercados financieros internacionales han demostrado que los países están más interconectados. Los problemas en un sector aparentemente aislado pueden propagarse a otros sectores y tener repercusiones en otros países. En lo que se refiere a la estabilidad económica y financiera, ningún país está completamente aislado.

### **¿Cómo brinda asistencia el FMI?**

El FMI ayuda a los países a implementar políticas sólidas y adecuadas mediante sus funciones básicas de supervisión, asistencia técnica y concesión de préstamos.



**Supervisión:** Cuando un país ingresa en el FMI acepta la obligación de someter sus políticas económicas y financieras al escrutinio de la comunidad internacional. El FMI tiene la obligación de supervisar el sistema monetario internacional y vigilar las políticas económicas y financieras de los 188 países miembros. Este proceso, que se conoce como supervisión, tiene lugar a escala mundial y a nivel de cada país y región. El FMI pone de relieve los posibles riesgos para la estabilidad interna y externa y asesora sobre los ajustes de política necesarios.

**Supervisión bilateral.** Las consultas periódicas generalmente anuales con cada país miembro son el núcleo de la supervisión bilateral que realiza el FMI; en ellas, los funcionarios del FMI analizan la evolución y las políticas económicas y financieras con las autoridades nacionales encargadas de formular las políticas, y a menudo con representantes de la comunidad empresarial, sindicatos y la sociedad civil. En las consultas se analizan los efectos de las políticas fiscales, monetarias, financieras y cambiarias en la estabilidad interna y externa de un país, y se evalúan los riesgos y los factores de vulnerabilidad. El FMI brinda asesoramiento sobre políticas para promover la estabilidad macro financiera y externa, basándose en la experiencia de los diversos países miembros.

El marco de políticas para estas consultas se establece en la Decisión de 2007 sobre la Supervisión Multilateral y la recientemente adoptada Decisión sobre la Supervisión Integrada. Estas consultas también se basan en varias iniciativas emprendidas por todos los países miembros. Entre esas iniciativas cabe mencionar las siguientes:

- Actividades para evaluar sistemáticamente la vulnerabilidad de los países ante las crisis.
- El Programa de Evaluación del Sector Financiero (PESF), que se realiza en colaboración con el Banco Mundial para evaluar el sector financiero de cada país



y para ayudar a formular las respuestas de política frente a los riesgos y factores de vulnerabilidad.

- Una Iniciativa sobre Códigos y Normas, también en colaboración con el Banco Mundial, que tiene por objetivo evaluar el cumplimiento de un conjunto de doce normas y códigos sobre buenas prácticas reconocidas a nivel internacional para respaldar la formulación y aplicación de las políticas.

**Supervisión multilateral.** El FMI también realiza un estrecho seguimiento de las tendencias a nivel regional y mundial.

Los informes periódicos del FMI sobre las Perspectivas de la economía mundial, los informes regionales, el informe Fiscal Monitor y el informe sobre la estabilidad financiera mundial (Global Financial Stability Report) analizan la evolución macroeconómica y financiera a escala mundial y regional. El FMI puede brindar un marco idóneo para facilitar consultas multilaterales sobre temas de importancia o de interés común para determinados grupos de países, facilitando al mismo tiempo una comprensión común de las políticas que promueven la estabilidad. En tal sentido, el FMI ha venido trabajando con el G-20 con el fin de evaluar la coherencia de los marcos de políticas de esos países con el objetivo de fomentar un crecimiento equilibrado y sostenido de la economía mundial.

El FMI recientemente examinó su mandato de supervisión a la luz de la crisis mundial. Introdujo varias reformas para mejorar la supervisión del sector financiero a escala interna y transfronteriza, comprender mejor los vínculos entre la evolución macroeconómica y financiera (entre otras formas por medio de los informes sobre efectos de contagio) y fomentar un debate más amplio de estas cuestiones. Estas reformas, sumadas a las que se están aplicando como resultado del Examen Trienal de la Supervisión de 2011, contribuirán sustancialmente a despejar las inquietudes planteadas en el informe de 2011 de la Oficina de Evaluación Independiente.



**Datos:** En respuesta a la crisis financiera, el FMI está trabajando con los países miembros, el Consejo de Estabilidad Financiera y otras organizaciones para subsanar deficiencias en los datos que se consideran importantes para la estabilidad mundial.

**Asistencia técnica:** El FMI ayuda a los países a fortalecer su capacidad para diseñar e implementar políticas económicas eficaces. Brinda asesoramiento y capacitación sobre distintas cuestiones que forman parte de su mandato, incluidas las políticas fiscal, monetaria y cambiaria; la regulación y supervisión de los sistemas financieros; los sistemas estadísticos, y los marcos normativos.

**Financiamiento:** Ni siquiera la mejor política económica puede erradicar por completo la inestabilidad ni evitar una crisis. Si un país miembro experimenta dificultades económicas, el FMI puede brindarle asistencia técnica para apoyar programas y políticas que resuelvan los problemas macroeconómicos, limiten los efectos nocivos en la economía nacional y mundial y ayuden a recobrar la confianza y la estabilidad y reanudar el crecimiento económico. Los instrumentos de financiamiento del FMI también pueden contribuir a la prevención de las crisis.

#### **7.5.5 La Asistencia del FMI.**

Para mantener la estabilidad y prevenir crisis en el sistema monetario internacional, el FMI pasa revista a las políticas económicas aplicadas por los países, así como a la situación económica y financiera nacional, regional y mundial a través de un sistema formal de supervisión.

En el marco de esta supervisión, el FMI proporciona asesoramiento a los 188 países miembros y recomienda políticas que promuevan la estabilidad económica, reduzcan la vulnerabilidad a crisis económicas y financieras y mejoren los niveles de vida. Publica evaluaciones regulares sobre el panorama internacional en Perspectivas de la economía mundial, de los mercados financieros en Global Financial Stability Report y



sobre la evolución de las finanzas públicas en Fiscal Monitor, así como una serie de informes sobre las perspectivas regionales. Actualmente, el Directorio Ejecutivo del FMI ha estado considerando una gama de opciones para perfeccionar e integrar mejor la supervisión multilateral, financiera y bilateral; comprender mejor los efectos de contagio y la evaluación de los riesgos incipientes y potenciales; y afianzar la influencia del asesoramiento del FMI en materia de política económica.

Las principales conclusiones y recomendaciones de política de los diversos informes multilaterales que produce la institución se recopilan en los Informes Consolidados de Supervisión Multilateral. Recientemente, el Directorio Ejecutivo del FMI adoptó una nueva Decisión sobre la Supervisión Bilateral y Multilateral, también conocida como la Decisión sobre la Supervisión Integrada. La decisión orienta las funciones y responsabilidades del FMI y de los países miembros en lo que se refiere a la supervisión y entrará en vigor el 18 de enero de 2013. A nivel más general, en respuesta al Examen Trienal de la Supervisión concluido en octubre de 2011, están llevándose a cabo esfuerzos para integrar mejor la supervisión multilateral, financiera y bilateral, entre otras formas, mediante la realización de estudios adicionales sobre las interconexiones y los efectos de contagio; un mayor uso de las evaluaciones detalladas de riesgos; un mayor énfasis en la estabilidad externa que comprendió la publicación de un Informe piloto del sector externo en julio; y el afianzamiento de la influencia del asesoramiento del FMI en materia de política económica.

#### **7.5.6 Prestamos del FMI.**

Una de las funciones medulares del FMI es suministrar préstamos a los países miembros afectados por problemas efectivos o potenciales de balanza de pagos. Esta asistencia financiera ayuda a los países en sus esfuerzos para reconstituir sus reservas internacionales, estabilizar su moneda, seguir pagando sus importaciones y restablecer las condiciones para un firme crecimiento económico, al tiempo que toman



las medidas necesarias para corregir problemas subyacentes. A diferencia de los bancos de desarrollo, el FMI no financia proyectos específicos.

### **¿Cuándo puede un país obtener un préstamo del FMI?**

Un país miembro puede solicitar asistencia financiera al FMI si tiene una necesidad (real o potencial) de balanza de pagos, es decir, si no puede obtener financiamiento en montos suficientes y en condiciones accesibles para hacer frente a sus pagos internacionales netos (por ejemplo, importaciones, amortizaciones de la deuda externa) y al mismo tiempo mantener un nivel adecuado de reservas para hacer frente a necesidades futuras. El préstamo del FMI brinda un margen de seguridad que da más flexibilidad a las políticas de ajuste y a las reformas que debe realizar el país para corregir sus problemas de balanza de pagos y restablecer las condiciones para un vigoroso crecimiento económico.

### **Cambios en los préstamos del FMI**

El volumen de préstamos del FMI ha fluctuado mucho con el tiempo. Con posterioridad a la crisis petrolera de los años setenta y la crisis de la deuda de los años ochenta se produjo un brusco aumento del financiamiento proporcionado por la institución. En los años noventa, el proceso de transición de Europa central y oriental y las crisis de las economías de mercados emergentes dieron lugar a nuevos incrementos de la demanda de recursos del FMI, que se mantuvo elevada durante los primeros años de la década de 2000 debido a las profundas crisis ocurridas en América Latina y Turquía.

El crédito concedido por el FMI volvió a aumentar a fines de 2008, tras la crisis financiera mundial.



## **Proceso de concesión de préstamos**

Ante la solicitud de un país miembro, el FMI por lo general pone a disposición sus recursos en el marco de un “acuerdo” de préstamo, que puede estipular, dependiendo del tipo de instrumento de préstamo que se utilice, las políticas y medidas económicas específicas que el país conviene en poner en práctica para resolver su problema de balanza de pagos. El país, en consulta con el FMI, elabora el programa de política económica que sirve de base para el acuerdo y, en la mayoría de los casos, lo presenta en una “carta de intención” (i) al Directorio Ejecutivo (i) de la institución. Una vez que el Directorio aprueba el acuerdo, los recursos del FMI se entregan normalmente en desembolsos periódicos a medida que se va ejecutando el programa. Algunos acuerdos proporcionan a los países que presentan un buen desempeño una sola oportunidad de acceso directo a los recursos del FMI, lo que significa que no están sujetos al cumplimiento de los acuerdos de política.

## **Instrumentos de préstamo del FMI**

Con los años el FMI ha creado varios instrumentos de crédito, acordes a las circunstancias específicas de sus países miembros. Los países de bajo ingreso pueden obtener préstamos en condiciones concesionarias por medio del Servicio de Crédito Ampliado (SCA), el Servicio de Crédito Stand-by (SCS) y el Servicio de Crédito Rápido (SCR) (véase Apoyo del FMI a los países de bajo ingreso). Los préstamos concesionarios tienen tasas de interés iguales a cero hasta fines de 2014. Los préstamos no concesionarios se otorgan principalmente mediante los Acuerdos de Derecho de Giro (acuerdos Stand-By); la Línea de Crédito Flexible (LCF), la Línea de Precaución y Liquidez (LPL) y el Servicio Ampliado del FMI (SAF), que se utiliza generalmente para atender necesidades a mediano y más largo plazo. Además, el FMI proporciona asistencia de emergencia mediante el nuevo Instrumento de



Financiamiento Rápido (IFR) a todos los países miembros que enfrentan necesidades urgentes de balanza de pagos.

Todos los servicios no concesionarios están sujetos a la tasa de interés del FMI, denominada “tasa de cargos” (i), que está basada en el mercado; y los préstamos de gran cuantía (que superan ciertos límites) están sujetos a una sobretasa. La tasa de cargos se basa en la tasa de interés del DEG (i), que se revisa semanalmente para tener en cuenta las fluctuaciones de las tasas de interés de corto plazo en los principales mercados monetarios internacionales. El monto máximo que un país puede obtener en préstamo del FMI conocido como su “límite de acceso” varía con el tipo de préstamo, pero por lo general es un múltiplo de la cuota que aporta el país al FMI. En circunstancias excepcionales, se puede exceder este límite. Los Acuerdos de Derecho de Giro, la Línea de Crédito Flexible y el Servicio de Crédito Ampliado no están sujetos a un límite de acceso preestablecido.

### **7.5.7 Servicios Financieros del FMI.**

El FMI otorga financiamiento con el fin de dar a los países miembros margen de maniobra para corregir sus problemas de balanza de pagos. Las autoridades nacionales, en estrecha colaboración con el FMI, formulan un programa de políticas respaldado con financiamiento del FMI, y la continuidad del financiamiento está sujeta a la implementación eficaz de ese programa. Ante la crisis económica internacional, el FMI fortaleció rápidamente su capacidad de préstamo al aprobar en abril de 2009 una reforma profunda (i) de los mecanismos de apoyo financiero, y en agosto de 2010 y diciembre de 2011 se adoptaron aún más reformas.

En las reformas más recientes, los instrumentos del FMI para la concesión de préstamos fueron objeto de nuevas mejoras a los efectos de brindar herramientas flexibles para la prevención de crisis a una amplia gama de países miembros que mostraran solidez en sus parámetros fundamentales, políticas económicas y marcos de





política institucional. En el caso de los países de bajo ingreso, el FMI duplicó los límites de acceso al crédito y está ampliando los préstamos (i) a los países más pobres, eximiéndolos del pago de intereses hasta fines de 2012.

## **7.6 Organización Mundial de Comercio (OMC).**

### **7.6.1 La Organización.**

La Organización Mundial del Comercio puede verse desde distintas perspectivas. Es una Organización para la apertura del comercio. Es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales. Es un lugar en el que pueden resolver sus diferencias comerciales. Aplica un sistema de normas comerciales. En lo fundamental, la OMC es un lugar al que los gobiernos Miembros acuden para tratar de resolver los problemas comerciales que tienen unos con otros.

#### **FICHA DESCRIPTIVA**

**Sede en:** Ginebra, Suiza

**Establecida el:** 1<sup>o</sup> de enero de 1995

**Creada por:** Las negociaciones de la Ronda Uruguay (1986-94)

**Miembros:** 159 países al 2 de marzo de 2013

**Presupuesto:** 196 millones de francos suizos (2011)

**Personal de la Secretaría:** 640 personas

**Director General:** Pascal Lamy



**Funciones:**

- Administra los acuerdos comerciales de la OMC
- Foro para negociaciones comerciales
- Trata de resolver las diferencias comerciales
- Supervisa las políticas comerciales nacionales
- Asistencia técnica y cursos de formación para los países en desarrollo
- Cooperación con otras organizaciones internacionales

La OMC nació como consecuencia de unas negociaciones, y todo lo que hace resulta de negociaciones. El grueso del trabajo actual de la OMC proviene de las negociaciones mantenidas en el período 1986-1994, la llamada Ronda Uruguay, y de anteriores negociaciones en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La OMC es actualmente el foro de nuevas negociaciones en el marco del “Programa de Doha para el Desarrollo”, iniciado en 2001.

Cuando los países han tenido que hacer frente a obstáculos al comercio y han querido que se reduzcan, las negociaciones han contribuido a abrir los mercados al comercio. Sin embargo, la labor de la OMC no se circunscribe a la apertura de los mercados, y en algunos casos sus normas permiten mantener obstáculos comerciales, por ejemplo para proteger a los consumidores o para impedir la propagación de enfermedades.



Fig. 65 Fuente: OMC.

Constituyen el núcleo de la OMC los denominados Acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de los países que mantienen intercambios comerciales. Esos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son en lo esencial contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Son negociados y firmados por los gobiernos, pero su finalidad es ayudar a los productores de bienes y servicios, a los exportadores y a los importadores a desarrollar sus actividades, si bien permitiendo que los gobiernos alcancen objetivos sociales y ambientales.

El propósito primordial del sistema es contribuir a que el comercio fluya con la mayor libertad posible, sin que se produzcan efectos secundarios no deseables, porque eso es importante para el desarrollo económico y el bienestar. Esto conlleva en parte la eliminación de obstáculos. También requiere asegurarse de que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en las distintas partes del mundo, de manera que puedan confiar en que las políticas no experimentarán cambios abruptos. En otras palabras, las normas tienen que ser “transparentes” y previsibles.

Las relaciones comerciales conllevan a menudo intereses contrapuestos. Los acuerdos, incluidos los negociados laboriosamente en el sistema de la OMC, tienen muchas veces que ser interpretados. La forma más armoniosa de resolver estas diferencias es mediante un procedimiento imparcial basado en un fundamento jurídico convenido. Ese



es el propósito del sistema de solución de diferencias integrado en los Acuerdos de la OMC.

### **7.6.2 Servicios.**

La OMC está dirigida por los gobiernos de sus Miembros. Todas las decisiones importantes son adoptadas por la totalidad de los Miembros, ya sea por sus Ministros (que se reúnen por lo menos una vez cada dos años) o por sus embajadores o delegados (que se reúnen regularmente en Ginebra).

Aunque la OMC está regida por sus Estados Miembros, no podría funcionar sin su Secretaría, que coordina las actividades. En la Secretaría trabajan más de 600 funcionarios, y sus expertos abogados, economistas, estadísticos y especialistas en comunicaciones ayudan en el día a día a los Miembros de la OMC para asegurarse, entre otras cosas, de que las negociaciones progresen satisfactoriamente y de que las normas del comercio internacional se apliquen y se hagan cumplir correctamente.

### **Negociaciones comerciales**

Los Acuerdos de la OMC abarcan las mercancías, los servicios y la propiedad intelectual. En ellos se establecen los principios de la liberalización, así como las excepciones permitidas. Incluyen los compromisos contraídos por los distintos países de reducir los aranceles aduaneros y otros obstáculos al comercio y de abrir y mantener abiertos los mercados de servicios. Establecen procedimientos para la solución de diferencias. Esos Acuerdos no son estáticos; son de vez en cuando objeto de nuevas negociaciones, y pueden añadirse al conjunto nuevos acuerdos. Muchos de ellos se están negociando actualmente en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo, iniciado por los Ministros de Comercio de los Miembros de la OMC en Doha (Qatar) en noviembre de 2001.



### **Aplicación y vigilancia**

Los Acuerdos de la OMC obligan a los gobiernos a garantizar la transparencia de sus políticas comerciales notificando a la OMC las leyes en vigor y las medidas adoptadas. Diversos consejos y comités de la OMC tratan de asegurarse de que esas prescripciones se respeten y de que los Acuerdos de la OMC se apliquen debidamente. Todos los Miembros de la OMC están sujetos a un examen periódico de sus políticas y prácticas comerciales, y cada uno de esos exámenes contiene informes del país interesado y de la Secretaría de la OMC.

### **Solución de diferencias**

El procedimiento de la OMC para resolver controversias comerciales en el marco del Entendimiento sobre Solución de Diferencias es vital para la observancia de las normas, y en consecuencia para velar por la fluidez de los intercambios comerciales. Los países someten sus diferencias a la OMC cuando estiman que se han infringido los derechos que les corresponden en virtud de los Acuerdos. Los dictámenes de los expertos independientes designados especialmente para el caso se basan en la interpretación de los Acuerdos y de los compromisos contraídos por cada uno de los países.

### **Creación de capacidad comercial**

Los Acuerdos de la OMC contienen disposiciones especiales para los países en desarrollo, con inclusión de plazos más largos para aplicar los Acuerdos y los compromisos y de medidas para aumentar sus oportunidades comerciales, con objeto de ayudarles a crear capacidad comercial, solucionar diferencias y aplicar normas técnicas. La OMC organiza anualmente centenares de misiones de cooperación técnica a países en desarrollo. También organiza cada año en Ginebra numerosos cursos para funcionarios gubernamentales. La Ayuda para el Comercio tiene por objeto ayudar a los



países en desarrollo a crear la capacidad técnica y la infraestructura que necesitan para aumentar su comercio.

### **Proyección exterior**

La OMC mantiene un diálogo regular con organizaciones no gubernamentales, parlamentarios, otras organizaciones internacionales, los medios de comunicación y el público en general sobre diversos aspectos de la Organización y las negociaciones de Doha en curso, con el fin de aumentar la cooperación y mejorar el conocimiento de las actividades de la OMC.

#### **7.6.3 Propiedad Intelectual.**

Los derechos de propiedad intelectual son aquellos que se confieren a las personas sobre las creaciones de su mente. Suelen dar al creador derechos exclusivos sobre la utilización de su obra por un plazo determinado.

Habitualmente, los derechos de propiedad intelectual se dividen en dos sectores principales:

##### **Derecho de autor y derechos con él relacionados.**

Los derechos de los autores de obras literarias y artísticas (por ejemplo, libros y demás obras escritas, composiciones musicales, pinturas, esculturas, programas de ordenador y películas cinematográficas) están protegidos por el derecho de autor por un plazo mínimo de 50 años después de la muerte del autor.

También están protegidos por el derecho de autor y los derechos con él relacionados (denominados a veces derechos "conexos") los derechos de los artistas intérpretes o ejecutantes (por ejemplo, actores, cantantes y músicos), los productores de fonogramas (grabaciones de sonido) y los organismos de radiodifusión. El principal objetivo social



de la protección del derecho de autor y los derechos conexos es fomentar y recompensar la labor creativa.

### **Propiedad industrial.**

Conviene dividir la propiedad industrial en dos esferas principales:

- Una de ellas se caracteriza por la protección de signos distintivos, en particular marcas de fábrica o de comercio (que distinguen los bienes o servicios de una empresa de los de otras empresas) e indicaciones geográficas (que identifican un producto como originario de un lugar cuando una determinada característica del producto es imputable fundamentalmente a su origen geográfico).
- La protección de esos signos distintivos tiene por finalidad estimular y garantizar una competencia leal y proteger a los consumidores, haciendo que puedan elegir con conocimiento de causa entre diversos productos o servicios. La protección puede durar indefinidamente, siempre que el signo en cuestión siga siendo distintivo.
- Otros tipos de propiedad industrial se protegen fundamentalmente para estimular la innovación, la invención y la creación de tecnología. A esta categoría pertenecen las invenciones (protegidas por patentes), los dibujos y modelos industriales y los secretos comerciales.
- El objetivo social es proteger los resultados de las inversiones en el desarrollo de nueva tecnología, con el fin de que haya incentivos y medios para financiar las actividades de investigación y desarrollo.



- Un régimen de propiedad intelectual efectivo debe también facilitar la transferencia de tecnología en forma de inversiones extranjeras directas, empresas conjuntas y concesión de licencias.
- La protección suele prestarse por un plazo determinado (habitualmente 20 años en el caso de las patentes).

Si bien los objetivos sociales fundamentales de la protección de la propiedad intelectual son los indicados supra, cabe también señalar que los derechos exclusivos conferidos están por lo general sujetos a una serie de limitaciones y excepciones encaminadas a establecer el equilibrio requerido entre los legítimos intereses de los titulares de los derechos y de los usuarios.

#### **7.6.4 Solución de Diferencias.**

El procedimiento previsto por la OMC para resolver los desacuerdos comerciales en el marco del Entendimiento sobre Solución de Diferencias es vital para garantizar el cumplimiento de las normas y asegurar así la fluidez del comercio.

- Las diferencias en general y cómo se resuelven en la OMC y su Órgano de Solución de Diferencias
- Las nuevas negociaciones acerca del Entendimiento sobre Solución de Diferencias
- Diferencias concretas: Las diferencias.

Se plantea una diferencia cuando un gobierno Miembro considera que otro gobierno Miembro está infringiendo un acuerdo o un compromiso que había contraído en el





marco de la OMC. Los Acuerdos de la OMC son obra de los propios gobiernos Miembros: los acuerdos son el resultado de las negociaciones de los Miembros. La responsabilidad de la solución de las diferencias recae asimismo en última instancia en los gobiernos Miembros a través del Órgano de Solución de Diferencias.

### **Una contribución excepcional**

El procedimiento de solución de diferencias es la piedra angular del sistema multilateral de comercio y una contribución excepcional de la OMC a la estabilidad de la economía mundial. Sin un medio de solución de diferencias el sistema basado en normas sería menos eficaz, puesto que no podrían hacerse cumplir las normas. El procedimiento de la OMC hace hincapié en el imperio de la ley y da mayor seguridad y previsibilidad al sistema de comercio. Se basa en normas claramente definidas y se establecen plazos para ultimar el procedimiento. Las primeras resoluciones las adopta un grupo especial y las respalda (o rechaza) la totalidad de los Miembros de la OMC. Es posible apelar basándose en cuestiones de derecho.

Ahora bien, lo importante no es dictar sentencia; la cuestión prioritaria es resolver las diferencias, de ser posible mediante la celebración de consultas. En enero de 2008 sólo en 136 de los 369 casos planteados se había llegado al final del procedimiento del grupo especial. En cuanto al resto, en la mayoría de los casos se había notificado su solución “extrajudicial” o seguían siendo objeto de un prolongado proceso de consultas, algunos desde 1995.

### **Principios: equidad, rapidez, eficacia, aceptabilidad mutua**

Las diferencias que surgen en la OMC se refieren esencialmente a promesas incumplidas. Los Miembros de la OMC han convenido en que, cuando estimen que otros Miembros infringen las normas comerciales, recurrirán al sistema multilateral de



solución de diferencias en vez de adoptar medidas unilateralmente. Ello significa seguir los procedimientos convenidos y respetar los dictámenes emitidos.

Surge una diferencia cuando un país adopta una política comercial o toma una medida que otro u otros Miembros de la OMC consideran infringe las disposiciones de la Organización o constituye un incumplimiento de las obligaciones contraídas. Un tercer grupo de países puede declarar que tiene interés en la cuestión, lo que le hace acreedor a ciertos derechos.

En el antiguo GATT existía ya un procedimiento de solución de diferencias, pero no preveía plazos fijos, era más fácil obstruir la adopción de las resoluciones y en muchos casos pasaba mucho tiempo sin que se llegara a una solución concluyente. El Acuerdo de la Ronda Uruguay estableció un procedimiento más estructurado, con etapas más claramente definidas. Implantó una mayor disciplina en cuanto al tiempo que debía tardarse en resolver una diferencia, con plazos flexibles para las diversas etapas del procedimiento. En el Acuerdo se hace hincapié en que para que la OMC funcione eficazmente es esencial la pronta solución de las diferencias. Se establecen con gran detalle el procedimiento y el calendario que han de seguirse al resolver las diferencias. Un caso que siga su curso completo hasta la primera resolución no debe durar normalmente más de un año aproximadamente, 15 meses de haber apelación. Los plazos convenidos son flexibles y si se considera que un caso es urgente (por ejemplo, si se trata de productos perecederos) se acelera en la mayor medida posible su solución.

Por otro lado, el Acuerdo de la Ronda Uruguay hace también que sea imposible que el país que pierda un caso obstruya la adopción de la resolución. Con arreglo al anterior procedimiento del GATT, las resoluciones únicamente podían adoptarse por consenso, lo que significaba que una sola objeción podía bloquear la adopción. Actualmente la resolución se adopta automáticamente a menos que haya consenso para rechazarla; es



decir, si un país desea bloquear la resolución tiene que lograr que compartan su opinión todos los demás Miembros de la OMC (incluido su adversario en la diferencia).

Aunque el procedimiento es en gran parte análogo al de un tribunal o corte de justicia, la solución preferida es que los países afectados examinen sus problemas y resuelvan la diferencia por sí solos. Así pues, la primera etapa es la celebración de consultas entre los gobiernos partes en la diferencia y, aun cuando el caso siga su curso y llegue a otras etapas, sigue siendo siempre posible la celebración de consultas y la mediación.

### ¿Cómo se resuelven las diferencias?

La solución de diferencias es de la competencia del Órgano de Solución de Diferencias (el Consejo General bajo otra forma), integrado por todos los Miembros de la OMC. El Órgano de Solución de Diferencias tiene la facultad exclusiva de establecer “grupos especiales” de expertos para que examinen la diferencia y de aceptar o rechazar las conclusiones de dichos grupos especiales o los resultados de las apelaciones. Vigila la aplicación de las resoluciones y recomendaciones y tiene potestad para autorizar la adopción de medidas de retorsión cuando un país no respete una resolución.

● **Primera etapa: consultas** (hasta **60 días**). Antes de adoptar cualquier otra medida los países partes en la diferencia tienen que mantener conversaciones para ver si pueden resolver sus diferencias por sí solos. Si este intento fracasa, pueden también pedir al Director General de la OMC que medie o trate de ayudar de cualquier otro modo.

● **Segunda etapa: el grupo especial** (hasta **45 días** para la constitución del grupo especial, más **seis meses** para que éste concluya su labor). Si en las consultas



celebradas no se llega a una solución satisfactoria, el país reclamante puede pedir que se establezca un grupo especial. El país “en el banquillo” puede obstruir la constitución del grupo especial una vez, pero no puede volver a hacerlo cuando el Órgano de Solución de Diferencias se reúna por segunda vez (a no ser que haya consenso contra la constitución del grupo especial).

Oficialmente, el grupo especial ayuda al Órgano de Solución de Diferencias a dictar resoluciones o hacer recomendaciones, pero, como su informe únicamente puede ser rechazado por consenso en el Órgano de Solución de Diferencias, es difícil revocar sus conclusiones. Dichas conclusiones deben basarse en los Acuerdos invocados. Normalmente, debe darse traslado del informe definitivo del grupo especial a las partes en la diferencia en un plazo de seis meses. En casos de urgencia, por ejemplo de tratarse de productos perecederos, ese plazo se reduce a tres meses. En el acuerdo se describe con cierto detalle cómo deben actuar los grupos especiales. Las principales etapas son las siguientes:

- **Antes de la primera audiencia:** cada parte en la diferencia expone sus argumentos, por escrito, al grupo especial.
- **Primera audiencia: el país reclamante y la parte demandada exponen sus argumentos:** el país reclamante (o los países reclamantes), el país demandado y los terceros que hayan anunciado tener interés en la diferencia exponen sus argumentos en la primera audiencia del grupo especial.
- **Réplicas:** los países afectados presentan réplicas por escrito y exponen verbalmente sus argumentos en la segunda reunión del grupo especial.
- **Expertos:** cuando una parte en la diferencia plantea cuestiones de carácter científico o técnico, el grupo especial puede consultar a expertos o designar un grupo consultivo de expertos para que prepare un informe al respecto.



● **Proyecto inicial:** el grupo especial da traslado de los capítulos expositivos (hechos y argumentación) de su informe a ambas partes en la diferencia y les da un plazo de dos semanas para formular observaciones. En este informe no se incluyen las constataciones y conclusiones.

● **Informe provisional:** a continuación, el grupo especial da traslado de un informe provisional (en el que se incluyen sus constataciones y conclusiones) a ambas partes y les da un plazo de una semana para que soliciten un reexamen.

● **Reexamen:** el período de reexamen no debe exceder de dos semanas. Durante ese tiempo el grupo especial puede celebrar nuevas reuniones con las dos partes en la diferencia.

● **Informe definitivo:** se envía el informe definitivo a las partes en la diferencia y, tres semanas más tarde, se distribuye a todos los Miembros de la OMC. Si el grupo especial decide que la medida comercial objeto de la diferencia constituye una infracción de un Acuerdo de la OMC o un incumplimiento de una obligación dimanante de las disposiciones de la OMC, recomienda que se ponga en conformidad con dichas disposiciones. El grupo especial puede sugerir la manera en que podría hacerse.

● **El informe se convierte en una resolución:** transcurridos 60 días, el informe se convierte en una resolución o recomendación del Órgano de Solución de Diferencias, a no ser que se rechace por consenso. Ambas partes en la diferencia pueden apelar (y en algunos casos ambas lo hacen).

## **Apelaciones**

Una y otra parte pueden apelar contra la resolución del grupo especial. A veces lo hacen ambas. Las apelaciones han de basarse en cuestiones de derecho, por ejemplo



una interpretación jurídica; no es posible examinar de nuevo las pruebas existentes ni examinar nuevas cuestiones.

Cada apelación es examinada por tres miembros de un Órgano Permanente de Apelación establecido por el Órgano de Solución de Diferencias e integrado por siete miembros representativos en términos generales de la composición de la OMC. Los miembros del Órgano de Apelación son nombrados por un período de cuatro años. Deben ser personas de competencia reconocida en derecho y comercio internacional que no estén vinculadas a ningún gobierno.

La apelación puede dar lugar a la confirmación, modificación o revocación de las constataciones y conclusiones jurídicas del grupo especial. Normalmente, la duración del procedimiento de apelación no deberá ser superior a 60 días y en ningún caso excederá de 90 días. El Órgano de Solución de Diferencias tiene que aceptar o rechazar el informe del examen en apelación en un plazo de 30 días; únicamente puede rechazarlo por consenso.

#### **7.6.5 Examen de Políticas Comerciales.**

Los particulares y las empresas que llevan a cabo actividades comerciales han de estar al corriente, en la medida de lo posible, de las condiciones del comercio.

Por consiguiente, es de fundamental importancia que los reglamentos y las políticas sean transparentes. En la OMC esto se logra de dos maneras: los gobiernos deben informar a la OMC y a los demás Miembros mediante “notificaciones” periódicas de toda medida, política o ley específica; y la OMC lleva a cabo exámenes periódicos de las políticas comerciales de los distintos países: los exámenes de las políticas comerciales. Estos exámenes forman parte de lo acordado en la Ronda Uruguay, pero se iniciaron varios años antes de que acabara la Ronda; fueron uno de los primeros resultados de las negociaciones. Los participantes acordaron establecer el proceso de examen en la



Reunión Ministerial de diciembre de 1988, cuyo objeto era realizar un balance a mitad de período de la Ronda Uruguay. El primer examen se llevó a cabo el año siguiente. Inicialmente, estos exámenes se realizaban en el marco del GATT y, como éste, se centraban en el comercio de mercancías. Con la creación de la OMC en 1995, se amplió su ámbito, al igual que el de la Organización, para incluir los servicios y la propiedad intelectual.

La importancia que atribuyen los distintos países a este proceso se refleja en la categoría del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales, cuyas funciones desempeña el propio Consejo General de la OMC.

**Los objetivos perseguidos son:**

- Aumentar la transparencia y la comprensión de las políticas y prácticas comerciales de los países mediante una vigilancia periódica;
- Mejorar la calidad de los debates públicos e intergubernamentales sobre las distintas cuestiones; y
- Permitir una evaluación multilateral de los efectos de las políticas en el sistema de comercio mundial.

Los exámenes se centran en las políticas y prácticas comerciales de cada Miembro, pero en ellos se tienen también en cuenta las necesidades más amplias de los países en materia económica y de desarrollo, sus políticas y objetivos, y su entorno económico externo. Estos “exámenes entre iguales” realizados por otros Miembros de la OMC alientan a los gobiernos a seguir más de cerca las normas y disciplinas de la OMC y a cumplir sus compromisos. En la práctica, los exámenes tienen dos resultados generales: permiten que un observador externo entienda las políticas y circunstancias



particulares de un determinado país y son a la vez fuente de información para el país objeto de examen sobre su actuación en el marco del sistema.

Periódicamente, todos los Miembros de la OMC deben ser objeto de examen. La frecuencia de los exámenes depende de las dimensiones del país:

- Las cuatro principales entidades comerciantes la Unión Europea, los Estados Unidos, el Japón y el China (la “Cuadrilateral”) son objeto de examen cada dos años aproximadamente.
- Los 16 países siguientes (en función de su participación en el comercio mundial), cada cuatro años.
- El resto de los países, cada seis años, con posibilidad de que se fije un intervalo más largo para los países menos adelantados.

Para cada examen se preparan dos documentos: una exposición de políticas preparada por el gobierno del país objeto de examen y un informe detallado elaborado independientemente por la Secretaría de la OMC.

Ambos informes se publican poco después del examen, junto con el acta de la correspondiente reunión del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales.

#### **7.6.6 Asistencia Técnica y Formación.**

Los programas y actividades de asistencia técnica de la OMC relacionada con el comercio (ATRC) están orientados a la creación de una capacidad comercial sostenible en los países beneficiarios.

La asistencia técnica y la formación son elementos fundamentales de la dimensión de desarrollo del sistema multilateral de comercio, como confirmaron los Ministros en Doha





(diciembre de 2001). Este principio fue subrayado y reafirmado en la Conferencia Ministerial de Hong Kong, China (diciembre de 2005).

El Instituto de Formación y Cooperación Técnica (IFCT), se ocupa de la coordinación de la ATRC en el seno de la Secretaría de la OMC, sobre la base de los planes de asistencia técnica y formación (los Planes de Asistencia Técnica). El Comité de Comercio y Desarrollo es el órgano ordinario encargado de supervisar todas las actividades de ATRC.

### **Instituto de Formación y Cooperación Técnica (IFCT)**

El Instituto de Formación y Cooperación Técnica (IFCT) fue establecido para coordinar la asistencia técnica y la formación en relación con la OMC, en respuesta a los principales desafíos relativos al desarrollo que se plantean en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo.

Los principales objetivos del IFCT son ayudar a los países beneficiarios a:

- mejorar sus capacidades institucionales y humanas en la esfera del comercio;
- abordar cuestiones de política comercial;
- integrarse más plenamente en el sistema multilateral de comercio;
- ejercer los derechos que les otorga la pertenencia a la OMC;
- participar plenamente en las negociaciones comerciales multilaterales.

Para lograr estos objetivos, el IFCT elaboró un **Plan Bienal de Asistencia Técnica y Formación**, en el que se basa la Secretaría de la OMC para asegurar la ejecución de todas las actividades.



## **7.7 Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).**

### **7.7.1 Antecedentes.**

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) celebró su 50 aniversario, pero sus raíces se remontan a los escombros de Europa después de la Segunda Guerra Mundial. Decidido a evitar los errores de sus predecesores en la raíz de la Primera Guerra Mundial, los líderes europeos se dieron cuenta de que la mejor manera de garantizar una paz duradera era fomentar la cooperación y la reconstrucción, en lugar de castigar a los vencidos.

La Organización Europea de Cooperación Económica (OECE) se creó en 1948 para ejecutar el Plan Marshall con financiación para la reconstrucción de un continente devastado por la guerra. Al hacer que los distintos gobiernos reconocen la interdependencia de sus economías, que allanó el camino para una nueva era de cooperación que iba a cambiar la faz de Europa. Animado por su éxito y la perspectiva de la realización de su trabajo hacia adelante en un escenario global, Canadá y los EE.UU. se unieron a los miembros la OECE en la firma del nuevo Convenio de la OCDE el 14 de diciembre de 1960. La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) nació oficialmente el 30 de septiembre de 1961, cuando la Convención entró en vigor.

Otros países se unieron, empezando por Japón en 1964. Hoy en día, 34 países miembros de la OCDE en todo el mundo recurren regularmente entre sí para identificar problemas, discutir y analizar, y promover políticas para resolverlos.

El historial es impresionante. Los EE.UU. ha sido testigo de la riqueza nacional, casi el triple que en las cinco décadas desde que la OCDE ha creado, calculado en términos de producto interno bruto per cápita de la población.



Otros países de la OCDE han visto similares, y en algunos casos aún más espectaculares, el progreso. Así, también, que los países que hace unas décadas eran todavía los jugadores de menor importancia en el escenario mundial. China, India y Brasil se han convertido en los nuevos gigantes económicos.

La mayoría de los países que formaban parte de la antigua Unión Soviética o bien se han unido a la OCDE o adoptado sus normas y principios para lograr nuestros objetivos comunes. Rusia está negociando para convertirse en miembro de la OCDE, y ahora tiene una estrecha relación con Brasil, China, India, Indonesia y Sudáfrica, a través de nuestro "mayor compromiso" del programa. Junto a ellos, la OCDE lleva alrededor de su mesa de 40 países que representan el 80% del comercio mundial y las inversiones, dándole un papel fundamental para hacer frente a los desafíos que enfrenta la economía mundial.



Fig. 66 Fuente: OCDE.



### 7.7.2 Plan Marshall.

El Plan Marshall, conocido oficialmente como Programa de Recuperación Europea, fue el principal plan de Estados Unidos para la reconstrucción de los países aliados de Europa en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Esta iniciativa de recuperación económica europea, recibe el nombre de Plan Marshall ya que el Secretario de Estado de los Estados Unidos, George Marshall, fue el principal promotor.

#### Plan Marshall: Reconstrucción de Europa

El plan de reconstrucción fue definida en un encuentro entre los Estados europeos devastados por la guerra, en julio de 1947. La Unión Soviética y los países de la Europa Oriental fueron invitados, mas Josef Stalin vio en el plan una amenaza y no permitió la participación de ningún país del orbe soviético comunista. El Plan Marshall permaneció en operación por cuatro años fiscales a partir de julio de 1947. Durante ese periodo, algo en torno a US\$ 130 mil millones de dolares norteamericanos fueron suministradas en asistencia técnica y ayuda económica.<sup>1</sup>



Fig. 67 Fuente:OCDE; Plan Marshall.

<sup>1</sup>OCDE (s/f). «Organisation for European Economic Co-operation» (en inglés) (HTML). [www.oecd.org](http://www.oecd.org). Consultado el 8 de junio de 2010



Cuando el Plan Marshall fue completado, la economía de cada país participante, con excepción de Alemania, había crecido considerablemente por encima de los niveles de la pre-guerra.

Por las próximas dos décadas Europa Occidental gozaría de prosperidad y crecimiento económico. El Plan Marshall también es visto como uno de los primeros elementos de integración europea, ya que anuló barreras comerciales y creó instituciones para coordinar la economía a nivel continental. Una consecuencia intencionada fue la adopción sistemática de técnicas administrativas norteamericanas. Recientemente los historiadores han cuestionado los verdaderos motivos y los efectos generales del Plan Marshall. Algunos historiadores creen que los beneficios del plan fueron resultado de la política *laissez faire laissez passer* (dejad hacer, dejad pasar) que permitió la estabilización de los mercados a través del crecimiento económico. Además de eso, algunos critican el Plan Marshall, ya que creen que formó parte de una maniobra del imperialismo norteamericano para controlar a la Europa Occidental que era amenazada por el fenómeno comunista; y por establecer una tendencia de EE.UU. de ayudar a economías extranjeras con dificultades de dinero, y con consecuencias en la economía norteamericana (aumento de los impuestos a los ciudadanos de U.S.A)

### Ayuda Financiera Recibida

PAÍS	Total	Donaciones	Empréstitos
República Federal da Alemania	1,390.6	1,173.7	216.9



Austria	677.8	677.8	--
Bélgica y Luxemburgo	559.3	491.3	68.0
Dinamarca	273.0	239.7	33.3
Francia	2,713.6	2,488.0	225.6
Grecia	706.7	706.7	--
Holanda	1,083.5	916.8	166.7
Islandia	29.3	24.0	5.3
Irlanda	147.5	19.3	128.2
Italia	1,508.8	1,413.2	95.6
Noruega	255.3	216.1	39.2
Portugal	51.2	15.1	36.1



Reino Unido	3,189.8	2,805.0	384.8
Suécia	107.3	86.9	20.4
Turquía	225.1	140.1	85.0
Total para todos los países	\$13,325.8	\$11,820.7	\$1,505.1

Fig. 68 Fuente: OCDE; Países miembros.

- a) El objetivo del Plan Marshall era fortalecer las económicas europeas y alejarlas del peligro comunista.
- b) El Plan Marshall instituido por los norteamericanos resulto en un increíble crecimiento económico para los países europeos envueltos en la Segunda Guerra Mundial. La producción industrial creció 35%, y la producción agrícola había superada niveles de años de pre-guerra.
- c) El comunismo pase a ser considerado por los dirigentes de Europa Occidental como una amenaza menor, y la popularidad de los partidos y organizaciones comunistas en la región cayó bastante.



### **7.7.3 ¿Qué es la OCDE?**

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos es una organización internacional intergubernamental que reúne a los países más industrializados de economía de mercado.

En la OCDE, los representantes de los 30 países miembros se reúnen para intercambiar información y armonizar políticas con el objetivo de maximizar su crecimiento económico y coadyuvar a su desarrollo y al de los países no miembros.

La OCDE tiene sus raíces en 1948 en la Organización para la Cooperación Económica Europea que tuvo el objetivo de administrar el Plan Marshall para la reconstrucción europea. En 1960, el Plan Marshall había cumplido su cometido y los países miembros acordaron invitar a Estados Unidos y Canadá en la creación de una organización que coordinara las políticas entre los países occidentales. La nueva organización recibió el nombre de Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos y su sede se encuentra en París, Francia.

La OCDE es el mayor productor mundial de publicaciones en economía y asuntos sociales con más de 500 títulos por año, más documentos de trabajo y otros productos.

### **7.7.4 Objetivos de la OCDE.**

#### **Promover las políticas tendientes a:**

- Realizar la mayor expansión posible de la economía y el empleo y un progreso en el nivel de vida dentro de los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial.












- Contribuir a una sana expansión económica en los países miembros, así como no miembros, en vías de desarrollo económico.
- Contribuir a la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria conforme a las obligaciones internacionales.

### Compromisos de los países miembros

- Promover la utilización eficiente de sus recursos económicos.
- En el terreno científico y técnico, promover el desarrollo de sus recursos. fomentar la investigación y favorecer la formación profesional.
- Perseguir políticas diseñadas para lograr el crecimiento económico y la estabilidad financiera interna y externa y para evitar que aparezcan situaciones que pudieran poner en peligro su economía o la de otros países.
- Continuar los esfuerzos por reducir o suprimir los obstáculos a los intercambios de bienes y de servicios y a los pagos corrientes y mantener y extender la liberalización de los movimientos de capital.

### 7.5.5 Países Miembros de la OCDE.

 <u>Australia</u>	 <u>México</u>
 <u>Bélgica</u>	 <u>Nueva Zelanda</u>
 <u>Chile</u>	 <u>Países Bajos</u>
 <u>Noruega</u>	




 <u>Alemania</u>	
 <u>Estonia</u>	 <u>Polonia</u>
 <u>Finlandia</u>	 <u>Portugal</u>
 <u>Francia</u>	 <u>Suecia</u>
 <u>Grecia</u>	 <u>Suiza</u>
 <u>Irlanda</u>	
 <u>Islandia</u>	 <u>Eslovenia</u>
 <u>Israel</u>	 <u>España</u>
 <u>Italia</u>	
 <u>Japón</u>	
 <u>Canada</u>	 <u>Hungría</u>



 <u>Corea</u>	<u>Reino Unido</u>
 <u>Luxemburgo</u>	<u>Estados Unidos</u>

### Países candidatos para la adhesión

 <u>Rusia</u>	
--	--

### Países en adhesión y cooperación reforzada

 <u>Brasil</u>	 <u>Indonesia</u>
 <u>China</u>	 <u>Sudáfrica</u>
 <u>India</u>	

Fig. 68 Fuente: OCDE; Países miembros.



### 7.7.6 El trabajo de la OCDE con los Países Miembros.

El enfoque de la Organización es en principio económico (análisis del desarrollo económico y los factores de tipo estructural que influyen), pero se ha ido extendiendo a otros campos. Por lo tanto, existen 14 direcciones, cada una especializada en un campo de trabajo de la Organización.

Cada dirección tiene un código de 3 ó 4 letras (indicado entre paréntesis), con el que identifica su trabajo y facilita la búsqueda de sus documentos.

Las principales áreas de trabajo de la OCDE son: (clicar en cada tema y hacer un link con el texto correspondiente)

<a href="#"><u>Administración pública y desarrollo territorial</u></a> (GOV)	<a href="#"><u>Agricultura</u></a> (AGR)
<a href="#"><u>Asuntos financieros y empresariales</u></a> (DAF)	<a href="#"><u>Asuntos fiscales</u></a> (CTPA)
<a href="#"><u>Ciencia, tecnología y industria</u></a> (STI)	<a href="#"><u>Comercio</u></a> (ECH)
<a href="#"><u>Cooperación con países no miembros</u></a> (CCNM)	<a href="#"><u>Desarrollo</u></a> (DCD)
<a href="#"><u>Economía</u></a> (ECO)	<a href="#"><u>Educación</u></a> (EDU)



<u>Empleo y cohesión social</u> (ELS)	<u>Energía</u> (AIE) (AEN)
<u>Estadísticas</u> (STD)	<u>Iniciativa empresarial</u> (CFE)
<u>Medio ambiente</u> (ENV)	

Fig. 69 Fuente: Países miembros de la OCDE.

## ECONOMÍA

El Departamento de Asuntos Económicos (ECO) es el servicio más grande de la OCDE y quizás el más conocido.

- Los problemas macroeconómicos: la OCDE realiza su papel tradicional de vigilancia en materia económica, al analizar las perspectivas mundiales y las alternativas de política económica de los países miembros.
- Las cuestiones estructurales o macroeconómicas: la Organización pone especial interés en el análisis de políticas estructurales, para establecer posteriormente, por ejemplo, mejores prácticas destinadas a desarrollar una estrategia integral para elevar el empleo y mejorar la remuneración del mismo.

Existen además otros sectores en los que, los economistas trabajan sobre cuestiones de balanzas de pagos y comercio exterior, examinan el funcionamiento del sistema monetario internacional o estudian la incidencia de las medidas gubernamentales en temas tales como la agricultura, industria, energía, medio ambiente, desarrollo regional,



mercados de trabajo y política presupuestaria. Por otro lado, es un departamento que produce un número elevado de publicaciones:

- Dos veces al año, en junio y en diciembre, la ECO hace previsiones económicas detalladas para el conjunto de los países de la OCDE que se publican bajo el título de *Perspectivas económicas de la OCDE*.
- Cada 18 meses aproximadamente, las políticas y resultados económicos de cada país miembro son sometidos a un examen en profundidad que aparece en la serie *Estudios económicos de la OCDE*.
- Una veintena de estudios económicos de la OCDE aparecen cada año bajo la responsabilidad del Comité de Examen de las Situaciones Económicas y de los Problemas de Desarrollo (CEDR), que colabora con el Comité de Política Económica (CPE) en los temas de análisis de políticas estructurales.

## **Estadísticas**

La Dirección de Estadísticas (STD) recoge estadísticas económicas en toda la zona de la OCDE, que son normalizadas para que puedan ser objeto de comparaciones internacionales y publicadas tanto en papel como en línea “e-books”.

La publicación mensual *Principales indicadores económicos* es una de sus principales publicaciones. Otras publicaciones especializadas tratan temas tales como el comercio exterior, cuentas nacionales, el empleo y desempleo. Además, la OCDE proporciona regularmente cifras actualizadas de los índices de desempleo mensual y la evolución de los precios al consumo.

En colaboración con estadísticos de países miembros y de otras organizaciones internacionales, la OCDE juega un papel fundamental en la elaboración de nuevas bases de datos que respondan a las preocupaciones relativas, especialmente, a las



cuentas nacionales, abastecimiento energético y consumo de energía, investigación y desarrollo, medio ambiente, aspectos sociales y servicios industriales.

Para más información sobre las estadísticas de la Organización: El portal de Estadísticas. Es importante señalar que en este portal sólo un 10% de las estadísticas de la OCDE están disponibles gratuitamente. Para tener acceso al conjunto de estadísticas de la base de datos de la OCDE es necesario suscribirse a SOURCEOECD.

### **Medio Ambiente**

El principal trabajo de la Dirección de Medio Ambiente (ENV) es de promover la tesis defendida por la OCDE según la cual, las políticas favorables al crecimiento económico y las políticas medioambientales deben ser compatibles y reforzarse mutuamente. En 1971, la OCDE estableció el Comité de Política Ambiental (EPOC), con el propósito de:

- Dar respuesta a las preocupaciones que surgieron en el seno de sus países miembros, debido a las crecientes presiones ambientales.
- Y para promover la integración de las políticas económicas, sociales y ambientales en apoyo al desarrollo sostenible.

### **La dirección examina cuestiones tales como:**

- La manera de administrar eficazmente los recursos naturales.
- La interacción entre el medio ambiente y las políticas comerciales, la energía y la agricultura.
- El análisis de los aspectos económicos en el cambio climático.



En este terreno, las políticas de los países miembros son estudiadas mediante el sistema de los “exámenes entre pares”.

**Por otra parte, también colabora con otras direcciones:**

- Analiza las relaciones energía-medio ambiente y fomenta la adopción de medidas, que concilien los objetivos en materia de seguridad energética, de protección del medio ambiente y de crecimiento económico.
- Examina las posibilidades de instrumentación y difusión de tecnologías ‘limpias’, menos nocivas para el medio ambiente.
- Elabora métodos económicos para luchar contra los peligros que, algunos productos industriales (como los productos químicos) y algunos procesos industriales, representan para la salud y el medio ambiente (emisiones, residuos, accidentes).
- Analiza las diversas soluciones para mejorar el entorno urbano, así como la incidencia de las políticas urbanísticas sobre el entorno local, nacional y mundial.

En el plano de la práctica, es necesario precisar que en 1998 la OCDE decidió desarrollar una nueva Estrategia Ambiental para la Primera Década del Siglo XXI, que fue aprobada en mayo del 2001 durante la Reunión de los Ministros de Medio Ambiente. Esta Estrategia ha sido fijada como meta para el 2010. La dirección publica regularmente datos relativos al estado del medio ambiente, así como los exámenes que realiza de las acciones medioambientales de los países miembros.





## Desarrollo

El Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) es el encargado de alentar y armonizar la ayuda que los países miembros de la OCDE destinan a los países en vías de desarrollo. Es por lo tanto la principal instancia de la Organización encargada de las cuestiones de cooperación con estos países. Los países miembros, donantes de la ayuda al desarrollo del CAD representan más de un 90% del total de la ayuda pública al desarrollo (APD) en el mundo. Además, es la OCDE quién establece el porcentaje de esta ayuda.

El Secretariado del Comité está asegurado por la Dirección de la Cooperación para el Desarrollo (DCD). Este comité juega un papel relevante en la Organización. Se encarga de:

- Examinar el presupuesto que los países miembros destinan al desarrollo; la manera en la que se utilizan.
- Y controla que sean conformes al objetivo establecido, es decir, a un crecimiento económico que sea aprovechado por el conjunto de la población y que sea viable del punto de vista del medio ambiente y del crecimiento demográfico.

El CAD organiza regularmente reuniones en las que se exponen los resultados de los exámenes mutuos en los que se analizan las actividades de ayuda de los países miembros: niveles, beneficios y eficacia de esta ayuda.

El Presidente del CAD realiza anualmente un informe donde examina las tendencias y estadísticas de la ayuda destinada al desarrollo en los países destinatarios de ésta: “Informe de la cooperación y desarrollo”.

Por otro lado, el CAD colabora con el conjunto de países donantes para establecer los principios rectores a seguir, con el fin de garantizar la eficacia de la ayuda. Una de las

---



metas de este comité, por su pertenencia a la Comunidad del Desarrollo, es la obtención de los Objetivos del Milenio. En efecto, en 1990 se fijaron los 8 Objetivos del Milenio (Millennium Development Goals, MDGs), que la Comunidad del Desarrollo, y recientemente otros organismos como la Unión Africana y el G-8, intentarán alcanzar en el 2025.

La Dirección a su vez, trabaja en estrecha colaboración con otros departamentos de la OCDE, para alcanzar una coherencia de políticas de desarrollo. De esta manera, directamente relacionado con esta dirección, se encuentra el Centro de Desarrollo (DEV). Este organismo, creado en 1962, forma parte de la Organización pero goza de un estatuto semiautónomo. Está encargado de:

- Investigar los nuevos problemas planteados por las relaciones económicas internacionales, el desarrollo y la interdependencia, y analizar sus consecuencias para los países miembros y no miembros; definir soluciones para resolver estos problemas y proponer orientaciones que permitan a los países miembros y países en vías de desarrollo elegir sus propias vías de solución.
- Establecer contactos e intercambiar informaciones y experiencias con las organizaciones y organismos de desarrollo.
- Entablar diálogos informales con los países en desarrollo sobre sus necesidades en materia de desarrollo.

España, junto con otros países miembros de la OCDE forma parte de este centro. También son integrantes del mismo países no miembros como Chile, India, Rumania, Tailandia o Mozambique (el proceso de adhesión de estos dos últimos está casi terminado).

Otro organismo diferente es el Club de Sahel y de África Occidental, que examina los problemas relativos a esta zona geográfica. Creado en 1976 por iniciativa de líderes



sahelianos y ciertos representantes de países miembros de la OCDE, es también un órgano semiautónomo, administrativamente dependiente de la Organización. Está financiado por contribuciones voluntarias de los países miembros. El Club cuenta con un Secretariado compuesto por un grupo de expertos y un grupo de corresponsales locales.

### **Administración Pública y Desarrollo Territorial.**

La Dirección de Administración Pública y Desarrollo Territorial (GOV) ayuda a los países miembros a adaptar sus políticas administrativas y territoriales a la evolución de las necesidades de la sociedad. A través del Comité de la Administración Pública (PUMA) y el Comité de Políticas de Desarrollo Territorial (TDPC), la Dirección:

- Analiza cómo los poderes públicos gestionan el servicio público, qué carencias tiene y recomienda soluciones para remediarlas, con el objetivo de mejorar la eficacia de los poderes públicos.
- Fomenta la creación de nuevas políticas territoriales, basadas en la estimulación de la competitividad territorial.
- Proporciona a los países un foro en el que puedan intercambiar nuevas ideas sobre las posibles soluciones a los problemas de la Administración Pública.
- Elabora datos comparativos sobre la gestión pública y los servicios públicos en los países miembros.
- Establece los criterios para la elaboración de códigos éticos administrativos y solución de conflictos de intereses, que el PUMA ha definido como:
  - Obligación de justificar sus acciones y sus decisiones.
  - Transparencia.
  - Eficiencia y eficacia de su actuación.
  - Capacidad de adaptación a la evolución de la sociedad.
  - Capacidad de previsión de futuros problemas.



- La primacía del derecho

## **Comercio**

El comercio es el motor del desarrollo económico, especialmente en esta era de la globalización. Los trabajos de la Dirección de Comercio (ECH) estudiados en el Comité de Comercio, tienen como objetivo:

- Velar por mantener y mejorar el sistema comercial multilateral, centrado en la Organización Mundial del Comercio (OMC), mediante medidas encaminadas a frenar el proteccionismo y a liberalizar más los intercambios internacionales de bienes y de servicios.
- Proceder a exámenes periódicos de las principales evoluciones en el campo de los intercambios y de la política comercial.
- Favorecer el reforzamiento de las relaciones comerciales con los países en desarrollo, contribuyendo a su progreso económico e integrándolos en el sistema comercial internacional.
- Eliminar los obstáculos que distorsionan la competencia, en particular por lo que respecta a los créditos a la exportación y a las prácticas comerciales restrictivas del sector privado.
- Luchar contra la piratería y falsificación

## **Asuntos Financieros y Empresariales**

Una gran parte de la riqueza de los países de la OCDE (que producen el 60% de los bienes y servicios del mundo) proviene de la actividad empresarial. Por esta razón, la función de la Dirección de Asuntos Financieros y Empresariales (DAF) es de promover un funcionamiento eficaz de los mercados y de las empresas en una economía de mercado globalizada. En este sentido, la DAF:



- Fomenta la liberalización de las inversiones internacionales, los movimientos de capital e intercambios de servicios y detalla las medidas capaces de crear un clima de inversión favorable.
- Se encarga de estudiar y analizar las evoluciones de los mercados financieros, especialmente el relativo al sector bancario, valores mobiliarios y compañías de seguros.
- Se ocupa también de la lucha contra la corrupción y las cuestiones relacionadas con las empresas tales como desarrollo de éstas, políticas de competencia, régimen tributario, mercados financieros, inversiones internacionales y del comercio de servicios.
- Elabora políticas a seguir en los campos de la competencia y de los asuntos de los consumidores, destinadas a mejorar por una parte la eficacia económica, y por otra el bienestar de los consumidores.

### **Asuntos Fiscales**

La OCDE ayuda a los responsables del diseño de las políticas públicas a concebir los sistemas fiscales del siglo XXI. El Centro de Política y Administración Fiscal (CTPA) respalda al Comité de Asuntos Fiscales, que trabaja en la promoción de normas fiscales internacionales. También ofrece un marco para debatir cuestiones de política y administración fiscal, así como una contribución importante al programa de cooperación de la OCDE con los países no miembros. En este Centro se elaboran:

- Principios y publicaciones de referencia.
- El modelo de convención fiscal y los principios aplicables en materia de precios de transferencia.
- La publicación anual de "Estadísticas de ingresos públicos" y "Estadísticas de los impuestos sobre los salarios".



Por otro lado, el Centro se encarga de facilitar la cooperación entre las administraciones fiscales nacionales con vistas a mejorar la eficacia en los sistemas fiscales, y de reducir las distorsiones fiscales y la corrupción.

### **Iniciativa Empresarial**

En Julio de 2004, el Secretario General anunció la creación en la OCDE de un Centro para la iniciativa Empresarial, las Pequeñas y Medianas Empresas y el Desarrollo Local (CFE) ([www.oecd.org/cfe](http://www.oecd.org/cfe)). La misión de este nuevo órgano es de propagar las “buenas prácticas” en la elaboración, puesta en marcha y promoción de políticas favorables a la iniciativa empresarial. Debe también favorecer el desarrollo de una sociedad emprendedora, capaz de crear empleos y colaborar así al crecimiento económico. La iniciativa empresarial es determinante para el buen funcionamiento de las economías de mercado. Por lo tanto, los empresarios aseguran una utilización eficaz de los recursos, crean puestos de trabajo y contribuyen a aumentar la actividad económica y la cohesión social.

Este Centro favorece también la cooperación entre dos grupos: el actual Programa de Desarrollo Económico y Creación de Empleo a Nivel Local (Programa LEED) y el informe de la División de las Pequeñas y Medianas Empresas (PME), que compone el Secretariado del Grupo de Trabajo sobre las PME y la iniciativa empresarial.

### **Ciencia, Tecnología e Industria**

Por otro lado, la STI estudia medidas que permitan incrementar la competitividad en el contexto de la globalización económica:

- Desarrollo de las infraestructuras (telecomunicaciones y transporte por carretera, por ejemplo).
- Apoyo a la innovación tecnológica y organizativa.
- Difusión de la tecnología, políticas regionales y subvenciones.



Es importante resaltar que la biotecnología, y especialmente su aplicación a la salud humana y al desarrollo sostenible, está incluida en el programa de esta Dirección, dando lugar a numerosos debates.

De esta manera, la STI se ocupa tanto de los antiguos sectores (construcción naval, acero y turismo) como de los nuevos (la biotecnología).

### **Educación**

La Dirección de la Educación (EDU) ayuda a los países miembros a actuar de tal forma que todos se beneficien de una educación de calidad, ya que ésta es un factor importante del desarrollo personal, del crecimiento económico y de la cohesión social.

Con este objetivo, EDU trabaja con los países para concebir y poner en práctica políticas eficaces que hagan frente a las numerosas dificultades de los sistemas educativos. También reflexiona sobre los posibles medios de evaluar y mejorar los resultados de la educación; de construir una cohesión social gracias a la educación.

La Dirección realiza regularmente exámenes entre pares de los sistemas educativos de países miembros y no miembros.

### **Algunos de los trabajos de esta Dirección son los siguientes:**

- La evolución de los sistemas de educación y de formación se presenta en un compendio anual de estadísticas e indicadores titulados "Miradas sobre la educación".
- El Programa Internacional para el Seguimiento de los Conocimientos de los Alumnos (PISA) presenta cada 3 años una evaluación del nivel de competencias de jóvenes de 15 años.
- En la publicación anual "Análisis de las políticas de educación" se encuentran indicadores importantes de las diferentes políticas.



El Centro de Investigación e Innovación en la Enseñanza (CERI), creado en 1968, fomenta y apoya nuevas actividades de investigación relativas a la educación, así como experiencias piloto con vistas a introducir innovaciones en la enseñanza y de estimular la I + D. España, como otros países miembros, pertenece a este centro.

Por otro lado, el Programa sobre la Gestión de Establecimientos de Enseñanza Superior se encarga de la administración y otros puntos clave de las universidades y otras instituciones de enseñanza superior.

#### **7.7.7 México y la OCDE.**

El Centro de la OCDE en México para América Latina es ejemplo de la importancia estratégica que tiene América Latina para la Organización.

Su principal finalidad consiste en aumentar la visibilidad de la OCDE en la región y, durante más de una década, se ha dedicado a promover el trabajo y las actividades de la OCDE al establecer contacto con creadores de políticas, expertos, líderes empresariales, universidades y representantes de la sociedad civil.

Uno de los principales logros del Centro de México ha sido el aumento en traducciones y las ediciones locales, facilitando la participación de expertos de la OCDE en seminarios y eventos que se realizan en la región.





Fig. 69 Fuente: OCDE; Ayuda Financiera.

El 18 de mayo de 1994, México se convirtió en el miembro número 25 de la OCDE; el "Decreto de promulgación de la Declaración del Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos sobre la aceptación de sus obligaciones como miembro de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos" fue publicado en el Diario Oficial de la Federación el 05 de julio del mismo año. Es un plano de igualdad, México analiza las políticas públicas de los países miembros.

### **7.7.8 ¿Cuáles son los beneficios para México de ser miembro de la OCDE?**

Algunos de los beneficios específicos del ingreso de México a la OCDE son:

- Las políticas públicas en los distintos ámbitos son contrastadas con la experiencia de las mejores prácticas en el ámbito internacional.
- La administración pública en México se ha visto fortalecida.
- Distintos sectores del país también pueden hacer uso de análisis de información relevante.



- La OCDE ha hecho un buen trabajo al contribuir a un mejor entendimiento de algunos asuntos de políticas públicas en México.

### **Participación de México en la OCDE**

La participación en la OCDE ha permitido a México aprovechar las experiencias de otros países y a la vez dar a conocer mejor la economía mexicana ante los demás países miembros. Asimismo, México ha servido como puente de comunicación entre los países industrializados y los países en desarrollo, sobre todo de la región latinoamericana.

México además, ha presidido en dos ocasiones la Reunión de Consejo a nivel Ministerial de la OCDE, la reunión más importante del año en la Organización. La primera ocasión fue en 1999 y la segunda en 2004 la cual contó con la presencia de cuatro Secretarios de Estado mexicanos. La OCDE ha efectuado estudios y evaluaciones de México en diversas materias y también ha celebrado en nuestro país reuniones y seminarios. Se ha buscado también que los trabajos de la OCDE tengan amplia difusión y puedan ser aprovechados. México es uno de los cinco países miembros en donde la OCDE ha establecido un centro de distribución de publicaciones.

### **Contribuciones de México a la OCDE**

Ha propiciado la apertura de la OCDE al resto del mundo, enriqueciendo sus análisis y su relevancia. Ha contribuido al debate del desarrollo económico desde la perspectiva de una economía emergente.

#### **7.7.9 ¿Cómo apoya la OCDE a las MIPYMES?**

En México, las cargas administrativas impuestas a las empresas de nueva creación siguen siendo relativamente altas, si las comparamos con la media de los países de la OCDE. Estas cargas administrativas a las empresas se han incrementado entre 2003 y



2008, en contraste con la reducción experimentada en otros países de la OCDE. Tal situación ejerce presión sobre la economía, ya que la mayor parte de los empleos y de la actividad económica se fundamenta en la estructura de las PyMEs. Las cargas administrativas también afectan a la innovación y a la transferencia de conocimientos de manera indirecta, al ser las empresas de nueva creación la principal fuente de innovación y crecimiento.

Avance es el programa nacional orientado a la identificación y explotación de las oportunidades comerciales basadas en avances científicos y/o tecnológicos. Esta iniciativa respalda las etapas del proceso de innovación de las empresas y asiste en la comercialización de innovaciones, principalmente por parte de las PyMEs.

A pesar de unos resultados aparentemente modestos en lo referente a los recursos otorgados y al número de empresas que han percibido beneficios, existen pruebas de que este programa ha generado resultados indirectos importantes para el futuro del sistema mexicano de innovación. En primer lugar, ha incrementado el interés de los inversionistas por proyectos tecnológicamente innovadores.

En segundo lugar, ha fomentado la creación de capacidades técnicas para la identificación y evaluación de proyectos innovadores, inexistentes en México hasta hace pocos años. En tercer lugar, ha promovido la creación de fondos de capital de riesgo y de inversionistas privados, los cuales prácticamente carecían de presencia en el país. Y para finalizar, ha propiciado una cultura de gestión de la innovación en el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) y en otras agencias.

### **Recomendaciones clave de la OCDE**

- Promover la adopción por parte del Senado de la reciente iniciativa de reformas de la Ley de Competencia y reforzar las disposiciones para su aplicación.
- Continuar el examen y la revisión de las leyes y regulaciones que restringen innecesariamente la competencia.



- Añadir una evaluación del impacto sobre la competencia al análisis de las regulaciones supervisadas por Cofemer (Comisión Federal de Mejora Regulatoria).
- Fomentar la competencia en las industrias de red. Propiciar que existan reguladores fuertes, independientes y efectivos.
- Aligerar las cargas administrativas para las empresas de nueva creación.
- Asegurar una coordinación de los programas de apoyo y los marcos regulatorios para las empresas.
- Garantizar que los negocios ya consolidados puedan crecer y desarrollarse mediante la mejora de los procedimientos administrativos.

### **7.8 Fondo de Cooperación Asia Pacífico (APEC).**

Cooperación Económica Asia-Pacífico, o APEC, es el principal foro para facilitar el crecimiento económico, la cooperación, el comercio y la inversión en la región Asia Pacífico.

APEC es una agrupación intergubernamental que opera sobre la base de compromisos no vinculantes, diálogo abierto y la igualdad de respeto a la opinión de todos los participantes. A diferencia de la OMC u otros cuerpos multilaterales de comercio, APEC no tiene obligaciones contractuales exigidas a los participantes. Las decisiones tomadas dentro de APEC se toman por consenso y los compromisos se lleven a cabo de forma voluntaria. APEC cuenta con 21 miembros - denominado "economías miembros" que representan aproximadamente el 40 por ciento de la población mundial, aproximadamente el 55 por ciento del PIB mundial y alrededor del 44 por ciento del comercio mundial.



Fig. 70 Fuente: OCDE; y México



### 7.8.1 Objetivos de la APEC

APEC fue establecido en 1989 para mejorar aún más el crecimiento económico y la prosperidad de la región y reforzar la comunidad de Asia-Pacífico.

- Reducir los aranceles y otras barreras comerciales en toda la región Asia Pacífico, la creación de economías nacionales eficientes y aumentar drásticamente las exportaciones.

La clave para el logro de la visión de APEC son los que se conocen como las "Metas de Bogor" de comercio libre y abierto y la inversión en la región Asia-Pacífico para el 2010 para las economías industrializadas y en 2020 para las economías en desarrollo.

- Comercio e inversión libre y abierto ayuda a las economías a crecer, crea puestos de trabajo y proporciona mayores oportunidades para el comercio y las inversiones internacionales. En contraste, el proteccionismo mantiene los precios altos y fomenta las ineficiencias en algunas industrias. El comercio libre y abierto ayuda a disminuir los costos de producción y por lo tanto reduce los precios de bienes y servicios - un beneficio directo para todos.
- APEC también trabaja para crear un ambiente propicio para el movimiento seguro y eficiente de bienes, servicios y personas a través de las fronteras de la región a través de la alineación de políticas y la cooperación económica y técnica.



### 7.8.2 Países Miembros de la APEC.

APEC cuenta con 21 miembros. 'Economías' La palabra se utiliza para describir a los miembros de APEC ya que el proceso de cooperación de APEC se refiere predominantemente a cuestiones comerciales y económicas, con los miembros de acoplamiento entre sí como entidades económicas.

Los miembros del APEC	Fecha de ingreso
Australia	6 a 7 nov, 1989
Brunei Darussalam	6 a 7 nov, 1989
Canadá	6 a 7 nov, 1989
Chile	11-12 nov 1994
República Popular de China	12 a 14 noviembre, 1991
Hong Kong, China	12 a 14 noviembre, 1991
Indonesia	6 a 7 nov, 1989
Japón	6 a 7 nov, 1989
República de Corea	6 a 7 nov, 1989
Malasia	6 a 7 nov, 1989



México	17-19 noviembre 1993
Nueva Zelandia	6 a 7 nov, 1989
Papúa Nueva Guinea	17-19 noviembre 1993
Perú	14 hasta 15 noviembre, 1998
Filipinas	6 a 7 nov, 1989
Rusia	14 hasta 15 noviembre, 1998
Singapur	6 a 7 nov, 1989
Taipei Chino	12 a 14 noviembre, 1991
Tailandia	6 a 7 nov, 1989
Los Estados Unidos	6 a 7 nov, 1989
Viet Nam	14 hasta 15 noviembre, 1998

Fig. 71 Fuente: APEC.



### **7.8.3 El trabajo de la APEC con los países miembros.**

Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) trabaja en tres grandes áreas para cumplir con las Metas de Bogor de comercio e inversión en la región Asia-Pacífico, libre y abierta en 2010 para las economías industrializadas y en 2020 para las economías en desarrollo.

**Conocido como APEC de "tres pilares", APEC se centra en tres áreas clave:**

- Comercio e Inversiones liberalización.
- Facilitación de Negocios.
- Cooperación Económica y Técnica.

Los resultados de estas tres áreas permiten economías miembros de APEC para fortalecer sus economías, poniendo en común los recursos de la región y el logro de la eficiencia. Los beneficios tangibles también se entregan a los consumidores en la región APEC mediante una mayor capacitación y oportunidades de empleo, mayores opciones en el mercado, los bienes y servicios más baratos y de mejor acceso a los mercados internacionales.

#### **Comercio e Inversiones liberalización**

Comercio e Inversiones liberalización reduce y eventualmente elimina las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio y la inversión. El proteccionismo es caro, ya que aumenta los precios de los bienes y servicios. Por lo tanto, el Comercio y la Inversión de Liberación se centra en la apertura de mercados para incrementar el comercio y la inversión entre las economías, lo que resulta en el crecimiento económico de economías miembros de APEC y el aumento de los niveles de vida para todos. Este objetivo también está promovido por la APEC Integración Económica Regional del





programa, que incluye el trabajo sobre las medidas de modelo para los acuerdos comerciales bilaterales y regionales y un examen de las perspectivas de un Área de Libre Comercio del Asia-Pacífico.

### **Facilitación de Negocios**

Facilitación de Negocios se centra en la reducción de los costos de las transacciones comerciales, la mejora del acceso a la información comercial y la alineación de las estrategias políticas y de negocios para facilitar el crecimiento y el comercio libre y abierto.

Esencialmente, la Facilitación de ayuda a los importadores y exportadores en Asia Pacífico se encuentra y realizar negocios de manera más eficiente, reduciendo así los costes de producción y que lleva a un aumento del comercio, los bienes y servicios más baratos y más oportunidades de empleo debido a una economía en expansión.

De APEC Reforma Estructural programa aborda esta área: se centra en la reforma de las políticas e instituciones nacionales que afecten negativamente al funcionamiento de los mercados y la capacidad de las empresas para acceder a los mercados y para operar de manera eficiente.

### **Cooperación Económica y Técnica (ECOTECH)**

ECOTECH se dedica a proporcionar formación y cooperación para fortalecer las capacidades en todas las economías miembros de APEC para aprovechar el comercio mundial.

Esta área desarrolla la capacidad a nivel institucional y personal para ayudar a las economías miembros de APEC y su gente adquirir las habilidades necesarias para cumplir con su potencial económico.

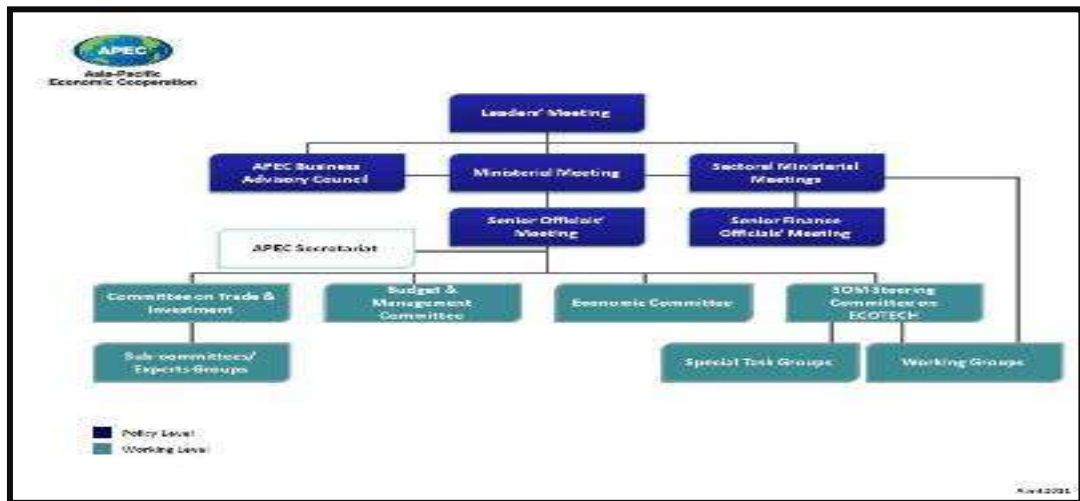


Fig. 72 Fuente: APEC; Países miembros.

#### 7.8.4 México y la APEC.

El objetivo de la adhesión de México a APEC (1993) fue expandir y diversificar los vínculos económicos con Asia-Pacífico y tener mayor presencia económica en el mundo.

- ❖ Desde el ingreso de México a APEC, se ha buscado impulsar la integración económica en la región. En las últimas décadas, México ha implementado una ambiciosa política de apertura comercial a través de una serie de reformas novedosas a nivel internacional, incluyendo el TLCAN, el cual ha tenido un fuerte impacto mundial al constituirse como un detonador de las cadenas globales de suministro.
- ❖ Desde 1993, las exportaciones de México a los Estados Unidos se han sextuplicado (de 43 mil millones a 238 mil millones de dólares), mientras que las importaciones Mexicanas provenientes de Asia se multiplicaron por trece (de 7.4 mil millones a 96 mil millones de dólares).



- ❖ La diversificación del comercio de México ha sido impresionante en lo referente a las importaciones, a favor de los países de Asia. El año previo al TLCAN, las importaciones mexicanas provenientes de Estados Unidos representaron el 70% (45.3 mil millones de dólares) de un total de 65.4 mil millones de dólares). Actualmente, 49% proviene de Estados Unidos (145 mil millones, de 301 mil millones de dólares). La diversificación ha favorecido a Asia, quien ha incrementado su participación en las importaciones de México de 11.3% (7.4 mil millones de dólares) en 1993, a 31.8% (96 mil millones de dólares) en el 2010.
- ❖ Cerca de 90% de las importaciones provenientes de Asia son bienes intermedios o de capital, los cuales serán procesados en México e incorporados dentro de bienes finales, mismos que serán exportados a Estados Unidos y a otros países.
- ❖ Debido a lo anterior, México se ha convertido en un centro estratégico a nivel mundial para la producción y exportación en sectores tales como televisores planos, electrónicos y autopartes, especialmente para suplir la demanda del mercado Norteamericano.
- ❖ Por todo lo anterior, el TLCAN ha demostrado ser un factor fundamental de integración económica, no sólo a nivel norteamericano, sino también de manera relevante con la región Asia-Pacífico.
- ❖ Por otra parte, pertenecer a APEC nos ha brindado la oportunidad de contar con una plataforma para enriquecer las estrategias que hemos llevado a cabo para mejorar la competitividad de nuestra economía, y de la región.
- ❖ México ha logrado avances gracias a los esfuerzos que se han llevado a cabo en varias áreas, todas ellas prioritarias para APEC.
- ❖ Todos estos esfuerzos también han contribuido a lograr los objetivos de APEC, y a que las economías de Asia-Pacífico en su conjunto ocupemos un mejor lugar en los rankings mundiales, como en el Doing Business del Banco Mundial.



### **7.8.5 ¿Cuáles son los beneficios para México de ser miembro de la APEC?**

#### **Aprovechamiento de programas de cooperación.**

- ✓ México se ha beneficiado de las actividades de APEC para la formación de capacidades. Entre 2009 y 2011 fueron capacitados alrededor de 200 funcionarios del gobierno mexicano con fondos de APEC, en temas de competencia, inversión, servicios, reforma estructural, facilidad de hacer negocios, propiedad intelectual, entre otros.

#### **Tarjeta de Viaje para Personas de Negocios de APEC (ABTC).**

- ✓ La ABTC es una visa que permite a los empresarios ingresar a los 211 miembros de APEC. Hasta diciembre de 2011 se han otorgado en México 339 tarjetas ABTC.
- ✓ Beneficios: i) sustituye 18 visas, ii) entradas múltiples a las economías, iii) menor tiempo en ingreso y salida en aeropuertos, a través de carriles especiales, iv) promueve oportunidades de comercio e inversión, y v) vigencia de 3 años.

#### **Sellos de Confianza (Trustmark.)**

- ✓ México adoptó el “Marco de Privacidad de APEC” en 2007, a fin de promover el comercio electrónico, reconociendo la importancia de proteger la información, sin crear obstáculos.



- ✓ La Asociación Mexicana de Internet (AMIPCI) con el apoyo de la SE y PROFECO, lanzó en 2007 los “Sellos de Confianza” (Trustmark). Existen más de 300 sitios de internet que utilizan este sello, al comprobar que cumplen con los principios de privacidad de APEC: prevenir daños, buen uso de información personal, salvaguardas de seguridad, etc. Portadores: grandes empresas como Bancomer, Palacio de Hierro, Cinépolis, hasta PyMES, en sectores como comercio, turismo, finanzas, etc.

### **Centros de Oportunidad Digital (ADOC, por siglas en inglés)**

- ✓ Los centros ADOC son financiados por Taipei. El objetivo es establecer aulas de capacitación para reducir la brecha digital en Asia-Pacífico; hay 44 ADOC en APEC. Los ADOC otorgan entrenamiento en el uso de computadoras, tecnologías de la información (TI), desarrollo de habilidades de comunicación electrónica y transacciones electrónicas. El público objetivo son estudiantes, PyMEs, adultos y mujeres con escasa experiencia en computadoras y TI.
- ✓ México tiene 4 ADOC. El Instituto Tecnológico de Sonora inauguró 2 (Navojoa y Obregón) en 2009. En junio 2010, se abrió uno en Guanajuato. En mayo de 2011 se inauguró uno en Ciudad Juárez. Taipei ha donado computadoras y equipo periférico como impresoras y cámaras digitales.

### **Manual para negociadores de acuerdos internacionales de inversión**

- ✓ Como parte de los trabajos del Grupo de Inversión, el Manual para negociadores de acuerdos de inversión tiene el objetivo de ayudar a los negociadores y funcionarios públicos de las economías de APEC en la formulación concreta de tratados modelo, en la preparación de negociaciones de tratados de inversiones



y en la redacción de provisiones durante el proceso de negociación, así como constituir una lista de temas pendientes en dicho tipo de acuerdos.

- ✓ Su publicación física y electrónica estará pronto disponible en los sitios de APEC y de la UNCTAD. México participó activamente junto con Chile y Estados Unidos en el desarrollo de esta publicación.

#### **7.8.6 ¿Cómo apoya la APEC a las MIPYMES?.**

- En 2004, el COMPITE implementó en México el proyecto de consultoría: “APEC IBIZ Consultant Project”, cuyos objetivos son: desarrollar las habilidades de los consultores para que a su vez ellos incrementen la competitividad de las PyMEs, para que participen en el mercado asiático.
- COMPITE organiza diplomados para la formación de consultores sobre la manera de hacer negocios con Asia-Pacífico. A la fecha se han realizado más de una decena de diplomados.

### **7.9 Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).**

#### **7.9.1 ¿Qué es la UNCTAD?**

Es el órgano principal de la Asamblea General en la esfera del comercio y el desarrollo. Fue establecido en 1964, con el mandato de acelerar el desarrollo comercial y económico, haciendo especial énfasis en los países en desarrollo.



Fig. 73 Fuente: APEC; Trabajo de la APEC.

La UNCTAD coordina el tratamiento integrado del desarrollo y otras cuestiones afines en los sectores de comercio, finanzas tecnología, inversión y desarrollo sostenible. Asimismo, busca ampliar las oportunidades de comercio, inversión y desarrollo en los países en desarrollo, además de ayudarlos a resolver los problemas derivados de la mundialización y a integrarse en la economía global en igualdad de condiciones.

La UNCTAD cumple su mandato a través de:

- El análisis de políticas
- Las deliberaciones intergubernamentales
- La búsqueda del consenso y la negociación
- El control, la ejecución y el seguimiento
- La cooperación técnica

La UNCTAD está integrada por 190 Estados Miembros que se reúnen cada cuatro años en una Conferencia, la cual es su órgano supremo. La decima Conferencia tuvo lugar en el 2000 en Bangkok. Su presupuesto operacional anual, que es con cargo al presupuesto ordinario de la ONU, es de aproximadamente 50 millones de dólares,



mientras que las actividades de cooperación técnica elevan su presupuesto a 24 millones de dólares obtenidos de fuentes extrapresupuestarias.

### **7.9.2 Estructura Orgánica.**

La UNCTAD está formada por la Conferencia, la Junta de Comercio y Desarrollo, las comisiones permanentes, los grupos de trabajo y la secretaría.

#### **1. La Conferencia**

Es el órgano decisorio máximo de la UNCTAD. En ella los Estados miembros examinan temas de actualidad sobre comercio y desarrollo, analizan opciones de políticas y formulan políticas a nivel mundial. La Conferencia también establece el mandato y las prioridades de la organización.

#### **2. La Junta de Comercio y Desarrollo**

Es el órgano permanente de la Conferencia y órgano decisorio entre períodos de sesiones de la Conferencia. Es el órgano ejecutivo de la Conferencia encargado de poner en práctica las decisiones que se adoptan en ella y asegurar que las actividades realizadas correspondan a las prioridades acordadas. También se encarga de velar por que las actividades de los órganos subsidiarios de la Conferencia se ajusten a su mandato y se coordinen cuidadosamente con las de otras organizaciones internacionales.

Es el órgano permanente de la Conferencia y órgano decisorio entre períodos de sesiones de la Conferencia. Es el órgano ejecutivo de la Conferencia encargado de poner en práctica las decisiones que se adoptan en ella y asegurar que las actividades realizadas correspondan a las prioridades acordadas. También se encarga de velar por que las actividades de los órganos subsidiarios de la Conferencia se ajusten a su





mandato y se coordinen cuidadosamente con las de otras organizaciones internacionales.

La Junta actúa de comité preparatorio de los futuros periodos de sesiones de la Conferencias y se encarga de la preparación del programa provisional y la documentación correspondientes.

### **3. La secretaría**

La secretaría de la UNCTAD cuenta con unos 500 funcionarios, en su mayoría economistas, cuyas actividades principales consisten en investigar y analizar opciones de políticas, prestar servicios a la Conferencia y a la Junta de Comercio y Desarrollo y participar en las deliberaciones de sus órganos subsidiarios, y brindar asesoramiento y cooperación técnica.

En el desempeño de sus funciones, la secretaría trabaja juntamente con los gobiernos de los Estados miembros e interactúa con organizaciones del sistema de las Naciones Unidas y las comisiones regionales, así como con instituciones gubernamentales, organizaciones no gubernamentales, el sector privado, incluidas las asociaciones de comercio e industria, institutos de investigación y círculos universitarios de todo el mundo.

### **4. El sistema de grupos de la UNCTAD**

Una característica esencial del proceso decisorio de la UNCTAD es que las deliberaciones en los foros de la UNCTAD se llevan a cabo en el contexto del sistema de grupos. En la UNCTAD I, 77 países en desarrollo presentaron intereses comunes en nombre del Grupo de los 77. El propósito de dividir a los Estados miembros de la UNCTAD en cuatro grupos, A, B, C y D, constituidos según criterios geográficos y socioeconómicos, era para la elección de los representantes ante la Junta de Comercio y Desarrollo. El Grupo A incluía a Estados miembros de África y Asia y Yugoslavia , el



Grupo B a las economías de mercado desarrolladas, el Grupo C a los países de América Latina y el Caribe y el Grupo D a los países socialistas de Europa oriental. El G-77 está constituido por países en desarrollo pertenecientes a los grupos A y C. Pese a las diferencias existentes entre esos países en cuanto a los beneficios que pueden obtener de determinadas propuestas, el G-77 adopta posiciones comunes con respecto a varias cuestiones y vota en bloque para apoyarlas.

### 5. Otros programas y actividades

La UNCTAD también desarrolla varios programas técnicos como el Sistema Automatizado de Datos Aduaneros (SIDUNEA), el programa del Sistema de Gestión y Análisis de la Deuda (SIGADE) y el Programa de Fomento de la Iniciativa Empresarial (EMPRETEC).

Además, la UNCTAD realiza ciertas actividades de cooperación técnica en colaboración con la Organización Mundial del Comercio y el Centro de Comercio Internacional (CCI).

### 7.9.3 Composición de la UNCTAD.

Son miembros de la UNCTAD los 194 países siguientes. Los miembros de la Junta de Comercio y Desarrollo están indicados con un “\*”.

Afganistán*	Gabón*	Países Bajos*
Albania*	Gambia	Pakistán*
Alemania*	Georgia*	Palau
Andorra	Ghana*	Panamá*
Angola*	Granada*	Papua Nueva Guinea*
Antigua y Barbuda	Grecia*	Paraguay*
Arabia Saudita*	Guatemala*	Perú*



Argelia*	Guinea*	Polonia*
Argentina*	Guinea-Bissau	Portugal*
Armenia*	Guinea Ecuatorial*	Qatar*
Australia*	Guyana*	Reino Unido de Gran Bretaña e
Austria*	Haití*	Irlanda del Norte*
Azerbaiyán*	Honduras*	República árabe Siria*
Bahamas	Hungría*	República Centrafricana*
Bahreïn*	India*	República Checa*
Bangladesh*	Indonesia*	República de Corea*
Barbados*	Irán (República Islámica	República Democrática del
Belarús*	del)*	Congo*
Bélgica*	Iraq*	República Democrática Popular
Belice*	Irlanda*	Lao
Benin*	Islandia*	República Dominicana*
Bhután*	Islas Marshall	República Popular Democrática
Bolivia*	Islas Salomón	de Corea*
Bosnia y Herzegovina	Israel*	República Unida de Tanzania*
Botswana*	Italia*	Rumania*
Brasil*	Jamahiriyá árabe Libia*	Rwanda
Brunei Darussalam	Jamaica*	Saint Kitts y Nevis
Bulgaria*	Japón*	Samoa
Burkina Faso*	Jordania*	San Marino
Burundi*	Kazajstán	Santa Lucía
Cabo Verde	Kenya*	Santa Sede
Camboya	Kiribati	Santo Tomé y Príncipe*
Camerún*	Kirguistán	San Vicente y las Granadinas
Canadá*	Kuwait*	Senegal*



Chad*	Lesotho*	Serbia *
Chile*	Letonia*	Seychelles
China*	Líbano*	Sierra Leona*
Chipre*	Liberia*	Singapur*
Colombia*	Liechtenstein*	Somalia*
Comoras	Lituania*	Sri Lanka*
Congo*	Luxemburgo*	Sudáfrica*
Costa Rica*	Madagascar*	Sudán*
Côte d'Ivoire*	Malasia*	Suecia*
Croacia*	Malawi	Suiza*
Cuba*	Maldivas	Suriname*
Dinamarca*	Malí*	Swazilandia
Djibouti	Malta*	Tailandia*
Dominica*	Marruecos*	Tayikistán
Ecuador*	Mauricio*	Timor-Leste
Egipto*	Mauritania*	Togo*
El Salvador*	México*	Tonga
Emiratos árabes Unidos*	Micronesia (Estados Federados de)	Trinidad y Tabago*
Eritrea	República de Moldova*	Túnez*
Eslovaquia*	Mónaco	Turkmenistán
Eslovenia*	Mongolia*	Turquía*
España*	Montenegro	Tuvalu
Estados Unidos de América*	Mozambique*	Ucrania*
Estonia*	Myanmar*	Uganda*
Etiopía*	Namibia*	Uruguay*
Ex República Yugoslava	Nauru	Uzbekistán
		Vanuatu



de	Macedonia*	Nepal*	Venezuela*
Federación	de Rusia*	Nicaragua*	Viet Nam*
Fiji		Níger	Yemen*
Filipinas*		Nigeria*	Zambia*
Finlandia*		Noruega*	Zimbabwe*
Francia*		Nueva Zelandia*	
		Omán*	

Fig. 74 Fuente: UNCTAD.

#### 7.9.4 ¿Cómo apoya la UNCTAD a las MIPYMES?

Los gobiernos son los principales beneficiarios directos de las actividades de cooperación técnica de la UNCTAD.

Estos servicios son accesibles a todos los países en desarrollo y países en transición, directamente o a través de organizaciones intergubernamentales, como los grupos regionales o subregionales. Se asigna prioridad a los países menos adelantados (PMA). Los principales beneficiarios suelen ser funcionarios de los departamentos gubernamentales correspondientes.

Los países interesados, en consulta con la secretaría de la UNCTAD, seleccionan a los participantes en las actividades de capacitación y otras actividades relacionadas con recursos humanos.

A través de sus respectivos gobiernos, las empresas, tanto públicas como privadas, sobre todo las empresas pequeñas y medianas (PYME), pueden beneficiarse de numerosos proyectos de la UNCTAD.



Así pues, periódicamente se invita a representantes del sector privado, como importantes interesados nacionales, a participar, en particular, en seminarios y talleres nacionales sobre diversas cuestiones, para ayudarlos a comprender mejor cómo se pueden integrar en la economía mundial.

La participación del sector privado en las actividades de cooperación técnica contribuye a que la comunidad empresarial tome conciencia de las cuestiones relacionadas con el comercio internacional y el desarrollo y conozca las nuevas oportunidades comerciales y, al mismo tiempo, permite mejorar el diálogo nacional sobre políticas.

La identificación nacional con estas actividades es necesaria para que las partes interesadas en el plano nacional se conviertan en asociados activos en la formulación y ejecución de los programas de creación de capacidad.

Al mismo tiempo, es necesario recurrir cada vez más a los conocimientos de los países en desarrollo y las economías emergentes: la identificación nacional y el compromiso de los beneficiarios con los proyectos siguen revistiendo el carácter de máxima prioridad.

## **7.10 Asociación Latinoamericana de Desarrollo (ALADI).**

### **7.10.1 ¿Qué es ALADI?**

La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo intergubernamental que, continuando el proceso iniciado por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en el año 1960, promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social. Su objetivo final es el establecimiento de un mercado común latinoamericano, representando en conjunto 20 millones de kilómetros cuadrados y más de 510 millones de habitantes.



Fig.76 Fuente: ALADI.

### 7.10.2 Países Miembros.

Es el mayor grupo latinoamericano de integración. Sus trece países miembros comprenden a Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela

Son países originarios de la ALADI, signatarios del TM80, la República Argentina, el Estado Plurinacional de Bolivia, la República Federativa del Brasil, la República de Chile, la República de Colombia, la República del Ecuador, los Estados Unidos Mexicanos, la República del Paraguay, la República del Perú, la República Oriental del Uruguay y la República Bolivariana de Venezuela, representando en conjunto 20 millones de kilómetros cuadrados y más de 510 millones de habitantes

Posteriormente, el 6 de noviembre de 1998, la República de Cuba fue aceptada como país miembro en la Décima Reunión del Consejo de Ministros por la Resolución 51(X), pasando a ser miembro pleno de la ALADI el 26 de agosto de 1999.

Asimismo, el 24 de abril de 2009, en el marco de la Decimoquinta Reunión del Consejo de Ministros, fue aceptada la adhesión de la República de Panamá al TM80 por Resolución 64 (XV), pasando a ser miembro pleno de la ALADI en el año 2012.

Por otra parte, también fue aceptada la adhesión de la República de Nicaragua, en la Decimosexta Reunión del Consejo de Ministros (Resolución 75 (XVI)), realizada con fecha 11 de agosto de 2011. Actualmente, Nicaragua avanza en el cumplimiento de las condiciones establecidas para constituirse en país miembro de la Asociación.



Pueden ser parte de la ALADI aquellos países latinoamericanos que así lo soliciten (Artículo 58 del TM80) y sean aceptados, previa negociación con los países miembros, conforme al procedimiento establecido por la Resolución 239 del Comité de Representantes.

Corresponde al Consejo de Ministros aceptar la adhesión de un país como miembro de la ALADI, decisión tomada por el voto afirmativo de los dos tercios de los países miembros y sin que exista voto negativo.

### **7.10.3 ACUERDOS**

**Acuerdos de Alcance Parcial:** Los Acuerdos de Alcance Parcial son aquéllos Acuerdos en los que participan dos o más países miembros

**Acuerdos de Complementación Económica:** Estos acuerdos tienen entre otros objetivos, promover el máximo aprovechamiento de los factores de producción, estimular la complementación económica, asegurar condiciones equitativas de competencia, facilitar la concurrencia de los productos al mercado internacional e impulsar el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros.

**Acuerdos de Renegociación del Patrimonio Histórico:** Los Acuerdos de Renegociación del Patrimonio Histórico recogen los resultados de la renegociación de las concesiones otorgadas en las listas nacionales y en las listas de ventajas no extensivas de la ALALC, que se encontraban vigentes al término del año 1980

**Acuerdos Agropecuarios:** Los acuerdos agropecuarios tienen por objeto fomentar y regular el comercio agropecuario intrarregional, para cuyo propósito deben contemplar elementos de flexibilidad que tengan en cuenta las características socio-económicas de





la producción de los países participantes. Estos acuerdos podrán estar referidos a productos específicos o a grupos de productos y podrán basarse en concesiones temporales, estacionales, por cupos o mixtas, o en contratos entre organismos estatales o paraestatales

Acuerdos de Promoción del Comercio: Los acuerdos de promoción del comercio estarán referidos a materias no arancelarias y tenderán a promover las corrientes de comercio intrarregionales.

Tanto los acuerdos regionales como los de alcance parcial (Artículos 6 a 9) pueden abarcar materias diversas como desgravación arancelaria y promoción del comercio; complementación económica; comercio agropecuario; cooperación financiera, tributaria, aduanera, sanitaria; preservación del medio ambiente; cooperación científica y tecnológica; promoción del turismo; normas técnicas; y muchos otros campos previstos a título expreso o no en el TM 80 (Artículos 10 a 14).

Los países calificados de menor desarrollo económico relativo de la región (Bolivia, Ecuador y Paraguay) gozan de un sistema preferencial. A través de las nóminas de apertura de mercados que los países ofrecen a favor de los PMDER; de programas especiales de cooperación (ruedas de negocios, pre inversión, financiamiento, apoyo tecnológico); y de medidas compensatorias a favor de los países mediterráneos, se busca una participación plena de dichos países en el proceso de integración.

El Tratado de Montevideo 1980 está abierto a la adhesión de cualquier país latinoamericano. De hecho, el 26 de agosto de 1999 se perfeccionó la primera adhesión al Tratado de Montevideo 1980, con la incorporación de la República de Cuba como país miembro de la Asociación.

Asimismo, el 10 de mayo de 2012, la República de Panamá pasó a ser el Decimotercer



país miembro de la ALADI.

Por otra parte, también fue aceptada la adhesión de la República de Nicaragua, en la Decimosexta Reunión del Consejo de Ministros (Resolución 75 (XVI)), realizada el 11 de agosto de 2011. Actualmente, Nicaragua avanza en el cumplimiento de las condiciones establecidas para constituirse en país miembro de la Asociación.

La ALADI abre además su campo de acción hacia el resto de América Latina mediante vínculos multilaterales o acuerdos parciales con otros países y áreas de integración del continente (Artículo 25).

Asimismo contempla la cooperación horizontal con otros movimientos de integración del mundo y acciones parciales con terceros países en vías de desarrollo o sus respectivas áreas de integración (Artículo 27). La ALADI da cabida en su estructura jurídica a los más vigorosos acuerdos subregionales, plurilaterales y bilaterales de integración que surgen en forma creciente en el continente. En consecuencia, le corresponde a la Asociación –como marco o “paraguas” institucional y normativo de la integración regional- desarrollar acciones tendientes a apoyar y fomentar estos esfuerzos con la finalidad de hacerlos confluir progresivamente en la creación de un espacio económico común.

#### **7.10.4 ¿CÓMO APOYA ALADI A LAS MIPYMES?**

**Mediante el funcionamiento de un portal:**

<http://www.pymeslatinas.org/ALADIMSMEsExternalUI/pages/public/index.jsf>

Es el portal de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) para las micro, pequeñas y medianas empresas desarrollado con el objetivo de acompañar a las MIPYMES en sus estrategias de internacionalización.



Es un mercado virtual que facilita la difusión de ofertas y demandas de productos y servicios; permite conectar empresas vendedoras con compradoras; informarse sobre las novedades empresariales, comercio regional, instituciones de apoyo a las MIPYMES y conocer el calendario de ferias y eventos.



Fig.77 Fuente: ALADI.

A través de este sitio web, las MIPYMES podrán:

1. Promocionar su empresa, sus productos y servicios en forma gratuita.
2. Contactar empresas de América Latina y del mundo.
3. Identificar mercados potenciales así como nuevas oportunidades de negocios.
4. Analizar las oportunidades comerciales y la situación competitiva de sus productos.

En suma, posibilitar que cada empresa pueda alcanzar una mayor y mejor inserción comercial y así contribuir a una más efectiva participación en el proceso de integración regional.

La ALADI es un organismo intergubernamental integrado por trece países miembros



(Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela), con el objetivo de alcanzar la conformación de un mercado común latinoamericano, dentro de un marco flexible que permite relacionar a sus miembros de manera bilateral, subregional o regional.

La ALADI es el primer y más importante bloque de integración de la región, comprendiendo un área geográfica habitada por aproximadamente 510 millones de personas, cuyo ingreso promedio anual por habitante supera los 9.200 dólares y con un comercio intrarregional superior a los 130 mil millones de dólares anuales.

## **7.11 Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).**

### **7.11.1 ¿Qué es el SGP?**

El Sistema Generalizado de Preferencias SGP es un mecanismo por medio del cual los productos originarios de países en vía de desarrollo o menos desarrollados tienen acceso a tasas arancelarias preferenciales o simplemente están libres de aranceles de internación, al ingresar al territorio de los países de economías desarrolladas. Los productos beneficiados, principalmente son los manufacturados y semi manufacturados, aunque también están considerados algunos productos agrícolas y del mar.

El SGP es un programa de preferencias comerciales que tiene por objeto fomentar la diversificación de las economías. Este programa otorga un tratamiento arancelario preferencial a más de 5.000 productos provenientes de casi 150 países, que ingresan a los Estados Unidos exentos de aranceles y otros derechos aduaneros.

Todas las exportaciones de productos comprendidos en el programa proveniente de países beneficiarios, entran a los Estados Unidos libre de aranceles de importación. Los beneficiarios del programa son países designados como tales en el Manual del SGP. El listado se divide en países en “Países en Desarrollo” y “Países de Menor Grado de



Desarrollo”. Los últimos reciben beneficios del programa en un número mayor de productos.

### **Origen del SGP**

El origen de los sistemas generalizados de preferencias se remonta al año 1968, cuando la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) recomendó la creación de dicho sistema en virtud del cual los países industrializados concederían preferencias arancelarias de manera unilateral a los países en desarrollo.

El sistema existe desde 1971 cuando la UE decidió implementar preferencias para algunos productos agrícolas y para productos acabados y semiacabados industriales originarios de alrededor de 180 países. Estos beneficios se mantuvieron por 20 años hasta que en 1990, como una forma de contribuir a los esfuerzos que realizan en la lucha contra la producción y tráfico de drogas la UE otorgó un tratamiento especial dentro del SGP a los países andinos: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú.

El SGP Drogas, como se lo denominó, arrancó con estos cuatro países a los que se sumaron los centroamericanos en 1992 y Venezuela en 1995. Tras quince años de vigencia, la Comisión Europea reformó el SGP Drogas en respuesta al fallo otorgado por la Organización Mundial de Comercio (OMC) frente a la demanda presentada por India aduciendo que el SGP era discriminatorio. El organismo rector del comercio mundial lo declaró incompatible con el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles en 1994 (GATT por sus siglas en inglés).

El GATT propone medidas que minimizaran las barreras comerciales, incluyendo la reducción de los aranceles a la importación, así como los contingentes de importación, aboliendo los acuerdos comerciales preferentes entre los países miembros. Las concesiones arancelarias deben ser negociadas bajo el principio de reciprocidad. Una



concesión arancelaria respecto a un determinado producto se aplicaba a todas las partes contratantes, aunque se podía pedir una cláusula de salvaguarda para retirar una concesión inicial en caso de que la reducción arancelaria provocara graves problemas a la industria nacional.

Una de las características fundamentales del GATT es el principio de no discriminación comercial entre los países miembros. Todos los países adheridos al GATT acordaron una política de nación más favorecida entre todos los miembros. Las naciones integrantes acordaron tratar a todos los demás miembros de la misma manera. Todos los aranceles, reducidos o no, se incluyen en esta política. Los miembros del GATT persiguen, en teoría, la abolición de todas las barreras proteccionistas no arancelarias. De esta manera, al ser incompatible con los principios que defiende el GATT es que nace el nuevo esquema, conocido como SGP Plus, el cual propone un nuevo incentivo para fomentar el desarrollo sostenible y para que los gobiernos hagan énfasis en el desarrollo del medio ambiente. Ofrece incentivos especiales para los países que aceptan las principales convenciones preferenciales y/o cero.

El nuevo esquema amplía su alcance internacionales sobre derechos sociales, protección del medio ambiente y gobernabilidad, incluida la lucha contra la producción y tráfico de drogas. Este renovado SGP regirá entre 2006 y 2015 con una revisión en 2008.

### **Países Participantes**

Los países otorgantes del SGP comprenden más de 25 naciones desarrolladas de economías de mercado, mientras que los países beneficiados incluyen a más de 140 países en desarrollo y menos desarrollados:

- ALEMANIA
- AUSTRALIA
- AUSTRIA



- DINAMARCA
- ESLOVAQUIA
- ESPAÑA
- FEDERACIÓN RUSA
- FRANCIA
- GRECIA
- HOLANDA
- CANADÁ
- ESTADOS UNIDOS
- FINLANDIA
- JAPÓN
- LUXEMBURGO
- NORUEGA
- NUEVA ZELANDIA
- PORTUGAL
- IRLANDA
- REINO UNIDO
- REPUBLICA DE BULGARIA
- REPUBLICA DE BELARUS
- REPUBLICA DE HUNGRÍA
- REPUBLICA DE POLONIA
- REPUBLICA CHECA
- SUECIA
- SUIZA
- ITALIA



### 7.11.2 Objetivos del SGP.

Tiene como objetivo fundamental, dar exoneraciones arancelarias a las importaciones en los países industrializados, de los productos originarios de los países en vías de desarrollo, sin ninguna reciprocidad por parte de éstos últimos, para fomentar la industrialización, diversificación de las exportaciones y el aumento de los ingresos a los países beneficiarios.

#### Otros objetivos son los siguientes:

- Aumentar los ingresos de exportación de los países menos desarrollados.
- Promover el proceso de industrialización para diversificar las exportaciones.
- Acelerar el ritmo de su crecimiento económico.
- Fomentar las corrientes del intercambio comercial.
- Incrementar el ingreso de divisas por exportaciones.

#### Principios que sustenta el SGP

- ✓ **NO RECIPROCIDAD:** Se define como aquel en el cual los países en vías de desarrollo que acceden a este sistema no tienen que otorgar iguales beneficios a los países desarrollados.
- ✓ **NO DISCRIMINACIÓN:** El sistema contempla como beneficiario a todos los países en vías de desarrollo, excepto a aquellos con los cuales los países desarrollados tienen diferencias políticas y/o económicas.

### 7.11.3 ¿Cómo apoya el SGP a las MIPYMES?.

El sistema de gestión para pymes (SGP) Es una herramienta de control para el seguimiento de todos los procesos relacionados con la actividad de su empresa, y las





operaciones directas e indirectas que afectan esta actividad. Están incluidos todos los módulos referentes a la administración, contabilidad y logística.

Puede operar en formato de Casa Central, realiza todo el proceso administrativo centralizado, integra el pack de comunicaciones con sucursales, que contempla toda la operación en cada sucursal, movimientos de mercaderías, movimientos de caja, modificación de precios, etc. Con un conjunto de soluciones en forma de suite, permite el gerenciamiento con absoluta transparencia, facilidad de implementación y manejo.

### **Algunas de sus funciones**

Control de stock, Facturación mayorista detallada, Cuentas Corrientes de clientes, Administración de reglas comerciales, liquidación de sueldos y jornales, conexión inteligente entre casa central y sucursales, control de depósitos y centros de abastecimiento, reposición de mercadería en forma automática, gestión de compras asistida por sistema, procesos de comunicaciones automáticos, gestión de créditos en línea de cajas, control de cuentas bancarias, cuentas de proveedores, entre otros.

### **Rubros donde se implementa este sistema**

- Supermercados.
- Producción.
- Cadena de Abastecimiento.
- Consumo Masivo.



## CONCLUSIÓN

Existen diferentes Organismos Internacionales que apoyan a la PYMES, tal es el caso de la SBA, el Banco Mundial, la OCDE, el BID, la CII, el FMI, la OMC, APEC, estos organismos se encargan de dar financiamiento a las PYMES para crecer en forma sostenible, creando paquetes integrales en materia de Gestión, Plantación o Estrategia.

En conclusión los organismos son creados para fomentar el libre comercio y la inversión obteniendo ventajas competitivas, además reducen aranceles y otras barreras comerciales y como consecuencia facilitan el crecimiento económico



## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Consideramos en el análisis que realizamos en esta tesis es de vital importancia, para las MIPYMES como para el beneficio de los empresarios, administradores y gerentes.

Las empresas particularmente las pequeñas y las medianas, son un pilar fundamental para el proceso de desarrollo económico sustentable, puesto que son generadoras de empleos y riqueza, además de ser entes dinámicos que identifican, explotan y desarrollan nuevas actividades productivas.

Su composición nos lleva a entender la magnitud de participación en la economía nacional, ya que tan solo las MIPYMES representan el 99.8% de unidades económicas ó empresas en la economía del país, contribuyendo con una aportación nada despreciable del 71% de empleos.

Por lo tanto las MIPYMES son de suma importancia dentro de la economía nacional y debemos ingresar de la mejor forma al inevitable proceso de globalización.

Por otro lado una parte fundamental es analizar, administrar y controlar el capital con el que cuentan las MIPYMES para que así reflejen el poder productivo del que son capaces de realizar.



Himno del  
Instituto Politécnico Nacional

CORO

*Su libertad, México crea,*

*Surge la patria, nace la luz.*

*Nos convoca tu voz, Politécnico.*

*Nos conduce tu amor, juventud.*

ESTROFA I

*Politécnico, fragua encendida  
Con la chispa del genio creador,  
En ti forja su nueva estructura  
nuestra noble y pujante nación.  
En la aurora de un día venturoso  
Te dio vida la Revolución;  
Una estrella te puso en las manos,  
Y que no apague su limpio fulgor!*

ESTROFA II

*En dinámico anhelo conjugas  
Las dos fuerzas de un mundo viril:  
Es la ciencia crisol de esperanzas,  
Es la técnica, fuerza motriz.  
Guinda y blanco, indómita almena  
Que defiende tu ardor juvenil,  
Oriflama en las lides gallardas,  
En tus manos triunfal banderín.*

CORO...

ESTROFA III

*Tus brigadas de nítida albura,  
Ciencia augusta, saber de bondad,  
En su diaria tarea, resplandecen,  
Infinita su dádiva ideal.  
Energía que modelas paisajes,  
Insurgente y activo soñar,  
Un humano concepto sostiene  
Tu cultura de ser integral.*

ESTROFA IV

*Mueve al hombre tu fe constructiva,  
Se oye el ritmo de su despertar  
Sinfonía de las urbes fabriles  
Alma agreste de un himno rural  
Corazón valeroso y ardiente  
Que edificas baluartes de paz,  
Solidaria su acción con tus filas,  
Vive el pueblo tu hermosa verdad.*



## WEBGRAFÍA

- <http://www.monografias.com/trabajos7/imco/imco.shtml#ixzz2YaoIXBH9>
- <http://www.altonivel.com.mx/12609-los-5-principios-de-la-cultura-empresarial.html>
- <http://www.slideshare.net/jcfdezmx2/cultura-y-cambio-organizacional>
- <http://www.monografias.com/trabajos37/innovacion-tecnologica-empresarial/innovacion-tecnologica-empresarial.shtml#ixzz2a4ggCvDF>
- <http://www.elergonomista.com/recursos.htm>
- <http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/96/1/images/AliazasEstrategicas.pdf>
- <http://www.contactopyme.gob.mx/agrupamientos/que.html>
- <http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/125.pdf>
- <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/immex>
- [http://www.cdi.org.pe/IGC\\_2012\\_2013.htm](http://www.cdi.org.pe/IGC_2012_2013.htm)
- <http://www.bancomundial.org/es/about>
- <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/imfwbs.htm>
- <http://www.aladi.org/>
- <http://www.pymeslatinas.org/ALADIMSMEsExternalUI/pages/public/index.jsf>
- <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/QUIENESSOMOS/0,,contentMDK:20212313~pagePK:64057863~piPK:242674~theSitePK:263702,00.html>
- [www.ifc.org/SMEBanking](http://www.ifc.org/SMEBanking)
- <http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/>
- <http://www.iadb.org/es/banco-interamericano-de-desarrollo,2837.html#.Uf6ig9JFVxV>
- <http://www.iic.org/es>
- <http://finpyme.iic.org/es>



- <http://www.imf.org/external/spanish/>
- <http://www.wto.org/indexsp.htm>
- [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_s.htm)
- [http://www.alvestiv\\_coordinacionyservicios.com.mx](http://www.alvestiv_coordinacionyservicios.com.mx)
- <http://www.sba.gov>
- <http://www.iic.org/es/media/news/programa-de-financiamiento-de-la-cii-instituciones-financieras-especializadas-en-m%C3%A9xico>
- <http://www.imf.org/external/np/obp/esl/orgchts.htm>
- <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/spa/globstabs.htm>
- [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/what\\_we\\_do\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/what_we_do_s.htm)
- [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/dispu\\_s.htm#disputes](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_s.htm#disputes)
- [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/agrm11\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/agrm11_s.htm)
- <http://www.oecd.org>
- <http://www.historiacultural.com/2010/09/plan-marshall.html>
- <http://www.ine.cl/canales/menu/OCDE.pdf>
- <http://www.ine.cl/canales/menu/OCDE.pdf>
- <http://www.oecd.org/centrodemexico/paisesmiembros.htm>
- <http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/eltrabajodelaocde.htm>
- <http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/laocdeenmexico.htm>
- <http://www.oecd.org/centrodemexico/laocde/laocdeenmexico.htm>
- <http://www.oecd.org/general/searchresults/?q=APOYOPYMES&cx=012432601748511391518:xzeadub0b0a&cof=FORID:11&ie=UTF-8>
- <http://www.apec.org/About-Us/About-APEC.aspx>
- <http://www.apec.org/&prev=/search%3Fq%3Dapec%26biw%3D1024%26bih%3D505>
- <http://www.apec.org/About-Us/How-APEC-Operates/Structure.aspx>



- [http:// www.economia.gob.mx/files/Documento\\_Informativo\\_APEC.pdf](http://www.economia.gob.mx/files/Documento_Informativo_APEC.pdf)
- <http://www.cinu.org.mx/onu/estructura/otros/unctad.htm>
- [http://confdts1.unog.ch/1%20SPA/Tradutek/UNCTAD/00%20Mod\\_UNCTAD.htm#Tit1D](http://confdts1.unog.ch/1%20SPA/Tradutek/UNCTAD/00%20Mod_UNCTAD.htm#Tit1D)
- <http://unctad.org/es/Paginas/About%20UNCTAD/UNCTADs-Membership.aspx>
- <http://unctad.org/es/Paginas>
- [https://comerciouna.wikispaces.com/Sistema+Generalizado+de+Preferencia+\(SGP\)](https://comerciouna.wikispaces.com/Sistema+Generalizado+de+Preferencia+(SGP))
- <http://www.dfctech.com/productos-sgp.html>